

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ  
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Федеральное государственное бюджетное образовательное  
учреждение высшего образования  
КЕМЕРОВСКИЙ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ ПИЩЕВОЙ  
ПРОМЫШЛЕННОСТИ (УНИВЕРСИТЕТ)

Кафедра «Экономика и управление»

Выпускная квалификационная работа

**«ПУТИ УВЕЛИЧЕНИЯ ПРИБЫЛИ И ПОВЫШЕНИЯ  
РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ (НА ПРИМЕРЕ ООО  
«СИСТЕМА МАГАЗИНОВ «ЧИБИС», Г.КЕМЕРОВО)»**

Выполнил: студент гр. МТз - 211  
Пнева Ю.М..

Руководитель: доцент, к.т.н.  
Драпкина Г.С.

Работа защищена:

Кемерово 2016

# МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

## ФГБОУ ВО «Кемеровский технологический институт пищевой промышленности (университет)»



Факультет \_\_\_\_\_ Заочный \_\_\_\_\_  
 Кафедра \_\_\_\_\_ «Экономика и управление» \_\_\_\_\_  
 Направление подготовки \_\_\_\_\_ 38.03.02 «Менеджмент» \_\_\_\_\_  
 (шифр, название)  
 Профиль \_\_\_\_\_ «Производственный менеджмент» \_\_\_\_\_  
 подготовки \_\_\_\_\_

### ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА

на соискание квалификации (степени) \_\_\_\_\_ бакалавр \_\_\_\_\_

Обозначение документа \_\_\_\_\_ АЭО. 00. 33. 16. \_\_\_\_\_  
 Тема \_\_\_\_\_ «Пути увеличения прибыли и повышения рентабельности  
 предприятия на примере ООО «Система магазинов Чибис», г. Кемерово» \_\_\_\_\_  
 Специальная часть \_\_\_\_\_ «Анализ прибыли и рентабельности деятельности  
 ООО «Система Чибис» и пути их улучшения» \_\_\_\_\_

Студент \_\_\_\_\_ Пнева Юлия Михайловна \_\_\_\_\_

Фамилия, имя, отчество, подпись

Руководитель квалификационной работы \_\_\_\_\_ Г.С. Драпкина \_\_\_\_\_

Подпись, дата, инициалы, фамилия

Консультанты по разделам:

Теоретический \_\_\_\_\_ Г.С. Драпкина . \_\_\_\_\_

краткое наименование раздела \_\_\_\_\_ Подпись, дата, инициалы, фамилия  
 Организационно-экономическая \_\_\_\_\_ Г.С. Драпкина \_\_\_\_\_

краткое наименование раздела \_\_\_\_\_ Подпись, дата, инициалы, фамилия  
 характеристика предприятия \_\_\_\_\_ Г.С. Драпкина \_\_\_\_\_

краткое наименование раздела \_\_\_\_\_ Подпись, дата, инициалы, фамилия  
 Аналитический \_\_\_\_\_ Г.С. Драпкина \_\_\_\_\_

краткое наименование раздела \_\_\_\_\_ Подпись, дата, инициалы, фамилия  
 Нормоконтролер \_\_\_\_\_ Егорова Н.М., А.В. Юдакова \_\_\_\_\_

Подпись, дата, инициалы, фамилия

Допустить к защите:  
 Заведующий кафедрой

П.В. Масленников

Подпись, дата, инициалы, фамилия

Кемерово, 2016 г.

## МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

ФГБОУ ВО «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 \_\_\_\_\_ МТз - 211 Пневой Юлии Михайловне

Тема \_\_\_\_\_ номер группы, фамилия, имя, отчество  
«Пути увеличения прибыли и повышения рентабельности

предприятия (на примере ООО «Система магазинов «Чибис», г.Кемерово)»

Специальная часть \_\_\_\_\_ « Анализ прибыли и рентабельности деятельности  
\_\_\_\_\_ ООО «Система Чибис» и пути их улучшения»

утверждена приказом по институту № \_\_\_\_\_ 494 \_\_\_\_\_ от \_\_\_\_\_ 19.05.2016

2. Срок представления работы к защите \_\_\_\_\_ 16.06.2016

дата

3. Исходные данные к выполнению работы: \_\_\_\_\_ данные отчета

о прохождении преддипломной практики

4. Содержание текстового документа:

Введение \_\_\_\_\_ отражает актуальность темы, объект, цели и задачи исследования

4.1. Теоретический: \_\_\_\_\_ краткое содержание  
содержит теоретические аспекты понятия прибыли и

наименование раздела

рентабельности и методику проведения их анализа

4.2. Организационно-экономическая характеристика предприятия:

\_\_\_\_\_ краткое содержание  
содержит общие сведения об ООО «Система магазинов «Чибис», анализ основных  
показателей его деятельности

4.3. Аналитический: \_\_\_\_\_ содержит анализ прибыли и рентабельности

наименование раздела

\_\_\_\_\_ краткое содержание  
ООО «Система магазинов «Чибис» за 2012-2014 гг. и пути их улучшения

Заключение \_\_\_\_\_ содержит основные выводы по результатам исследования

Список литературы \_\_\_\_\_ содержит библиографическое описание источников

краткое содержание

5. Перечень графического материала с точным указанием чертежей:

5.1. Основные показатели ПХД и ФС ООО «Система магазинов «Чибис» (1)

5.2. Анализ прибыли и рентабельности и пути их улучшения (15)

5.3. \_\_\_\_\_

5.4. \_\_\_\_\_

5.5. \_\_\_\_\_

5.6. \_\_\_\_\_

5.7. \_\_\_\_\_

6. Консультанты по разделам:

Теоретический

Г.С. Драпкина

краткое наименование раздела

подпись, дата, инициалы, фамилия

Организационно-экономическая

характеристика предприятия

Г.С. Драпкина

краткое наименование раздела

подпись, дата, инициалы, фамилия

Аналитический

Г.С. Драпкина

краткое наименование раздела

подпись, дата, инициалы, фамилия

краткое наименование раздела

подпись, дата, инициалы, фамилия

7. Руководитель выпускной квалификационной работы \_\_\_\_\_

Г.С. Драпкина

подпись, дата, инициалы, фамилия

8. Дата выдачи задания \_\_\_\_\_

Задание принял к исполнению: \_\_\_\_\_

Ю.М.Пнева

подпись, дата, инициалы, фамилия

Выпускная квалификационная работа состоит из трех разделов: в первом приведены понятие прибыли и рентабельности, методика анализа и механизм управления; во втором - представлена общая характеристика ООО «Система Чибис» и основные показатели его ПХД и прибыли и рентабельности за период с 2012 по 2014 годы; в третьем - проведен анализ прибыли и рентабельности Компании и разработаны возможные направления их улучшения на ближайшую перспективу.

					АЭО. ВКР. 00. 33. 16. ПЗ			
Изм.	Лист	№ докум.	Подпись	Дата	«Пути увеличения прибыли и повышения рентабельности предприятия (на примере ООО «Система магазинов «Чибис», г. Кемерово)»	Лит.	Лист	Листов
Студент		Пнева Ю.М.						
Руков.		Драпкина Г.С.					4	
Консульт.		Драпкина Г.С.				КемТИПП МТз-211		
Н. контр.		Егорова Н.М., Юдакова А.Р.						
Зав.каф.		Мясленников П.В. ВН						

## СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	
1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ АНАЛИЗА ПРИБЫЛИ И РЕНТАБЕЛЬНОСТИ.....	
1.1 Экономическая сущность прибыли и рентабельности предприятия.....	
1.2 Анализ прибыли и рентабельности.....	
1.3 Задачи и источники информации.....	
1.4 Анализ показателей прибыли.....	
1.5 Факторный анализ прибыли.....	
1.6 Анализ динамики показателей рентабельности.....	
1.7 Методика факторного анализа рентабельности средств производства.....	
2 ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ООО «СИСТЕМА ЧИБИС».....	
2.1 Краткая историческая справка.....	
2.2 Организационная структура предприятия.....	
2.3 Маркетинговая деятельность.....	
2.4 Анализ производственно-хозяйственной деятельности ООО «Система Чибис» и финансового состояния.....	
3 АНАЛИЗ ПРИБЫЛИ И РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО «СИСТЕМА ЧИБИС» И ПУТИ ИХ УЛУЧШЕНИЯ.....	
3.1 Анализ прибыли и рентабельности компании.....	
3.2 Факторный анализ прибыли.....	
3.3 Факторный анализ рентабельности.....	
3.4 Пути увеличения прибыли и повышения рентабельности.....	
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	
СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ.....	
ПРИЛОЖЕНИЯ.....	

									Лист
Изм.	Лист	№ докум.	Подпись	Дата					

## ВВЕДЕНИЕ

Рыночная экономика обуславливает необходимость развития хозяйствующих субъектов в первую очередь на микроуровне – т.е. на уровне отдельных предприятий, т.к именно предприятия (при любой форме собственности) составляют основу рыночной экономики.

Экономику государства упрощенно можно рассматривать как совокупность всевозможных предприятий, находящихся в тесной производственной, кооперированной, коммерческой и другой взаимосвязи между собой и государством.

В условиях становления и развития рыночной экономики важной нашей действительности становится налаженная система менеджмента, т.е. система управления в организации. Для того чтобы организация работала на рынке эффективно, руководителю нужно конкретизировать цели и средства достижения целей. Для этого необходимо грамотно построить систему управления организацией: управление производством, управление человеческими ресурсами, учет рынка, учет потребностей, анализ конкурентов, внедрение новых информационных, технических и технологических разработок. Кроме этого, руководителю нужно постоянно заниматься повышением своего интеллектуального, творческого и личностного развития, т.е. самоорганизацией и саморазвитием.

Современное производственное предприятие представляет собой сложный комплекс, динамизм и слаженность работы которого обеспечивается механизмом управления. При разработке стратегии предприятия менеджеры должны исследовать внешнюю среду и ситуацию внутри предприятия. Необходимо идентифицировать те внутренние переменные, которые могут рассматривать как сильные и слабые стороны предприятия, оценить их важность и установить, какие из этих переменных могут стать основой конкурентных преимуществ.

Главной задачей предприятия в условиях современной рыночной экономики является удовлетворение потребностей людей в его продукции, работах и услугах с

										Лист
Изм.	Лист	№ докум.	Подпись	Дата						







# 1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ АНАЛИЗА ПРИБЫЛИ И РЕНТАБЕЛЬНОСТИ

## 1.1 Экономическая сущность прибыли и рентабельности предприятия

Прибыль представляет собой чистый доход предприятия, созданный в сфере материального производства в процессе предпринимательской деятельности. Прибыль – это характеристика финансового результата деятельности предприятия. Для выявления финансового результата необходимо сопоставить выручку с затратами на производство и реализацию, которые принимают форму себестоимости продукции. Когда выручка превышает себестоимость, финансовый результат свидетельствует о получении прибыли. По мнению Савицкой Г. В цель предпринимательской деятельности - получение прибыли, но не всегда этого можно достичь. Если выручка равна себестоимости, то удалось лишь возместить затраты на производство и реализацию продукции. При затратах, превышающих выручку, предприятие получает убытки [1]

На величину прибыли оказывает влияние субъективные и объективные факторы.

Субъективные - затраты на производство и реализацию продукции, уровень цен на готовую продукцию, конкурентоспособность продукции, организационно-технический уровень управления предпринимательской деятельностью.

Объективные - уровень цен на потребляемые материальные и энергоресурсы, нормы амортизационных отчислений, конъюнктура рынка.

Конечный финансовый результат работы предприятия отражается в его балансе, поэтому информативным показателем прибыли является балансовая (валовая) прибыль [1]

Балансовая прибыль складывается из следующих элементов:

- прибыль (убыток) от реализации продукции, выполнении работ, оказании услуг;

									Лист
Изм.	Лист	№ докум.	Подпись	Дата					



Рентабельность характеризует результативность деятельности предприятия. Показатели рентабельности позволяют оценить, какую прибыль имеет предприятие с каждого рубля средств, вложенных в активы.

Рынок предъявляет определенные требования к субъектам хозяйствования в плане организации и реализации того или иного вида бизнеса. Динамичность рыночных отношений обуславливает принятие неординарных решений, связанных с финансовыми результатами деятельности. [3]

Для оценки уровня эффективности работы получаемый результат - прибыль - сопоставляется с затратами или с используемыми ресурсами. Рентабельность характеризует степень доходности, выгодности и прибыльности. Соизмерение прибыли с затратами или ресурсами характеризует рентабельность.

Рентабельность есть относительный показатель, который обладает свойством сравнимости, а следовательно, может использоваться при сравнении различных субъектов хозяйствования. [3]

Выделяют показатели рентабельности, используемые для оценки эффективности применяемых в производственной, коммерческой и иной деятельности авансированных ресурсов и затрат, и показатели, на основе которых определяют доходность и эффективность использования имущества.

Оценочным показателем производственно-хозяйственной деятельности субъекта хозяйствования является рентабельность продаж. Она отражает уровень спроса на продукцию, работы и услуги, т. е. насколько правильно субъект хозяйствования определил товарный ассортимент и товарную стратегию. Рентабельность продаж характеризует отношение прибыли к величине выручки от реализации продукции (работ, услуг), выраженное в процентах:

$$P = \text{Пч} / K \times 100\%, \quad (1)$$

где Пч - чистая прибыль,

К - объем реализованной продукции, работ, услуг.

Одним из условий процветания фирм является расширение рынка сбыта продукции за счет снижения цены на реализуемые товары. Однако данный процесс

									Лист
Изм.	Лист	№ докум.	Подпись	Дата					

не сопровождается снижением цен на потребляемые ресурсы, роль дефлятора цены в формировании доходности понижается. Это переключает сферу усилий

руководства на контроль за внутренними факторами роста прибыли, снижением материалоемкости, трудоемкости, повышением фондоотдачи основных фондов и изменение объема, качества и структуры продукции, на уровень организации и управления, на структуру капитала и его источников, на прибыль по видам деятельности и ее использования. [4]

Фирма может выпускать несколько видов продукции. Чтобы определить влияние рентабельности отдельных изделий на общую рентабельность продукции, необходимо:

- определить удельный вес каждого вида продукции в объеме реализации;
- рассчитать индивидуальные показатели рентабельности;
- определить величину влияния рентабельности отдельных изделий на ее среднюю величину;

Рентабельность капитала характеризует величину прибыли с каждого вложенного рубля средства фирмы. [1]

Основными показателями рентабельности капитала являются:

- рентабельность активов (имущества);
- рентабельность текущих активов;
- рентабельность инвестиций;
- рентабельность собственного капитала.

Рентабельность имущества = Прибыль в распоряжении фирмы / Средняя величина активов x 100%. Рентабельность имущества показывает, сколько единиц прибыли получено с единицы стоимости активов независимо от источника привлечения средств. [5]

Под прибылью в распоряжении фирмы понимают прибыль, остающуюся после оплаты налогов и погашения расходов, относимых на чистую прибыль:

Рентабельность текущих активов = Прибыль в распоряжении фирмы / Средняя величина текущих активов x 100%.

Для фирм, работающих на правах акционерных обществ, основным показателем оценки степени доходности вложенных капиталов принято считать

										Лист
Изм.	Лист	№ докум.	Подпись	Дата						

отношение чистой прибыли (Пч), балансовой (Пб) или в распоряжении фирмы (Пр.п.) к источникам собственного капитала:

Рентабельность собственного капитала = Пб, (Пч) или Пр.п. / Источники собственных средств x 100%.

Данный показатель характеризует величину прибыли на 1 рубль собственных средств. Коэффициент рентабельности собственного капитала играет важную роль при оценке уровня котировки акций на бирже. [5]

Разница между показателями рентабельности всех активов и собственного капитала обусловлена привлечением внешних источников финансирования. Если заемные средства приносят большие прибыли, чем уплата процентов на этот заемный капитал, то разница может быть использована для повышения отдачи собственного капитала. Однако в том случае, если рентабельность активов меньше, чем проценты, уплачиваемые на заемные средства, влияние привлеченных средств на деятельность фирмы должно быть оценено отрицательно. [5]

## 1.2 Анализ прибыли и рентабельности

Прибыль хозяйствующего субъекта — обобщающий показатель, характеризующий конечный результат деятельности предприятия. Он измеряется абсолютными и относительными показателями. Абсолютный показатель — это сумма прибыли (валовая прибыль, прибыль от операционной деятельности, прибыль от обычной деятельности до налогообложения, чистая прибыль). Эти показатели отражаются в Форме № 2 бухгалтерской отчетности. Относительные показатели прибыльности — система показателей рентабельности. Показатели рентабельности характеризуют степень использования ресурсов предприятия и затрат в соотношении с суммой прибыли. [6]

Уровень рентабельности может быть рассчитан как процентное отношение одного из названных ранее показателей суммы прибыли к показателям объема выручки от реализации продукции (товаров, услуг), к величине затрат, к сумме используемого капитала и т. д. [6]

									Лист
Изм.	Лист	№ докум.	Подпись	Дата					

Уровень рентабельности хозяйствующих субъектов, связанных с производством продукции (товаров, работ, услуг), определяется процентным отношением прибыли от реализации продукции к себестоимости продукции:

$$P=(\Pi/Z)*100 \quad (2)$$

где  $P$  — уровень рентабельности, %;

$\Pi$  — прибыль от реализации продукции, руб.;

$Z$  — текущие затраты (себестоимость, административные расходы, расходы на сбыт и прочие операционные), руб.

Этот показатель характеризует прибыльность текущих затрат и показывает степень выгоды для предприятия производства определенного вида продукции. Показатель рентабельности продукции еще называют затратным показателем рентабельности или рентабельностью затрат. [6]

Уровень рентабельности предприятий торговли и общественного питания устанавливается отношением прибыли от реализации товаров (продукции общественного питания) к выручке от их реализации.

Общий показатель рентабельности показывает, в какой степени доход (выручка) обеспечивает получение чистой прибыли. При оценке экономической эффективности работы предприятия обычно анализ начинают с расчета этого показателя:

$$P_d=ЧП/Д \quad (3)$$

$P_d$  — общий показатель рентабельности (рентабельность дохода);

ЧП — чистая прибыль;

Д — доход, выручка от реализации продукции (товаров, работ, услуг).

Рентабельность капитала характеризует сумму прибыли, которую получает предприятие на каждый рубль вложенного капитала. Этот показатель рентабельности характеризует эффективность использования ресурсов предприятия:

									Лист
Изм.	Лист	№ докум.	Подпись	Дата					

$$P_k = \text{ЧП} / K$$

(4)

K — средний за анализируемый период остаток собственного и заемного

Этой формулой можно пользоваться при расчете показателей рентабельности отдельных групп активов (необоротных, оборотных, а также отдельных их элементов). [6]

В зависимости от цели анализа все ранее перечисленные показатели рентабельности могут рассчитываться как по чистой прибыли, так и по прибыли от обычной деятельности предприятия до налогообложения (балансовой прибыли). [6]

Коэффициент независимости — характеристика устойчивости финансового состояния предприятия, характеризующая степень его финансовой независимости.

Коэффициент автономии показывает, насколько организация независима от кредиторов. Чем меньше значение коэффициента, тем в большей степени организация зависима от заемных источников финансирования, тем менее устойчивое у нее финансовое положение. Нормальное значение: 0,4-0,6. Источником данных служит бухгалтерский баланс компании (форма № 1).

Коэффициент автономии, формула расчета по данным бухгалтерского баланса (форма №1):

$$K_{ав} = \frac{с.1300}{с.1700} \quad (30)$$

Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами отражает долю собственных оборотных средств во всех оборотных активах предприятия. С помощью него можно определить, способно ли данное предприятие осуществлять финансирование текущей деятельности только собственными оборотными средствами.

									Лист
Изм.	Лист	№ докум.	Подпись	Дата					



Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами определяется как отношение разности собственного капитала и внеоборотных активов предприятия к его оборотным активам:

$$\text{Косос} = (\text{СК} - \text{ВА}) / \text{ОА} \quad (31)$$

Все данные, необходимые для расчета, содержатся в бухгалтерском балансе предприятия. По строкам баланса формула будет следующая:

$$\text{Косос} = (\text{стр. 1300} - \text{стр. 1100}) / \text{стр. 1200} \quad (32)$$

Коэффициент текущей ликвидности (CR – current ratio) – относительный показатель, оценивающий способность организации к погашению краткосрочных (текущих) обязательств исключительно за счет средств оборотных активов (оборотного капитала).

Данный показатель также называют коэффициентом покрытия и коэффициентом работающего капитала.

Этот коэффициент необходим для правильной оценки возможностей компании, связанных с возвратом заемных средств. Как финансовый инструмент он помогает правильно сформировать сумму обязательств, исходя из объемов оборотного капитала, который в балансе называется «оборотные активы».

С точки зрения анализа деятельности организации коэффициент ликвидности отражает платежеспособность предприятия в краткосрочном периоде (срок до 12 месяцев) – чем выше значение показателя, тем лучше платежеспособность организации.

Слишком высокие значения коэффициента могут говорить о дисбалансе средств компании (слишком большой сумме, находящейся в оборотном капитале).

Для количественного измерения коэффициента ликвидности необходима следующая формула:

$$K_{\text{лт}} = \text{ОК} / \text{ТО}, \quad (33)$$

										Лист
Изм.	Лист	№ докум.	Подпись	Дата						

где  $K_{лт}$  – коэффициент ликвидности,

ОК – величина оборотного капитала,

ТО – величина текущих обязательств (со сроком возврата в течение года).

По балансу

Все данные, необходимые для расчета коэффициента ликвидности, представлены в бухгалтерском балансе организации. Количественное измерение показателя проводится по следующим строкам баланса:

— строка 1200 «Итого по разделу II»

— строки 1510, 1520, 1550.

Коэффициент ликвидности по балансу рассчитывается один раз за период (год).

Формула расчета выглядит следующим образом:

$$K_{лт} = с. 1200 / (с. 1510 + с. 1520 + с. 1550), \quad (34)$$

где  $K_{лт}$  – коэффициент.

Коэффициент восстановления платежеспособности показатель, показывающий возможность восстановления нормальной текущей ликвидности предприятия в течение 6 месяцев после отчетной даты.

Коэффициент восстановления платежеспособности определяется как отношение расчетного коэффициента текущей ликвидности к его установленному значению.

Формула расчета коэффициента имеет вид:

$$K_{вп} = [K1ф + 6/T(K1ф - K1н)] / K1норм, \quad (35)$$

где  $K1ф$  – фактическое значение (в конце отчетного периода) коэффициента текущей ликвидности;

$K1н$  – значение коэффициента текущей ликвидности в начале отчетного периода;

$K1норм$  – нормативное значение коэффициента текущей ликвидности,

										Лист
Изм.	Лист	№ докум.	Подпись	Дата						

$K1_{норм} = 2; 6$  - период восстановления платежеспособности в месяцах;

$T$  - отчетный период в месяцах.

Если значение коэффициента больше 1, рассчитанный на период, равный 6 месяцам, то это свидетельствует о наличии реальной возможности у предприятия восстановить свою платежеспособность.

Коэффициент утраты платежеспособности это коэффициент, показывающий вероятность ухудшения показателя текущий ликвидности организации в течение следующих трех месяцев после отчетной даты.

Коэффициент утраты платежеспособности определяется как отношение расчетного коэффициента текущей ликвидности к его установленному значению.

$$K_{уп} = [K1_{ф} + 3/T(K1_{ф} - K1_{н})] / K1_{норм} \quad (36)$$

Коэффициент утраты платежеспособности, принимающий значение больше 1, рассчитанный на период, равный 3 месяцам, свидетельствует о наличии реальной возможности у предприятия не утратить платежеспособность.

Если значение показателя меньше 1, рассчитанный на период, равный 3 месяцам, то это свидетельствует о том, что у предприятия в ближайшее время имеется возможность утратить платежеспособность, что мы и видим по итогам расчетов.

Годовой объем производства продукции предприятия характеризуется данными таблицы 1.

Объем производства и реализации продукции являются важнейшими показателями деятельности любого промышленного предприятия. В условиях ограниченных производственных возможностей и относительно неограниченном спросе на первое место выдвигается объем производства продукции. Но по мере насыщения рынка и усиления конкуренции не производство определяет объем продаж, а наоборот, возможный объем продаж является основой разработки производственной программы. Предприятие должно закупать только те товары и в таком объеме, которые оно может реально реализовать. Темпы роста объема производства и реализации продукции непосредственно влияют на величину

											Лист
Изм.	Лист	№ докум.	Подпись	Дата							

издержек, прибыль и рентабельность предприятия. Поэтому анализ данных показателей имеет важное значение. Выпуск готовой продукции для организаций сферы материального производства является основным элементом предпринимательской деятельности и одним из основных этапов достижения цели такой деятельности - получение прибыли.

Поэтому вопросы анализа производства и реализации продукции актуальны всегда и имеют первостепенное значение для формирования информации, необходимой для принятия управленческих решений.

В процессе анализа изучаются: динамика изменения объема чистой прибыли, система показателей рентабельности и факторы, их определяющие. Основными факторами, влияющими на чистую прибыль, являются объем дохода (выручки) от реализации продукции (товаров, работ, услуг), уровень себестоимости, сумма административных расходов, расходов на сбыт, прочих операционных расходов, доходов и расходов от участия в капитале, прочих финансовых доходов и расходов, величины налога на прибыль и других налогов (обязательных платежей), выплачиваемых из дохода.

Анализ доходности хозяйствующего субъекта проводится в сравнении с планом и предшествующим периодом. В условиях сильных инфляционных процессов важно обеспечить сопоставимость показателей и исключить влияние на них повышения цен. [6]

Анализ следует проводить по данным работы за год и по кварталам. Показатели прошлого года приводятся в соответствие с показателями отчетного года с помощью индексации цен. Плановые показатели разрабатываются хозяйствующим субъектом как хозяином самостоятельно для внутреннего пользования. [6]

### 1.3 Задачи и источники информации

Показатели финансовых результатов характеризуют абсолютную эффективность хозяйствования предприятия. Важнейшими среди них являются показатели прибыли.

										Лист
Изм.	Лист	№ докум.	Подпись	Дата						

По мнению Григорьева Ю.А. рост прибыли создает финансовую базу для самофинансирования, решения проблем социальных и материальных потребностей трудовых коллективов. Таким образом, показатели прибыли становятся важнейшими для оценки производственной и финансовой деятельности предприятия. [7]

Прибыль это часть чистого дохода, созданного в процессе производства и реализованного в сфере обращения, который непосредственно получают предприятия. Только после продажи продукции чистый доход принимает форму прибыли. Количественно она представляет собой разность между выручкой (после уплаты налога на добавленную стоимость, акцизного налога и других отчислений из выручки в бюджетные и не бюджетные фонды) и полной себестоимостью реализованной продукции. Следовательно, чем больше предприятие реализует рентабельной продукции, тем больше получит прибыли, тем лучше его финансовое состояние. Поэтому его финансовые результаты деятельности следует изучать в тесной связи с использованием и реализацией продукции. [7]

Объем реализации и величина прибыли, уровень рентабельности зависят от производственной, снабженческой, сбытовой и коммерческой деятельности предприятия, так как эти показатели характеризуют все стороны хозяйственной деятельности.

Основными задачами анализа финансовых результатов деятельности являются:

- систематический контроль за выполнением планов реализации продукции и получением прибыли;
- определение влияния как объективных, так и субъективных факторов на объем реализации продукции и финансовые результаты;
- выявление резервов увеличения объема реализации продукции и суммы прибыли;
- оценка работы предприятия по использованию возможностей увеличения объема реализации продукции, прибыли и рентабельности;
- разработка мероприятий по использованию выявленных резервов. [8]

Основным источником информации при анализе прибыли является форма № 2 «Отчет о прибылях и убытках».

									Лист
Изм.	Лист	№ докум.	Подпись	Дата					

## 1.4 Анализ показателей прибыли

В анализе используют следующие показатели прибыли: прибыль до налогообложения, прибыль от продаж, результат от операционной и внереализационной деятельности, чистая прибыль.

Прибыль до налогообложения включает финансовые результаты от продаж, результат от операционной и внереализационной деятельности. Чистая прибыль – это та прибыль, которая остается в распоряжении предприятия после уплаты всех налогов, экономических санкций и отчислений в благотворительные фонды. [9]

Одним из основных финансовых показателей, применяемых при оценке финансового состояния предприятия, является прибыль. Прибыль – это, с одной стороны, основной источник финансирования деятельности предприятий, а с другой – источник доходов государственного и местного бюджетов.

На предприятии возможно проведение итогового (ретроспективного) и прогнозного (перспективного) анализа прибыли.

Цель итогового анализа: дать количественную оценку причин, вызвавших изменение прибыли, выявить влияние издержек на изменение прибыли или влияние на прибыль изменения цен, вызванных рыночной конъюнктурой.

В условиях рынка руководители предприятий больше склонны проводить прогнозный анализ прибыли, т.е. сопоставлять различные варианты получения прибыли в будущем, нежели затрачивать время на анализ результатов фактического исполнения путем их сравнения со стандартным решением или оценкой прибыли в динамике.[9]

Руководитель заинтересован в том, чтобы в конкурентной борьбе получить максимум прибыли. Этот максимум он стремится обосновать аналитическими расчетами.

Анализ формирования и использования прибыли проводится в несколько этапов:

- 1) анализируется прибыль по составу в динамике;
- 2) проводится факторный анализ прибыли от реализации;
- 3) анализируются причины отклонения по таким составляющим прибыли, как проценты к получению и уплате, прочие операционные доходы, внереализационные доходы и расходы;

											Лист
Изм.	Лист	№ докум.	Подпись	Дата							

4) анализируется формирование чистой прибыли и влияние налогов на прибыль;

5) дается оценка эффективности распределения прибыли на накопление и потребление;

6) анализируется использование прибыли на накопление и потребление;

7) разрабатываются предложения к составлению финансового плана.[9]

Финансовый результат деятельности предприятия выражается в изменении величины его собственного капитала за отчетный период. Способность предприятия обеспечить неуклонный рост собственного капитала может быть оценена системой показателей финансовых результатов. Обобщенно наиболее важные показатели финансовых результатов деятельности предприятия представлены в форме № 2 годовой и квартальной бухгалтерской отчетности.

К ним относятся:

- прибыль (убыток) от реализации;
- прибыль (убыток) от финансово-хозяйственной деятельности;
- прибыль (убыток) отчетного периода;
- нераспределенная прибыль (убыток) отчетного периода.

Непосредственно по данным формы № 2 могут быть рассчитаны также следующие показатели финансовых результатов:

- прибыль (убыток) от финансовых и прочих операций
- прибыль, остающаяся в распоряжении организации после уплаты налога на прибыль и иных обязательных платежей (чистая прибыль);
- валовый доход от реализации товаров, продукции, работ, услуг.

В форме № 2 по всем перечисленным показателям приводятся также сопоставимые данные за аналогичный период прошлого года.

Показатели финансовых результатов (прибыли) характеризуют абсолютную эффективность хозяйствования предприятия по всем направлениям его деятельности: производственной, сбытовой, снабженческой, финансовой и инвестиционной. Они составляют основу экономического развития предприятия и укрепления его финансовых отношений со всеми участниками коммерческого дела. [9]

										Лист
Изм.	Лист	№ докум.	Подпись	Дата						

Анализ финансовых результатов деятельности предприятия включает в качестве обязательных элементов, во-первых, оценку изменений по каждому показателю за анализируемый период (“горизонтальный анализ” показателей); во-вторых, оценку структуры показателей прибыли и изменений их структуры (“вертикальный анализ” показателей); в-третьих, изучение хотя бы в самом общем виде динамики изменения показателей за ряд отчетных периодов (“трендовый анализ” показателей); в-четвертых, выявление факторов и причин изменения показателей прибыли и их количественную оценку. [9]

### 1.5 Факторный анализ прибыли

Основу прибыли до налогообложения составляет прибыль от продаж. Исходя из методики формирования финансового результата, можно выделить следующие факторы, оказывающие влияние на изменение значения прибыли от продаж: выручка от продажи, себестоимость, коммерческие расходы.

Влияние данных факторов оценивается следующим образом:

#### 1. Фактор «выручка от реализации»

$$Пв = ((B_1 - B_0) * P_0) / 100, \quad (4)$$

где  $B_1, B_0$  – выручка в отчетном и базисном периодах,

$P_0$  – рентабельность продаж в базисном периоде.

#### 2. Фактор «себестоимость»

$$Пс = -B_1(УС_1 - УС_0) / 100, \quad (5)$$

где  $УС_1, УС_0$  – доля себестоимости в выручке, %.

#### 3. Фактор «коммерческие расходы»

$$Пк = -B_1(УК_1 - УК_0) / 100, \quad (6)$$

										Лист
Изм.	Лист	№ докум.	Подпись	Дата						





складе из-за небрежности в указании адресов, обнаруженные при инвентаризации).

Себестоимость товаров, работ или услуг и прибыль находятся в обратной зависимости: снижение себестоимости приводит к соответствующему росту суммы прибыли и наоборот.[11]

Цена реализации является интенсивным фактором роста прибыли, однако темпы ее увеличения не должны приводить к опережающему темпу сокращения объемов продаж, иначе будет иметь место снижение величины прибыли.

Выделяют две методики факторного анализа прибыли от продажи.

Российская методика факторного анализа прибыли от продаж

$$П = К*(Ц - С) \quad (7)$$

где К – количество проданной продукции, ед.;

Ц – цена реализации, руб.;

С – себестоимость единицы продукции, руб.

Алгоритм расчета количественного влияния факторов методом абсолютных разниц:

$$\Delta\text{побщ} = Пф - Ппл \quad (8)$$

в том числе изменение прибыли за счет:

$$\text{изменения объема продаж: } \Delta Пк = (Кф - Кпл)*(Цпл - Спл); \quad (9)$$

$$\text{изменения цены реализации: } \Delta Пц = Кф * (Цф - Цпл); \quad (10)$$

$$\text{изменения себестоимости: } \Delta Пс = Кф * (Спл - Сф) \quad (11)$$

где ф, пл - плановые и фактические значения показателей.

Методика маржинального анализа (директ-костинг: CVP)

Ее преимущество заключается в более достоверном определении степени влияния факторов с учетом взаимосвязи объема продаж и переменных затрат:

$$П = К * (Ц - Зпер) - Зпост \quad (12)$$

						Лист
Изм.	Лист	№ докум.	Подпись	Дата		

где К – количество проданной продукции;  
 Ц – цена реализации;  
 Зпер – удельные переменные затраты (в расчете на единицу продукции);  
 Зпост – сумма постоянных затрат.

Постоянные затраты не зависят от объема производства (проценты по кредитам, амортизация при линейном методе начисления, расходы по аренде и др.).[11,12]

Переменные затраты меняются прямо пропорционально изменениям объема производства товаров (работ, услуг) (затраты на сырье и материалы, сдельная заработная плата). Степень реагирования издержек на изменение объема производства можно найти делением изменения затрат за период на изменение объема производства. Если результат равен нулю, то в организации характер затрат – постоянные, равен единице – пропорциональные затраты, меньше единицы – дигрессивные и больше единицы – прогрессивные.[12]

Чтобы обеспечить снижение себестоимости и повышение прибыли, необходимо выполнять следующее условие: темпы снижения дигрессивных расходов должны превышать темпы роста прогрессивных и пропорциональных расходов.

Однако не всегда все затраты можно разделить на постоянные и переменные. Существуют так называемые условно постоянные или условно переменные затраты. Например, оплата электроэнергии (используется и в технологическом процессе, и на нужды организации), зарплата продавцов (состоит из оклада и процентов от выручки).

Факторный анализ проводится методом цепных подстановок:

$$\Delta \text{побщ} = \text{Пф} - \text{Ппл} \quad (13)$$

$$\text{Пусл1} = \text{Кф} * (\text{Цпл} - \text{Зперпл}) - \text{Зпостпл} \quad (14)$$

$$\text{Пусл2} = \text{Кф} * (\text{Цф} - \text{Зперпл}) - \text{Зпостпл} \quad (15)$$

$$\text{Пусл3} = \text{Кф} * (\text{Цф} - \text{Зперф}) - \text{Зпостпл} \quad (16)$$

										Лист
Изм.	Лист	№ докум.	Подпись	Дата						

Изменение прибыли за счет факторов:

$$\text{объема продаж: } \Delta\Pi_k = \text{Пусл1} - \text{Ппл}; \quad (17)$$

$$\text{цены реализации: } \Delta\Pi_c = \text{Пусл2} - \text{Пусл1}; \quad (18)$$

$$\text{удельных переменных затрат: } \Delta\Pi_{\text{пер}} = \text{Пусл3} - \text{Пусл2}; \quad (19)$$

$$\text{суммы постоянных затрат: } \Delta\Pi_{\text{пост}} = \text{Пф} - \text{Пусл3}. \quad (20)$$

### 1.6 Анализ динамики показателей рентабельности

Окончательная оценка эффективности работы предприятия в условиях переменных цен и инфляции производится с помощью показателей рентабельности.

Рентабельность рассчитывается как отношение полученной балансовой или чистой прибыли к затраченным средствам или объему реализованной продукции.[19]

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

Он рассчитывается по следующей форме:

$$K_k = \frac{\Pi}{K} * 100, \%$$

где  $\Pi$  – прибыль до налогообложения, тыс.руб., (21)

$K$  – стоимость имущества, тыс.руб.

**Коэффициент рентабельности собственных средств** показывает долю прибыли в собственных средствах предприятия.

$$K_{ск} = \frac{\Pi_{ч}}{СК} * 100, \%$$

где  $СК$  – собственные средства, тыс.руб., (22)

$\Pi_{ч}$  – нераспределенная (чистая прибыль) прибыль, тыс.руб.

									Лист
Изм.	Лист	№ докум.	Подпись	Дата					

Данный показатель показывает, сколько прибыли получается с каждого рубля, вложенного предприятием из собственных средств (акционерный капитал или уставной фонд).

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

$$K\phi = \frac{\Pi}{\Phi + \text{МОС}} * 100, \%$$

где  $\Phi$  – среднегодовая стоимость основных средств, тыс.р. (23)

МОС – средний остаток материальных оборотных средств.

**Коэффициент рентабельности продаж** показывает доли прибыли от продаж в выручке и определяется по формуле:

$$K_{\text{пр}} = \frac{\Pi_{\text{п}}}{В} * 100, \%$$

(24)

где  $\Pi_{\text{п}}$  – прибыль от продаж, тыс.руб.

В – выручка от продажи продукции, тыс.руб.

**Коэффициент рентабельности продукции** показывает, сколько прибыли получило предприятие на рубль затрат.

(25)

$$K_{\text{п}} = \frac{\Pi_{\text{в}}}{С} * 100, \%$$

### 1.7 Методика факторного анализа рентабельности

Методика факторного анализа рентабельности основана на факторной модели вида:

$R = \text{Прибыль (убыток) от продаж} / \text{Выручка от продаж}$

После дополнительных преобразований модель приобретает вид:

									Лист
Изм.	Лист	№ докум.	Подпись	Дата					

$R = \text{Прибыль (убыток) от продаж} / (\text{Объем реализации} * \text{цена})$

Таким образом, оценивается влияние двух факторов:

-объем реализации;

-цена;

Для целей анализа рассчитывают условные показатели рентабельности:

-по фактической прибыли (убытке) от продаж, но базовых объема и цены;

- по фактической прибыли (убытке) от продаж и объеме, но базовой цены.

Расчет влияния осуществим методом цепных подстановок:

$$R = \text{Ппр}_0 / (\text{Объем реализ}_0 * \text{Ц}_0) \quad (26)$$

$$R_{1\text{усл}} = \text{Ппр}_1 / (\text{Объем реализ}_0 * \text{Ц}_0) \quad (27)$$

$$R_{2\text{усл}} = \text{Ппр}_1 / (\text{Объем реализ}_1 * \text{Ц}_0) \quad (28)$$

$$R_{3\text{усл}} = \text{Ппр}_1 / (\text{Объем реализ}_1 * \text{Ц}_1) \quad (29)$$

									Лист
Изм.	Лист	№ докум.	Подпись	Дата					

## 2.1 Краткая историческая справка

У истоков развития Объединенной компании стоит предприятие ЗАО «Система Чибис», основанное семьей Колесник и зарегистрированное в г. Кемерово в феврале 1992г. В сентябре того же года был взят в аренду первый магазин по адресу г. Кемерово, ул.50 лет Октября, 16. Начать торговлю учредители решили с бакалеи: мука, крупы. Всю работу делали самостоятельно: искали недорогие продукты, закупали, фасовали, продавали.[14]

Магазин очень быстро стал пользоваться популярностью у горожан. За продуктами стали приезжать из других районов.

В 1993 г было создано оптовое представительство Объединенной компании ТК «Терем», сегодня один из лидеров в Кемеровской области на оптовом рынке.

В 1998 г был открыт первый магазин самообслуживания в районе ФПК г. Кемерово, это был девятый по счету магазин сети. С этого же года начался перевод магазинов в формат самообслуживания, что было продиктовано качественно новым уровнем развития рынка розничной торговли, изменением предпочтений и требованием покупателей.[14]

В 1999 г «Чибис» начал осваивать Кузбасс – в центре г. Ленинск-Кузнецкий был открыт десятый магазин. Следующий магазин - в г. Мариинске. Магазины, открываемые в городах области, пользовались большим успехом у покупателей.

В 2000 г семья Колесник сделала главе г. Кемерово предложение о строительстве торгового центра. Глава дал возможность реализовать данный проект и в декабре 2002г торговый центр под названием «Спутник» был торжественно открыт. До сих пор «Спутник» остается одним из лучших торговых центров города.

В 2006 г учредителями ООО «Системы Чибис» совместно с высококлассными менеджерами и специалистами из области ритейла Польши был запущен проект ЗАО «Регионмарт» - мультиформатная сеть магазинов «Поляна» по всей Сибири. В 2007г к компании ЗАО «Регионмарт» присоединяются ЗАО «Регионмарт-Томск» -

												Лист
Изм.	Лист	№ докум.	Подпись	Дата								

сеть магазинов «Сибирская копеечка», ставшая после проведенного ребрендинга сетью магазинов «Поляна» в г. Томск. С 2008 г все компании объединились в группу розничных компаний «Система Регионмарт». На 1 сентября 2013г сеть насчитывала 166 магазинов в 4 регионах Сибирского Федерального Округа. Объединенная компания продолжает развивать розничную сеть, увеличивая количество магазинов и постоянно работая над качеством предоставляемого сервиса, чтобы соответствовать растущим потребностям покупателей и требованиям российского ритейла. [14]<sup>1</sup>

## 2.2 Организационная структура предприятия

Организационная структура предприятия – линейно-функциональная. Во главе компании стоит генеральный директор, которому подчиняются: директор по операционному развитию и управлению персоналом, коммерческий директор, исполнительный директор по крупным форматам, операционный директор по малым форматам, директор по маркетингу, директор по стратегическому развитию, директор по безопасности. Далее у директоров направлений в подчинении руководители отделов, у руководителей отделов соответственно – рядовые сотрудники. Таким образом линейно-функциональная структура включает в себя специальные подразделения при линейных руководителях. При такой структуре управления всю полноту власти берет на себя генеральный руководитель. При разработке конкретных вопросов и подготовке соответствующих решений, программ, планов ему помогает специальный аппарат, состоящий из функциональных подразделений. Свои решения они проводят в жизнь либо непосредственно через соответствующих руководителей служб-исполнителей.[14]

<a href="http://www.Sibbis.ru">www.Sibbis.ru</a>					Лист
Изм.	Лист	№ докум.	Подпись	Дата	



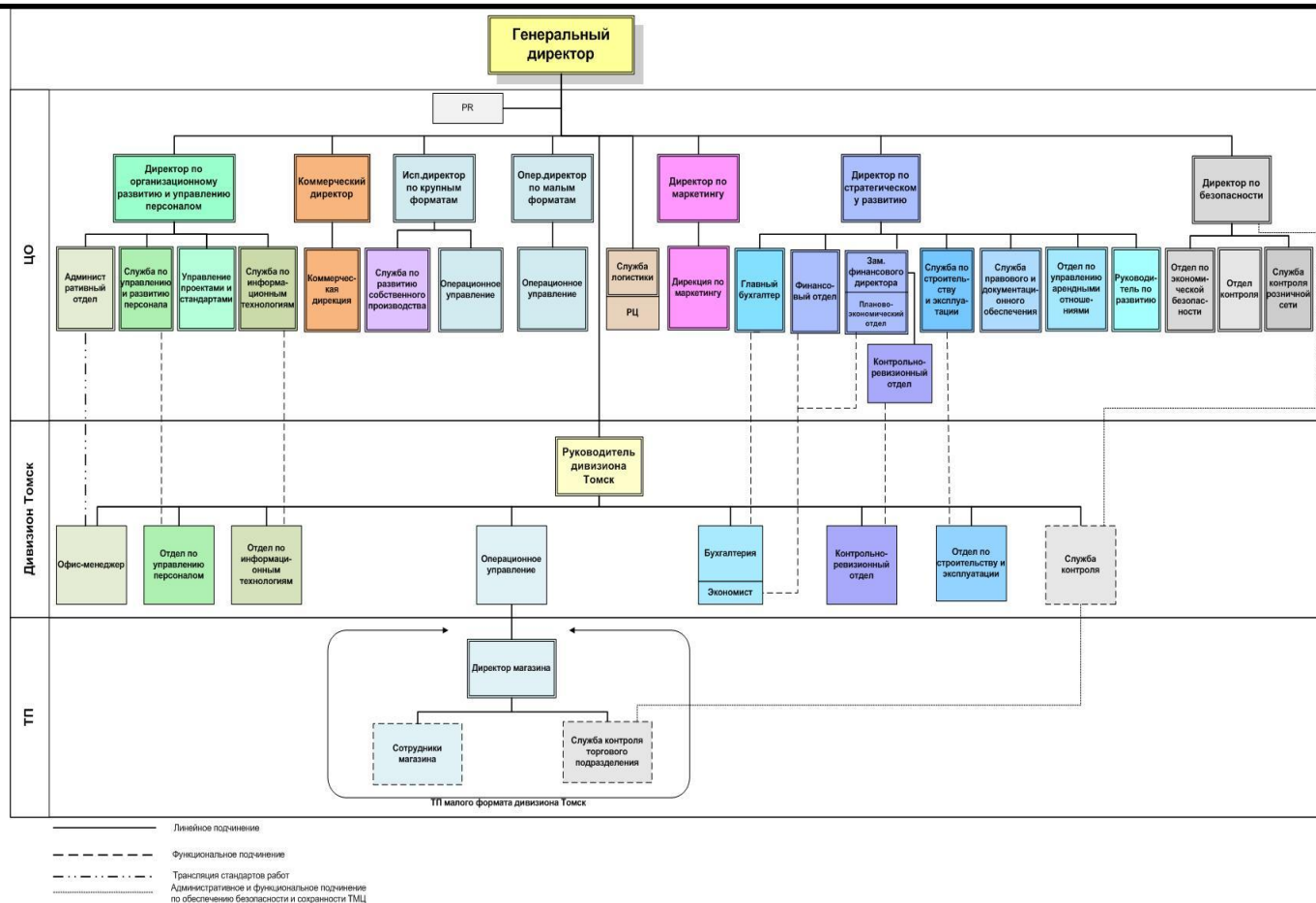


Рисунок 1- Организационная структура предприятия

### 2.3 Маркетинговая деятельность компании ООО «Система Чибис»

Торговая сеть ООО «Система Регионмарт» одна из крупнейших, по объемам продаж, розничная компания в Сибирском Федеральном округе. Компания успешно развивает направление собственной торговой марки «Выгодный товар», имеет собственное производство салатов, готовых блюд, полуфабрикатов, гриль, хлебобулочных и кондитерских изделий.

Контроль качества товар СТМ происходит в следующих направлениях:

- дегустация/тестирование образцов при проведении тендера;
- аудит предприятия;
- хранение контрольных образцов СТМ;
- проверка в аккредитованных лабораториях;
- опрос покупателей. [14]<sup>2</sup>

<sup>2</sup> www.Chibis.ru.

Система РегионМарт насчитывает 183 магазина под брендами «Чибис», «Спутник» и «Поляна» в шести регионах СФО: Кемеровская, Томская, Новосибирская, Иркутская области, Красноярский край, республика Хакасия. Магазины представлены в двух основных форматах: гипермаркеты и дискаунтеры. Общая торговая площадь – 104тыс.кв.м.

Ежедневно в магазинах «Чибис», «Спутник» и «Поляна» совершают покупки более 200 000 человек. В объединенной компании трудится более 7000 сотрудников.[14]

В ООО «Система Чибис» действует тендерная система размещения заказов на выполняемые и предоставляемые работы, товары, услуги. Основным принципом функционирования тендерной системы на предприятии является получение наиболее качественных товаров/работ/услуг/материалов по наименьшим ценам соответственно предоставленному техническому заданию.

Тендер проводится в два этапа:

1. Задачей первого этапа является определение из числа соискателей «финалистов» для их последующего участия во втором финале тендера.
2. Второй этап выявляет среди финалистов победителя.

В случае согласия участник тендера высылает заявку на участие и свое коммерческое предложение (уведомление о проведение тендера). Коммерческое предложение может быть оформлено в произвольной форме. Оно должно содержать следующую обязательную информацию:

- страна и компания-производитель товара;
- изображение (фотография) товара;
- цена товара/работ/услуг;
- сроки выполнения работ/услуг/поставки товара;
- о качестве выполнения в соответствии с техническим заданием.

В случае, если участник, ставший победителем тендера, не смог в определенное время приступить к выполнению тендерного задания или отказался по причине того, что в результате тендера не грамотно рассчитал свои накладные

									Лист
Изм.	Лист	№ докум.	Подпись	Дата					

<sup>3</sup>расходы, лицо, которое проводит тендер, передает право на размещение заказа тому из финалистов тендера, который предложил минимальную цену.[14]<sup>4</sup>

С 1992 г компания непрерывно развивалась и сейчас является одной из крупнейших по объемам продаж розничной компанией, которая сотрудничает с большим количеством поставщиков, и более того, приглашает к сотрудничеству новых, так как непрерывно расширяется.

ООО «Система Чибис» является эксклюзивным поставщиком продукции собственной торговой марки «Выгодный товар». Ассортимент ООО «Система Чибис» множеством торговых марок от различных поставщиков:

Колбасные изделия: ЗАО «Кузбасский пищекомбинат», ИП «Волков А.В», ООО «Барнаульский пищевик», ООО «Кемеровский мясокомбинат», ООО «Лансиб».

Молочная продукция: ООО «Анжерское молоко», ООО «Юнимилк», ОАО «Юргинский гормолзавод».

Хлебобулочные и кондитерские изделия: ООО «Сибирский хлеб», ООО «Алтайская бисквитная компания», Новокузнецкая кондитерская фабрика, ООО «Новосафоновский хлебозавод», ОАО «Ленинск-Кузнецкий хлебокомбинат».

Основным поставщиком товаров, не менее 40%, в структурные подразделения является Распределительный центр УК «Система РегионМарт» г. Кемерово (РЦ).

У ООО «Система Чибис» как и у любой другой организации есть конкуренты. Конкуренты – это внешний фактор, влияние которого невозможно оспаривать. Руководство каждого предприятия четко понимает, что если не удовлетворять нужды потребителей так же эффективно, как это делают конкуренты, предприятию долго не продержаться на плаву. Во многих случаях не потребители, а как раз конкуренты определяют какого рода результаты деятельности можно подать, а какую цену можно запросить. От реакции на конкуренцию зависят такие внутренние факторы, как условия работы, оплата труда и характер отношений руководителя с подчиненными.

Следствием конкуренции является, с одной стороны, обострение производственных и рыночных отношений, а с другой – повышение эффективности хозяйственной деятельности.

<sup>4</sup> [www.Chibis.ru](http://www.Chibis.ru).

<sup>3</sup> <a href="http://www.Chibis.ru">www.Chibis.ru</a>					Лист
Изм.	Лист	№ докум.	Подпись	Дата	

Основными конкурентами ООО «Система Чибис» являются: ООО «Кора ТК», «Мария-РА», ООО «Магнит», ООО «Бегемот», которые также являются активными продавцами для населения.

#### 2.4 Анализ производственно-хозяйственной деятельности ООО «Система Чибис» и финансового состояния

Анализ работы предприятия начнем с изучения показателей выпуска продукции. Основной целью анализа выпуска и реализации продукции является поиск резервов повышения объемов конкурентноспособной, рентабельной продукции.

В процессе анализа будет изучена:

- динамика показателей прибыли и рентабельности;
- выполнение плана объема продаж по предприятию в целом и в составе отдельных видов товаров;
- степень напряженности плана;
- структура и качество товара.

Для характеристики объема продукции используют натуральные и стоимостные измерители. В стоимостном измерении выделяют валовую, товарную, отгруженную и реализованную продукцию. Данные показатели взаимосвязаны между собой, что позволяет оценить не только динамику выпуска продукции, но и факторы, способствовавшие его изменению. Взаимосвязь между показателями представлена на рис 2.

									Лист
Изм.	Лист	№ докум.	Подпись	Дата					



Рисунок 2 - Состав и взаимосвязь показателей объема продукции

Анализ выпуска и продажи продукции позволяет дать обобщенную количественную характеристику динамики товарной и реализованной продукции в целом по предприятию.

Таблица 1 - Перечень основных показателей производственно-хозяйственной деятельности и финансового состояния предприятия

Показатели	Ед. изм	2012	2013	2014	Темп роста, %		
					2013 г.	2014 г.	2014 г.
					2012 г.	2013 г.	2012 г.
1 Объем реализации		168 680 649,99	141 758 384,88	141 057 282,26	84	100	84
в том числе							
Свежий картофель	кг	1 062 637,91	1 033 783,60	916 132,00	97	89	86
Мясо	кг	8 750 966,50	7 468 329,00	6 962 686,26	85	93	80
Рыба и морепродукты	кг	3 622 363,70	3 688 259,00	3 578 401,00	102	97	99
Хлеб и хлебобулочные изделия	шт	18 384 668,15	13 281 268,00	13 229 442,00	72	100	72
Кондитерские изделия	шт	15 512 439,24	14 122 463,28	13 032 109,00	91	92	84
Мороженое и замороженные десерты	шт	2 398 615,00	2 143 933,00	2 448 565,00	89	114	102
Алкогольные напитки и пиво	шт	12 110 775,64	10 237 976,00	9 004 241,00	85	88	74
Безалкогольные напитки	шт	11 179 965,75	9 206 142,00	8 384 614,00	82	91	75
Табачные изделия	шт	6 784 289,72	4 986 615,00	5 126 745,00	74	105	76

Лист

Изм. \_\_\_\_\_ Лист № докум. \_\_\_\_\_ Подпись \_\_\_\_\_ Дата \_\_\_\_\_

Продолжение таблицы 1

Показатели	Ед. изм	2012	2013	2014	Темп роста, %		
					2013 г.	2014 г.	2014 г.
					2012 г.	2013 г.	2012 г.
Косметические и парфюмерные товары	шт	265 801,00	275 594,00	252 592,00	104	92	95
Чулочно-носочные изделия	шт	317 548,00	215 688,00	282 417,00	68	131	89
Обувь	шт	50 711,00	29 701,00	44 483,00	59	150	88
Домашняя утварь	шт	1 027 752,00	903 403,00	608 860,00	88	67	59
Бытовые электротовары	шт	79 808,44	96 601,00	70 278,00	121	73	88
Аудио- и видеоаппаратура	шт	194	342	112	176	33	58
Технические носители информации (с записями и без записей)	шт	260 763,00	139 079,00	20 813,00	53	15	8
Книги	шт	154 849,00	111 189,00	71 262,00	72	64	46
Газеты и журналы	шт	1 200 083,00	967 289,00	852 684,00	81	88	71
Канцелярские и писчебумажные товары	шт	983 780,00	925 556,00	1 285 063,00	94	139	131
Спортивные товары	шт	3 213,00	12 330,00	21 935,00	384	178	683
Игры и игрушки	шт	303 501,00	349 017,00	387 043,00	115	111	128
2. Выручка от продажи	тыс. руб.	9 059 029,00	9 265 811,00	8 748 175,00	102	94	97
3. Себестоимость продаж	тыс. руб.	7 638 959,00	7 842 118,00	7 367 191,00	103	94	96
4. Коммерческие расходы	тыс. руб.	1 625 387,00	1 656 027,00	1 853 885,00	102	112	114
5. Управленческие расходы	тыс. руб.	135 939,00	161 954,00	249 190,00	119	154	183
6. Прибыль (убыток) от продаж	тыс. руб.	-341 256,00	-394 288,00	-722 091,00	116	183	212

Продолжение таблицы 1

Показатели	Ед. изм	2012	2013	2014	Темп роста, %		
					<u>2013 г.</u>	<u>2014 г.</u>	<u>2014 г.</u>
					2012 г.	2013 г.	2012 г.
14. Среднегодовая стоимость внеоборотных активов	тыс. руб.	116 917,50	118 977,00	563 552,50	102	474	482
15. Среднегодовая стоимость основных фондов	тыс. руб.	112 586,50	102 976,50	224 531,00	91	218	199
16. Среднегодовая стоимость оборотных средств	тыс. руб.	4 097 123,00	4 314 767,50	4 274 336,50	105	99	104
17. Фондоотдача основных фондов	руб.	1,5	1,38	0,63	92	46	42
18. Фондовооруженность работника ППП	тыс. руб.	30,51	28,31	61,43	93	217	201
19. Коэффициент независимости	-	0,1	0,09	0,04	93	46	43
20. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами		0,08	0,06	-0,15	85	-224	-192
21. Коэффициент текущей ликвидности	-	1,93	1,79	1,58	93	88	82
22. Коэффициент восстановления (утраты) платежеспособности		0,95	0,84	0,68	89	81	72

									Лист
Изм.	Лист	№ докум.	Подпись	Дата					

По данным таблицы 1 мы видим, что в течение анализируемого периода по категориям товаров: свежий картофель, мясо, хлеб и хлебобулочные изделия, кондитерские изделия, напитки, мука, крупа, соль, сахар, автомобильные детали, домашняя утварь, технические носители информации, книги – наблюдается снижение спроса в связи с усилением конкуренции (появление непосредственного конкурента сети магазинов «Монетка», «Бегемот») – рисунок 3.

По спортивным товарам и игрушкам за период с 2012 по 2014 гг мы видим увеличение объемов продаж (рисунок 4), однако на общий объем реализации (рисунок 6) это не влияет (так же как и изменение объема продаж некоторых видов товаров (рисунок 5) – наблюдаем уменьшение объема продаж в связи с появлением непосредственных конкурентов.

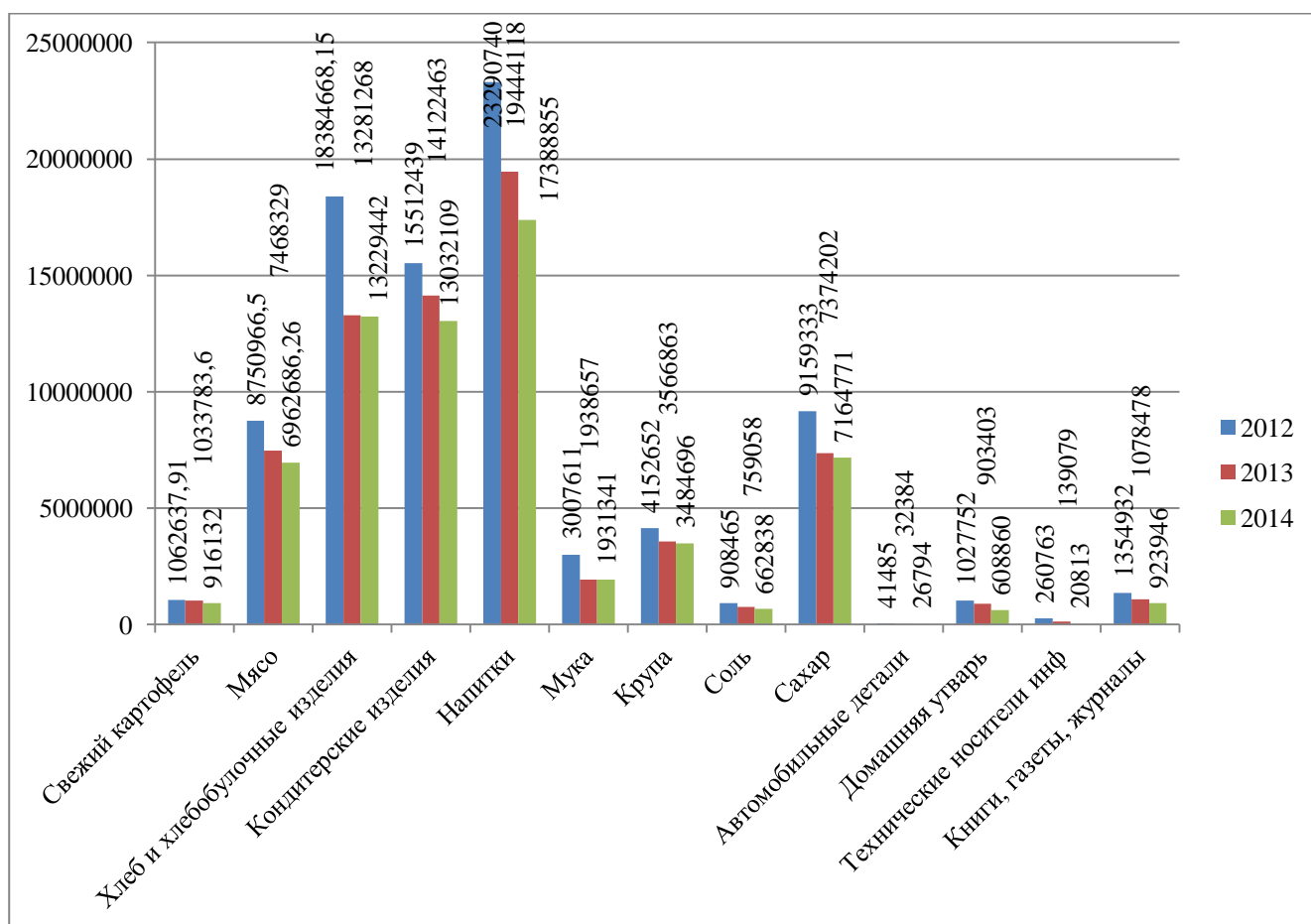


Рисунок 3 - Снижение темпов роста продаж отдельных видов товаров



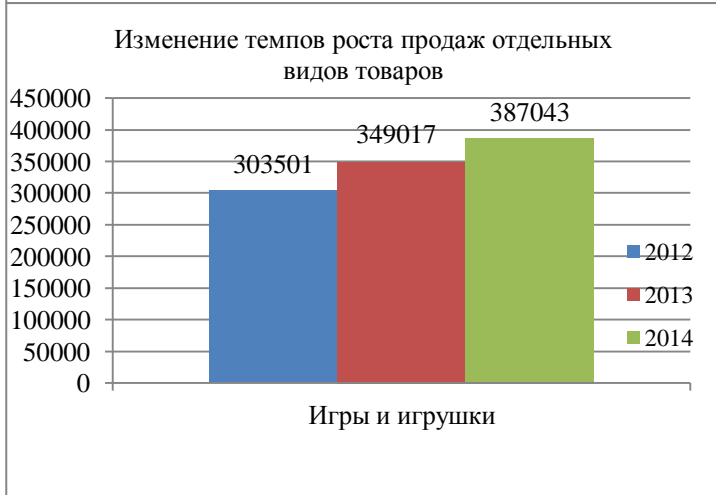
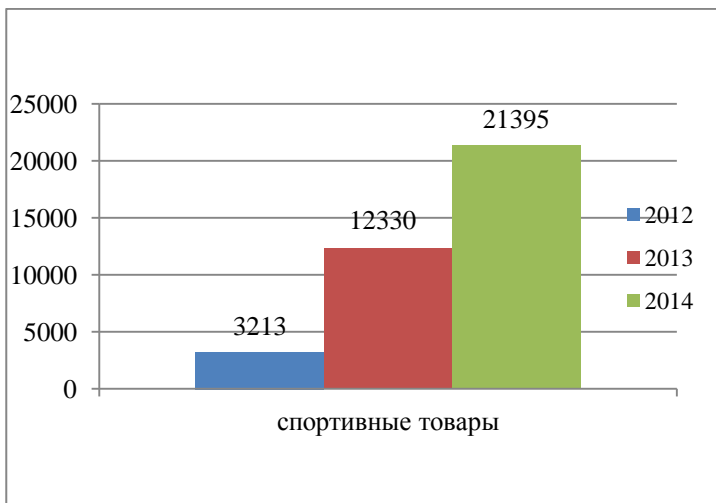


Рисунок 4 - Изменение темпов роста продаж отдельных видов товаров

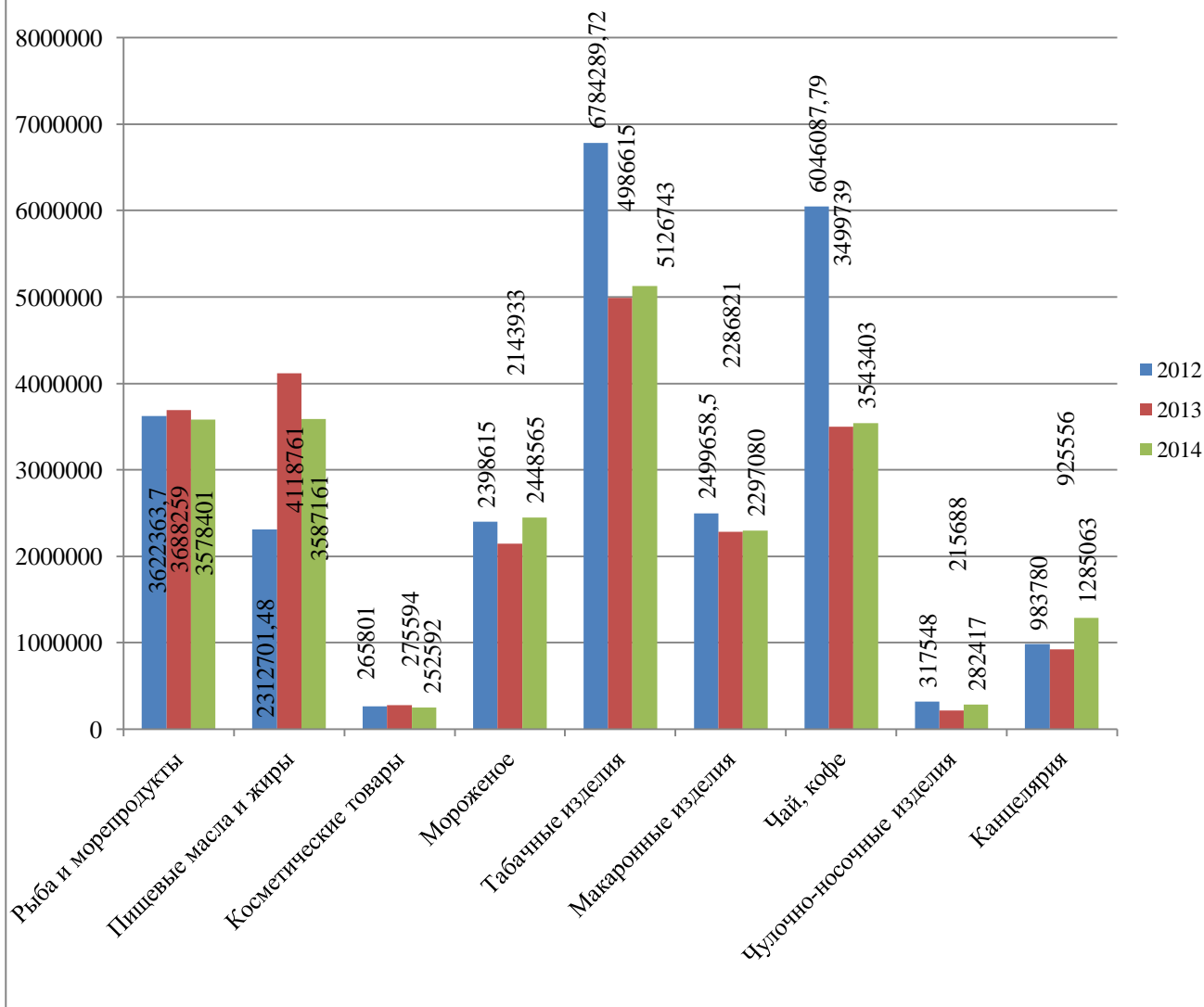


Рисунок 5 - Изменение темпов роста отдельных видов продаж товаров

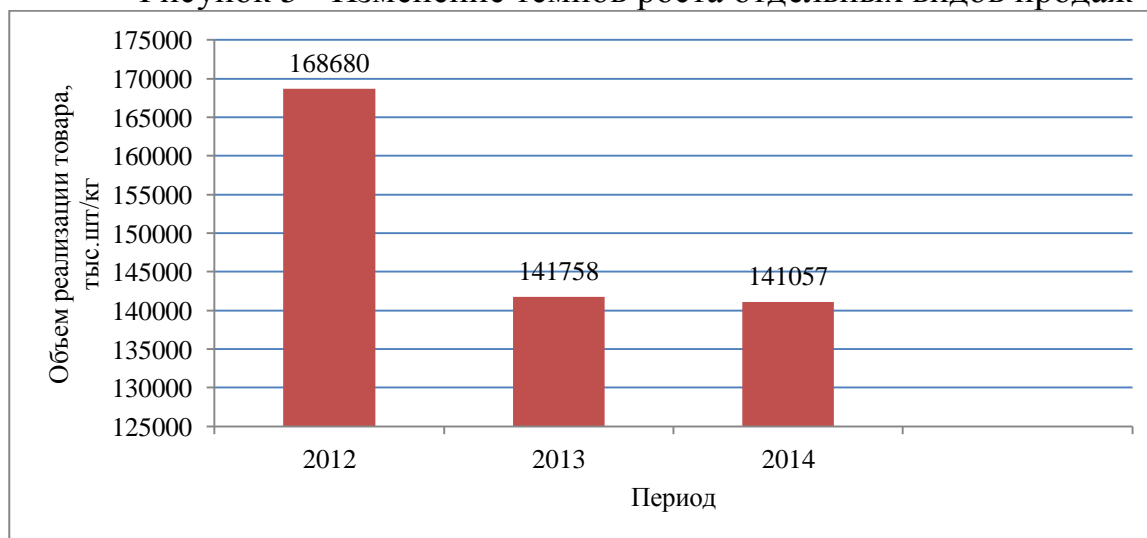


Рисунок 6 - Объем реализации товара в магазинах ООО «Система Чибис»

Анализируя изменение выручки от продаж, приходим к выводу, что в 2013 г выручка выросла на 2,28% по сравнению с 2012г в связи повышением цен на товары, но в 2014 г из-за низкого спроса выручка снизилась на 6%

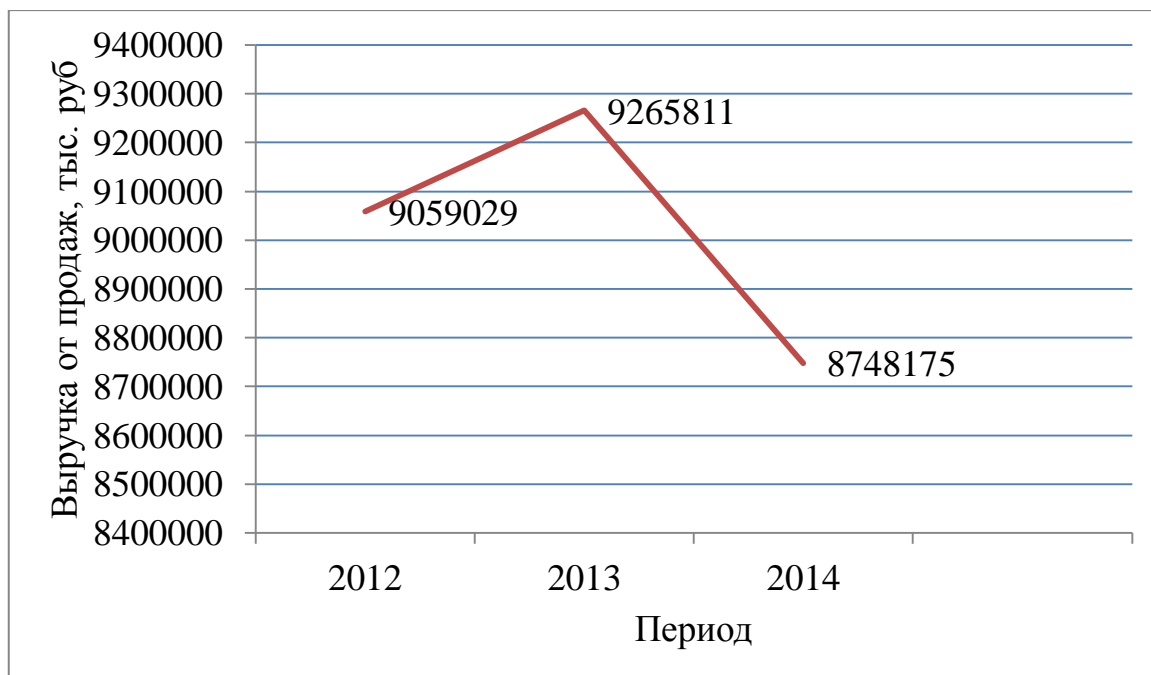


Рисунок 7 - Выручка от продаж ООО «Система Чибис»

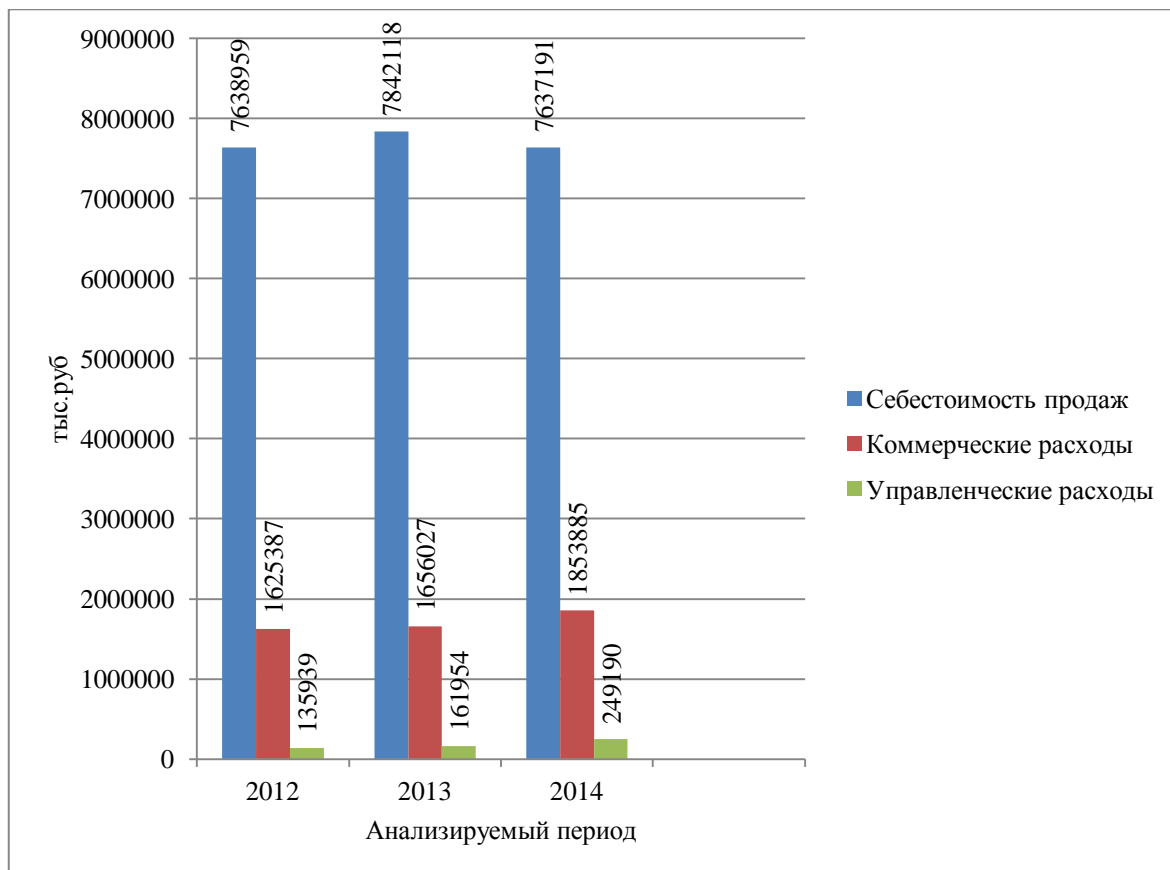


Рисунок 8 - Себестоимость, управленческие и коммерческие расходы

Себестоимость продаж занимает самую большую долю, понижение себестоимости на 4%, основными причинами которого явилось уменьшение

материальных затрат в связи с удешевлением сырья и уменьшении объемов продаж в анализируемом периоде. Коммерческие и управленческие расходы в течение анализируемого периода увеличиваются, что также оказывает негативное влияние на величину прибыли от продаж (рис.5).

Рентабельность продаж носит отрицательный характер за счет увеличения управленческих и коммерческих расходов и увеличения себестоимости и составляет в 2014 г -8,25% (рис.6).

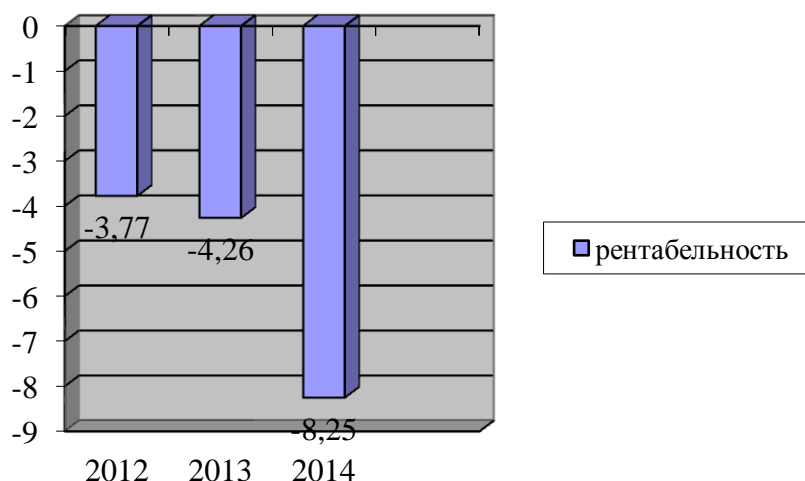


Рисунок 9 - Рентабельность продаж

Чистую прибыль мы видим только в 2013г, в 202г и 2014г компания получила убыток, причем, в 2014г убыток увеличился практически в 6 раз в связи с тяжелой экономической ситуацией, возросшей конкуренцией. В январе 2014 компания пострадала от пожара, что также повлияло на уменьшении прибыли.

Чистая прибыль (убыток)

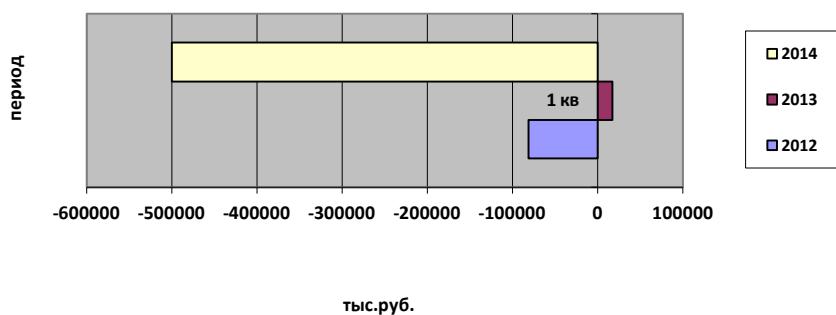


Рисунок 10 - Чистая прибыль (убыток)

В силу того, что в собственности ООО «Система Чибис» практически ничего нет (аренда помещений, транспорта и т.д.) фондоотдача составила 0,63 руб.

										Лист
Изм.	Лист	№ докум.	Подпись	Дата						

Наблюдаем уменьшение показателя по сравнению с 2012г и 2014г. **Коэффициент автономии** показывает, насколько организация независима от кредиторов.[22] по данным таблицы 1 коэффициент составил 0,1; 0,09 и 0,04 за 2012, 2013 и 2014 гг соответственно. Поскольку нормальное значение: 0,4-0,6, в данном случае мы видим, что в ООО Система Чибис крайне неустойчивое финансовое положение в течение анализируемого периода. Компания зависима от заемных источников финансирования.

**Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами** отражает долю собственных оборотных средств во всех оборотных активах предприятия. [22] Анализируя данные бухгалтерского баланса ООО «Система Чибис», мы видим отрицательное значение (-0,15) этого показателя в 2014 г. Коэффициент показывает отсутствие у фирмы собственного оборотного капитала, что означает формирование всей суммы оборотных средств, а в некоторых случаях даже части внеоборотных активов за счет заемных источников.

Для стабилизации и улучшения финансового положения организации необходимо грамотное управление оборотными активами фирмы.

Следует выявить существенные факторы и повысить обеспеченность компании собственными оборотными активами.

**Коэффициент текущей ликвидности** с точки зрения анализа деятельности организации коэффициент ликвидности отражает платежеспособность предприятия в краткосрочном периоде (срок до 12 месяцев) – чем выше значение показателя, тем лучше платежеспособность организации. [22]

В компании ООО Система Чибис платежеспособность крайне низкая, коэффициент текущей ликвидности составил 1,93; 1,79 и 1,58 за 2012, 2013 и 2014 гг соответственно (по данным таблицы 1).

**Коэффициент восстановления платежеспособности** в ООО «Система Чибис» менее 1 (0,95, 0,84 и 0,68), соответственно, у предприятия в ближайшее время нет реальной возможности восстановить платежеспособность.

**Коэффициент утраты платежеспособности** меньше 1 - это свидетельствует о том, что у предприятия ООО «Система Чибис» в ближайшее время имеется возможность утратить платежеспособность

										Лист
Изм.	Лист	№ докум.	Подпись	Дата						

### 3 АНАЛИЗ ПРИБЫЛИ И РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО «СИСТЕМА ЧИБИС» И ПУТИ ИХ УЛУЧШЕНИЯ

#### 3.1 Анализ прибыли и рентабельности

В процессе анализа изучим состав прибыли до налогообложения, ее структуру, динамику.

Данные для анализа сведем в таблицу 2.

Таблица 2 - Анализ динамики показателей прибыли, тыс.руб.

Показатели	2012, тыс.руб	2013, тыс.руб	2014, тыс.руб	Изменение			Темп роста, %		
							2013 г.	2014 г.	2014 г.
				2012 г.	2013 г.	2012 г.	%		
				+,-					
1. Выручка от продаж	9 059 029	9 265 811	8 748 175	206 782	-517 636	-310 854	102,2	94,4	96,5
2. Себестоимость продукции	7 638 959	7 842 118	7 367 191	-203 159	474 927	271 768	102,6	93,9	96,4
3. Валовая прибыль	1 420 070	1 423 693	1 380 984	3 623	-42 709	-39 086	100,2	97	97,2
4. Коммерческие расходы	1 625 387	1 656 027	1 853 885	-30 640	-197 858	-228 498	101,8	111,9	114
5. Управленческие расходы	135 939	161 954	249 190	-26 015	-87 236	-113 251	119,1	153,8	183,3
5. Прибыль (убыток) от продаж	-341 256	-394 288	-722 091	-53 032	-327 803	-380 835	115,5	183,1	211,6
6. Результат от прочих операций	278 980	458 033	200 625	179 053	-257 408	-78 355	164,1	43,8	71,9
7. Прибыль (убыток) до налогообложения	-62 276	63 745	-521 466	126 021	-585 211	-459 190	-102,3	-818,1	837,3
8. Чистая прибыль	-80 795	17 898	-500 103	98 693	-518 001	-419 308	-22,15	-2794	618,9

Как видно из данных таблицы 2, предприятие является прибыльным в 2013г. Однако величина прибыли снижается. Получение чистой прибыли, несмотря на понижение, показывает, что у предприятия есть возможность расширенного воспроизводства и повышения финансовой независимости.

Однако в 2014г вместо чистой прибыли ООО «Система Чибис» получает убыток. Это связано с тем, что в январе 2014г склады предприятия пострадали от пожара. Было уничтожено большинство товарных запасов.

										Лист
Изм.	Лист	№ докум.	Подпись	Дата						

Таблица 3 - Структура показателей прибыли

Показатели	2012, тыс.руб	2013, тыс.руб	2014, тыс.руб	Изменение		
				<u>2013 г.</u>	<u>2014 г.</u>	<u>2014 г.</u>
				2012 г.	2013 г.	2012 г.
				+,-		
1. Выручка от продаж	9 059 029,00	9 265 811,00	8 748 175,00	206 782,00	-517 636,00	-310 854,00
удельный вес,%	100	100	100	0	0	0
2. Себестоимость продукции	7 638 959,00	7 842 118,00	7 367 191,00	203 159,00	-474 927,00	-271 768,00
удельный вес,%	84,32	84,63	84,21	-0,31	0,42	0,11
3. Валовая прибыль	1 420 070,00	1 423 693,00	1 380 984,00	3 623,00	-42 709,00	-39 086,00
удельный вес,%	15,68	15,37	15,79	-0,31	0,42	0,11
4. Коммерческие расходы	1 625 387,00	1 656 027,00	1 853 885,00	30 640,00	197 858,00	228 498,00
удельный вес,%	17,94	17,87	21,19	0,07	-3,32	-3,25
5. Управленческие расходы	135 939,00	161 954,00	249 190,00	26 015,00	87 236,00	113 251,00
удельный вес,%	1,5	1,75	2,85	-0,25	-1,1	-1,35
5. Убыток от продаж	-341 256,00	-394 288,00	-722 091,00	-53 032,00	-327 803,00	-380 835,00
удельный вес,%	3,77	4,26	8,25	-0,49	-4	-4,49
6. Результат от прочих операций	278 980,00	458 033,00	200 625,00	179 053,00	-257 408,00	-78 355,00
удельный вес,%	3,08	4,94	2,29	1,86	-2,65	-0,79
7. Прибыль (убыток) до налогообложения	-62 276,00	63 745,00	-521 466,00	126 021,00	-585 211,00	-459 190,00
удельный вес,%	0,69	0,69	5,96	1,38	-6,65	-5,27
8. Чистая прибыль (убыток)	-80 795,00	17 898,00	-500 103,00	98 693,00	-518 001,00	-419 308,00
удельный вес,%	0,89	0,19	5,72	1,09	-5,91	-4,82

Как мы видим, себестоимость составляет 84 % выручки от продаж. Коммерческие расходы 17 % в 2012г и 2013г, и выросли до 21% в 2014г. Управленческие расходы также выросли к 2014г на 113 251 тыс.руб. На основании этих данных можно сделать вывод, что для того, чтобы увеличить выручку от продаж и стремиться к получению чистой прибыли – необходимо сократить коммерческие и управленческие расходы, уменьшить себестоимость путем

										Лист
Изм.	Лист	№ докум.	Подпись	Дата						

увеличения ассортимента или объема продаж, сократить материальные затраты можно и посредством уменьшения транспортных затрат и затрат на содержание логистической цепочки (от производителя до потребителя). Также для уменьшения себестоимости необходимо соблюдать режим экономии на всех участках. Снижение потерь от брака, регулярные исследования рынка, современные способы продвижения продукции помогут сократить себестоимость. [26]

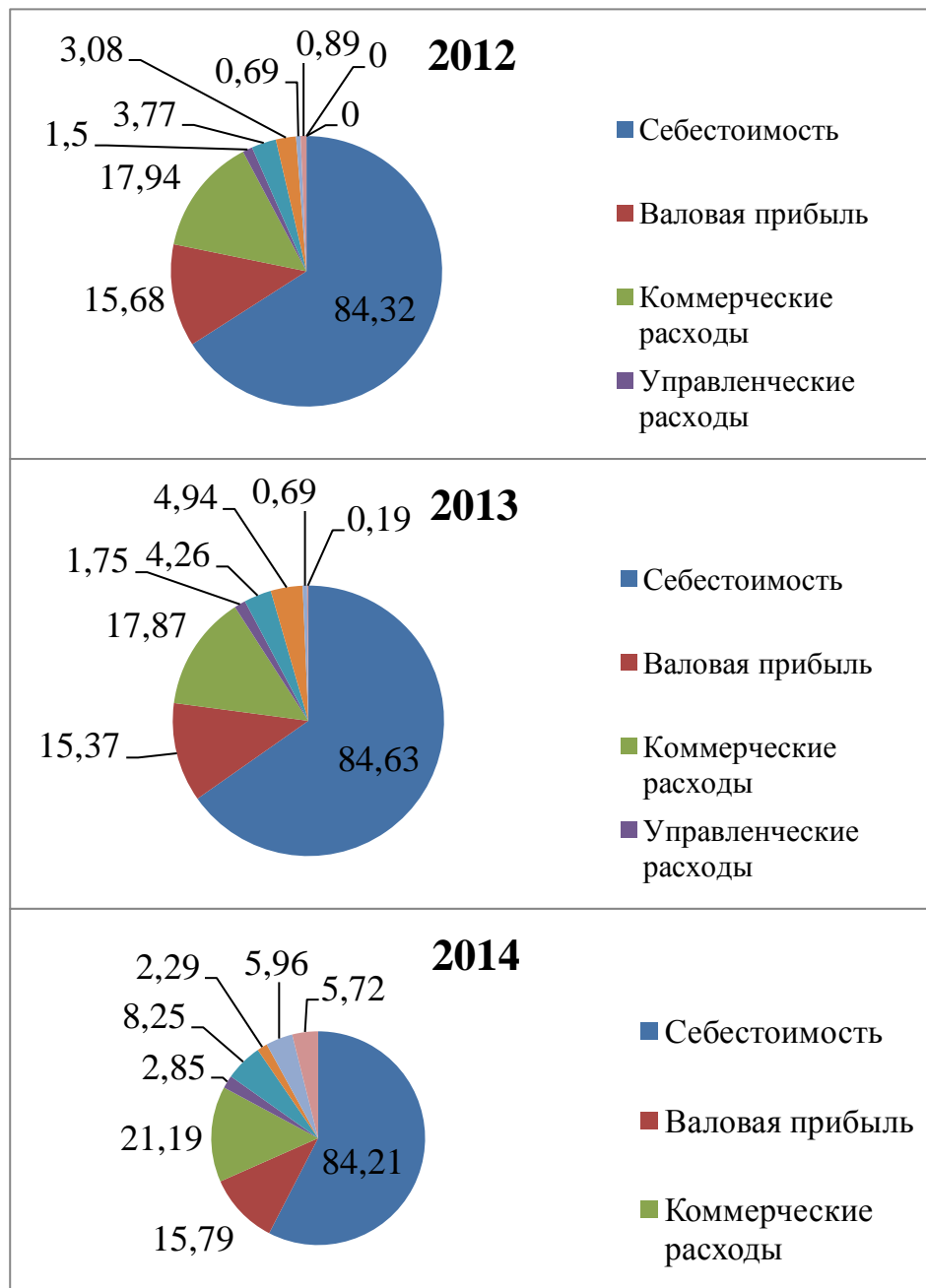


Рисунок 8 - Структура выручки от продаж



### 3.1 Факторный анализ прибыли

#### 1. Фактор «выручка от реализации».

Посчитаем изменение выручки от продаж за анализируемый период:

$$ПВ_{2012} = ((9265811 - 9059021)*(-3,77))/100 = -7795,98$$

$$ПВ_{2013} = ((8748175 - 9265811)*(-4,26))/100 = 22008,69$$

$$ПВ_{2014} = ((8748175 - 9059021)*(-8,25))/100 = -25644,79$$

В результате расчетов мы видим, что снижение выручки от продаж в 2013г и 2014 г способствовало получению убытка в анализируемом периоде.

#### 2. Фактор «себестоимость»

$$Пс_{2012} = -9265811*(84,63-84,32)/100 = -28724,01$$

$$Пс_{2013} = -8748175*(84,21-84,63)/100 = 36742,33$$

$$Пс_{2014} = -8748175*(84,21-84,32)/100 = 9622,99$$

Влияние себестоимости в 2012г на прибыль отрицательное, но в 2013г и 2014г намечается небольшой прирост, несмотря на увеличение доли себестоимости в этом периоде.

#### 3. Фактор «коммерческие расходы»

$$Пк_{2012} = -9265811(17,87-17,94)/100 = 6486,06$$

$$Пк_{2013} = -8748175(21,19-17,87)/100 = -290439,41$$

$$Пк_{2014} = -8748175(21,19-17,94)/100 = -284315,68$$

Увеличение доли коммерческих расходов привело в 2013г 2014г к снижению прибыли.

									Лист
Изм.	Лист	№ докум.	Подпись	Дата					

#### 4. Фактор «управленческие расходы»

$$ПК_{2012} = -9265811(1,75-1,50)/100 = -23164,52$$

$$ПК_{2013} = -8748175(2,85-1,75)/100 = -107229,92$$

$$ПК_{2014} = -8748175(2,85-1,50)/100 = -118100,36$$

Таблица 3 - Факторный анализ прибыли от продаж

Показатели	2012г, тыс. руб	2013г, тыс. руб	2014г, тыс. руб
1. Изменение выручки от продаж	-7 795,98	22 008,69	-25 644,79
2. Изменение уровня себестоимости	-28 724,01	36 742,33	9 622,99
3. Изменение уровня коммерческих расходов	6 486,06	-290 439,14	-284 315,68
4. Изменение уровня управленческих расходов	-23 164,52	-107 229,92	-118 100,36
	-53 198,45	-338 918,04	-418 437,84

Таким образом, основными причинами уменьшения прибыли от продаж в анализируемом периоде является увеличение уровня коммерческих и управленческих расходов, положительное влияние оказало увеличение доли себестоимости в выручке от продажи. Но уменьшение выручки способствовало уменьшению прибыли, и отрицательное влияние оказалось более сильным, поэтому прибыль от продаж уменьшилась, и предприятие получило убыток 418 437,84 тыс. руб. в 2014г.

#### 3.2 Анализ динамики показателей рентабельности

Рассчитаем коэффициент рентабельности капитала

$$Кк_{2012} = \frac{62276}{101671} * 100 = 61,25$$

									Лист
Изм.	Лист	№ докум.	Подпись	Дата					

$$K_{к2013} = \frac{-63745}{103263} * 100 = -61,73$$

$$K_{к2014} = \frac{-521466}{349246} * 100 = -149,31$$

Таким образом, с 1 рубля стоимости имущества в 2012г было получено 61,25 руб чистой прибыли. В 2013г и 2014г компания ООО «Система Чибис» получила чистый убыток.

Рассчитаем коэффициент рентабельности собственных средств

$$K_{ск2012} = \frac{432350}{510} * 100 = -84775$$

$$K_{ск2013} = \frac{-414070}{510} * 100 = -81190,1$$

$$K_{ск2014} = \frac{-914173}{218803} * 100 = -80,68$$

Мы видим, сколько получено убытка с каждого рубля, вложенного предприятием из собственных средств, можем сделать вывод, что чем больше собственных средств вложено, тем больше будет прибыль.

Рассчитаем коэффициент рентабельности производственных фондов

$$K_{ф2012} = \frac{-62276}{112586,5+960723} * 100 = 5,8$$

$$K_{ф2013} = \frac{63745}{102976,5+992197} * 100 = 6,35$$

$$K_{ф2014} = \frac{-521466}{224531+838011} * 100 = -49,07$$

									Лист
Изм.	Лист	№ докум.	Подпись	Дата					

Мы видим, что на рубль средств, вложенных в основные фонды и материальные оборотные активы, предприятием получено в 2012г 5,8 руб прибыли, в 2013г 6,35 руб прибыли, а в 2014г 49,07 руб убытка.

Рассчитаем коэффициент рентабельности продаж:

$$K_{\text{пр}2012} = \frac{-341256}{9059029} * 100 = -3,76$$

$$K_{\text{пр}2013} = \frac{-394288}{9265811} * 100 = -4,25$$

$$K_{\text{пр}2014} = \frac{-722091}{8748175} * 100 = -8,25$$

Коэффициент рентабельности продаж показывает долю прибыли продаж в выручке.

Рассчитаем коэффициент рентабельности продукции:

$$K_{\text{п}2012} = \frac{1420070}{-7638959} * 100 = -18,59$$

$$K_{\text{п}2013} = \frac{1423693}{-7842118} * 100 = -18,15$$

$$K_{\text{п}2014} = \frac{1380984}{-7367191} * 100 = -18,74$$

На рубль затрат компания получила 18,59 руб убытка в 2012г, 18,15 руб убытка в 2013г и 18,74 руб убытка в 2014к

										Лист
Изм.	Лист	№ докум.	Подпись	Дата						

Таблица 4 - Динамика показателей рентабельности

Показатели	2012	2013	2014	Изменение		
				+,-		
1. Рентабельность капитала	61,25	-61,73	-149,31	-122,98	-87,58	-210,56
2. Рентабельность собственного капитала	-84774,51	-81190,2	-80,69	3584,31	81109,51	84693,82
3. Рентабельность средств производства	-5,8	6,35	-49,08	12,16	-55,43	-43,27
4. Рентабельность продаж	-3,77	-4,26	-8,25	-0,49	-3,99	-4,48
1. Рентабельность продукции	-18,59	18,15	18,74	36,74	0,59	37,33

Таким образом, эффективность работы предприятия в анализируемом периоде понижается. Если в 2012 году показатели рентабельности достаточно высокие, то в 2013 и 2014 году их значения не так велики. Причинами повышения показателей явилось увеличение балансовой прибыли. Несмотря на это, предприятие является убыточным. На рубль капитала предприятие получает 149,31 руб убытка, а в 1 рубле выручки убыток составляет 8,25 руб. Немного выросла убыточность собственного капитала. В дальнейшем такая динамика может снизить кредитоспособность и инвестиционную привлекательность предприятия.

#### Методика факторного анализа рентабельности.

Расчет влияния объема продаж и цены реализации осуществим методом цепных подстановок.

Рассчитаем рентабельность продаж за 2012г:

$$P_{2012} = \Pi_{\text{пр}2012} / V_{\text{пр}2012} * C_{\text{ед}2012} = -341256 / 168680649 * 0,0537 = -0,0376$$

Рассчитаем условные показатели рентабельности:

$$P_{\text{усл}1} = \Pi_{\text{пр}2013} / V_{\text{пр}2012} * C_{\text{ед}2012} = -394288 / 168680649 * 0,0537 = -0,0435$$

$$P_{\text{усл}2} = \Pi_{\text{пр}2013} / V_{\text{пр}2013} * C_{\text{ед}2012} = -394288 / 141758384 * 0,0537 = -0,0517$$

Рассчитаем рентабельность продаж за 2013г:

										Лист
Изм.	Лист	№ докум.	Подпись	Дата						

$$P_{2013} = \Pi_{\text{пр}2013} / V_{\text{пр}2013} * \text{Ц}_{\text{ед}2013} = -394288 / 141758384 * 0,0653 = -0,0425$$

Изменение рентабельности за счет прибыли от продаж:

$$P_{\text{усл}1} - P_{2012} = -0,0435 - (-0,0376) = -0,0059$$

В результате снижения прибыли от продаж рентабельность снизилась на 0,8%.

Изменение рентабельности за счет объема продаж продукции:

$$P_{\text{усл}2} - P_{\text{усл}1} = -0,0517 - (-0,0435) = -0,0082$$

В результате снижения объемов продаж рентабельность снизилась на 0,8%.

Изменение рентабельности за счет цен на продукцию:

$$P_{2013} - P_{\text{усл}2} = -0,0425 - (-0,0517) = 0,0092$$

В результате повышения цен рентабельность выросла на 0,9%. Таким образом, общее влияние оказалось отрицательным, рентабельность снизилась на 0,49%

В 2013 рентабельность равна -0,0426.

Рассчитаем условные показатели рентабельности:

$$P_{\text{усл}1} = \Pi_{\text{пр}2014} / V_{\text{пр}2013} * \text{Ц}_{\text{ед}2013} = -722091 / 141758384 * 0,0653 = -0,0779$$

$$P_{\text{усл}2} = \Pi_{\text{пр}2014} / V_{\text{пр}2014} * \text{Ц}_{\text{ед}2013} = -722091 / 141057282 * 0,0653 = -0,0784$$

Рассчитаем рентабельность продаж за 2014г:

$$P_{2014} = \Pi_{\text{пр}2014} / V_{\text{пр}2014} * \text{Ц}_{\text{ед}2014} = -722091 / 141057282 * 0,0620 = -0,0825$$

Изменение рентабельности за счет получения прибыли от продаж:

									Лист
Изм.	Лист	№ докум.	Подпись	Дата					

$$P_{\text{усл1}} - P_{2013} = -0,0079 - (-0,0426) = -0,0353$$

В результате снижения прибыли от продаж рентабельность снизилась на 0,8%

Изменение рентабельности за счет объема продаж продукции:

$$P_{\text{усл2}} - P_{\text{усл1}} = -0,0784 - (-0,0779) = -0,0005$$

В результате незначительного снижения объемов продаж рентабельность снизилась на 0,05%.

Изменение рентабельности за счет цен на продукцию:

$$P_{2014} - P_{\text{усл2}} = -0,0825 - (-0,0784) = -0,0041$$

В результате снижения цен рентабельность снизилась на 0,41%. Таким образом, общее влияние оказалось отрицательным, рентабельность снизилась на 3,99%

В 2014 рентабельность равна -0,0825.

Рассчитаем условные показатели рентабельности:

$$P_{\text{усл1}} = \Pi_{\text{пр2014}} / B_{\text{пр2012}} * C_{\text{ед2012}} = -722091 / 168680649 * 0,0537 = -0,0797$$

$$P_{\text{усл2}} = \Pi_{\text{пр2014}} / B_{\text{пр2014}} * C_{\text{ед2012}} = -722091 / 141057282 * 0,0537 = -0,0953$$

Изменение рентабельности за счет получения прибыли от продаж:

$$P_{\text{усл1}} - P_{2012} = -0,0797 - (-0,0376) = -0,0421$$

В результате снижения прибыли от продаж рентабельность снизилась на 4,2%

Изменение рентабельности за счет объема продаж продукции:

									Лист
Изм.	Лист	№ докум.	Подпись	Дата					

$$P_{\text{учл}2} - P_{\text{учл}1} = -0,0953 - (-0,0797) = -0,0156$$

В результате снижения объемов продаж рентабельность снизилась на 1,5%.

Изменение рентабельности за счет цен на продукцию:

$$P_{2014} - P_{\text{учл}2} = -0,0825 - (-0,0953) = 0,0128$$

В результате повышения цен рентабельность увеличилась на 1,28%. Однако, общее влияние оказалось отрицательным, рентабельность снизилась на 4,48%.

Таблица 5 - Факторный анализ рентабельности продаж

Показатели	2012	2013	2014
Изменение прибыли от продаж	-0,0059	-0,0353	-0,0421
Изменение объема продаж	-0,0082	-0,0005	-0,0156
Изменение цены	0,0092	-0,0041	0,0128
Итого:	-0,0049	-0,0399	-0,0449

Из данных таблицы 5 следует, что в 2012 г рентабельность снизилась на 0,49%, основной причиной стало снижение объемов продаж 0,82%. Положительное влияние оказало увеличение цен, однако отрицательное влияние оказалось сильнее. В 2013г рентабельность снизилась на 3,99% в результате снижения объема продаж и цен.

В 2014г мы видим снижение рентабельности еще на 4,49% в результате снижения прибыли, объема продаж и цен. Негативная тенденция сохранилась в 2014г.

### 3.3 Пути увеличения прибыли и повышения рентабельности

Главная задача внедрения системы по улучшению финансового состояния – необходимость восстановления платежеспособности компании и продолжать

										Лист
Изм.	Лист	№ докум.	Подпись	Дата						



добиваться эффективности хозяйственной деятельности, удовлетворять требования кредиторов.

Предпринимаемые меры по выходу из затруднительного финансового положения для предупреждения банкротства серьезно не могут отличаться от решений, которые принимает руководитель в результате работы организации. Например, целесообразно реорганизовать предприятие, продать часть имущества для погашения задолженности, свернуть нерентабельное производство, изменить систему управления предприятием, поиск новых рынков сбыта, оптимизировать численность рабочих соответственно реальной производственной программе и т.д.

Современные специалисты обозначают некоторые методы выхода из финансового кризиса компании: основной путь к увеличению прибыли и повышению рентабельности – это уменьшение себестоимости продукции. Возможно улучшение как за счет увеличения объема продаж, так и за счет изменения бизнес-процессов, действующих в компании (увеличение объема продаж в следствие повышения качества продукции и уровня обслуживания покупателей).

Для ООО «Система Чибис» можно предложить следующие варианты по увеличению прибыли и повышению рентабельности, которые можно использовать как в краткосрочном, так и в долгосрочном периодах:

- выявить причины увеличения коммерческих и управленческих расходов и устранить:
- совершенствовать управление предприятием: оптимизация рабочих мест в соответствии с выполняемыми функциями;
- больше внимания уделять рекламной деятельности;
- снижение себестоимости за счет увеличения объема продаж, более рационального использования рабочего времени, рабочих сил, торговых площадей;
- закрытие убыточных торговых подразделений;
- расширение рынков сбыта;
- продажа или сдача в аренду имущества и оборудования.

										Лист
Изм.	Лист	№ докум.	Подпись	Дата						

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Выпускная квалификационная работа состоит из трех глав. В первой главе я рассмотрела теоретические аспекты прибыли и рентабельности. Прибыль – это характеристика финансового результата деятельности предприятия. Для выявления финансового результата необходимо сопоставить выручку с затратами на производство и реализацию, которые принимают форму себестоимости продукции. Когда выручка превышает себестоимость, финансовый результат свидетельствует о получении прибыли. На величину прибыли оказывает влияние субъективные и объективные факторы. Субъективные - затраты на производство и реализацию продукции, уровень цен на готовую продукцию, конкурентоспособность продукции, организационно-технический уровень управления предпринимательской деятельностью.

Объективные - уровень цен на потребляемые материальные и энергоресурсы, нормы амортизационных отчислений, конъюнктура рынка.

Конечный финансовый результат работы предприятия отражается в его балансе, поэтому информативным показателем прибыли является балансовая (валовая) прибыль. Цель предпринимательской деятельности - не только получение прибыли, но и обеспечение высокой рентабельности хозяйственной деятельности. Если прибыль - это абсолютный показатель, то рентабельность - относительный показатель позволяющий оценивать доходность предприятия, результативность вложенных средств и используются в экономических расчетах и финансовом планировании. На основе собранного изученного материала можно сформировать следующие выводы: экономический анализ – глубокое исследование экономических явлений на предприятии, то есть выявление причин отклонения от плана и недостатков в работе, вскрытие резервов, их изучение, содействие комплексному осуществлению экономической работы и управлению производством, активное воздействие на ход производства, повышение его эффективности и улучшение качества работы. Все это выявляется с помощью тех или иных методов.

									Лист
Изм.	Лист	№ докум.	Подпись	Дата					

Во второй главе уделила внимание организационно-экономической характеристике предприятия и анализу хозяйственной деятельности. На протяжении 20 лет компания развивалась и росла, охватывая новые регионы, но к 2014г компании ООО Система Чибис неустойчивое финансовое состояние, низкая платежеспособность в течение всего анализируемого периода. Компания рискует стать менее привлекательной для инвесторов. Для стабилизации и улучшения финансового положения организации необходимо грамотное управление оборотными активами фирмы. Следует выявить существенные факторы и повысить обеспеченность компании собственными оборотными активами.

В третьей главе провела анализ прибыли и рентабельности, который показал, что основными причинами уменьшения прибыли от продаж в анализируемом периоде является уменьшение выручки, положительное влияние оказало увеличение доли себестоимости в выручке от продажи. Но повышение доли коммерческих расходов способствовало уменьшению прибыли, и отрицательное влияние оказалось более сильным, поэтому прибыль от продаж уменьшилась, и предприятие получило убыток 643 356,04 тыс. руб. в 2014г. В 2012 г рентабельность снизилась на 0,49%, основной причиной стало снижение объемов продаж 0,82%. Положительное влияние оказало увеличение цен, однако отрицательное влияние оказалось сильнее. В 2013г рентабельность снизилась на 3,99% в результате снижения объема продаж и цен. В 2014г мы видим снижение рентабельности еще на 4,49% в результате снижения прибыли, объема продаж и цен. Негативная тенденция сохранилась в 2014г. Для ООО «Система Чибис» можно предложить следующие варианты по увеличению прибыли и повышению рентабельности, которые можно использовать как в краткосрочном, так и в долгосрочном периодах: 1. Выявить причины увеличения коммерческих и управленческих расходов и устранить; 2. Совершенствовать управление предприятием: оптимизация рабочих мест в соответствии с выполняемыми функциями; 3. Больше внимания уделять рекламной деятельности; 4. Снижение себестоимости за счет увеличения объема продаж, более рационального использования рабочего времени, рабочих сил, торговых площадей; 5. Закрытие убыточных торговых подразделений; 6. Продажа или сдача в аренду имущества и оборудования.

										Лист
Изм.	Лист	№ докум.	Подпись	Дата						

## СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятий.–М.: Учеб.-ИП «Экоперспектива», 2003.
2. Магомедов А.М., Маллаева М.И Экономика фирмы: Учебник. – 2-е изд. – М.: Вузовский учебник: ИНФРА-М, 2014. – 432с.
3. Грибов В.Д., Грузинов В.П. Экономика предприятия: учебник. Практикум. 5-е изд., перераб. и доп. – М.: КУРС: ИНФРА-М, 2014. – 448с.
4. Экономика фирмы: Учебник/ Под общ. ред. проф. Н.П. Иващенко. – М.: ИНФРА-М, 2010. – 528с. – (Учебники экономического факультета МГУ им. М.В. Ломоносова)
5. Экономика фирмы: учеб. пособие / под ред. проф. А.Н. Ряховской. – М.: Магистр: ИНФРА-М, 2014. – 512 с. (Бакалавриат)
6. Статья «Анализ прибыли и рентабельности» <http://www.market-journal.com/ekoanaliz/11.html>
7. Григорьев Ю.А. Анализ производственно-коммерческой деятельности предприятия. - М.: Книжный мир, 2002;
8. Бердникова Т.Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: Учебное пособие. – М.: ИНФРА-М, 2001;
9. Кучерова Е.В, Голофастова Н.Н. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: Учебное пособие. – Кемерово, 2004;
10. Бланк И.А. Управление финансовой стабилизацией предприятия. – К.: Ника-Центр, Эльга, 2003.
11. Анализ финансового состояния и инвестиционной привлекательности предприятия: Учебное пособие / Крилов Э.И., Власова В.М., Егорова М.Г. и др. – М.: Финансы и статистика, 2003.
12. Борокенова С.А. Управленческий анализ: Учебное пособие. – М.: Финансы и статистика, 2003.
13. Прыкина Л.В. Экономический анализ предприятия: Учебник для вузов. – М.: ЮНИТИ – ДАНА, 2002.
14. официальный сайт предприятия [www.Chibis.ru](http://www.Chibis.ru).

										Лист
Изм.	Лист	№ докум.	Подпись	Дата						

15. Бригхем Ю., Гапенски Л. Финансовый менеджмент. Полный курс. В 2-х т. – М.: «Экономическая школа», 2008.
16. Галицкая С. В. Финансовый менеджмент. Финансовый анализ. Финансы предприятий. - М.: «Эксмо», 2010. - 652 с.
17. Ермасова Н. Б. Финансовый менеджмент: Учебное пособие. – М.: «Феникс», 2010.
18. Леонтьев В. Е., Бочаров В. В., Радковская Н. П. Финансовый менеджмент: Учебник. – М.: «Издательство Элит», 2010. – 560 с.
19. Налетова И.А. Анализ финансово-хозяйственной деятельности. –М.: Форум: ИНФРА-М, 2004.
20. Экономика предприятия / Под ред. В.Я. Горфинкеля, В.А. Швандара.– М.: 2003.
21. Чечевицына Л.Н. Экономика фирмы: Учебное пособие для студентов вузов. - Ростов н/Д: Феникс, 2006. - 400 с.
22. Горфинкель В.Я., Швандара В.А.. Экономика предприятия: Учебник для вузов. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007. - 670 с.
23. Волков О.И., Девяткин О.В. Экономика предприятия (фирмы): Учебник. - М.: ИНФРА-М, 2007. - 601 с.
24. Титов В.И. Экономика предприятия: учебник. - М.: Эксмо, 2008. - 416 с.
25. Ильенкова С.Д., Сиротина Т.П. Экономика и статистика предприятия: Учебное пособие. - М.: Московский международный институт эконометрики, информатики, финансов и права, 2004. - 72 с.
26. Алексеева А.И., Васильев Ю.В., Малеева А.В., Ушвицкий Л.И.. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: Учебное пособие. - М.: Финансы и статистика, 2006. - 529 с.
27. Гиляровская Л.Т. Экономический анализ: Учебник для вузов. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2004. - 615 с.
28. Фатхутдинов Р.А. Разработка управленческого решения: Учебник для вузов. - М.: «Интел-Синтез», 2007. - 272 с.
29. Максимова В.Ф. Микроэкономика: Учебное пособие: Московский международный институт эконометрики, информатики, финансов и права. - М.: 2003. - 129 с.

						Лист
Изм.	Лист	№ докум.	Подпись	Дата		

30. Юркова Т.И., Юрков С.В. Экономика предприятия: Учебник. - СПб.:  
Питер, 2006. - 116 с.

										Лист
Изм.	Лист	№ докум.	Подпись	Дата						

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ  
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Федеральное государственное бюджетное образовательное  
учреждение высшего образования  
КЕМЕРОВСКИЙ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ ПИЩЕВОЙ  
ПРОМЫШЛЕННОСТИ (УНИВЕРСИТЕТ)

Кафедра «Экономика и управление»

**ПРИЛОЖЕНИЕ**

к выпускной квалификационной работе на тему:

**«ПУТИ УВЕЛИЧЕНИЯ ПРИБЫЛИ И ПОВЫШЕНИЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ  
ПРЕДПРИЯТИЯ (НА ПРИМЕРЕ ООО «СИСТЕМА МАГАЗИНОВ «ЧИБИС»,  
Г.КЕМЕРОВО)»**

Выполнил: студент гр. МТз - 211  
Пнева Ю.М..

Руководитель: доцент, к.т.н.  
Драпкина Г.С.

## ПРИЛОЖЕНИЕ А

(Обязательное)

Таблица 1 - Основные показатели производственно-хозяйственной деятельности и финансового состояния организации

Показатели	Ед. изм	2012	2013	2014	Темп роста, %		
					2013 г.	2014 г.	2014 г.
					2012 г.	2013 г.	2012 г.
1 Объем реализации		168 680 649,99	141 758 384,88	141 057 282,26	84	100	84
в том числе							
Свежий картофель	кг	1 062 637,91	1 033 783,60	916 132,00	97	89	86
Мясо	кг	8 750 966,50	7 468 329,00	6 962 686,26	85	93	80
Рыба и морепродукты	кг	3 622 363,70	3 688 259,00	3 578 401,00	102	97	99
Хлеб и хлебобулочные изделия	шт	18 384 668,15	13 281 268,00	13 229 442,00	72	100	72
Кондитерские изделия	шт	15 512 439,24	14 122 463,28	13 032 109,00	91	92	84
Мороженое и замороженные Десерты	шт	2 398 615,00	2 143 933,00	2 448 565,00	89	114	102
Алкогольные напитки и пиво	шт	12 110 775,64	10 237 976,00	9 004 241,00	85	88	74
Безалкогольные напитки	шт	11 179 965,75	9 206 142,00	8 384 614,00	82	91	75
Табачные изделия	шт	6 784 289,72	4 986 615,00	5 126 743,00	74	103	76
Молочные продукты и яйца	шт	56 097 930,25	47 987 342,00	51 778 723,00	86	108	92
Пищевые масла и жиры	шт	2 312 701,48	4 118 761,00	3 587 161,00	178	87	155
Мука	кг	3 007 611,16	1 938 657,00	1 931 341,00	64	100	64
Макаронные изделия	шт	2 499 658,50	2 286 821,00	2 297 080,00	91	100	92
Крупа	шт	4 152 652,35	3 566 863,00	3 484 696,00	86	98	84
Соль	шт	908 465,00	759 058,00	662 838,00	84	87	73
Сахар	кг	9 159 333,41	7 374 202,00	7 164 771,00	81	97	78
Чай, кофе	шт	6 046 087,79	3 499 739,00	3 543 403,00	58	101	59
Автомобильные детали, узлы и принадлежности	шт	41 485,00	32 384,00	26 794,00	78	83	65

										Лист
Изм.	Лист	№ докум.	Подпись	Дата						



Продолжение таблицы 1

Показатели	Ед. изм	2012	2013	2014	Темп роста, %		
					2013 г.	2014 г.	2014 г.
					2012 г.	2013 г.	2012 г.
Косметические и парфюмерные товары	шт	265 801,00	275 594,00	252 592,00	104	92	95
Чулочно-носочные изделия	шт	317 548,00	215 688,00	282 417,00	68	131	89
Обувь	шт	50 711,00	29 701,00	44 483,00	59	150	88
Домашняя утварь	шт	1 027 752,00	903 403,00	608 860,00	88	67	59
Бытовые электротовары	шт	79 808,44	96 601,00	70 278,00	121	73	88
Аудио- и видеоаппаратура	шт	194	342	112	176	33	58
Технические носители информации (с записями и без записей)	шт	260 763,00	139 079,00	20 813,00	53	15	8
Книги	шт	154 849,00	111 189,00	71 262,00	72	64	46
Газеты и журналы	шт	1 200 083,00	967 289,00	852 684,00	81	88	71
Канцелярские и писчебумажные товары	шт	983 780,00	925 556,00	1 285 063,00	94	139	131
Спортивные товары	шт	3 213,00	12 330,00	21 935,00	384	178	683
Игры и игрушки	шт	303 501,00	349 017,00	387 043,00	115	111	128
2. Выручка от продажи	тыс. руб.	9 059 029,00	9 265 811,00	8 748 175,00	102	94	97
3. Себестоимость продаж	тыс. руб.	7 638 959,00	7 842 118,00	7 367 191,00	103	94	96
4. Коммерческие расходы	тыс. руб.	1 625 387,00	1 656 027,00	1 853 885,00	102	112	114
5. Управленческие расходы	тыс. руб.	135 939,00	161 954,00	249 190,00	119	154	183
6. Прибыль (убыток) от продаж	тыс. руб.	-341 256,00	-394 288,00	-722 091,00	116	183	212
7. Рентабельность продаж	%	-3,77	-4,26	-8,25	112,9	193,66	218,83
8. Чистая прибыль (убыток)	тыс. руб.	-80 795,00	17 898,00	-500 103,00	21,9	2794	619
9. Среднесписочная численность ППП	чел.	3 690,00	3 638,00	3 655,00	99	100	99
11. Фонд оплаты труда ППП	тыс. руб.	277 274,00	290 574,00	312488,70	104	107	112
12. Среднемесячная заработная плата работника ППП	руб.	15322,00	16732,00	18377,00	106	112	119
13. Среднегодовая стоимость собственного капитала	тыс. руб.	390 847,00	423 210,00	664 121,50	108	157	170

Продолжение таблицы 1

Показатели	Ед. изм	2012	2013	2014	Темп роста, %		
					2013 г.	2014 г.	2014 г.
					2012 г.	2013 г.	2012 г.
14. Среднегодовая стоимость внеоборотных активов	тыс. руб.	116 917,50	118 977,00	563 552,50	102	474	482
15. Среднегодовая стоимость основных фондов	тыс. руб.	112 586,50	102 976,50	224 531,00	91	218	199
16. Среднегодовая стоимость оборотных средств	тыс. руб.	4 097 123,00	4 314 767,50	4 274 336,50	105	99	104
17. Фондоотдача основных фондов	руб.	1,5	1,38	0,63	92	46	42
18. Фондовооруженность работника ППП	тыс. руб.	30,51	28,31	61,43	93	217	201
19. Коэффициент независимости	-	0,1	0,09	0,04	93	46	43
20. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами		0,08	0,06	-0,15	85	-224	-192
21. Коэффициент текущей ликвидности	-	1,93	1,79	1,58	93	88	82
22. Коэффициент восстановления (утраты) платежеспособности		0,95	0,84	0,68	89	81	72

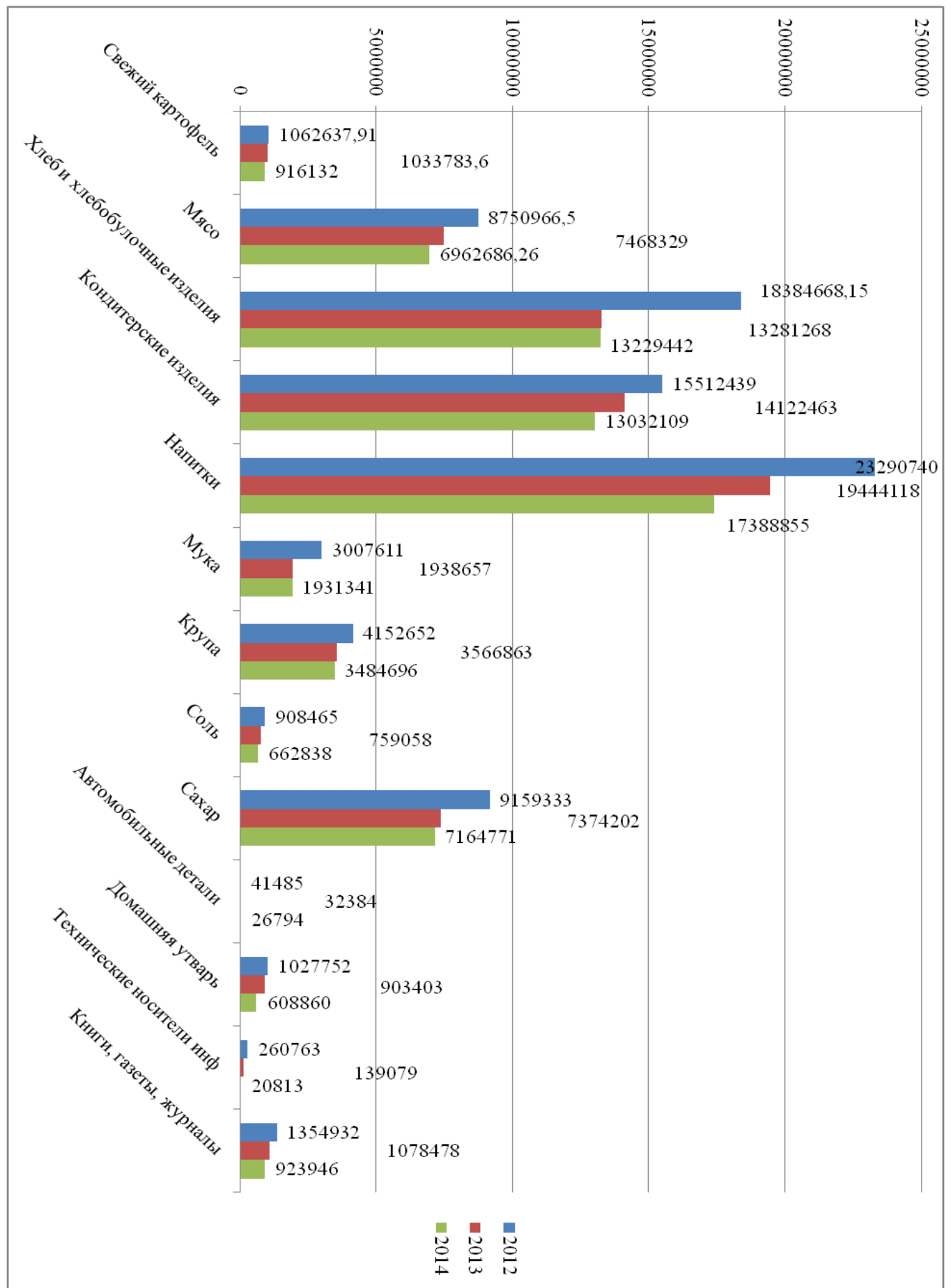


Рисунок 1 - Снижение темпов роста продаж отдельных видов товаров

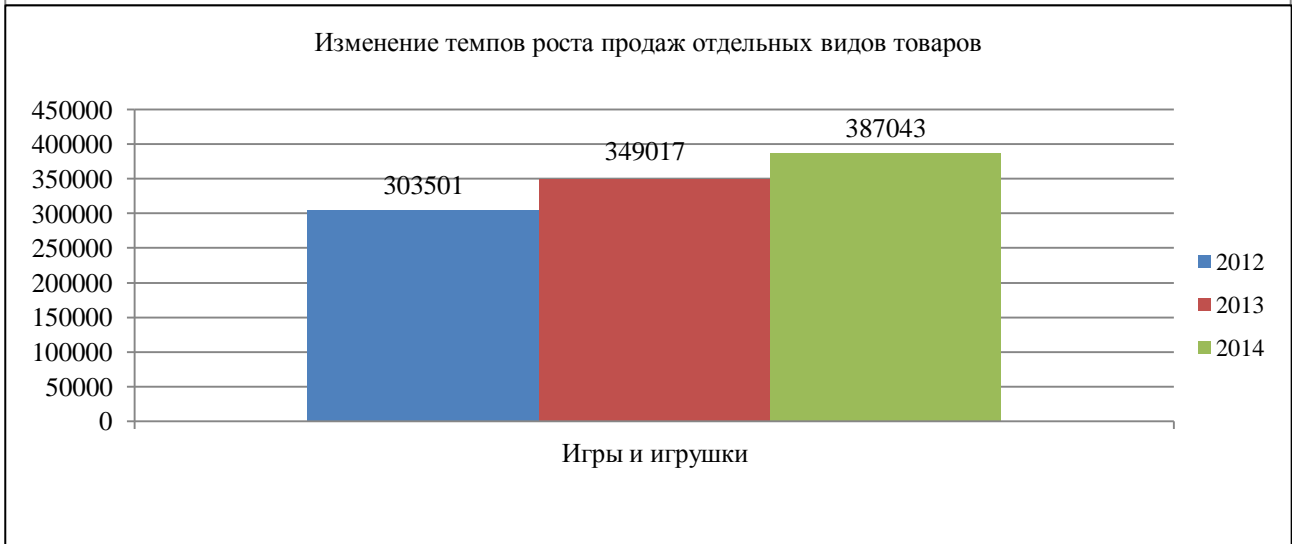
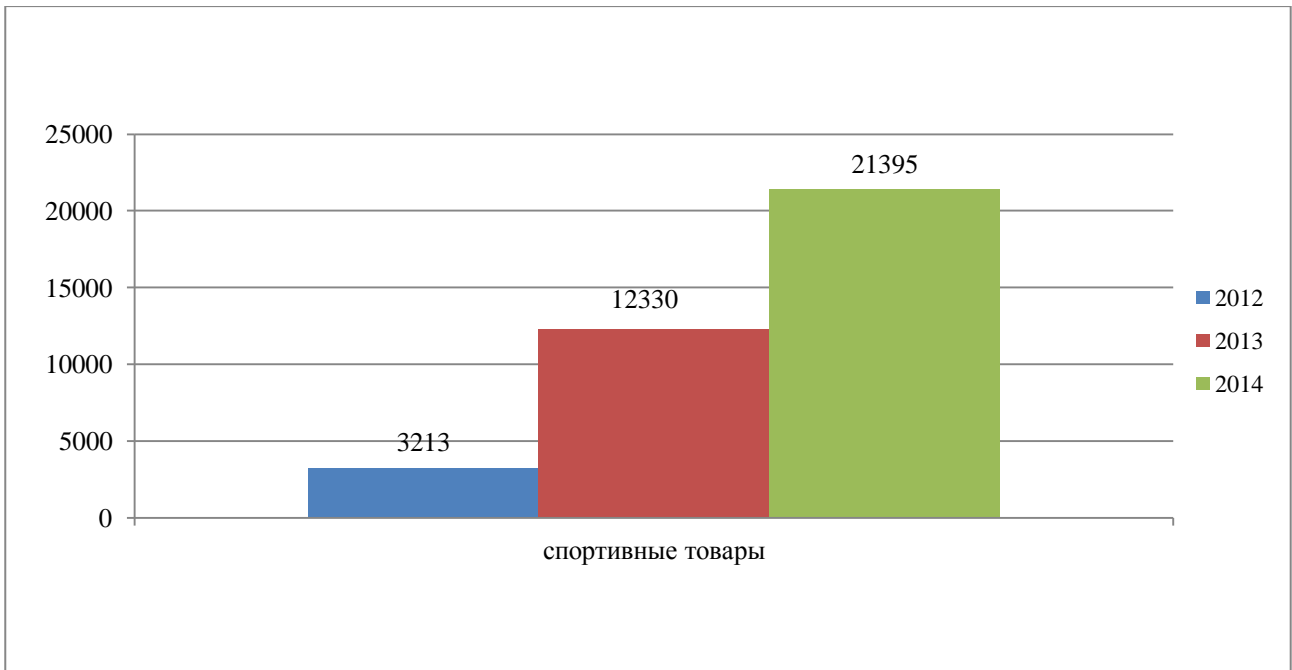


Рисунок 2 - Увеличение темпов роста продаж отдельных видов товаров

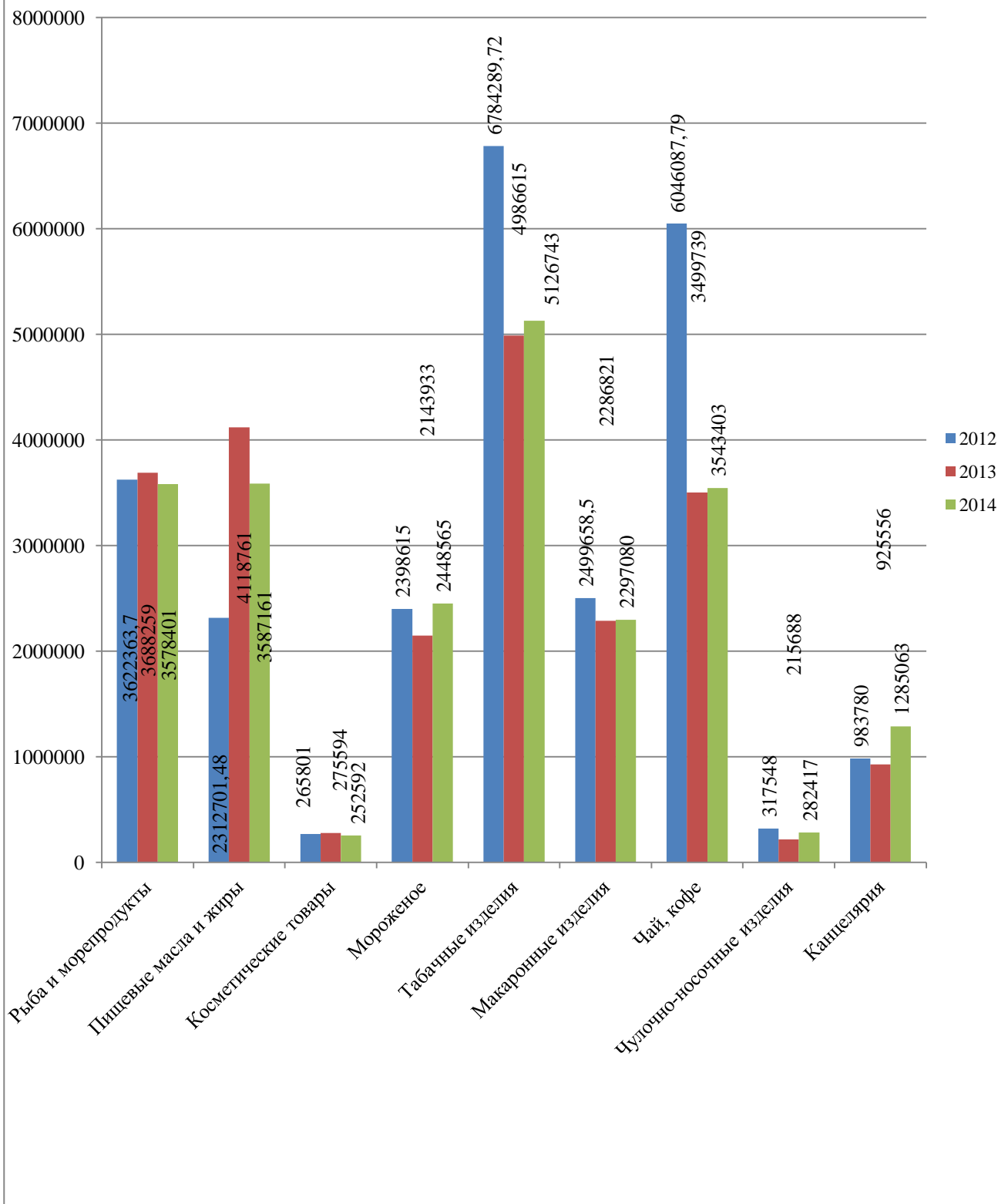


Рисунок 3 - Изменение темпов роста отдельных видов продаж товаров



## ПРИЛОЖЕНИЕ Б

(Обязательное)

### Анализ прибыли и рентабельности

Таблица 2 - Анализ динамики показателей прибыли, тыс.руб.

Показатели	2012, тыс.руб	2013, тыс.руб	2014, тыс.руб	Изменение			Темп роста, %		
							2013 г.	2014 г.	2014 г.
				2012 г.	2013 г.	2012 г.	%		
				+,-			%		
1. Выручка от продаж	9 059 029	9 265 811	8 748 175	206 782	-517 636	-310 854	102,2	94,4	96,5
2. Себестоимость продукции	7 638 959	7 842 118	7 367 191	203 159	-474 927	-271 768	102,6	93,9	96,4
3. Валовая прибыль	1 420 070	1 423 693	1 380 984	3 623	-42 709	-39 086	100,2	97	97,2
4. Коммерческие расходы	1 625 387	1 656 027	1 853 885	30 640	197 858	228 498	101,8	111,9	114
5. Управленческие расходы	135 939	161 954	249 190	26 015	87 236	113 251	119,1	153,8	183,3
5. Убыток от продаж	-341 256	-394 288	-722 091	-53 032	-327 803	-380 835	115,5	183,1	211,6
6. Результат от прочих операций	278 980	458 033	200 625	179 053	-257 408	-78 355	164,1	43,8	71,9
7. Прибыль (убыток) до налогообложения	-62 276	63 745	-521 466	126 021	-585 211	-459 190	-102,3	-818,1	837,3
8. Чистая прибыль (убыток)	-80 795	17 898	-500 103	98 693	-518 001	-419 308	-22,15	-2794	618,9

										Лист
Изм.	Лист	№ докум.	Подпись	Дата						

Рисунок 6 – Изменение показателей прибыли

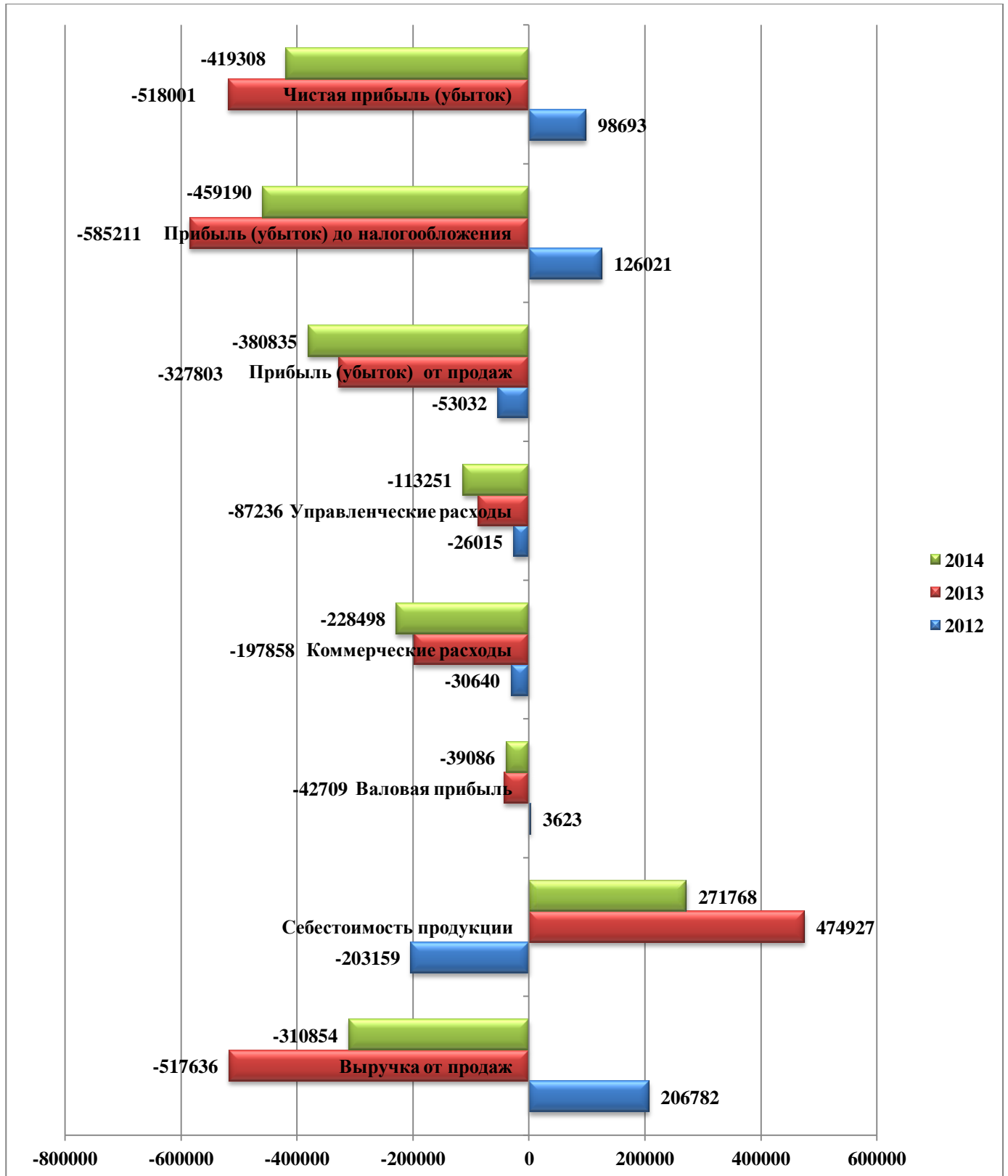




Таблица 3 - Структура показателей прибыли

Показатели	2012, тыс.руб	2013, тыс.руб	2014, тыс.руб	Изменение		
				<u>2013 г.</u>	<u>2014 г.</u>	<u>2014 г.</u>
				2012 г.	2013 г.	2012 г.
				+,-		
1. Выручка от продаж	9 059 029,00	9 265 811,00	8 748 175,00	206 782,00	-517 636,00	-310 854,00
удельный вес,%	100	100	100	0	0	0
2. Себестоимость продукции	7 638 959,00	7 842 118,00	7 367 191,00	203 159,00	-474 927,00	-271 768,00
удельный вес,%	84,32	84,63	84,21	-0,31	0,42	0,11
3. Валовая прибыль	1 420 070,00	1 423 693,00	1 380 984,00	3 623,00	-42 709,00	-39 086,00
удельный вес,%	15,68	15,37	15,79	-0,31	0,42	0,11
4. Коммерческие расходы	1 625 387,00	1 656 027,00	1 853 885,00	30 640,00	197 858,00	228 498,00
удельный вес,%	17,94	17,87	21,19	0,07	-3,32	-3,25
5. Управленческие расходы	135 939,00	161 954,00	249 190,00	26 015,00	87 236,00	113 251,00
удельный вес,%	1,5	1,75	2,85	-0,25	-1,1	-1,35
5. Убыток от продаж	-341 256,00	-394 288,00	-722 091,00	-53 032,00	-327 803,00	-380 835,00
удельный вес,%	3,77	4,26	8,25	-0,49	-4	-4,49
6. Результат от прочих операций	278 980,00	458 033,00	200 625,00	179 053,00	-257 408,00	-78 355,00
удельный вес,%	3,08	4,94	2,29	1,86	-2,65	-0,79
7. Прибыль (убыток) до налогообложения	-62 276,00	63 745,00	-521 466,00	126 021,00	-585 211,00	-459 190,00
удельный вес,%	0,69	0,69	5,96	1,38	-6,65	-5,27
8. Чистая прибыль (убыток)	-80 795,00	17 898,00	-500 103,00	98 693,00	-518 001,00	-419 308,00
удельный вес,%	0,89	0,19	5,72	1,09	-5,91	-4,82

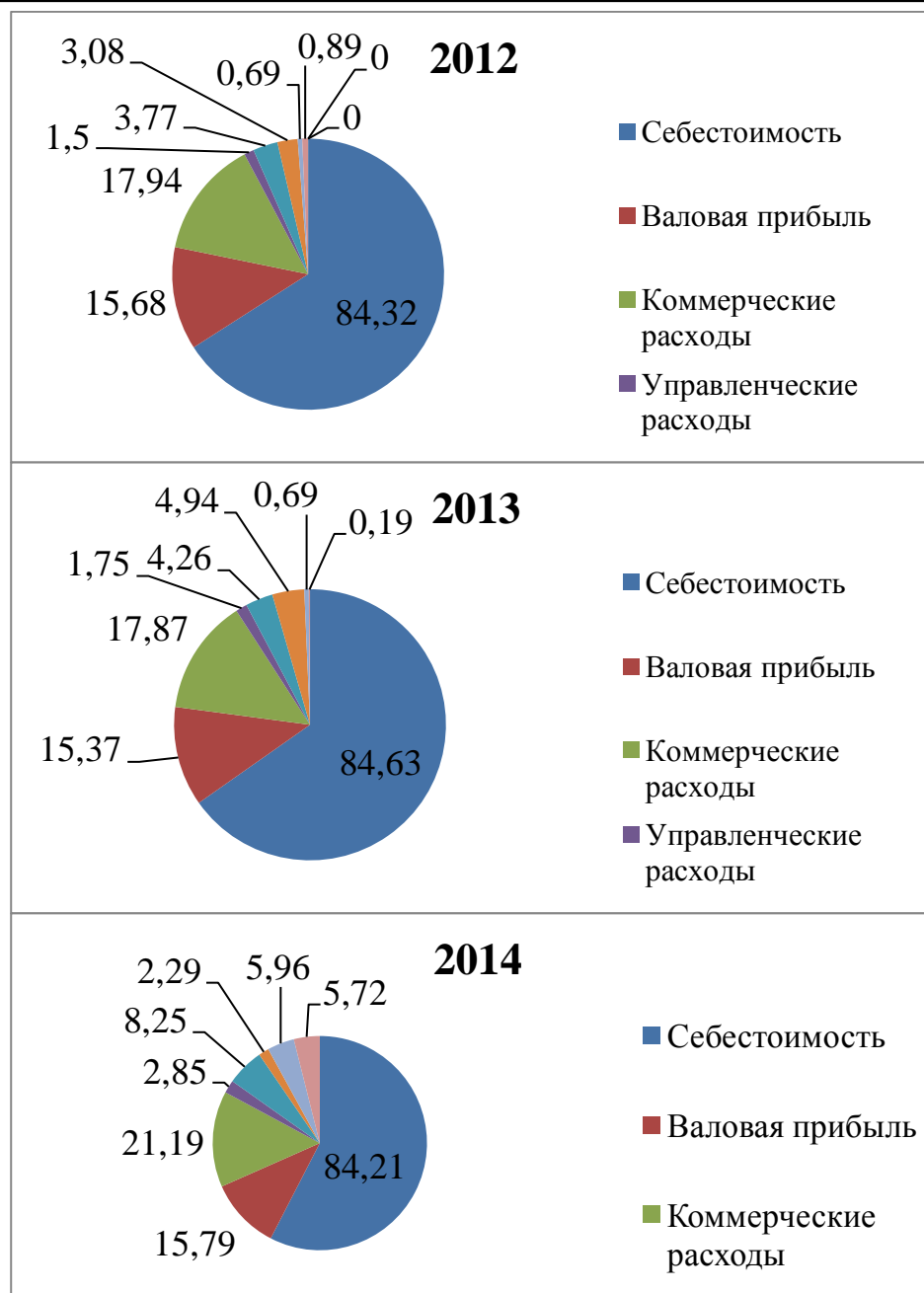


Рисунок 8 - Структура выручки от продаж

Таблица 3 - Факторный анализ прибыли от продаж

Показатели	2012г, тыс. руб	2013г, тыс. руб	2014г, тыс. руб
1. Изменение выручки от продаж	-7 795,98	22 008,69	-25 644,79
2. Изменение уровня себестоимости	-28 724,01	36 742,33	9 622,99
3. Изменение уровня коммерческих расходов	6 486,06	-290 439,14	-284 315,68
4. Изменение уровня управленческих расходов	-23 164,52	-107 229,92	-118 100,36
	● -53 198,45	-338 918,04	-418 437,84

Таблица 4 - Динамика показателей рентабельности

Показатели	2012	2013	2014	Изменение		
				+,-		
1. Рентабельность капитала	61,25	-61,73	-149,31	-122,98	-87,58	-210,56
2. Рентабельность собственного капитала	-84774,51	-81190,2	-80,69	3584,31	81109,51	84693,82
3. Рентабельность средств производства	-5,8	6,35	-49,08	12,16	-55,43	-43,27
4. Рентабельность продаж	-3,77	-4,26	-8,25	-0,49	-3,99	-4,48
1. Рентабельность продукции	-18,59	18,15	18,74	36,74	0,59	37,33

Таблица 5 - Факторный анализ рентабельности продаж

Показатели	2012	2013	2014
Изменение прибыли от продаж	-0,0059	-0,0353	-0,0421
Изменение объема продаж	-0,0082	-0,0005	-0,0156
Изменение цены	0,0092	-0,0041	0,0128
Итого:	-0,0049	-0,0399	-0,0449

Пути увеличения прибыли и повышения рентабельности

Рекомендации	Ожидаемый результат
1. Выявление и устранение причин увеличения коммерческих и управленческих расходов	Снижение затрат, увеличение прибыли
2. Активная рекламная деятельность	Дополнительный поток покупателей, как следствие - увеличение товарооборота
3. Снижение себестоимости за счет увеличения объема продаж, более рационального использования торговых площадей, трудовых ресурсов	Снижение затрат в т.ч. за счет оптимизации рабочего состава (сокращение, совмещение обязанностей и т.д.)
4. Закрытие убыточных торговых подразделений	Оптимизация торговой сети, закрытие убыточных магазинов позволит сократить затраты на содержание объектов.
5. Продажа или сдача в аренду имущества и оборудования	На средства от продажи или сдачи в аренду погасить часть задолженности перед контрагентами

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ  
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Федеральное государственное бюджетное образовательное  
учреждение высшего образования  
КЕМЕРОВСКИЙ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ ПИЩЕВОЙ  
ПРОМЫШЛЕННОСТИ (УНИВЕРСИТЕТ)

Кафедра «Экономика и управление»

**РАЗДАТОЧНЫЙ МАТЕРИАЛ**

к выпускной квалификационной работе на тему:

**«ПУТИ УВЕЛИЧЕНИЯ ПРИБЫЛИ И ПОВЫШЕНИЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ  
ПРЕДПРИЯТИЯ (НА ПРИМЕРЕ ООО «СИСТЕМА МАГАЗИНОВ «ЧИБИС»,  
Г.КЕМЕРОВО)»**

Выполнил: студент гр. МТз - 211  
Пнева Ю.М..

Руководитель: доцент, к.т.н.  
Драпкина Г.С.