

Изм.	Лист	№ докум.	Подпись	Дата			
Разраб.					Лит.	Лист	Листов
Пров.							
Н. контр							
Утв.							

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

**«АНАЛИЗ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
ПРЕДПРИЯТИЯ И ПУТИ ИХ УЛУЧШЕНИЯ (НА ПРИМЕРЕ
ООО «БОЧКАРЕВСКИЙ ПИВОВАРЕННЫЙ ЗАВОД»)»**

Выполнил: студент
группы ЭУз-01
Семенченко М.В.


Руководитель:
к.т.н., доцент
Подзорова Г.А.

Работа защищена:

Кемерово 2016

									Лист
Изм	Лист	№ докум.	Подпись	Дата					

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

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

 «Экономика и управление»

Факультет _____

Заочный

Кафедра _____

 Направление (специальность) 080502 - «Экономика и управление на предприятии»
(индекс, название)
ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА
экономист-менеджер

на соискание квалификации _____

Обозначение документа ВЭЗ. ВКР. 00. 88. 16
 Тема «Анализ финансовых результатов деятельности предприятия и пути их
улучшения (на примере ООО «Бочкаревский пивоваренный завод»)»

 Специальная часть «Анализ финансовых результатов деятельности
ООО «Бочкаревский пивоваренный завод»Студент Семенченко Максим ВикторовичФамилия, имя, отчество, подписьРуководитель квалификационной работы Г.А. ПодзороваПодпись, дата, инициалы, фамилия

Консультанты по разделам:

 Теоретический Г.А. Подзорова
краткое наименование раздела Подпись, дата, инициалы, фамилия

 Организационно-экономическая Г.А. Подзорова
 характеристика предприятия краткое наименование раздела Подпись, дата, инициалы, фамилия

 Аналитический Г.А. Подзорова
краткое наименование раздела Подпись, дата, инициалы, фамилия

 Мероприятия Г.А. Подзорова
краткое наименование раздела Подпись, дата, инициалы, фамилия
краткое наименование раздела Подпись, дата, инициалы, фамилия
 Нормоконтролер Н.М. Гук, А.В. Юдакова
Подпись, дата, инициалы, фамилия

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

Кемерово, 2016 г.

Лист

Изм	Лист	№ докум.	Подпись	Дата
-----	------	----------	---------	------

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 _____ ЭУз - 01 Семенченко Максиму Викторовичу

номер группы, фамилия, имя, отчество

1. Тема «Анализ финансовых результатов деятельности предприятия и пути их
улучшения (на примере ООО «Бочкаревский пивоваренный завод»)»

Специальная часть _____
«Анализ финансовых результатов деятельности

_____ ООО «Бочкаревский пивоваренный завод»
утверждена приказом по институту № _____ от _____ 19.03.2016

2. Срок представления работы к защите _____ 24.06.2016 _____ 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: содержит теоретические и методические аспекты _____ краткое содержание _____

_____ наименование раздела _____ краткое содержание _____
финансовых результатов деятельности предприятия

4.2. Организационно-экономическая характеристика предприятия: содержит _____

_____ наименование раздела _____ краткое содержание _____
общие сведения о предприятии, основные ТЭП ПХД и ФС предприятия

за три года

Лист

Изм	Лист	№ докум.	Подпись	Дата
-----	------	----------	---------	------

4.3. Аналитический: содержит анализ финансовых результатов деятельности

наименование раздела
предприятия

краткое содержание

4.4. Мероприятия: содержит возможные мероприятия по улучшению

наименование раздела
финансовых результатов деятельности предприятия

краткое содержание

4.5. Заключение: содержит основные выводы по результатам исследования

наименование раздела

краткое содержание

4.6. Список литературы

наименование раздела

краткое содержание

5. Перечень графического материала с точным указанием чертежей:

5.1. Основные показатели ПХД и ФС ООО «БПВЗ» (1)

5.2. Результаты анализа показателей прибыли ООО «БПВЗ» (2)

5.3. Результаты факторного анализа прибыли и рентабельности ООО «БПВЗ» (2)

5.4. Мероприятия по улучшению финансовых результатов деятельности ООО «БПВЗ» (2)

5.5.

6. Консультанты по разделам:

~~Теоретический~~

краткое наименование раздела

09.04.2016 Г.А. Подзорова

Подпись, дата, инициалы, фамилия

Организационно-экономическая

характеристика предприятия

25.04.2016 Г.А. Подзорова

Подпись, дата, инициалы, фамилия

Аналитический

краткое наименование раздела

05.05.2016 Г.А. Подзорова

Подпись, дата, инициалы, фамилия

Мероприятия

краткое наименование раздела

25.05.2016 Г.А. Подзорова

Подпись, дата, инициалы, фамилия

краткое наименование раздела

Подпись, дата, инициалы, фамилия

7. Руководитель выпускной квалификационной работы

09.04.2016 Г.А. Подзорова

подпись, дата, инициалы, фамилия

8. Дата выдачи задания

09.04.2016

Задание принял к исполнению:

09.04.2016 М.В. Семенченко

подпись, дата, инициалы, фамилия

Лист

Изм Лист № докум. Подпись Дата

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	7
1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ АНАЛИЗА ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ КАК НЕОБХОДИМОЙ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ФУНКЦИИ.....	9
1.1 Прибыль как экономическая категория.....	9
1.2 Виды прибыли и механизм ее формирования.....	10
1.3 Классификация и состав доходов предприятия.....	12
1.4 Механизм налогообложения и распределения прибыли.....	15
1.5 Методика анализа финансовых результатов деятельности предприятия.....	20
1.5.1 Экономический анализ прибыли предприятия.....	20
1.5.1.1 Задачи анализа прибыли.....	20
1.5.1.2 Факторы, влияющие на величину прибыли.....	21
1.5.1.3 Операционные и внереализационные доходы и расходы.....	25
1.5.2 Экономический анализ рентабельности предприятия.....	27
1.5.2.1 Показатели рентабельности.....	27
1.5.2.2 Анализ рентабельности предприятия.....	29
1.6 Источники увеличения финансовых результатов деятельности предприятия.....	30
2 ОРГАНИЗАЦИОННО – ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ООО «БОЧКАРЕВСКИЙ ПИВОВАРЕННЫЙ ЗАВОД».....	32
2.1 Краткая информация о предприятии.....	32
2.2 Правовой аспект деятельности предприятия.....	33
2.3 Социальная деятельность предприятия.....	34
2.4 Производственная структура предприятия.....	35
2.5 Организационная структура управления предприятием.....	38
2.6 Ассортимент выпускаемой продукции.....	42
2.7 Маркетинговая деятельность предприятия.....	44
2.8 Основные показатели производственно-хозяйственной деятельности и финансового состояния ООО «Бочкаревский пивоваренный завод».....	47

									Лист
Изм	Лист	№ докум.	Подпись	Дата					

ВВЕДЕНИЕ

Грамотное и эффективное управление финансовыми результатами деятельности предприятия предусматривает построение соответствующих организационно-методических систем обеспечения этого управления, знание основных механизмов формирования прибыли и рентабельности, а также использование современных методов их анализа и планирования.

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

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

Прибыль, как экономическая категория, получила новое содержание в условиях современного развития страны и формирования реальной самостоятельности субъектов хозяйствования. Являясь главной движущей силой рыночной экономики, она обеспечивает интересы государства, собственников и персонала предприятий. Поэтому одной из актуальных задач современного этапа является овладение руководителями и финансовыми менеджерами современными методами эффективного управления формированием прибыли в процессе операционной, инвестиционной и финансовой деятельности предприятий. Однако сам размер прибыли не может охарактеризовать эффективность использования предприятием своих ресурсов, поэтому одним из основных показателей, характеризующих эффективность работы предприятия, является рентабельность.

Рентабельность, в общем смысле, характеризует целесообразность затраченных ресурсов в отношении к вновь приобретенным объектам. В современных условиях каждому предприятию особенно важно правильно оценить создающуюся

										Лист
Изм	Лист	№ докум.	Подпись	Дата						

экономическую обстановку, с тем, чтобы предложить эффективные средства для восстановления финансового состояния предприятия, в связи с чем большое внимание должно уделяться экономическому анализу.

Содержание экономического анализа вытекает из функций. Одной из таких функций является изучение характера действия экономических законов, установление закономерностей и тенденций экономических явлений и процессов в конкретных условиях предприятия. Вторая функция анализа – это контроль за выполнением планов и управленческих решений, за экономным использованием ресурсов. Третья функция анализа - поиск резервов повышения эффективности производства на основе изучения передового опыта и достижений науки и практики. Четвертая функция анализа - оценка результатов деятельности предприятия по выполнению планов, использованию имеющихся возможностей и разработка мероприятий по использованию выявленных резервов в процессе хозяйственной деятельности. Таким образом, видно, какую значимость имеет анализ финансовых результатов деятельности предприятия, и что данная проблема является наиболее актуальной в производственно-хозяйственной сфере каждой организации.

В связи с актуальностью темы целью данной выпускной квалификационной работы является проведение анализа финансовых результатов предприятия и определение возможных резервов их улучшения в ООО «Бочкаревский пивоваренный завод».

В работе были использованы такие экономические методы, как табличный, индексный и метод сравнений. При написании работы были использованы научные труды таких специалистов в области теории и практики экономического и финансового анализа, и, в частности, анализа финансовых результатов предприятия, как Донцовой Л.В., Никифоровой Н.А., Савицкой Г.В., Баканова М.И., Шеремета А.Д., Герасимовой В.Д., Губиной О.В., Ковалева В.В., Балабанова И.Т. и других авторов, а также материалы анализируемого предприятия.

									Лист
Изм	Лист	№ докум.	Подпись	Дата					

ности предприятий. Прибыль является показателем, который наиболее полно отражает эффективность производства, объем и качество производственной продукции, состояние производительности труда, уровень себестоимости. Вместе с тем прибыль оказывает стимулирующее воздействие на укрепление коммерческого расчета, интенсификацию производства при любой форме собственности.

Многоаспектное значение прибыли усиливается с переходом экономики государства на основы рыночного хозяйства. Дело в том, что акционерное, арендное, частное предприятие, получив финансовую самостоятельность и независимость, вправе решать, на какие цели и в каких размерах направлять прибыль, оставшуюся после уплаты налогов и других обязательных платежей и отчислений. Законом Российской Федерации «О предприятиях и предпринимательской деятельности» предусмотрено, что предпринимательская деятельность означает инициативную самостоятельность предприятий, направленную на получение прибыли. При этом предприятие как хозяйствующий субъект, самостоятельно осуществляющий свою деятельность, распоряжается выпускаемой продукцией и остающейся в его распоряжении чистой прибылью.

Предпринимательская деятельность предприятий в условиях многообразия форм собственности означает не только распределение прав собственников имущества, но и повышение ответственности за рациональное управление им, формирование и эффективное использование финансовых результатов, в том числе прибыли.

Финансовые результаты деятельности предприятия характеризуются суммой полученной прибыли и уровнем рентабельности. Чем больше величина прибыли и выше уровень рентабельности, тем эффективнее функционирует предприятие, тем устойчивее его финансовое состояние. [4]

1.2 Виды прибыли и механизм ее формирования

Прибыль является конечным финансовым результатом предпринимательской деятельности предприятий и в общем виде представляет собой разницу между ценой продукции и ее себестоимостью, а в целом по предприятию представляет

									Лист
Изм	Лист	№ докум.	Подпись	Дата					

Доходами организации, согласно бухгалтерскому учету, считается увеличение экономических выгод в результате поступления активов (денежных средств, иного имущества) и (или) погашения обязательств, приводящего к увеличению капитала этой организации, за исключением вкладов участников (собственников имущества).

Доходы подразделяются на доходы от обычных видов деятельности и прочие поступления (доходы, отличные от доходов от обычных видов деятельности).

К прочим поступлениям относятся:

- операционные доходы;
- внереализационные доходы;
- чрезвычайные доходы.

Организация самостоятельно признает поступления доходами от обычных видов деятельности или прочими поступлениями, исходя из Положения по бухгалтерскому учету «Доходы организаций».

Основными видами доходов являются доходы от обычных видов деятельности и *операционные*. Основным доходом является *выручка от продаж*, которая включает суммы денежных средств, поступившие в счет оплаты продукции (товаров, выполненных работ, оказанных услуг) и (или) величина дебиторской задолженности.

Бухгалтерский учет существенно отличается от налогового учета. Поэтому прибылью для целей налогообложения является доход, уменьшенный на величину произведенных расходов, определяемых в соответствии с Налоговым кодексом РФ. К доходам относятся: доходы от реализации продукции (работ, услуг), имущества и имущественных прав; внереализационные доходы. [16]

Доходом от реализации является:

- 1) выручка от реализации товаров (работ, услуг) как собственного производства, так и ранее приобретенных;
- 2) выручка от реализации имущества (включая ценные бумаги) и имущественных прав.

Внереализационными доходами являются:

									Лист
Изм	Лист	№ докум.	Подпись	Дата					

- а) доходы от долевого участия в других организациях;
- б) доходы от операций купли-продажи иностранной валюты;
- в) доходы в виде штрафов, пени и (или) иных санкций за нарушение договорных обязательств, а также сумм возмещения убытков или ущерба;
- г) другие доходы.

Классификация доходов и их состав представлены в таблице 1.1.

Таблица 1.1 - Классификация доходов и их состав

Виды доходов	Состав доходов
1. Доходы от обычных видов деятельности	- выручка от продажи продукции и товаров; - поступления за выполнение работ, оказание услуг.
2. Операционные доходы	- проценты и дивиденды к получению; - арендная плата; - поступления, получение которых связано с предоставлением за плату во временное пользование своих активов, интеллектуальной собственности и др., когда это не является предметом деятельности организации; - поступления от продажи основных средств; - нереализованная прибыль, полученная вследствие переоценки рыночных ценных бумаг.
3. Внереализационные доходы	- штрафы, пени за нарушение условий договоров; - активы, полученные безвозмездно (в т. ч. дарения); - поступления в возмещение убытков, причиненных организациями; - прибыль прошлых лет, признанная в отчетном году; - суммы кредиторской и депонентской задолженности, по которым истек срок исковой давности; - курсовая разница; - суммы дооценки активов (за исключением внеоборотных активов); - прочие внереализационные доходы.

Формирование фонда накопления и фонда потребления представлено на рисунке 1.4.

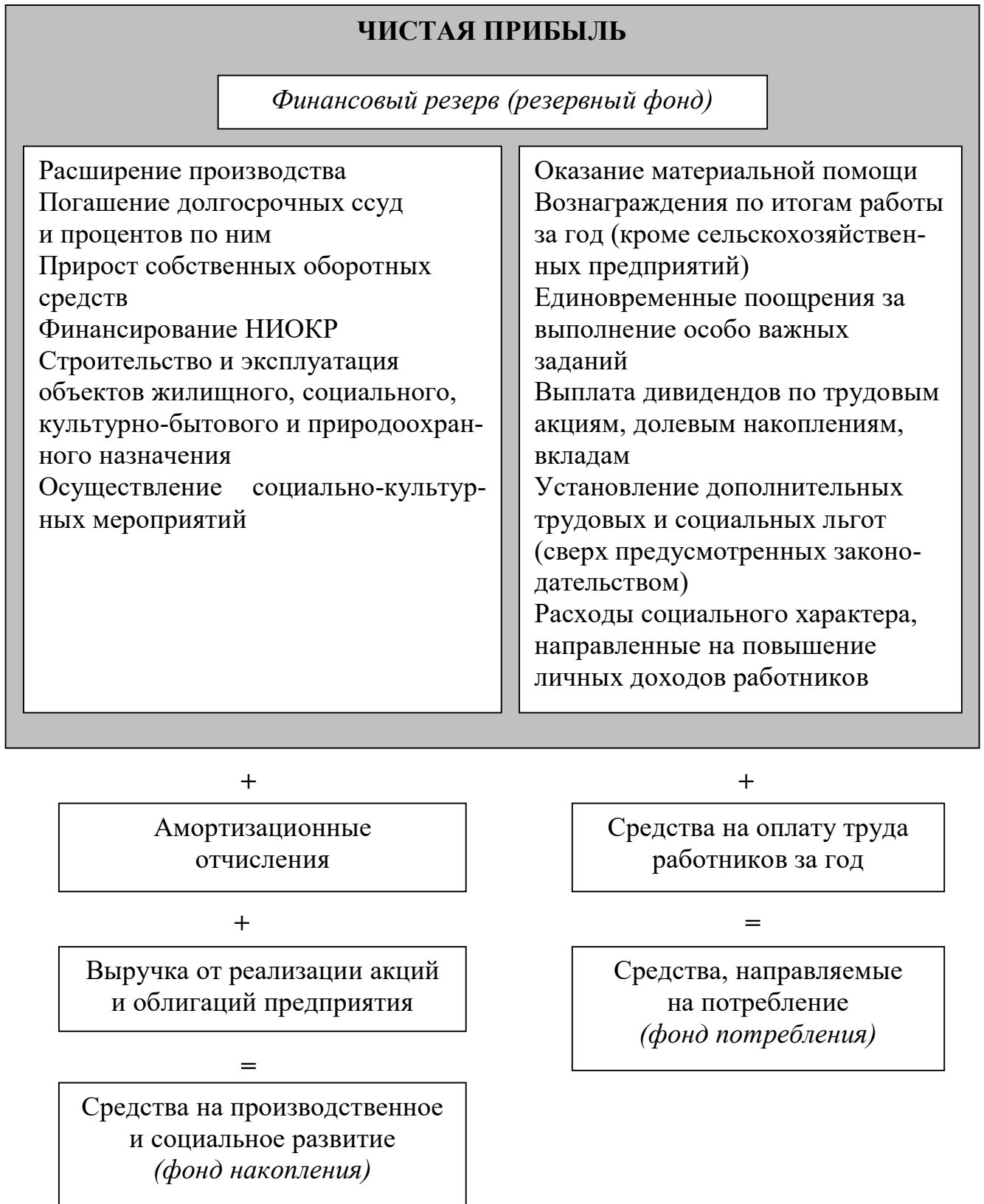


Рисунок 1.4 - Формирование фонда накопления
и фонда потребления

Часть чистой прибыли может быть направлена на благотворительные нужды, оказание помощи театральным коллективам, организацию художественных выставок и т. д. Однако не вся величина чистой прибыли используется предприятием по собственному усмотрению. За счет чистой прибыли уплачиваются некоторые виды сборов и налогов, например налог на имущество предприятий, сбор за право торговли и т.п. Из чистой прибыли уплачиваются штрафы за несоблюдение требований по охране окружающей среды от загрязнения, санитарных норм и правил, а также взыскиваются штрафные санкции в случае утаивания прибыли от налогообложения или взносов во внебюджетные фонды и другие платежи. [15]

Нераспределенная прибыль присоединяется к уставному капиталу предприятия. Распределение и использование прибыли имеют особенности, обусловленные организационно-правовой формой предприятий.

1.5 Методика анализа финансовых результатов деятельности предприятия

1.5.1 Экономический анализ прибыли предприятия

Анализ прибыли предприятия включает в качестве обязательных элементов:

- во-первых, оценку изменений по каждому показателю за анализируемый период (т.е. «горизонтальный анализ» показателей);
- во-вторых, оценку структуры показателей прибыли и изменений их структуры (что принято называть «вертикальным анализом» показателей);
- в-третьих, изучение хотя бы в самом общем виде динамики изменения показателей за ряд отчетных периодов (т.е. «трендовый анализ» показателей);
- в-четвертых, выявление факторов и причин изменения показателей прибыли и их количественная оценка. [4]

1.5.1.1 Задачи анализа прибыли

Большое значение в процессе управления финансовыми результатами отводится экономическому анализу, основными задачами которого являются:

- анализ и оценка уровня и динамики показателей прибыли;

- факторный анализ прибыли от реализации продукции (работ, услуг);
- анализ финансовых результатов от прочей реализации, внереализационной и финансовой деятельности;
- анализ и оценка использования чистой прибыли;
- оценка качества показателей прибыли;
- анализ взаимосвязи затрат, объема производства (продаж) и прибыли;
- анализ взаимосвязи прибыли, движения оборотного капитала и потока денежных средств;
- выявление резервов увеличения суммы прибыли и рентабельности;
- оценка работы предприятия по использованию возможностей увеличения прибыли и рентабельности;
- разработка мероприятий по использованию выявленных резервов.

1.5.1.2 Факторы, влияющие на величину прибыли

Для повышения эффективности работы предприятий первостепенное значение имеет выявление резервов увеличения объемов производства и реализации, снижения себестоимости продукции (работ, услуг), роста прибыли.

Для определения основных направлений поиска резервов увеличения прибыли факторы, влияющие на ее получение, классифицируют по различным признакам (рисунок 1.5).

К *внешним факторам* относятся природные условия, регулирование цен, тарифов, процентов, налоговых ставок и льгот, штрафных санкций и др. Эти факторы не зависят от деятельности предприятий, но могут оказывать значительное влияние на величину прибыли.

Внутренние факторы делятся на производственные и внепроизводственные.

Производственные факторы характеризуют наличие и использование средств и предметов труда, трудовых и финансовых ресурсов и, в свою очередь, могут подразделяться на экстенсивные и интенсивные.

Экстенсивные факторы воздействуют на процесс получения прибыли через количественные изменения: объема средств и предметов труда, финансовых ресур-

						Лист
Изм	Лист	№ докум.	Подпись	Дата		

сов, времени работы оборудования, численности персонала, фонда рабочего времени и др.



Рисунок 1.5 - Классификация факторов, влияющих на величину прибыли

Интенсивные факторы воздействуют на процесс получения прибыли через «качественные» изменения: повышение производительности оборудования и его качества, использование прогрессивных видов материалов и совершенствование технологии их добычи и обработки, ускорение оборачиваемости труда персонала, снижение трудоемкости и материалоемкости продукции, совершенствование организации труда и более эффективное использование финансовых ресурсов.

К внепроизводственным факторам относятся, например, снабженческо-сбытовая и природоохранная деятельность, социальные условия труда и быта.

Методика расчета факторных влияний на прибыль от обычной деятельности включает следующие шаги:

- расчет влияния фактора «Выручка от продажи»;
- расчет влияния фактора «Цена»;
- расчет влияния фактора «Количество проданной продукции».
- расчет влияния фактора «Себестоимость проданной продукции»;
- расчет влияния фактора «Коммерческие расходы»;
- расчет влияния фактора «Управленческие расходы»;

на сумму прибыли от продажи ($\Pi^П$) изменения количества проданной продукции можно рассчитать по формуле (1.4):

$$\Delta \Pi^{\Pi(K)} = [(B_1 - B_0) - \Delta B^ц] \cdot R^P_0 / 100, \quad (1.4)$$

где $\Delta \Pi^{\Pi(K)}$ - изменение прибыли от продажи под влиянием фактора

«Количество проданной продукции»;

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

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

R^P_0 - рентабельность продаж в базисном периоде.

Расчет влияния фактора «Себестоимость проданной продукции». Расчет влияния фактора «Себестоимость проданной продукции» рассчитывается по формуле (1.5):

$$\Delta \Pi^{\Pi(C)} = B_1 \cdot (УС_1 - УС_0) / 100, \quad (1.5)$$

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

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

Расчет влияния фактора «Коммерческие расходы». Для расчета влияния данного фактора используется формула (1.6):

$$\Delta \Pi^{\Pi(KP)} = B_1 \cdot (УКР_1 - УКР_0) / 100, \quad (1.6)$$

где $УКР_1$ и $УКР_0$ - соответственно уровни коммерческих расходов в отчетном и базисном периодах.

Остальные показатели - факторы от прочей и внереализационной деятельности и чрезвычайные - не оказывают столь существенного влияния на прибыль, как факторы хозяйственной сферы. Однако их влияние на сумму прибыли тоже можно

									Лист
Изм	Лист	№ докум.	Подпись	Дата					

всех ли случаях нарушения договорных обязательств поставщикам были предъявлены соответствующие санкции.

Убытки от списания невостребованной дебиторской задолженности возникают обычно на тех предприятиях, где постановка учета и контроля за состоянием расчетов находится на низком уровне, а также по причине банкротства клиентов. Прибыли (убытки) прошлых лет, выявленные в текущем году, также свидетельствуют о недостатках бухгалтерского учета.

В заключение анализа разрабатываются конкретные мероприятия, направленные на предупреждение и сокращение убытков и потерь от внереализационных операций и увеличение прибыли от долгосрочных и краткосрочных финансовых вложений. [4]

1.5.2 Экономический анализ рентабельности предприятия

1.5.2.1 Показатели рентабельности

Рентабельность - это относительный показатель эффективности производства, характеризующий уровень отдачи затрат и степень использования ресурсов. В основе построения коэффициентов рентабельности лежит отношение прибыли (чаще всего, в расчет показателей рентабельности включают чистую прибыль) или к затраченным средствам, или к выручке от реализации, или к активам предприятия. Таким образом, коэффициенты рентабельности показывают степень эффективности деятельности компании. Они более полно, чем прибыль, отражают окончательные результаты хозяйствования, потому что их величина показывает соотношение эффекта с наличными или использованными ресурсами. Их используют для оценки деятельности предприятия и как инструмент в инвестиционной политике и ценообразовании.

Показатели рентабельности можно подразделить на следующие основные группы (таблица 1.2). Наиболее часто используются показатели рентабельности активов (капитала), рентабельности чистых активов, рентабельности собственного капитала и рентабельности реализации.

										Лист
Изм	Лист	№ докум.	Подпись	Дата						

Таблица 1.2 - Показатели рентабельности

Показатели рентабельности	Формулы расчета	Назначение
Рентабельность отдельных видов продукции, всей товарной продукции и производства	$\frac{\text{Прибыль в расчете на единицу продукции}}{\text{Себестоимость единицы продукции}} \cdot 100\%$ $\frac{\text{Прибыль в расчете на товарный выпуск}}{\text{Себестоимость товарной продукции}} \cdot 100\%$ $\frac{\text{Балансовая (чистая) прибыль}}{\text{Сумма ОПФ и материальных оборотных средств}} \cdot 100\%$	Характеризует прибыльность различных видов продукции, всей товарной продукции и рентабельность (доходность) предприятия. Служит основанием для установления цены
Рентабельность реализации (продаж)	$\frac{\text{Прибыль от продажи продукции}}{\text{Выручка от реализации}} \cdot 100\%$ $\frac{\text{Балансовая (чистая) прибыль}}{\text{Чистая выручка от реализации продукции + Доходы от прочей реализации и внереализационных операций}} \cdot 100\%$	Показывает, какой процент прибыли получает предприятие с каждого рубля реализации. Служит основанием для выбора номенклатуры выпускаемой продукции
Рентабельность активов (капитала) Рентабельность текущих активов Рентабельность чистых активов	$\frac{\text{Прибыль}}{\text{Совокупные активы}} \cdot 100\%$ $\frac{\text{Прибыль}}{\text{Текущие активы}} \cdot 100\%$ $\frac{\text{Прибыль}}{\text{Чистые активы}} \cdot 100\%$	Эти комплексные показатели характеризуют отдачу, которая приходится на 1 руб. соответствующих активов. Отражает эффективность вложенных в предприятие денежных средств
Рентабельность собственного капитала	$\frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Собственный капитал}} \cdot 100\%$	Характеризует прибыль, которая приходится на 1 руб. собственного капитала после уплаты процентов за кредит и налогов. Характеризует отдачу или доходность собственных средств

В аналитической работе также часто полную сумму активов заменяют на стоимость текущих активов и анализируют рентабельность использования последних. В качестве показателя прибыли используются показатели прибыли до налогообложения, прибыли от обычной деятельности или чистой прибыли. В зарубежной практике в качестве числителя, чаще всего, применяются показатели прибыли до налогообложения, а некоторые организации в расчет принимают показатели чистой прибыли. В качестве активов (знаменателя формулы) используют следующие показатели: стоимость активов по балансу; стоимость активов по балансу + сумма амортизации по амортизируемым активам; действующие активы; оборотный капитал + внеоборотные активы. [4]

1.5.2.2 Анализ рентабельности предприятия

На основе анализа необходимо выявить резерв увеличения прибыли и повышения рентабельности предприятия. Размер прибыли может возрасти за счет увеличения объема реализации и уменьшения остатков нерезализованной продукции. На повышение рентабельности предприятия влияет также ликвидация сверхнормативных запасов нормируемых оборотных средств.

Показатель общей рентабельности характеризует насколько рационально и эффективно используются основные фонды и оборотные средства предприятия. При анализе предприятия необходимо определить не только показатель эффективности использования производственных фондов в виде прибыли с 1 руб. фондов, но и рентабельность производства всей товарной продукции по предприятию в целом, а также рентабельность отдельных видов реализуемой продукции. Поэтому дальнейший анализ включает определение указанных показателей.

Уровень рентабельности производства всей товарной продукции представляет собой отношение прибыли от реализации (или производства) ее к полной себестоимости реализованной (или производства) товарной продукции. На уровень рентабельности товарного выпуска продукции влияют изменения номенклатуры и сдвиги в структуре ассортимента продукции.

натуральные безалкогольные напитки.

2.2 Правовой аспект деятельности предприятия

Юридические данные и реквизиты ООО «Бочкаревский пивоваренный завод» представлены в таблицах 2.1 и 2.2.

Таблица 2.1 - Юридические данные предприятия

<i>Название</i>	<i>Фактические данные</i>
Полное наименование	Общество с ограниченной ответственностью «Бочкаревский пивоваренный завод»
Сокращенное наименование	ООО «БПВЗ»
Адрес	659445, Алтайский край, с. Бочкари, ул. Молодежная, 1а.
Дата регистрации	30 сентября 2002 года
Регистратор	Межрайонная инспекция Министерства РФ по налогам и сборам по Алтайскому краю
Аудитор	ООО «КонтрольПро».

Таблица 2.2 - Реквизиты предприятия

<i>Реквизиты</i>	<i>Расшифровка</i>	<i>Фактические данные</i>
ОКФС	Общероссийский классификатор форм собственности	Частная собственность - 16
ОКОПФ	Общероссийский классификатор организационно-правовых форм	Общество с ограниченной ответственностью - 65
ОКПО	Общероссийский классификатор предприятий и организаций	40831490
ОГРН	Основной государственный регистрационный номер	1022202914689
ИНН	Идентификационный номер налогоплательщика	2287003050
КПП	Код причины постановки на учет	228701001

развлекательная программа для детей и взрослых, выступление популярных артистов, мастер-классы по приготовлению коктейлей и, конечно, море напитков и призов в увлекательных состязаниях.

Участие в фестивалях и организация подобных мероприятий - это не только возможность представить свою продукцию, это и способ формирования культуры потребления пива и напитков, погружение в атмосферу народного праздника, где напиток - не самоцель. Кроме того, фестивали, это также форма обмена опытом между специалистами заводов края и зарубежными гостями.

Ежегодно «Бочкари» проводят свой собственный фестиваль «Бочкаревское подворье». В самые жаркие месяцы в июле-августе в селе проходит это масштабное мероприятие - поистине народный фестиваль. Праздник, ведущий свою летопись с 2007 года, проходит под девизом «Фестивалют до зари на подворье Бочкари!». На него съезжается несколько тысяч гостей из районов Алтайского края, крупных городов России и зарубежных стран. Праздничное утро начинается традиционно - с Дня открытых дверей. До 2 тысяч желающих успевают посетить экскурсию по одному из самых крупных и современных предприятий в стране. Экскурсоводами выступают технологи производства, которые подробно отвечают на вопросы посетителей. Гостям показывают все цеха, где готовят и разливают свои напитки «Бочкари».

2.4 Производственная структура предприятия

Производственная структура предприятия - это совокупность производственных единиц предприятия (цехов, служб), входящих в его состав, и формы связей между ними. Производственная структура зависит от вида выпускаемой продукции и ее номенклатуры, типа производства и форм его специализации, от особенностей технологических процессов. Причем последние являются важнейшим фактором, определяющим производственную структуру предприятия. В составе предприятия выделяются основные, вспомогательные и обслуживающие цеха и хозяйства производственного назначения.

									Лист
Изм	Лист	№ докум.	Подпись	Дата					

разливочного аппарата. Розлив пива в бутылки на автоматических линиях проводят на автоматах, связанных между собой пластинчатым транспортером. На линии последовательно осуществляют процессы мойки бутылок, розлива пива, укупорки, бракеража и этикетировки. Для наклейки этикеток используют декстриновый клей, обладающий хорошей клеящей способностью и быстрой отмокаемостью в теплой воде.

2.5 Организационная структура управления предприятием

Организационная структура управления - это форма разделения труда по управлению производством. Каждое подразделение и должность создаются для выполнения определенного набора функций управления или работ.

Организационная структура управления ООО «Бочкаревский пивоваренный завод» представлена на рисунке 2.2.

Генеральный директор руководит производственно-хозяйственной и экономической деятельностью предприятия, неся всю полноту ответственности за последствия принимаемых решений, сохранность и эффективное использование имущества предприятия, а также финансово-хозяйственные результаты его деятельности. Организует работу и эффективное взаимодействие всех структурных подразделений, цехов и производственных единиц.

Заместитель генерального директора организует оперативный контроль за ходом производства, за обеспечением производства технической документацией, оборудованием, инструментом, материалами, комплектующими изделиями, транспортом, погрузочно-разгрузочными средствами и т.п., а также за осуществлением подготовки производства новых видов изделий.

Заместитель генерального директора по капитальному строительству обеспечивает выполнение работ по капитальному строительству, рациональному использованию капитальных вложений, кредитов, ссуд; руководит разработкой планов по строительству, составлением заявок на строительные материалы и оборудование для вновь вводимых объектов; заключает договоры с подрядными организациями на строительные-монтажные работы.

									Лист
Изм	Лист	№ докум.	Подпись	Дата					

процессов и режимов производства выпускаемой предприятием продукции, выполнения работ (услуг), обеспечивающих повышение уровня технологической подготовки и технического перевооружения производства, сокращение расходов сырья, материалов, затрат труда, улучшение качества продукции, работ (услуг) и рост производительности труда.

Главный энергетик организует своевременный ремонт энергетического оборудования и энергосистем, бесперебойное обеспечение производства электроэнергией, паром, газом, водой и другими видами энергии, контроль за рациональным расходованием энергетических ресурсов на предприятии, последовательное соблюдение режима экономии. Руководит организацией и планированием работы энергетических цехов и хозяйств, разработкой графиков ремонта энергетического оборудования и энергосетей, планов производства. Участвует в приемке энергоустановок и сетей в промышленную эксплуатацию.

Главный механик обеспечивает бесперебойную и технически правильную эксплуатацию и надежную работу оборудования, повышение ее сменности, содержание в работоспособном состоянии на требуемом уровне точности. Организует разработку планов (графиков) осмотров, испытаний и профилактических ремонтов оборудования, утверждает эти планы и контролирует их выполнение, обеспечивает техническую подготовку производства.

Менеджер по сбыту осуществляет рациональную организацию сбыта продукции, организует подготовку и заключение договоров на поставку продукции потребителям, принимает меры по выполнению плана реализации продукции, организует приемку готовой продукции от производственных подразделений на склады, принимает участие в организации выставок, ярмарок, организует оптовую торговлю, координирует деятельность складов.

Мастер цеха (производства пива, розлива, солодовенного) осуществляет на закрепленном участке работу по контролю и повышению качества продукции и услуг, комплектности выпускаемых изделий и учету брака. Контролирует правильность установления сортности продукции, ее соответствие утвержденным образцам, стандартам, техническим условиям и другой нормативно-технической

									Лист
Изм	Лист	№ докум.	Подпись	Дата					

документации, соблюдение технологических режимов на всех стадиях производственного процесса, инструкций и методик по техническому контролю на рабочих местах, качество тары и упаковки, техническое состояние оборудования и средств транспорта, хранение сырья, материалов, полуфабрикатов, комплек-тующих изделий, готовой продукции. Следит за соблюдением графиков проверки на точность производственного оборудования и оснастки; за состоянием контрольно-измерительных средств и их наличием на рабочих местах.

Мастер цеха (компрессорного, механического, транспортного) принимает участие в приемке законченных работ по реконструкции участка; в ремонте технологического оборудования, механизации и автоматизации производственных процессов и ручных работ. Контролирует соблюдение рабочими правил охраны труда и техники безопасности, производственной и трудовой дисциплины.

2.6 Ассортимент выпускаемой продукции

ООО «Бочкаревский пивоваренный завод» базируется на выпуске пива, ква-са, безалкогольных напитков, минеральной и питьевой воды, которые являются основным ассортиментом предприятия.

Выборочный ассортимент пивной продукции ООО «БПВЗ» с указанием сорта, плотности, объемной доли спирта и емкости представлен в таблице 2.3.

Таблица 2.3 - Выборочный ассортимент пивной продукции ООО «БПВЗ»

Сорт пива	Плотность, %	Алкоголь, %	Емкость, л
«Андреич» светлое	12,0	4,7	ПЭТ/бут - 1,5; 2,5; ст/бут - 0,5; кег - 30; 50.
«Алтай Хан» светлое	12,0	4,7	ПЭТ/кег - 30; ст/бут - 0,5; кег - 30; 50.
«Алтайский колос» светлое	10,5	4,2	ПЭТ/кег - 30; ПЭТ/бут - 1,0; ст/бут - 0,5; кег - 30; 50.
«Живое пиво» светлое н/п	12,0	4,7	ПЭТ/бут - 1,5; 2,5; ст/бут - 0,5; кег - 30; 50.

										Лист
Изм	Лист	№ докум.	Подпись	Дата						

Таблица 2.4 - Выборочный ассортимент кваса, безалкогольных напитков и воды

Название	Емкость, л
Безалкогольные напитки	
«Домашний лимонад» Лимонный»	стекл/бут - 0,5.
«Домашний лимонад» Клубничный»	стекл/бут - 0,5.
«Домашний лимонад» Имбирный»	стекл/бут - 0,5; кег - 30, 50; ПЭТ/кег 30.
«Лимонад»	стекл/бут - 0,5; ПЭТ/бут - 0,5, 1,5; кег - 30, 50; ПЭТ/кег 30.
«Ситро»	стекл/бут - 0,5; ПЭТ/бут - 0,5, 1,5.
«Тархун»	стекл/бут - 0,5; ПЭТ/бут - 0,5, 1,5; кег - 30, 50; ПЭТ/кег 30.
«Грушевый аромат»	стекл/бут - 0,5; ПЭТ/бут - 0,5, 1,5; кег - 30, 50; ПЭТ/кег 30.
Мохито «Лайм-мята» (коктейль)	стекл/бут - 0,5; ПЭТ/бут - 1,5; кег - 30, 50; ПЭТ/кег 30.
Вода	
«Алтай Аква» (газированная)	ПЭТ/бут - 0,5; 1,5.
«Алтай Аква» (негазированная)	ПЭТ/бут - 0,5; 1,5.
«Завьяловская» (минеральная лечебно-столовая)	стекл/бут - 0,5; ПЭТ/бут - 0,5; 1,5; ПЭТ/кег 30.
«АЯ» (газированная)	ПЭТ/бут - 0,5; 1,5.
«АЯ» (негазированная)	ПЭТ/бут - 0,5; 1,5.
«Серебряный ключ» (газированная)	ПЭТ/бут - 0,5; 1,5.
«Серебряный ключ» (негазированная)	ПЭТ/бут - 0,5; 1,5.
Квас	
Квас «Андреич»	ПЭТ/бут - 0,5; 1,5; 2,5; кег - 30; 50.
Квас «Андреич» для окрошки	ПЭТ/бут - 1,5; 2,5; кег - 30; 50.

2.7 Маркетинговая деятельность предприятия

Стало уже доброй традицией, что продукция с фирменной маркой «Бочкари» из года в год достойно представляет Алтайский край на самых престижных выставках и отличается большим количеством высоких наград, полученных за продукцию, которую традиционно выставляют для участия в дегустационных конкурсах. Награды, полученные на выставках различного уровня, подтверждают высокое качество выпускаемой продукции. В таблице 2.5 представлены награды завода за последние пять лет.

Таблица 2.5 - Награды ООО «Бочкаревский пивоваренный завод»

Год	Выставка	Город	Продукция	Награда
2011	Международная выставка «Пиво - 2011»	Сочи	Пиво светлое «Чешское оригинальное»	Бронзовая медаль
2011	Международный конкурс «Лучшие товары и услуги Евразии - ГЕММА»	Новосибирск	Квас «Андреич»	Золотая медаль
2012	XIX Всероссийская научно-практическая конференция - дегустация «Российские напитки - 2012»	Москва	Квас «Андреич»	Бронзовая медаль
2012	«Лучший Алтайский товар года - 2012»	Барнаул	Квас «Андреич», «Бочкаревские лимонады»	Золотая медаль
			Питьевая вода «АЯ»	Бронзовая медаль
2013	XVIII Международный профессиональный конкурс «Лучшее пиво года»	Москва	Пиво темное «Ирландский эль»	Золотая медаль
			Пиво светлое «Свежий розлив»	Диплом участника
2013	XXII Международный специализированный форум «Пиво - 2013»	Сочи	Пиво светлое «Немецкое»	Золотая медаль
2013	Международная выставка «Мир воды - 2013»	Сочи	Квас «Андреич»	Золотая медаль
			Бочкари «Лимонад»	Золотая медаль
2014	«Пивная ярмарка Сибири-2014»	Новосибирск	Пиво светлое «Свежий розлив»	Серебряная медаль
2014	«Кузбасская ярмарка»	Новокузнецк	Пиво премиальное «Алтай Хан»	Большая золотая медаль

Продолжение таблицы 2.5

Год	Выставка	Город	Продукция	Награда
2014	«Здравница-2014»	Белокуриха	Вода минеральная лечебно-столовая «Завьяловская»	Золотая медаль
2014	«Море пива в Сочи - 2014»	Сочи	Пиво премиальное «Алтай Хан»	Золотая медаль
			Пиво пшеничное «Вайс Берг»	Золотая медаль
			Пиво светлое «Свежий розлив»	Серебряная медаль
			Мохито «Лайм-мята»	Награда высшей пробы
			Вода минеральная лечебно-столовая «Завьяловская»	Награда высшей пробы
2014	Евразийский пивоваренный форум	Москва	ООО «БПВЗ» получил награду Федеральной службы по регулированию алкогольного рынка	
2015	«ПродЭкспо - 2015»	Москва	«Домашний лимонад Лимонный»	Высшая награда «Звезда «ПродЭкспо»
			Мохито «Лайм-мята»	Золотая медаль
			Вода минеральная лечебно-столовая «Завьяловская»	Золотая медаль
			Квас «Андреич»	Золотая медаль
			Пиво пшеничное «Вайс Берг»	Золотая медаль
			Лимонад «Бочкари»	Серебряная медаль
			«Домашний лимонад» Имбирный»	Серебряная медаль
			Пиво премиальное «Алтай Хан»	Серебряная медаль

2.8 Основные показатели производственно-хозяйственной деятельности и финансового состояния ООО «Бочкаревский пивоваренный завод»

В таблице 2.6 приведены основные технико-экономические показатели производственно-хозяйственной деятельности и финансового состояния ООО «Бочкаревский пивоваренный завод» за период с 2012 по 2014 годы.

В целях обеспечения сопоставимости отчетных данных с данными за соответствующий период предыдущих лет при расчете показателей использовались коэффициенты пересчета, рассчитанные на основе существовавших в данные периоды индексов цен.

Так, в качестве коэффициента пересчета цен 2012 года в цены 2014 года принято значение - 1,129; цен 2013 года в цены 2014 года - 1,108.

Прирост выручки от продажи продукции за анализируемый период обеспечен на 48,5% за счет роста объемов производства и роста отпускных цен.

Себестоимость продаж за три года увеличилась на 40,4%. Такое увеличение себестоимости связано с ростом объема выпуска продукции в целом по заводу.

Коммерческие расходы за период с 2012 по 2014 годы выросли на 42,7%, а управленческие расходы - на 61,9%. Это связано с ростом затрат, направленных на отгрузку произведенной продукции, административных расходов и расходов на аренду помещений общехозяйственного назначения.

Прибыль от продаж имеет стабильную динамику роста, который за анализируемый период составил 91,9%.

Рентабельность продукции показывает, сколько прибыли приходится на 1 рубль реализованной продукции (формула 2.1).

$$R_{np} = П / С * 100\%, \quad (2.1)$$

где R_{np} - рентабельность продукции, %;

П - прибыль от продаж, тыс. руб.;

										Лист
Изм	Лист	№ докум.	Подпись	Дата						

Таблица 2.6 - Основные показатели производственно-хозяйственной деятельности и финансового состояния предприятия

Показатели	Ед. изм.	2012 год	2013 год	2014 год	Темп роста, %		
					2013 г. 2012 г.	2014 г. 2013 г.	2014 г. 2012 г.
1. Выручка от продажи <i>то же в сопоставимых ценах</i>	тыс. руб.	1725548	2057189	2563272	119,2	124,6	148,5
		1948144	2279365	2563272	117,0	112,5	131,6
2. Себестоимость продаж <i>то же в сопоставимых ценах</i>	тыс. руб.	1274410	1499096	1789342	117,6	119,4	140,4
		1438809	1660998	1789342	115,4	107,7	124,4
3. Коммерческие расходы	тыс. руб.	144693	188020	206529	129,9	109,8	142,7
4. Управленческие расходы	тыс. руб.	68635	86563	111110	126,1	128,4	161,9
5. Прибыль от продаж <i>то же в сопоставимых ценах</i>	тыс. руб.	237810	283510	456291	119,2	160,9	191,9
		268487	314129	456291	117,0	145,3	169,9
6. Рентабельность продукции	%	18,7	18,9	25,5	101,1	134,9	136,4
7. Чистая прибыль	тыс. руб.	187321	205919	364785	109,9	177,1	194,7
8. Среднесписочная численность ППП в том числе рабочих	чел.	579	613	675	105,9	110,1	116,6
		489	494	542	101,0	109,7	110,8
9. Выработка одного работника ППП	тыс. руб.	3364,7	3718,4	3797,4	110,5	102,1	112,9
10. Выработка одного рабочего	тыс. руб.	3983,9	4614,1	4729,3	115,8	102,5	118,7
11. Фонд оплаты труда ППП в том числе ФОТ рабочих	тыс. руб.	153548	187143	225180	121,9	120,3	146,7
		89516	98998	118373	110,6	119,6	132,2
12. Среднегодовая заработная плата работника ППП	тыс. руб.	265,2	305,3	333,6	115,1	109,3	125,8
13. Среднегодовая заработная плата рабочего	тыс. руб.	183,1	200,4	218,4	109,4	109,0	119,3
14. Среднегодовая стоимость собственного капитала	тыс. руб.	666463	960066	136135 4	144,1	141,8	204,3
15. Среднегодовая стоимость внеоборотных активов	тыс. руб.	826152	874482	791930	105,9	90,6	95,9
16. Среднегодовая стоимость основных фондов	тыс. руб.	803235	847544	780735	105,5	92,1	97,2
17. Среднегодовая стоимость оборотных средств	тыс. руб.	387295	595511	901755	153,8	151,4	232,8
18. Фондоотдача основных фондов	руб.	2,15	2,43	3,28	113,0	135,0	152,6
19. Фондовооруженность работника ППП	тыс. руб.	1387,3	1382,6	1156,6	99,7	83,7	83,4
20. Оборачиваемость оборотных средств	обороты	4,46	3,45	2,84	77,4	82,3	63,7
21. Коэффициент независимости	-	0,55	0,65	0,80	118,2	123,1	145,5
22. Коэффициент обеспечен. собств. обор. средствами	-	-0,41	0,14	0,63	-	450,0	-
23. Коэффициент текущей ликвидности	-	1,16	2,16	4,42	186,2	204,6	381,0
24. Коэффициент восстанов. (утраты) платежеспособности	-	0,52	(1,21)	(2,49)	-	205,8	-

вой активности предприятия, которая проявляется, прежде всего, в скорости оборота. Оборачиваемость оборотных средств рассчитывается как отношение выручки от продажи продукции к среднегодовой стоимости оборотных средств по формуле (2.5).

$$ООС = V / \overline{ОС}, \quad (2.5)$$

где ООС - оборачиваемость оборотных средств, обороты;

\overline{V} - выручка от продажи продукции, тыс. руб.;

$\overline{ОС}$ - среднегодовая стоимость оборотных средств, тыс. руб.

2012 год: $ООС = 1725548 / 387295 = 4,46$ оборота;

2013 год: $ООС = 2057189 / 595511 = 3,45$ оборота;

2014 год: $ООС = 2563272 / 901755 = 2,84$ оборота.

Оборачиваемость оборотных средств имела наилучшее значение в 2012 году. По годам анализируемого периода прослеживается замедление оборачиваемости оборотных средств, которое за три года составило 1,62 оборота или 36,3%. Такое замедление оборачиваемости оборотных средств является отрицательным моментом в деятельности предприятия.

Коэффициент независимости показывает, какая часть деятельности предприятия финансируется за счет собственных средств, а какая - за счет заемных средств. Считается нормальным соотношение «60/40», т.е. на 60% должно осуществляться финансирование за счет собственных средств предприятия, а на 40% - за счет заёмных средств. Рассчитывается как отношение среднегодовой стоимости собственного капитала к сумме среднегодовой стоимости внеоборотных активов и оборотных средств по формуле (2.8).

$$Кн = \overline{СК} / (\overline{ВОА} + \overline{ОС}), \quad (2.8)$$

где Кн – коэффициент независимости;

$\overline{СК}$ - среднегодовая стоимость собственного капитала, тыс. руб.;

									Лист
Изм	Лист	№ докум.	Подпись	Дата					

\overline{BOA} - среднегодовая стоимость внеоборотных активов, тыс. руб.;

OC - среднегодовая стоимость оборотных средств, тыс. руб.

$$2012 \text{ год: } K_n = 666463 / (826152 + 387295) = 0,55;$$

$$2013 \text{ год: } K_n = 960066 / (874482 + 595511) = 0,65;$$

$$2014 \text{ год: } K_n = 1361354 / (791930 + 901755) = 0,80.$$

Приведенные расчеты свидетельствуют о том, что у предприятия на начало анализируемого периода коэффициент независимости был равен 55%, а на конец периода он увеличился до 80%, т.е. предприятие за три года повысило финансирование деятельности за счет собственных средств на 25%. Привлеченные заемные средства на конец 2014 года составили 20%.

Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами показывает наличие собственных средств у предприятия, необходимых для его финансовой устойчивости. Рассчитывается как отношение разницы среднегодовой стоимости собственного капитала и внеоборотных активов к среднегодовой стоимости оборотных средств по формуле (2.9).

$$K_{об.соб.ср.} = (СК - BOA) / OC, \quad (2.9)$$

где $K_{об.соб.ср.}$ - коэффициент обеспеченности собственными средствами;

$\overline{СК}$ - среднегодовая стоимость собственного капитала, тыс. руб.;

BOA - среднегодовая стоимость внеоборотных активов, тыс. руб.;

OC - среднегодовая стоимость оборотных средств, тыс. руб.

$$2012 \text{ год: } K_{об.соб.ср.} = (666463 - 826152) / 387295 = -0,41;$$

$$2013 \text{ год: } K_{об.соб.ср.} = (960066 - 874482) / 595511 = 0,14;$$

$$2014 \text{ год: } K_{об.соб.ср.} = (1361354 - 791930) / 901755 = 0,63.$$

Приведённые расчёты показывают, что в 2012 году коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами ниже нормативного (0,1). Это отрицательная тенденция и свидетельствует об отсутствии у предприятия в этом

									Лист
Изм	Лист	№ докум.	Подпись	Дата					

году собственных средств для его финансовой устойчивости. В 2013 и 2014 годах ситуация обратная - коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами выше нормативного, что свидетельствует о наличии у предприятия в эти годы собственных средств для его финансовой устойчивости.

Коэффициент текущей ликвидности показывает, какую часть текущих обязательств по кредитам и расчётам может погасить предприятие, мобилизовав все оборотные средства (формула 2.10).

$$K_{т.л.} = \text{строка 1200} / \text{строка 1500}, \quad (2.10)$$

$$2012 \text{ н.г.: } K_{т.л.} = 355134 / 250128 = 1,42;$$

$$2012 \text{ к.г.: } K_{т.л.} = 419455 / 362488 = 1,16;$$

$$2013 \text{ к.г.: } K_{т.л.} = 771567 / 357662 = 2,16;$$

$$2014 \text{ к.г.: } K_{т.л.} = 1031942 / 233647 = 4,42.$$

На конец 2012 года коэффициент текущей ликвидности ниже нормативного значения (2), это вызывает необходимость расчета коэффициента восстановления платежеспособности за период, равный 6 месяцам, по формуле (2.11).

$$Kв.п. = [K_{т.л.} \text{ к.г.} + 6/12 * (K_{т.л.} \text{ к.г.} - K_{т.л.} \text{ н.г.})] / 2, \quad (2.11)$$

где Кв.п. - коэффициент восстановления платежеспособности;

Кт.л. н.г. - коэффициент текущей ликвидности на начало года;

Кт.л. к.г.- коэффициент текущей ликвидности на конец года.

$$Kв.п. 2012 = [1,16 + 6/12 * (1,16 - 1,42)] / 2 = 0,52;$$

Значение данного коэффициента показало, что у предприятия в ближайшие полгода нет реальной возможности восстановить свою платежеспособность, поскольку данный коэффициент ниже нормы (1).

В 2013 и 2014 годах коэффициент текущей ликвидности выше нормативно-

										Лист
Изм	Лист	№ докум.	Подпись	Дата						

го значения (2), поэтому необходимо рассчитать коэффициент утраты платежеспособности за период, равный 3 месяцам, по формуле (2.12).

$$Ку.п. = [Кт.л. к.г. + 3/12 * (Кт.л. к.г. - Кт.л. н.г.)] / 2, \quad (2.12)$$

где Ку.п. - коэффициент утраты платежеспособности;

Кт.л. н.г. - коэффициент текущей ликвидности на начало года;

Кт.л. к.г. - коэффициент текущей ликвидности на конец года.

$$Ку.п. 2013 = [2,16 + 3/12 * (2,16 - 1,16)] / 2 = 1,21.$$

$$Ку.п. 2014 = [4,42 + 3/12 * (4,42 - 2,16)] / 2 = 2,49.$$

Значения данных коэффициентов показали, что у завода в 2013 и 2014 годах в ближайшие три месяца есть реальная возможность сохранить и не утратить свою платёжеспособность, т.к. данные коэффициенты выше нормы (1).

Итак, во второй главе выпускной квалификационной работы была рассмотрена организационно-экономическая характеристика ООО «БПВЗ», а именно, представлена краткая информация и правовой аспект деятельности завода, его социальная и маркетинговая деятельности, производственная и организационная структуры, ассортимент выпускаемой продукции, а также рассчитаны и проанализированы основные технико-экономические показатели производственно-хозяйственной деятельности и финансового состояния завода за три года.

										Лист
Изм	Лист	№ докум.	Подпись	Дата						

3.1 Анализ динамики показателей прибыли

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

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

Таблица 3.1 - Динамика показателей прибыли ООО «БПВЗ»

Показатели	2012 год	2013 год	2014 год	Отклонения (+, -)		
				2013 г. от 2012 г.	2014 г. от 2013 г.	2014 г. от 2012 г.
Прибыль (убыток) до налогообложения, тыс. руб.	220398	255836	455981	35438	200145	235583
<i>в том числе:</i>						
Прибыль (убыток) от продаж	237810	283510	456291	45700	172781	218481
Прибыль (убыток) от финансовых операций (проценты к получению «-» проценты к уплате «+» доходы от участия в других организациях)	(31843)	(31089)	(5878)	754	25211	25965
Прибыль (убыток) от прочей деятельности (прочие доходы «-» прочие расходы)	14431	3415	5568	-11016	2153	-8863

Таблица 3.2 - Структура прибыли предприятия

Показатели	Код строки	2012 год	2013 год	2014 год	Отклонение						2012 год	2013 год	Уровень к выручке
					абсолютное (+,-)			относительное (%)					
					2013 г. от 2012 г.	2014 г. от 2013 г.	2014 г. от 2012 г.	2013 г. к 2012 г.	2014 г. к 2013 г.	2014 г. к 2012 г.			
1. Выручка (нетто) от продажи продукции	10	1725548	2057189	2563272	331641	506083	837724	119,2	124,6	148,5	100	100	
2. Себестоимость продаж	20	1274410	1499096	1789342	224686	290246	514932	117,6	119,4	140,4	73,8	72,8	
3. Коммерческие расходы	30	144693	188020	206529	43327	18509	61836	129,9	109,8	142,7	8,4	9,1	
4. Управленческие расходы	40	68635	86563	111110	17928	24547	42475	126,1	128,4	161,9	4,0	4,2	
5. Прибыль от продаж	50	237810	283510	456291	45700	172781	218481	119,2	160,9	191,9	13,8	13,8	
6. Проценты к получению	60	-	-	3074	-	3074	3074	-	-	-	-	-	
7. Проценты к уплате	70	31843	31089	8952	-754	-22137	-22891	97,6	28,8	28,1	1,8	1,5	
8. Доходы от участия в других организациях	80	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
9. Прочие доходы	90	14431	3415	12075	-11016	8660	-2356	23,7	353,6	83,7	0,8	0,1	
10. Прочие расходы	100	-	-	6507	-	6507	6507	-	-	-	-	-	
11. Прибыль до налогообложения	140	220398	255836	455981	35438	200145	235583	116,1	178,2	206,9	12,8	12,8	
12. Налог на прибыль и иные обязательные платежи	150	33077	49917	91196	16840	41279	58119	150,9	182,7	275,7	1,9	2,4	

диаграммы, представленные на рисунках 3.1, 3.2 и 3.3.

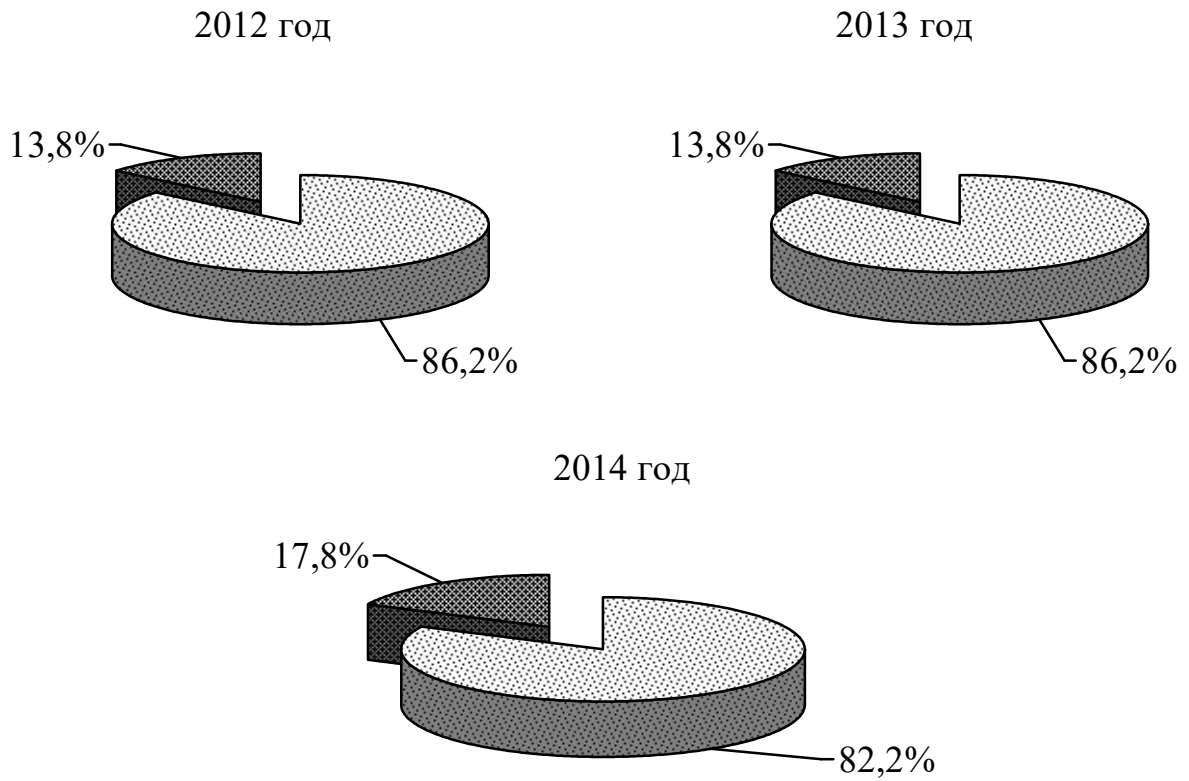


Рисунок 3.1 - Уровень прибыли от продаж в выручке от продаж

тыс. руб.

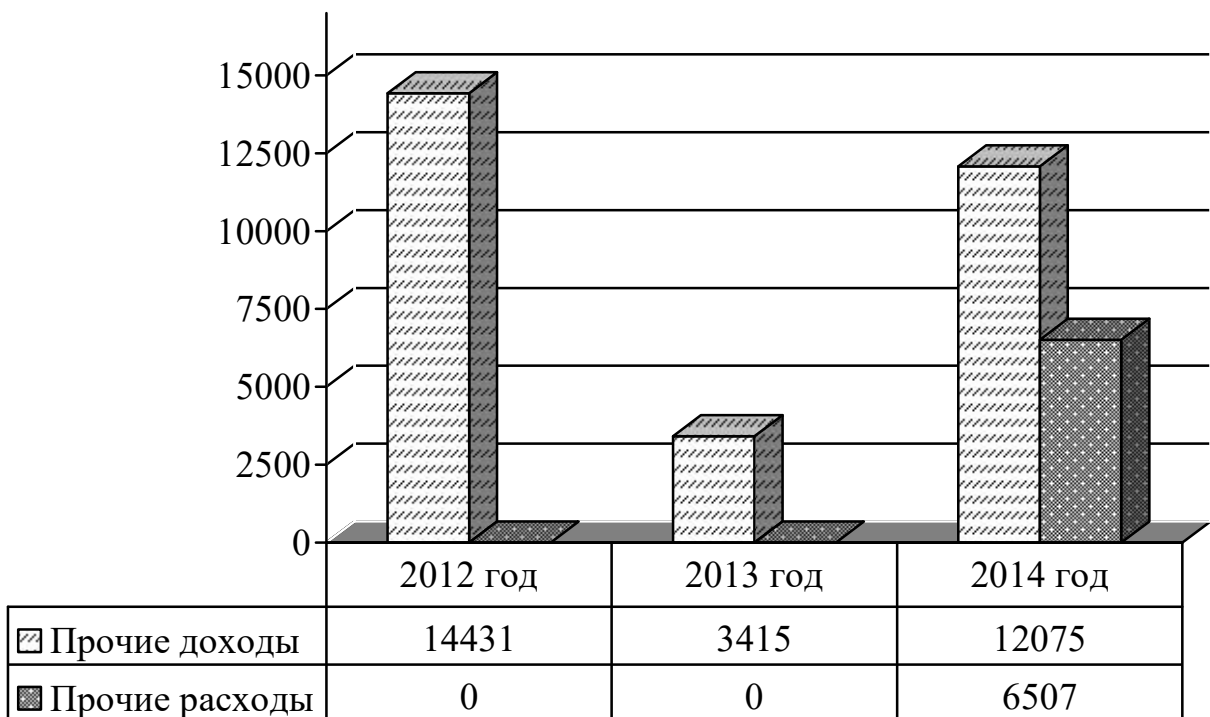
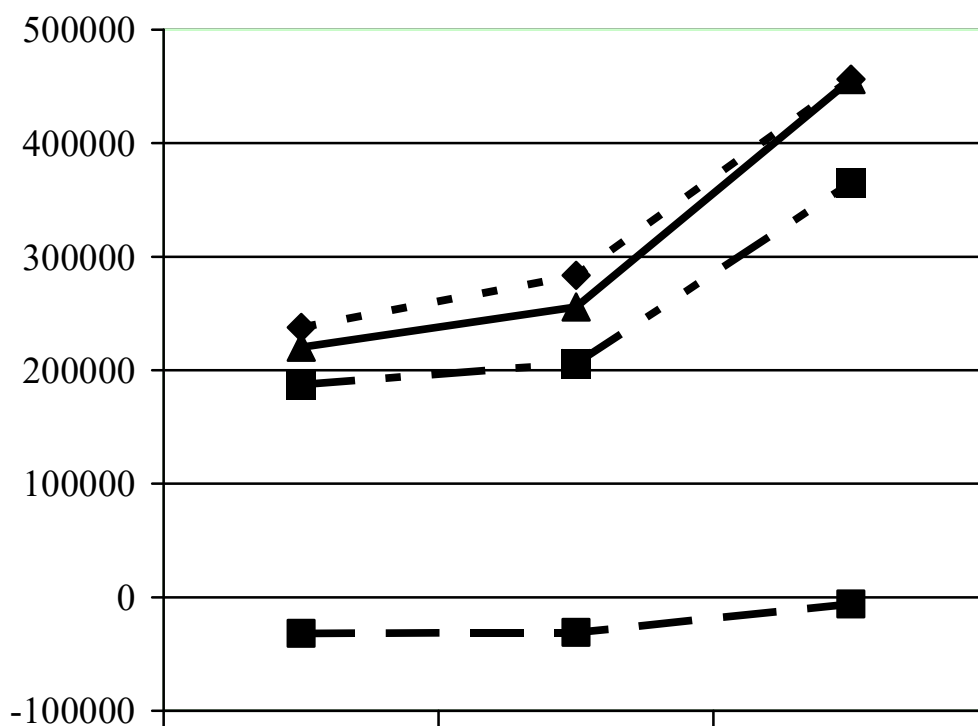


Рисунок 3.2 - Динамика прочих доходов и расходов ООО «БПВЗ»

тыс. руб.



	2012 год	2013 год	2014 год
- ◆ Прибыль от продаж	237810	283510	456291
- ■ Убыток от ФХД	-31843	-31089	-5878
- ▲ Прибыль до налогообложения	220398	255836	455981
- ■ Чистая прибыль	187321	205919	364785

Рисунок 3.3 - Динамика показателей прибыли ООО «БПВЗ»

3.3 Анализ влияния факторов на прибыль предприятия

На величину прибыли организации оказывают влияние разные факторы. По сути, все это факторы финансово-хозяйственной деятельности организации.

Методика расчета факторных влияний на чистую прибыль организации изложена в первой главе настоящей выпускной квалификационной работы (п. 1.5 «Методика анализа финансовых результатов деятельности предприятия»).

Исходные данные для проведения факторного анализа прибыли представле-

ны в таблице 3.2.

3.3.1 Расчет влияния фактора «Выручка от продажи»

По данным экономического отдела предприятия цены на продукцию за период с 2012 по 2013 годы возросли в среднем на 1,9%. Тогда индекс цены составит:

$$J_{ц} = (100 + 1,9) / 100 = 1,019$$

Согласно формуле 1.1, выручка от продажи в 2013 году в сопоставимых ценах будет равна:

$$B^1 = 2057189 / 1,019 = 2018831 \text{ тыс. руб.}$$

Следовательно, выручка от продажи продукции в 2013 году по сравнению с 2012 годом (согласно формуле 1.2) увеличилась за счет роста цены на 38358 тыс. руб.

$$\Delta B^ц = 2057189 - 2018831 = + 38358 \text{ тыс. руб.}$$

$$\Delta B^{\text{кол-во товара}} = B^1 - B_0 \quad (3.1)$$

$$\Delta B^{\text{кол-во товара}} = 2018831 - 1725548 = + 293283 \text{ тыс. руб.}$$

Рост количества реализуемой продукции привел к увеличению выручки в 2013 году на 293283 тыс. руб., а общий прирост выручки (+331641 тыс. руб.) получился как за счет роста объемов производства, так и роста цен на нее (1,9%). В данном случае оба фактора - рост цен на продукцию (качественный) и рост объема реализации (количественный) - оказали положительное влияние на результативный показатель.

									Лист
Изм	Лист	№ докум.	Подпись	Дата					

За период с 2013 по 2014 годы цены на продукцию возросли в среднем на 10,8%. Тогда индекс цены составит:

$$J_{ц} = (100 + 10,8) / 100 = 1,108$$

Согласно формуле 1.1, выручка от продажи в 2014 году в сопоставимых ценах будет равна:

$$B^1 = 2563272 / 1,108 = 2313422 \text{ тыс. руб.}$$

Следовательно, выручка от продажи продукции в 2014 году по сравнению с 2013 годом (согласно формуле 1.2) увеличилась за счет роста цены на 249850 тыс. руб.

$$\Delta B^ц = 2563272 - 2313422 = + 249850 \text{ тыс. руб.}$$

$$\Delta B^{\text{кол-во товара}} = B^1 - B_0 \quad (3.1)$$

$$\Delta B^{\text{кол-во товара}} = 2313422 - 2057189 = + 256233 \text{ тыс. руб.}$$

Рост количества реализуемой продукции привел к увеличению выручки в 2014 году на 256233 тыс. руб., а общий прирост выручки (+506083 тыс. руб.) получился как за счет роста объемов производства, так и роста цен на нее (10,8%). В данном случае оба фактора - рост цен на продукцию (качественный) и рост объема реализации (количественный) - оказали положительное влияние на резуль- тативный показатель.

За период с 2012 по 2014 годы цены на продукцию возросли в среднем на 12,9%. Тогда индекс цены составит:

									Лист
Изм	Лист	№ докум.	Подпись	Дата					

$$J_{ц} = (100 + 12,9) / 100 = 1,129$$

Согласно формуле 1.1, выручка от продажи в 2014 году в сопоставимых ценах будет равна:

$$B^1 = 2563272 / 1,129 = 2270391 \text{ тыс. руб.}$$

Следовательно, выручка от продажи продукции в 2014 году по сравнению с 2012 годом (согласно формуле 1.2) увеличилась за счет роста цены на 292881 тыс. руб.

$$\Delta B^ц = 2563272 - 2270391 = + 292881 \text{ тыс. руб.}$$

$$\Delta B^{\text{кол-во товара}} = 2270391 - 1725548 = + 544843 \text{ тыс. руб.}$$

Рост количества реализуемой продукции привел к увеличению выручки в 2014 году на 544843 тыс. руб., а общий прирост выручки (+837724 тыс. руб.) получился как за счет роста объемов производства, так и роста цен на нее (12,9%). В данном случае также оба фактора - рост цен на продукцию (качественный) и рост объема реализации (количественный) - оказали положительное влияние на резуль- тативный показатель.

3.3.1.1 Расчет влияния фактора «Цена»

По формуле 1.3 определим степень влияния изменения цены на изменение суммы прибыли от продажи.

За период с 2012 по 2013 годы получим:

$$\Delta \Pi^{P(ц)} = (+ 38358 \cdot 13,7817) / 100 = +5286 \text{ тыс. руб.}$$

То есть прирост цен на продукцию в 2013 году по сравнению с 2012 годом в среднем на 1,9% привел к увеличению суммы прибыли от продажи

										Лист
Изм	Лист	№ докум.	Подпись	Дата						

на 5286 тыс. руб.

За период с 2013 по 2014 годы получим:

$$\Delta \Pi^{P(\Pi)} = (+249850 \cdot 13,7814) / 100 = + 34432 \text{ тыс. руб.}$$

То есть прирост цен на продукцию в 2014 году по сравнению с 2013 годом в среднем на 10,8% привел к увеличению суммы прибыли от продажи на 34432 тыс. руб.

Аналогично за период с 2012 по 2014 годы имеем:

$$\Delta \Pi^{P(\Pi)} = (+292881 \cdot 13,7817) / 100 = + 40363 \text{ тыс. руб.}$$

То есть прирост цен на продукцию в 2014 году по сравнению с 2012 годом в среднем на 12,9% привел к увеличению суммы прибыли от продажи на 40363 тыс. руб.

3.3.1.2 Расчет влияния фактора «Количество проданной продукции»

Влияние на сумму прибыли от продажи изменения количества проданной продукции рассчитаем по формуле 1.4.

За период с 2012 по 2013 годы получим:

$$\Delta \Pi^{P(K)} = [(2057189 - 1725548) - 38358] \cdot 13,7817 / 100 = + 40419 \text{ тыс. руб.}$$

Таким образом, влияние получилось положительным, т.е. в результате роста в 2013 году объема полученной выручки в сопоставимых ценах сумма прибыли от продажи увеличилась на 40419 тыс. руб.

За период с 2013 по 2014 годы получим:

$$\Delta \Pi^{P(K)} = [(2563272 - 2057189) - 249850] \cdot 13,7814 / 100 = + 35312 \text{ тыс. руб.}$$

									Лист
Изм	Лист	№ докум.	Подпись	Дата					

Таким образом, влияние получилось положительным, т.е. в результате роста в 2014 году по отношению к 2013 году объема полученной выручки в сопоставимых ценах сумма прибыли от продажи увеличилась на 35312 тыс. руб.

Влияние на сумму прибыли от продажи изменения количества проданной продукции за период с 2012 по 2014 годы составит:

$$\Delta \Pi^{П(К)} = [(2563272 - 1725548) - 292881] \cdot 13,7817 / 100 = + 75088 \text{ тыс. руб.}$$

Таким образом, влияние получилось опять положительным, т.е. в результате роста в 2014 году по отношению к 2012 году объема полученной выручки в сопоставимых ценах сумма прибыли от продажи увеличилась на 75088 тыс. руб., потому что на выручку помимо цены влияет и количество реализуемой продукции.

3.3.2 Расчет влияния фактора «Себестоимость продаж»

Расчет влияния фактора «Себестоимость продаж» определим по формуле 1.5.

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

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

$$\Delta \Pi^{П(С)} = 2057189 \cdot (72,8711 - 73,8554) / 100 = - 20249 \text{ тыс. руб.}$$

Из данных таблицы 3.2 видно, что себестоимость за период с 2013 по 2012 годы увеличилась на 224686 тыс. руб., однако ее уровень по отношению к выручке от продажи уменьшился на 0,9 процентных пункта. Такая экономия средств привела к увеличению суммы прибыли от продажи на 20249 тыс. руб.

За период с 2013 по 2014 годы получим:

$$\Delta \Pi^{П(С)} = 2563272 \cdot (69,8069 - 72,8711) / 100 = - 78543 \text{ тыс. руб.}$$

										Лист
Изм	Лист	№ докум.	Подпись	Дата						

Из данных таблицы 3.2 видно, что себестоимость за период с 2014 по 2013 годы увеличилась на 290246 тыс. руб., однако ее уровень по отношению к выручке от продажи уменьшился на 3,1 процентных пункта. Такая экономия средств привела к увеличению суммы прибыли от продажи на 78543 тыс. руб.

В целом, за весь анализируемый период - с 2012 по 2014 годы - влияние изменения себестоимости проданной продукции на сумму прибыли от продажи составит:

$$\Delta \Pi^{П(С)} = 2563272 \cdot (69,8069 - 73,8554) / 100 = - 103774 \text{ тыс. руб.}$$

Из данных таблицы 3.2 видно, что себестоимость за весь анализируемый период увеличилась на 514932 тыс. руб., однако ее уровень по отношению к выручке от продажи уменьшился на 4 процентных пункта. Такая экономия средств привела к увеличению суммы прибыли от продажи на 103774 тыс. руб.

3.3.3 Расчет влияния фактора «Коммерческие расходы»

Для расчета влияния данного фактора используется формула 1.6.

За период с 2012 по 2013 годы получим:

$$\Delta \Pi^{П(КР)} = 2057189 \cdot (9,1397 - 8,3853) / 100 = +15519 \text{ тыс. руб.}$$

То есть рост уровня коммерческих расходов в общей выручке от продажи продукции на 0,7 процентных пункта привел к снижению суммы прибыли от продажи продукции на 15519 тыс. руб.

За период с 2013 по 2014 годы получим:

$$\Delta \Pi^{П(КР)} = 2563272 \cdot (8,0572 - 9,1397) / 100 = -27747 \text{ тыс. руб.}$$

										Лист
Изм	Лист	№ докум.	Подпись	Дата						

То есть сокращение уровня коммерческих расходов в общей выручке от продажи продукции на 1 процентный пункт привело к увеличению суммы прибыли от продажи продукции на 27747 тыс. руб.

В целом, за период с 2012 по 2014 годы влияние изменения коммерческих расходов на сумму прибыли от продажи составило:

$$\Delta \Pi^{(КР)} = 2563272 \cdot (8,0572 - 8,3853) / 100 = - 8410 \text{ тыс. руб.}$$

Таким образом, за период с 2012 по 2014 годы такой фактор как коммерческие расходы оказывал положительное влияние на сумму прибыли от продаж. Снижение по удельному весу в выручке от реализации на 0,3 процентных пункта привело к увеличению прибыли от продаж на 8410 тыс. руб.

3.3.4 Расчет влияния фактора «Управленческие расходы»

Для расчета влияния данного фактора используется также формула 1.6 с учетом управленческих расходов.

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

$$\Delta \Pi^{(УР)} = 2057189 \cdot (4,2078 - 3,9776) / 100 = + 4735 \text{ тыс. руб.}$$

То есть перерасход по управленческим расходам в 2013 году по сравнению с 2012 годом на 17928 тыс. руб. и повышение их уровня на 0,2 процентных пункта привели к уменьшению суммы прибыли от продажи продукции на 4735 тыс. руб.

За период с 2013 по 2014 годы получим:

$$\Delta \Pi^{(УР)} = 2563272 \cdot (4,3347 - 4,2078) / 100 = + 3253 \text{ тыс. руб.}$$

То есть перерасход по управленческим расходам в 2014 году по сравнению с 2013 годом на 24547 тыс. руб. и повышение их уровня на 0,1 процентного пункта привели к уменьшению суммы прибыли от продажи продукции на 3253 тыс. руб.

										Лист
Изм.	Лист	№ докум.	Подпись	Дата						

Таблица 3.3 - Сводная таблица влияния факторов на чистую прибыль
предприятия за период с 2012 по 2014 годы

в тыс. руб.

Показатели-факторы	Период с 2012 по 2013 годы	Период с 2013 по 2014 годы	Период с 2012 по 2014 годы
1. Количество проданной продукции	+ 40419	+ 35312	+ 75088
2. Изменение цен на реализованную продукцию	+5286	+34432	+40363
3. Себестоимость продаж	+ 20249	+ 78543	+ 103774
4. Коммерческие расходы	- 15519	+ 27747	+ 8410
5. Управленческие расходы	- 4735	- 3253	- 9154
Прибыль от продаж	+ 45700	+ 172781	+ 218481
6. Проценты к получению	-	+ 3074	+ 3074
7. Проценты к уплате	+ 754	+ 22137	+ 22891
8. Доходы от участия в других организациях	-	-	-
9. Прочие доходы	- 11016	+ 8660	- 2356
10. Прочие расходы	-	- 6507	- 6507
Прибыль до налогообложения	+ 35438	+ 200145	+ 235583
11. Налог на прибыль	- 16840	- 41279	- 58119

Лист

Чистая прибыль	+ 18598	+ 158866	+ 177464
-----------------------	---------	----------	----------

Из данных таблицы 3.3 следует, что за период с 2012 по 2013 годы *положительное влияние* на величину чистой прибыли предприятия оказали такие показатели - факторы как увеличение количества проданной продукции, рост цены на продукцию, снижение себестоимости продаж и процентов к уплате.

Отрицательное воздействие на величину чистой прибыли оказали такие показатели - факторы как рост коммерческих и управленческих расходов, снижение прочих доходов и увеличение налога на прибыль.

За период с 2013 по 2014 годы *положительное влияние* на чистую прибыль предприятия оказали такие показатели - факторы как увеличение количества проданной продукции, рост цены на продукцию, процентов к получению и прочих доходов, а также снижение себестоимости продаж, сокращение коммерческих расходов и процентов к уплате.

Отрицательное влияние на величину чистой прибыли оказали такие факторы как рост управленческих и прочих расходов, и величины налога на прибыль.

За весь анализируемый период на величину чистой прибыли *положительное влияние* оказали такие показатели - факторы как увеличение количества проданной продукции, рост цены на продукцию и процентов к получению, а также снижение себестоимости продаж, сокращение коммерческих расходов и процентов к уплате.

Остальные показатели - факторы, такие как увеличение управленческих и прочих расходов, снижение прочих доходов, рост налога на прибыль оказали *негативное влияние* на величину чистой прибыли анализируемого предприятия.

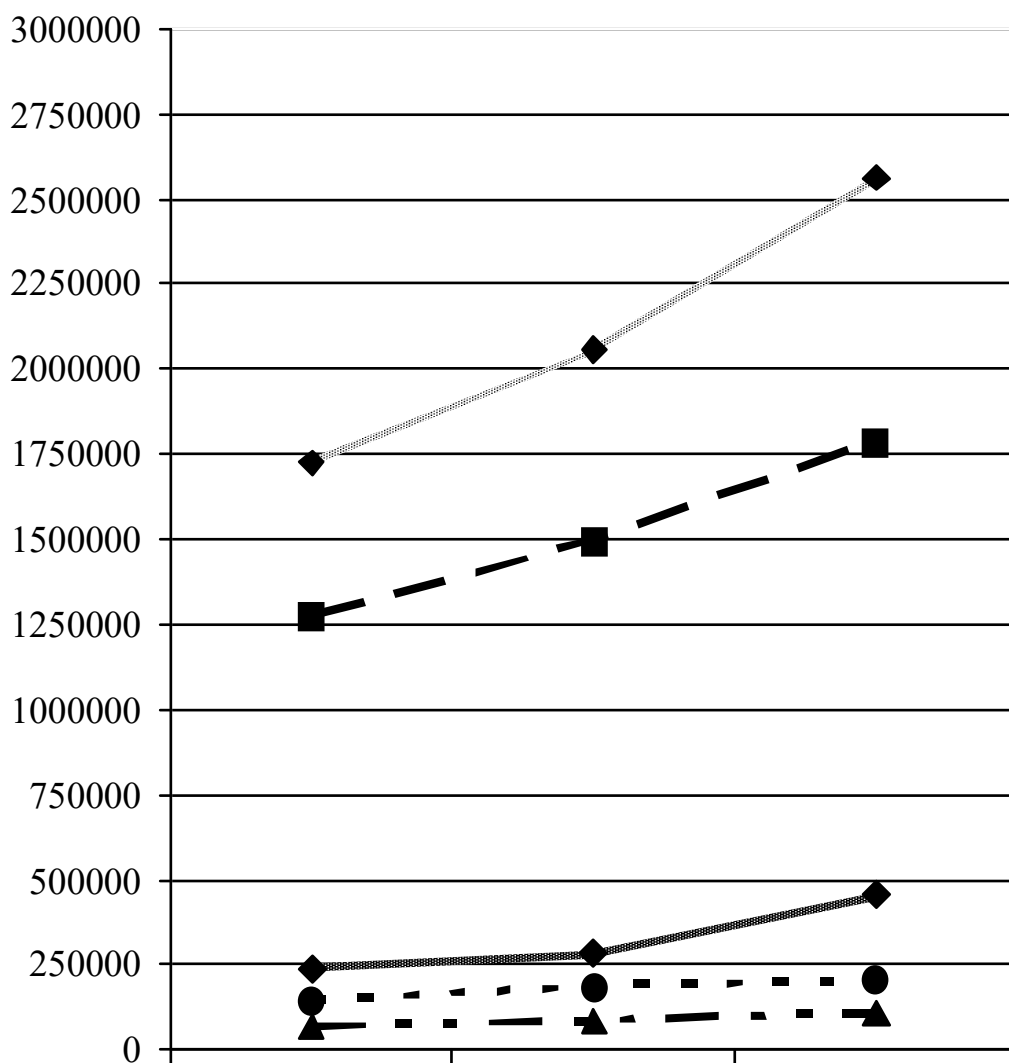
В общей прибыли организации за период, как правило, наибольший удельный вес занимает прибыль от производства и реализации продукции, поэтому оценке данного показателя в экономическом анализе уделяется большое внимание.

Динамику величины прибыли в общем объеме реализации и факторов, влияющих на нее, наиболее наглядно отражают диаграммы, представленные на рисунках 3.4 и 3.5.

										Лист
Изм.	Лист	№ докум.	Подпись	Дата						

тыс.

руб.



	2012 год	2013 год	2014 год
◆ Выручка от продаж	1725548	2057189	2563272
■ Себестоимость продаж	1274410	1499096	1789342
● Коммерческие расходы	144693	188020	206529
▲ Управленческие расходы	68635	86563	111110
◆ Прибыль от продаж	237810	283510	456291

Рисунок 3.4 - Динамика прибыли от продаж и факторов, влияющих на нее

Тыс. руб.

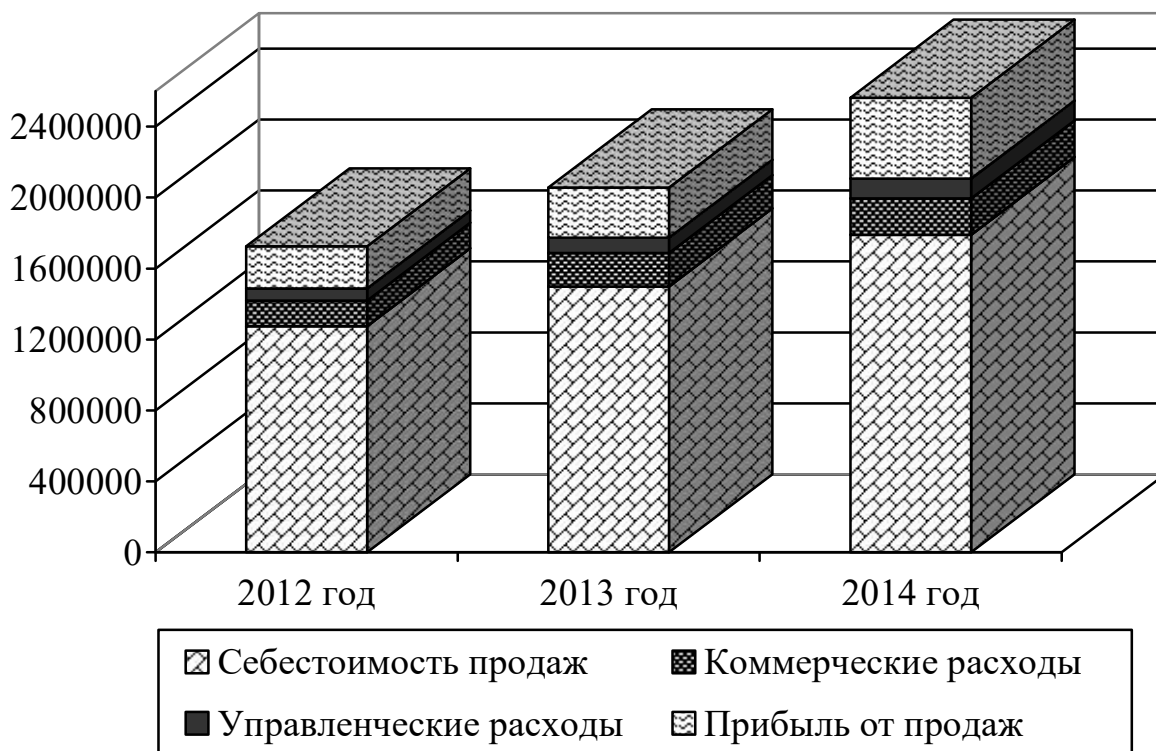


Рисунок 3.5 - Динамика величины прибыли в общем объеме реализации

3.4 Анализ рентабельности предприятия

Эффективность работы предприятия в целом характеризуют показатели рентабельности. Расчёт показателей рентабельности представлен ниже:

- рентабельность всей товарной продукции:
 - 2012 год: $R_{пд} = 237810 / 1274410 * 100\% = 18,7\%$;
 - 2013 год: $R_{пд} = 283510 / 1499096 * 100\% = 18,9\%$;
 - 2014 год: $R_{пд} = 456291 / 1789342 * 100\% = 25,5\%$.
- рентабельность продаж (оборота):
 - 2012 год: $R_o = 237810 / 1725548 * 100\% = 13,8\%$;
 - 2013 год: $R_o = 283510 / 2057189 * 100\% = 13,8\%$;

2014 год: $R_o = 456291 / 2563272 * 100\% = 17,8\%$.

- рентабельность собственного капитала:

2012 год: $R_k = 187321 / 666463 * 100\% = 28,1\%$;

2013 год: $R_k = 205919 / 960066 * 100\% = 21,4\%$;

2014 год: $R_k = 364785 / 1361354 * 100\% = 26,8\%$.

Приведённые расчёты сведём в таблицу 3.4.

Таблица 3.4 - Показатели рентабельности

Показатели	2012 год	2013 год	2014 год	Отклонение (+, -)		
				2013 от 2012	2014 от 2013	2014 от 2012
Рентабельность продукции, %	18,7	18,9	25,5	0,2	6,6	6,8
Рентабельность продаж, %	13,8	13,8	17,8	-	4,0	4,0
Рентабельность собственного капитала, %	28,1	21,4	26,8	-6,7	5,4	-1,3

Как следует из данных таблицы 3.4, первые два показателя рентабельности имеют положительную динамику. Рентабельность продукции увеличилась на 6,8%п, а рентабельность продаж - на 4%п. Причина такой тенденции – рост прибыли от продажи продукции. Характерно то, что в 2013 году рентабельность продаж осталась на уровне 2012 года.

Рентабельность капитала в целом за период сократилась на 1,3%п и составила 26,8% на конец 2014 года. Согласно этому показателю, наиболее эффективно предприятие работало и имело большую доходность по различным направлениям деятельности и наилучшую окупаемость затрат в 2012 году.

Наиболее наглядно динамику показателей рентабельности отражает диаграм-

										Лист
Изм	Лист	№ докум.	Подпись	Дата						

Из этой факторной модели следует, что на рентабельность продаж влияют те же факторы, что и на прибыль от продажи. Чтобы определить, как каждый фактор повлиял на рентабельность продаж, необходимо осуществить следующие расчеты.

В приводимых ниже формулах использованы следующие обозначения:

V_1 и V_0 - отчетная и базисная выручка;

C_1 и C_0 - отчетная и базисная себестоимость;

KP_1 и KP_0 - отчетные и базисные коммерческие расходы;

$УР_1$ и $УР_0$ - отчетные и базисные управленческие расходы;

3.5.1 Расчёт влияния изменения выручки от продажи на рентабельность продаж

Для расчёта влияния данного фактора используется формула (3.3):

$$\Delta P^{P(B)} = [(V_1 - C_0 - KP_0 - УР_0) / V_1 - (V_0 - C_0 - KP_0 - УР_0) / V_0] * 100 \% \quad (3.3)$$

за период с 2012 по 2013 годы:

$$\begin{aligned} \Delta P^{P(B)} &= [(2057189 - 1274410 - 144693 - 68635) / 2057189 - \\ &- (1725548 - 1274410 - 144693 - 68635) / 1725548] * 100 \% = \\ &= 27,7\% - 13,8\% = 13,9\%. \end{aligned}$$

за период с 2013 по 2014 годы:

$$\begin{aligned} \Delta P^{P(B)} &= [(2563272 - 1499096 - 188020 - 86563) / 2563272 - \\ &- (2057189 - 1499096 - 188020 - 86563) / 2057189] * 100 \% = \\ &= 30,8\% - 13,8\% = 17\%. \end{aligned}$$

за период с 2012 по 2014 годы:

$$\begin{aligned} \Delta P^{P(B)} &= [(2563272 - 1274410 - 144693 - 68635) / 2563272 - \\ &- (1725548 - 1274410 - 144693 - 68635) / 1725548] * 100 \% = \end{aligned}$$

										Лист
Изм	Лист	№ докум.	Подпись	Дата						

$$= 42\% - 13,8\% = 28,2\%.$$

3.5.2 Расчёт влияния изменения себестоимости продаж на рентабельность продаж

Для расчёта влияния данного фактора используется формула (3.4):

$$\Delta P^{P(C)} = (B_1 - C_1 - KP_0 - UP_0) / B_1 - (B_1 - C_0 - KP_0 - UP_0) / B_1 * 100\% \quad (3.4)$$

за период с 2012 по 2013 годы:

$$\begin{aligned} \Delta P^{P(C)} &= [(2057189 - 1499096 - 144693 - 68635) / 2057189 - \\ &- (2057189 - 1274410 - 144693 - 68635) / 2057189] * 100 \% = \\ &= 16,8\% - 27,7\% = -10,9\%. \end{aligned}$$

за период с 2013 по 2014 годы:

$$\begin{aligned} \Delta P^{P(C)} &= [(2563272 - 1789342 - 188020 - 86563) / 2563272 - \\ &- (2563272 - 1499096 - 188020 - 86563) / 2563272] * 100 \% = \\ &= 19,5\% - 30,8 \% = -11,3\%. \end{aligned}$$

за период с 2012 по 2014 годы:

$$\begin{aligned} \Delta P^{P(C)} &= [(2563272 - 1789342 - 144693 - 68635) / 2563272 - \\ &- (2563272 - 1274410 - 144693 - 68635) / 2563272] * 100 \% = \\ &= 21,9 \% - 42 \% = -20,1\%. \end{aligned}$$

3.5.3 Расчёт влияния изменения коммерческих расходов на рентабельность продаж

Для расчёта влияния данного фактора используется формула (3.5):

$$\Delta P^{P(KP)} = (B_1 - C_1 - KP_1 - UP_0) / B_1 - (B_1 - C_1 - KP_0 - UP_0) / B_1 * 100\% \quad (3.5)$$

за период с 2012 по 2013 годы:

									Лист
Изм	Лист	№ докум.	Подпись	Дата					

$$\Delta P^{P(KP)} = [(2057189 - 1499096 - 188020 - 68635) / 2057189 - (2057189 - 1499096 - 144693 - 68635) / 2057189] * 100 \% = 14,7\% - 16,8\% = - 2,1\%.$$

за период с 2013 по 2014 годы:

$$\Delta P^{P(KP)} = [(2563272 - 1789342 - 206529 - 86563) / 2563272 - (2563272 - 1789342 - 188020 - 86563) / 2563272] * 100 \% = 18,8\% - 19,5\% = - 0,7\%.$$

за период с 2012 по 2014 годы:

$$\Delta P^{P(KP)} = [(2563272 - 1789342 - 206529 - 68635) / 2563272 - (2563272 - 1789342 - 144693 - 68635) / 2563272] * 100 \% = 19,5\% - 21,9\% = - 2,4\%.$$

3.5.4 Расчёт влияния изменения управленческих расходов на рентабельность продаж

Для расчёта влияния данного фактора используется формула (3.6):

$$\Delta P^{P(YP)} = (B_1 - C_1 - KP_1 - UP_1) / B_1 - (B_1 - C_1 - KP_1 - UP_0) / B_1 * 100\% \quad (3.6)$$

за период с 2012 по 2013 годы:

$$\Delta P^{P(YP)} = [(2057189 - 1499096 - 188020 - 86563) / 2057189 - (2057189 - 1499096 - 188020 - 68635) / 2057189] * 100 \% = 13,8\% - 14,7\% = - 0,9\%.$$

за период с 2013 по 2014 годы:

$$\Delta P^{P(YP)} = [(2563272 - 1789342 - 206529 - 111110) / 2563272 - (2563272 - 1789342 - 206529 - 86563) / 2563272] * 100 \% = 17,8\% - 18,8\% = - 1,0\%.$$

за период с 2012 по 2014 годы:

						Лист
Изм.	Лист	№ докум.	Подпись	Дата		

$$\Delta P^{P(YP)} = [(2563272 - 1789342 - 206529 - 111110) / 2563272 - (2563272 - 1789342 - 206529 - 68635) / 2563272] * 100 \% = 17,8\% - 19,5\% = - 1,7\%.$$

Совокупное влияние факторов определяется по формуле (3.7):

$$\Delta P^P = \Delta P^{P(B)} + \Delta P^{P(C)} + \Delta P^{P(KP)} + \Delta P^{P(YP)} \quad (3.7)$$

Таким образом, получим:

за период с 2012 по 2013 годы:

$$\Delta P^P = 13,9\% + (-10,9\%) + (-2,1\%) + (-0,9) = 0\%$$

за период с 2013 по 2014 годы:

$$\Delta P^P = 17\% + (-11,3\%) + (-0,7\%) + (-1,0) = + 4\%$$

за период с 2012 по 2014 годы:

$$\Delta P^P = 28,2\% + (-20,1\%) + (-2,4\%) + (-1,7) = + 4\%$$

Рентабельность продаж в 2013 году по сравнению с 2012 годом не изменилась и осталась на прежнем уровне, в 2014 году по сравнению с 2013 годом она возросла на 4%п., и в целом за три года увеличилась также на 4%п. (таблица 3.4).

В таблице 3.5 приведены расчёты влияния факторов на рентабельность продаж за каждый анализируемый период.

Таблица 3.5 - Сводная таблица влияния факторов на рентабельность продаж за период с 2012 по 2014 годы, %

Показатели-факторы	Период с 2012 по 2013 годы	Период с 2013 по 2014 годы	Период с 2012 по 2014 годы
1. Выручка от продажи	+13,9	+17,0	+28,2
2. Себестоимость продаж	-10,9	-11,3	-20,1

Проведение анализа поможет, прежде всего, выявить те свойства пивной продукции, которым потребитель отдает предпочтение, и при этом учитывать тот факт, что различные группы потребителей одного и того же сорта пива могут предъявлять к нему разные по своему характеру требования. То, что требуется конкретному конечному потребителю в отношении свойств и особенностей пива, для производителя и продавца складывается в понятие конкурентоспособности пивной продукции, и задача Бочкаревского пивоваренного завода – добиться соответствующего уровня запросам конкретного рынка и конкретных потребителей.

Необходимо усилить маркетинг во всех торговых каналах:

- канале on-trade (разливное пиво);
- off-trade (фасованное пиво);
- канал РКА (ключевая розница);
- непивной канал.

Предположим, что в результате модификации пивной кроненпробки на кроненпробку вида «ринг-пул» объём продаж увеличится на 1%.

Тогда, основные показатели деятельности предприятия составят:

Выручка от продажи продукции в 2014 году (основная таблица, строка 1) - 2563272 тыс. руб.

Выручка от продажи продукции после мероприятия:

$$2563272 * 1,01 = 2588905 \text{ тыс. руб.}$$

При новой выручке от продаж прогнозируемая прибыль от продаж составит (формула 4.1):

$$\Pi_1 = V_1 - C_0 - KР_0 - УР_0 - Зс, \quad (4.1)$$

где Π_1 - прибыль от продаж после внедрения мероприятия, тыс. руб.;

V_1 - выручка от продаж после внедрения мероприятия, тыс. руб.;

C_0 - себестоимость продаж отчетного года, т. руб. (основ. табл., строка 2);

$KР_0$ - коммерческие расходы отчетного года, т. руб. (основ. табл., строка 3);

$УР_0$ - управленческие расходы отчетного года, т. руб. (основ. табл., строка 4);

$Зс$ - затраты на мероприятие, тыс. руб.

									Лист
Изм	Лист	№ докум.	Подпись	Дата					

Таким образом, получим:

$$\Pi_1 = 2588905 - 1789342 - 206529 - 111110 - 253 = 481671 \text{ тыс. руб.}$$

Тогда, экономический эффект по прибыли составит (формула 4.2):

$$\mathcal{E}_\Pi = \Pi_1 - \Pi_0, \quad (4.2)$$

где \mathcal{E}_Π - экономический эффект, тыс. руб.;

Π_1 - прибыль от продаж после внедрения мероприятия, тыс. руб.;

Π_0 - прибыль от продаж отчетного года, тыс. руб. (основная табл., строка 5);

$$\mathcal{E}_\Pi = 481671 - 456291 = 25380 \text{ тыс. руб.}$$

Рентабельность продукции после внедрения мероприятия рассчитаем по формуле (4.3).

$$R_1 = \Pi_1 / (C_0 + Zc) * 100\% \quad (4.3)$$

где R_1 - рентабельность продукции после внедрения мероприятия, тыс. руб.;

Π_1 - прибыль от продаж после внедрения мероприятия, тыс. руб.;

C_0 - себестоимость продаж отчетного года, тыс. руб.;

Zc - затраты на мероприятие, тыс. руб.

$$R_1 = 481671 / (1789342 + 253) * 100\% = 26,9\%$$

Тогда, экономический эффект по рентабельности составит (формула 4.4):

$$\mathcal{E}_R = R_1 - R_0, \quad (4.4)$$

где \mathcal{E}_R - экономический эффект, тыс. руб.;

R_1 - рентабельность продукции после внедрения мероприятия, %;

R_0 - рентабельность продукции отчетного года, % (основная табл., строка 6).

$$\mathcal{E}_R = 26,9 - 25,5 = 1,4\%$$

Таким образом, в результате модификации пивной кроненпробки на кронен-

									Лист
Изм	Лист	№ докум.	Подпись	Дата					

Основу премикса составляют 5 витаминов (В₁, В₃, В₆, РР, С), которые являются высокоэффективным средством нормализации обмена веществ, восстановления биохимических показателей витаминной обеспеченности и оптимально способствуют повышению выносливости и устойчивости организма к заболеваниям (таблица 4.1). Витаминный премикс НПО «Русская инновационная компания» полностью соответствует как требованиям Министерства здравоохранения и социальной защиты, так и сформировавшимся понятиям потребителей о его пользе для здоровья.

Значимость этого комплекса для организма переоценить невозможно. Каждый из перечисленных витаминов и весь комплекс оказывают огромное влияние на здоровье человека. Улучшение самочувствия отмечается уже после нескольких дней регулярного употребления. Немаловажно то, что напиток, производимый на основе этого премикса, не обладает допинговой активностью, и его можно употреблять спортсменам для восстановления микронутриентного баланса и физических сил.

Таблица 4.1 - Характеристика витаминного комплекса

Витамин	Содержание в 250 мл напитка, мг, не менее	% от суточной потребности в 250 мл напитка (для взрослых)
В ₁	0,625	42,5
В ₃	5	72,5
В ₆	1,25	62,5
РР	13,75	70
С	3,25	5

На 1000 л витаминизированного напитка расходуется 0,32 кг премикса. Причем, производителю бесплатно предоставляются:

- полный комплект нормативно-технической документации, и результаты опытно-экспериментальных работ;
- пробный образец премикса и консультации по совершенствованию качества

напитков и рецептур;

- информационная поддержка рекламной кампании.

Для производства функциональных напитков важен такой фактор, как адаптивность к экологическим и климатическим условиям России, учет структуры питания россиян. Все это в полной мере учтено в премиксе НПО «Русской инновационной компании».

Как показывает опыт, производство витаминизированного напитка в количестве 10% от общего объема производимой предприятием продукции предполагает увеличение оборотов денежных средств организации до 30%.

Таким образом, применение премикса для производства витаминизированных газированных напитков ООО «БПВЗ» будет способствовать:

- 1) увеличению спроса на продукцию;
- 2) увеличению денежных оборотов предприятия;
- 3) получению дополнительной прибыли с каждой единицы готовой продукции;
- 4) приоритету при заключении договоров поставки с лечебно – профилактическими и оздоровительными учреждениями;
- 5) созданию имиджа предприятия, заботящегося о здоровье нации;
- 6) укреплению своих позиций на имеющихся рынках сбыта;
- 7) привлечению новых потребителей из числа людей, заботящихся о своем здоровье;
- 8) поставке своей продукции спортивным учреждениям и организациям.

Предположим, что в результате внедрения данного мероприятия объём продаж увеличится на 1,5%.

Тогда, основные показатели деятельности предприятия составят:

Выручка от продажи продукции в 2014 году (основная таблица, строка 1) - 2563272 тыс. руб.

Выручка от продажи продукции после мероприятия:

$$2563272 * 1,015 = 2601721 \text{ тыс. руб.}$$

									Лист
Изм	Лист	№ докум.	Подпись	Дата					

При новой выручке от продаж прогнозируемая прибыль от продаж составит (формула 4.1):

$$\Pi_1 = V_1 - C_0 - KР_0 - УР_0 - Зс, \quad (4.1)$$

где Π_1 - прибыль от продаж после внедрения мероприятия, тыс. руб.;

V_1 - выручка от продаж после внедрения мероприятия, тыс. руб.;

C_0 - себестоимость продаж отчетного года, т. руб. (основ. табл., строка 2);

$KР_0$ - коммерческие расходы отчетного года, т. руб. (основ. табл., строка 3);

$УР_0$ - управленческие расходы отчетного года, т. руб. (основ. табл., строка 4);

$Зс$ - затраты на мероприятие, тыс. руб.

Таким образом, получим:

$$\Pi_1 = 2601721 - 1789342 - 206529 - 111110 - 385 = 494355 \text{ тыс. руб.}$$

Тогда, экономический эффект по прибыли составит (формула 4.2):

$$\text{Э}_{\Pi} = \Pi_1 - \Pi_0, \quad (4.2)$$

где Э_{Π} - экономический эффект, тыс. руб.;

Π_1 - прибыль от продаж после внедрения мероприятия, тыс. руб.;

Π_0 - прибыль от продаж отчетного года, тыс. руб. (основная табл., строка 5);

$$\text{Э}_{\Pi} = 494355 - 456291 = 38064 \text{ тыс. руб.}$$

Рентабельность продукции после внедрения мероприятия рассчитаем по формуле (4.3).

$$R_1 = \Pi_1 / (C_0 + Зс) * 100\% \quad (4.3)$$

где R_1 - рентабельность продукции после внедрения мероприятия, тыс. руб.;

Π_1 - прибыль от продаж после внедрения мероприятия, тыс. руб.;

									Лист
Изм	Лист	№ докум.	Подпись	Дата					

C_0 - себестоимость продаж отчетного года, тыс. руб.;

Z_c - затраты на мероприятие, тыс. руб.

$$R_1 = 494355 / (1789342 + 385) * 100\% = 27,6\%$$

Тогда, экономический эффект по рентабельности составит (формула 4.4):

$$\mathcal{E}_R = R_1 - R_0, \quad (4.4)$$

где \mathcal{E}_R - экономический эффект, тыс. руб.;

R_1 - рентабельность продукции после внедрения мероприятия, %;

R_0 - рентабельность продукции отчетного года, % (основная табл., строка б).

$$\mathcal{E}_R = 27,6 - 25,5 = 2,1\%$$

Таким образом, в результате производства безалкогольных напитков, обогащенных витаминными премиксами, ООО «Бочкаревский пивоваренный завод» увеличит свою прибыль на 38064 тыс. руб. или 8,3% при увеличении рентабельности продукции на 2,1%.

4.3 Производство функциональных квасов, изготавливаемых из растительного сырья

К функциональным продуктам относятся пищевые продукты, предназначенные для систематического употребления в составе пищевых рационов, сохраняющие и улучшающие здоровье и снижающие риск развития заболеваний, связанных с питанием, благодаря наличию в их составе функциональных ингредиентов, обладающих способностью оказывать благоприятное воздействие на одну или несколько физиологических функций и метаболических реакций организма человека. А безалкогольные напитки - одна из перспективных групп продуктов для обогащения функциональными ингредиентами.

									Лист
Изм	Лист	№ докум.	Подпись	Дата					

В настоящее время проведены многочисленные исследования по разработке функциональных безалкогольных напитков направленного действия на основе преимущественно местного растительного сырья, обладающего общеукрепляющими и противовоспалительными свойствами.

Сочетание различного лекарственно-технического сырья с широким спектром его фармацевтического применения позволяет создавать напитки, обладающие теми же свойствами, что и сырье, используемое для их приготовления.

Это следующие виды растительного сырья:

- зверобой продырявленный;
- календула лекарственная;
- крапива двудомная;
- липа сердцевидная;
- мята перечная;
- корень одуванчика;
- тысячелистник обыкновенный.

Растительное сырье из функциональных ингредиентов содержит:

- зверобой продырявленный - флавоноиды, дубильные вещества, каротин, эфирное масло, никотиновую и аскорбиновую кислоты, витамины Р и РР, холин, антоцианы, сапонины, спирты, следы алкалоидов и другие соединения. Зверобой обладает спазмолитическими, капилляроукрепляющими, антибактериальными и противовоспалительными свойствами. Препараты зверобоя широко применяют при заболеваниях желудочно-кишечного тракта;

- календула лекарственная - каротин, рубиксантин, флавохром, флавоксантин, углеводороды парафинового ряда, тритерпеновые гликозиды, смолы, слизистые и горькие вещества, органические кислоты, аскорбиновую кислоту, витамины. Основные свойства календулы - противовоспалительные, ранозаживляющие, бактерицидные. В литературе имеются сведения о противоопухолевом действии препаратов календулы;

- крапива двудомная - дубильные белковые вещества, витамин К и аскорбиновую кислоту, пантотеновую кислоту, каротиноиды, хлорофилл, ситостерин,

									Лист
Изм	Лист	№ докум.	Подпись	Дата					

гистамин, соли железа. Препараты крапивы нормализуют в организме липидный обмен, обладают гемостатическими, желчегонными, противовоспалительными, сосудосуживающими свойствами;

- липа сердцевидная – сапонины, флавоноиды, аскорбиновую кислоту каротин, эфирное масло. Препараты из соцветий липы усиливают секрецию желудочного сока, увеличивают желчеобразование, обладают патогенными противомикробными, противовоспалительными свойствами;

- мята перечная - эфирное масло (не менее 2%), органические кислоты, дубильные вещества, флавоноиды, каротин, бетаин, микроэлементы (медь, марганец, стронций и др.). Мята обладает успокаивающими, желчегонными, антисептическими, болеутоляющими свойствами, а также усиливает секрецию пищеварительных желез, улучшает аппетит, оказывает спазмолитическое действие;

- одуванчик лекарственный - тритерпеновые соединения, каротин, инсулин, никотиновую кислоту, органические кислоты, фенолкарбоновые кислоты, витамины РР и В₁, микроэлементы. Корни одуванчика применяют для возбуждения аппетита и улучшения пищеварения, как желчегонное и спазмолитическое средство;

- тысячелистник обыкновенный - содержит эфирное масло, сложные эфиры, дубильные вещества, аминокислоты, органические кислоты, каротин, витамин К, аскорбиновую кислоту, горькие вещества. Тысячелистник обладает спазмолитическими, противовоспалительными, антиаллергическими, бактерицидными, ранозаживляющими свойствами.

При производстве квасов на определенной стадии добавляют водные экстракты вышеперечисленного сырья. Поэтому внедрение данной технологии происходит в кратчайшие сроки, без серьезных затрат; запуск осуществляется на базе имеющихся мощностей без переоборудования и изменения технологического цикла предприятия.

Предположим, что в результате внедрения данного мероприятия объем продаж увеличится на 1,2%.

Тогда, основные показатели деятельности предприятия составят:

										Лист
Изм	Лист	№ докум.	Подпись	Дата						

Выручка от продажи продукции в 2014 году (основная таблица, строка 1) - 2563272 тыс. руб.

Выручка от продажи продукции после мероприятия:

$$2563272 * 1,012 = 2594031 \text{ тыс. руб.}$$

При новой выручке от продаж прогнозируемая прибыль от продаж составит (формула 4.1):

$$\Pi_1 = V_1 - C_0 - KР_0 - УР_0 - Зс, \quad (4.1)$$

где Π_1 - прибыль от продаж после внедрения мероприятия, тыс. руб.;

V_1 - выручка от продаж после внедрения мероприятия, тыс. руб.;

C_0 - себестоимость продаж отчетного года, т. руб. (основ. табл., строка 2);

$KР_0$ - коммерческие расходы отчетного года, т. руб. (основ. табл., строка 3);

$УР_0$ - управленческие расходы отчетного года, т. руб. (основ. табл., строка 4);

$Зс$ - затраты на мероприятие, тыс. руб.

Таким образом, получим:

$$\Pi_1 = 2594031 - 1789342 - 206529 - 111110 - 115 = 486935 \text{ тыс. руб.}$$

Тогда, экономический эффект по прибыли составит (формула 4.2):

$$\text{Э}_{\Pi} = \Pi_1 - \Pi_0, \quad (4.2)$$

где Э_{Π} - экономический эффект, тыс. руб.;

Π_1 - прибыль от продаж после внедрения мероприятия, тыс. руб.;

Π_0 - прибыль от продаж отчетного года, тыс. руб. (основная табл., строка 5);

$$\text{Э}_{\Pi} = 486935 - 456291 = 30644 \text{ тыс. руб.}$$

Рентабельность продукции после внедрения мероприятия рассчитаем по формуле (4.3).

$$R_1 = \Pi_1 / (C_0 + Зс) * 100\% \quad (4.3)$$

где R_1 - рентабельность продукции после внедрения мероприятия, тыс. руб.;

									Лист
Изм	Лист	№ докум.	Подпись	Дата					

P_1 - прибыль от продаж после внедрения мероприятия, тыс. руб.;

C_0 - себестоимость продаж отчетного года, тыс. руб.;

Z_c - затраты на мероприятие, тыс. руб.

$$R_1 = 486935 / (1789342 + 115) * 100\% = 27,2\%$$

Тогда, экономический эффект по рентабельности составит (формула 4.4):

$$\mathcal{E}_R = R_1 - R_0, \quad (4.4)$$

где \mathcal{E}_R - экономический эффект, тыс. руб.;

R_1 - рентабельность продукции после внедрения мероприятия, %;

R_0 - рентабельность продукции отчетного года, % (основная табл., строка 6).

$$\mathcal{E}_R = 27,2 - 25,5 = 1,7\%$$

Таким образом, в результате производства функциональных квасов, изготавливаемых из растительного сырья ООО «Бочкаревский пивоваренный завод» увеличит свою прибыль на 30644 тыс. руб. или 6,7% при увеличении рентабельности продукции на 1,7%.

Экономические результаты от реализации всех предложенных мероприятий представлены в таблице 4.2.

Таблица 4.2 - Экономические результаты от реализации мероприятий

Показатели	До мероприятий	После мероприятий	Отклонение	
			+/-	%
1. Выручка от продажи продукции, тыс. руб.	2563272	2658113	+94841	103,7
2. Себестоимость продаж, тыс. руб.	1789342	1790095	+753	100,04
3. Коммерческие расходы, тыс. руб.	206529	206529	-	100,0
4. Управленческие расходы, тыс. руб.	111110	111110	-	100,0
5. Прибыль от продаж, тыс. руб.	456291	550379	+94088	120,6

									Лист
Изм	Лист	№ докум.	Подпись	Дата					

6. Рентабельность продукции, %	25,5	30,7	+5,2	120,4
--------------------------------	------	------	------	-------

Данные таблицы 4.2 свидетельствуют о том, что выручка от продажи продукции в результате внедрения предложенных мероприятий может увеличиться на 94841 тыс. руб. или 3,7%, прибыль от продаж возрасти на 94088 тыс. руб. или 20,6%, а рентабельность продукции - на 5,2 процентных пункта или 20,4%.

Общий экономический эффект от предложенных мероприятий представлен в таблице 4.3.

Таблица 4.3 - Экономический эффект от мероприятий

Мероприятия	Экономический эффект
1 Модификация пивной кроненпробки на пробку вида «ринг-пул»	Позволит улучшить финансовые результаты деятельности завода путем перехода традиционной кроненпробки на пробку вида «ринг-пул» для пива в стеклотылке емкостью 0,5 литра из «среднеценового» и «экономичного» сегментов: 1: ↑ П _{от продаж} – на 25380 тыс. руб. или 5,6%. ↑ R _{прод} – на 1,4% пункта или 5,5%.
2 Обогащение безалкогольных напитков витаминными комплексами (премиксами)	Позволит улучшить финансовые результаты деятельности завода за счет: - внедрения новой технологии на базе имеющихся мощностей без переоборудования и изменения технологического цикла предприятия; - расширения ассортимента путем выпуска витаминизированных и функциональных напитков;
3 Производство функциональных квасов, изготавливаемых из растительного сырья	- организации регулярных поставок витаминизированных и функциональных напитков на производства с вредными условиями труда, а также в спортивные, детские, медицинские, санаторно-курортные и другие учреждения. 2: ↑ П _{от продаж} – на 38064 тыс. руб. или 8,3%. ↑ R _{прод} – на 2,1% пункта или 8,2%. 3: ↑ П _{от продаж} – на 30644 тыс. руб. или 6,7%. ↑ R _{прод} – на 1,7% пункта или 6,7%.
Увеличение финансовых результатов от внедрения планируемых мероприятий	↑ П _{от продаж} – на 94088 тыс. руб. или 20,6%. ↑ R _{прод} – на 5,2% п. или 20,4%.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В первой главе выпускной квалификационной работы были рассмотрены методологические основы анализа финансовых результатов деятельности предприятия, в частности, представлены виды прибыли, показатели рентабельности и классификация доходов предприятия, изучены механизмы формирования, налогообложения и распределения прибыли, рассмотрена комплексная методика анализа финансовых результатов деятельности предприятия и источники их увеличения.

Во второй главе выпускной квалификационной работы была рассмотрена организационно-экономическая характеристика ООО «Бочкаревский пивоваренный завод», а именно, представлена краткая информация и правовой аспект деятельности завода, его социальная и маркетинговая деятельности, производственная и организационная структуры, ассортимент выпускаемой продукции, а также рассчитаны и проанализированы основные технико-экономические показатели производственно-хозяйственной деятельности и финансового состояния предприятия за три года.

В третьей главе выпускной квалификационной работы был проведен анализ динамики показателей прибыли и ее структуры, а также факторный анализ прибыли и рентабельности предприятия, в частности, проанализировано влияние на эти показатели выручки от продажи продукции в зависимости от изменения цены и количества проданной продукции, себестоимости продаж, коммерческих и управленческих расходов.

В четвертой главе были предложены возможные пути улучшения финансовых результатов деятельности предприятия, а именно, модификация пивной кроу-пробки на пробку вида «ринг-пул», обогащение безалкогольных напитков витаминными комплексами (премиксами), производство функциональных квасов, изготавливаемых из растительного сырья. Ожидаемый прогнозируемый эффект от реализации данных мероприятий может составить 94088 тыс. руб. или 20,6% увеличения прибыли от продаж.

									Лист
Изм	Лист	№ докум.	Подпись	Дата					

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1 Алешин В.А., Давыденко И.Г., Зотова А.И. Экономический анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия: Учебное пособие. - М.: КноРус. - 2016. - 376 с.

2 Аскеров П.Ф., Цветков И.А., Кибиров Х.Г. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности организации: Учебное пособие. - М.: ИНФРА - М, 2015. - 176 с.

3 Артеменко В.Г., Беллендир Т.В. Финансовый анализ: Учебное пособие. - 5-е изд., перераб. и доп. - М.: Издательство «Дело и Сервис»; Новосибирск: Издательский дом «Сибирское соглашение», 2014. - 423 с.

4 Баканов М.И., Шеремет А.Д. Теория экономического анализа: Учебник. 8-е изд., доп. и перераб. - М.: Финансы и статистика, 2012. - 374 с.

5 Балабанов И.Т., Финансовый анализ и планирование хозяйствующего субъекта. - 12-е изд., доп. - М.: Финансы и статистика, 2014. - 574 с.

6 Герасимова В.Д. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности промышленного предприятия: Учебное пособие. - М.: КноРус, 2015. - 358 с.

7 Грачев А.В., Абрютин М.С. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия: Учебное пособие. - 6-е изд., испр., - М.: Издательство «Дело и Сервис», 2014. - 193 с.

8 Губина О.В. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: Учебное пособие. - М.: ИНФРА - М, 2015. - 192 с.

9 Губина О.В., Губин В.Е. Анализ финансово-хозяйственной деятельности: Учебное пособие. - М.: ИНФРА - М, 2013. - 340 с.

10 Донцова Л.В., Никифорова Н.А. Комплексный анализ бухгалтерской отчетности. - 10-е изд., - М.: Издательство «Дело и Сервис», 2013. - 234 с.

11 Изюмова Е.Н., Мыльник В.В. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности промышленного предприятия: Учебное пособие. - М.: ИНФРА - М, 2014. - 320 с.

										Лист
Изм	Лист	№ докум.	Подпись	Дата						

ПРИЛОЖЕНИЕ А

(обязательное)

Таблица А.1 - Основные показатели производственно-хозяйственной деятельности и финансового состояния предприятия

Показатели	Ед. изм.	2012 год	2013 год	2014 год	Темп роста, %		
					2013 г. 2012 г.	2014 г. 2013 г.	2014 г. 2012 г.
1. Выручка от продажи <i>то же в сопоставимых ценах</i>	тыс. руб.	1725548 1948144	2057189 2279365	2563272 2563272	119,2 117,0	124,6 112,5	148,5 131,6
2. Себестоимость продаж <i>то же в сопоставимых ценах</i>	тыс. руб.	1274410 1438809	1499096 1660998	1789342 1789342	117,6 115,4	119,4 107,7	140,4 124,4
3. Коммерческие расходы	тыс. руб.	144693	188020	206529	129,9	109,8	142,7
4. Управленческие расходы	тыс. руб.	68635	86563	111110	126,1	128,4	161,9
5. Прибыль от продаж <i>то же в сопоставимых ценах</i>	тыс. руб.	237810 268487	283510 314129	456291 456291	119,2 117,0	160,9 145,3	191,9 169,9
6. Рентабельность продукции	%	18,7	18,9	25,5	101,1	134,9	136,4
7. Чистая прибыль	тыс. руб.	187321	205919	364785	109,9	177,1	194,7
8. Среднесписочная численность ППП в том числе рабочих	чел.	579 489	613 494	675 542	105,9 101,0	110,1 109,7	116,6 110,8
9. Выработка одного работника ППП	тыс. руб.	3364,7	3718,4	3797,4	110,5	102,1	112,9
10. Выработка одного рабочего	тыс. руб.	3983,9	4614,1	4729,3	115,8	102,5	118,7
11. Фонд оплаты труда ППП в том числе ФОТ рабочих	тыс. руб.	153548 89516	187143 98998	225180 118373	121,9 110,6	120,3 119,6	146,7 132,2
12. Среднегодовая заработная плата работника ППП	тыс. руб.	265,2	305,3	333,6	115,1	109,3	125,8
13. Среднегодовая заработная плата рабочего	тыс. руб.	183,1	200,4	218,4	109,4	109,0	119,3
14. Среднегодовая стоимость собственного капитала	тыс. руб.	666463	960066	136135 4	144,1	141,8	204,3
15. Среднегодовая стоимость внеоборотных активов	тыс. руб.	826152	874482	791930	105,9	90,6	95,9
16. Среднегодовая стоимость основных фондов	тыс. руб.	803235	847544	780735	105,5	92,1	97,2
17. Среднегодовая стоимость оборотных средств	тыс. руб.	387295	595511	901755	153,8	151,4	232,8
18. Фондоотдача основных фондов	руб.	2,15	2,43	3,28	113,0	135,0	152,6
19. Фондовооруженность работника ППП	тыс. руб.	1387,3	1382,6	1156,6	99,7	83,7	83,4
20. Оборачиваемость оборотных средств	обороты	4,46	3,45	2,84	77,4	82,3	63,7
21. Коэффициент независимости	-	0,55	0,65	0,80	118,2	123,1	145,5
22. Коэффициент обеспечен. собств. обор. средствами	-	-0,41	0,14	0,63	-	450,0	-
23. Коэффициент текущей ликвидности	-	1,16	2,16	4,42	186,2	204,6	381,0
24. Коэффициент восстанов. (утраты) платежеспособности	-	0,52	(1,21)	(2,49)	-	205,8	-

Лист

Изм. Лист № докум. Подпись Дата

ПРИЛОЖЕНИЕ Б

(обязательное)

РЕЗУЛЬТАТЫ АНАЛИЗА ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО «БОЧКАРЕВСКИЙ ПИВОВАРЕННЫЙ ЗАВОД»

тыс. руб.

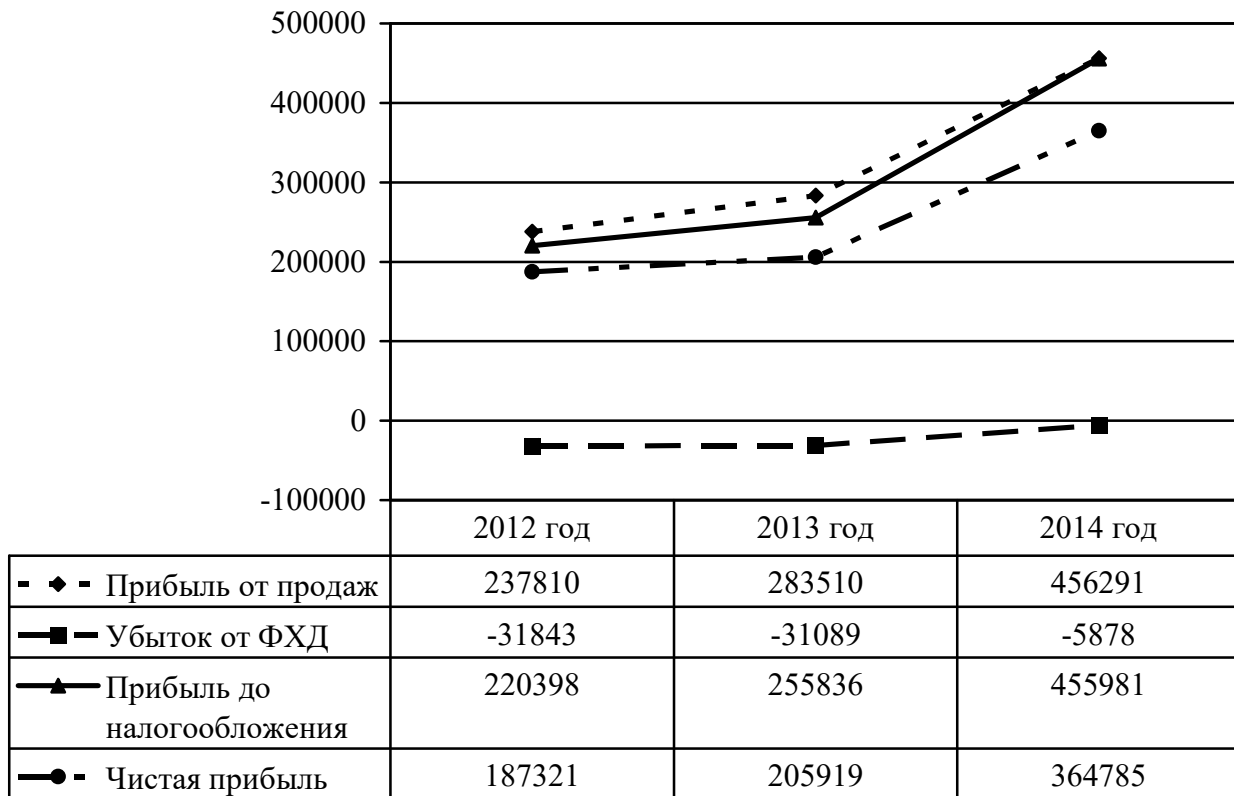


Рисунок Б.1 - Динамика показателей прибыли ООО «БПВЗ»



Рисунок Б.2 - Доля прибыли от продаж в выручке от реализации

