

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РФ

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

Кафедра «Экономика и управление»

Выпускная квалификационная работа
**«АНАЛИЗ ПРИБЫЛИ ПРЕДПРИЯТИЯ И ПУТИ ЕЕ
УВЕЛИЧЕНИЯ (НА ПРИМЕРЕ ОАО «ВИКТОРИЯ»,
Г. ЛЕНИНСК-КУЗНЕЦКИЙ)»**

Выполнил: студент гр. ЭУз - 061
Суханова К.С.

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

Работа защищена:

Кемерово 2016



Факультет _____ **Заочный** _____

Кафедра _____ «Экономика и управление» _____

Направление (специальность) _____ **080502 -** _____

(индекс, название)

«Экономика и управление на предприятии» _____

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА

на соискание квалификации _____ **экономист-менеджер** _____

Обозначение документа _____ **АЭЗ. ВКР.00.41.16** _____

Тема _____ **«Анализ прибыли предприятия и пути ее увеличения**

(на примере ОАО «Виктория», Ленинск-Кузнецкий)» _____

Специальная часть _____ **Анализ прибыли ОАО «Виктория»** _____

за 2013 – 2015 гг. _____

Студент _____ **Суханова Ксения Сергеевна** _____

Фамилия, имя, отчество, подпись

Руководитель квалификационной работы _____ **Н.Ю. Латков** _____

Подпись, дата, инициалы, фамилия

Консультанты по разделам:

Теоретический _____ **Н.Ю.** _____

краткое наименование раздела

Подпись, дата, инициалы, фамилия

Организационно-экономическая _____

характеристика предприятия _____ **Н.Ю. Латков** _____

краткое наименование раздела

Подпись, дата, инициалы, фамилия

Аналитический _____ **Н.Ю. Латков** _____

краткое наименование раздела

Подпись, дата, инициалы, фамилия

Мероприятия _____ **Н.Ю. Латков** _____

краткое наименование раздела

Подпись, дата, инициалы, фамилия

Нормоконтролер _____ **Н.М. Егорова** _____

Подпись, дата, инициалы, фамилия

Допустить к защите
Заведующий кафедрой _____ **П.В. Масленников** _____

Подпись, дата, инициалы, фамилия

Кемерово, 2016 г.



Кафедра _____ «Экономика и управление» _____

УТВЕРЖДАЮ:
Зав. кафедрой
Масленников П. В.
_____ подпись, фамилия, инициалы, дата

ЗАДАНИЕ
на выполнение выпускной квалификационной работы

Студенту группы _____ ЭУз – 061 Сухановой Ксении Сергеевне
номер группы, фамилия, имя, отчество

1. Тема _____ «Анализ прибыли предприятия и пути ее увеличения
(на примере ОАО «Виктория», г. Ленинск-Кузнецкий)» _____

Специальная часть _____ *Анализ прибыли ОАО «Виктория»*
_____ за 2013 - 2015 гг.

утверждена приказом по институту № _____ от _____
дата

2. Срок представления работы к защите _____
дата

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

4. Содержание текстового документа:
Введение *отражает актуальность темы, объект, цели и задачи исследования*
краткое содержание

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

4.2. _____ Организационно-экономическая характеристика предприятия: содержит
наименование раздела _____ краткое содержание
общие сведения о предприятии, основные ТЭП ПХД и ФС предприятия
за 2010-2012 годы

4.3. Аналитический: _____ содержит анализ прибыли предприятия
наименование раздела _____ краткое содержание
за 2013-2015 годы

4.4. Мероприятия: _____ содержит возможные мероприятия по увеличению
наименование раздела _____ краткое содержание
прибыли предприятия

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

4.6.Список литературы

наименование раздела

краткое содержание

5. Перечень графического материала с точным указанием чертежей:

5.1 Основные показатели производственно-хозяйственной деятельности

ОАО «Виктория» за 2010 – 2012 гг.

5.2 Финансовые результаты ОАО «Виктория»

за 2013 – 2015 гг.

5.3 Факторный анализ прибыли и структура себестоимости

ОАО «Виктория» за 2013 – 2015 гг.

5.4 Экономическая эффективность предлагаемых мероприятий

5.5

5.6

5.8

5.9

5.10

6. Консультанты по разделам:

Теоретический

краткое наименование раздела

Н.Ю. Латков

подпись, дата, инициалы, фамилия

Организационно-экономическая
характеристика предприятия

краткое наименование раздела

Н.Ю. Латков

подпись, дата, инициалы, фамилия

Аналитический

краткое наименование раздела

Н.Ю. Латков

подпись, дата, инициалы, фамилия

Мероприятия

краткое наименование раздела

Н.Ю. Латков

подпись, дата, инициалы, фамилия

краткое наименование раздела

подпись, дата, инициалы, фамилия

краткое наименование раздела

подпись, дата, инициалы, фамилия

7. Руководитель выпускной квалификационной работы

Н.Ю. Латков

подпись, дата, инициалы, фамилия

8. Дата выдачи задания

Задание принял к исполнению:

К.С. Суханова

подпись, дата, инициалы, фамилия

В данной работе рассмотрена тема «Анализ прибыли предприятия и пути ее увеличения» (на примере ОАО «Виктория», г. Ленинск-Кузнецкий)».

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

					<i>АЭЗ. ВКР. 00.41.16. ПЗ</i>			
<i>Изм.</i>	<i>Лист</i>	<i>№ докум.</i>	<i>Подпись</i>	<i>Дата</i>	<i>«Анализ прибыли предприятия и пути ее увеличения (на примере ОАО «Виктория», г. Ленинск-Кузнецкий)»</i>	<i>Лит.</i>	<i>Лист</i>	<i>Листов</i>
<i>Студент</i>	<i>Суханова К.С.</i>							
<i>Руков.</i>	<i>Латков Н.Ю</i>						4	
<i>Консульт.</i>	<i>Латков Н.Ю.</i>					<i>КемТИПП, гр. ЭУз – 061</i>		
<i>Н. контр.</i>	<i>Егорова Н.М.</i>							
<i>Зав.каф.</i>	<i>Масленников П.В</i>							

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	
1 ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ ПРИБЫЛИ	
1.1 Содержание, виды и функции прибыли	
1.2 Направления распределения чистой прибыли.....	
1.3 Порядок проведения факторного анализа прибыли.....	
2 АНАЛИЗ ПРОИЗВОДСТВЕННО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОАО «ВИКТОРИЯ».....	
2.1 Характеристика предприятия	
2.2 Анализ производства и реализации продукции	
2.3 Анализ основных фондов предприятия.....	
2.3.1 Анализ динамики среднегодовой стоимости основных фондов их состава и структуры.....	
2.3.2 Анализ эффективности использования основных фондов.....	
2.4 Анализ использования труда и заработной платы.....	
2.4.1 Анализ производительности труда предприятия ОАО «Виктория».....	
2.4.2 Анализ фонда заработной платы.....	
2.5 Анализ финансовых результатов ОАО «Виктория».....	
2.5.1 Анализ платежеспособности и ликвидности предприятия.....	
2.5.2 Анализ финансовой устойчивости предприятия.....	
2.5.3 Анализ деловой активности предприятия.....	
3 АНАЛИЗ ПРИБЫЛИ ОАО «ВИКТОРИЯ» ЗА 2013-2015 гг.....	
3.1 Значение и задачи анализа финансовых результатов.....	
3.2 Анализ состава финансовых результатов в динамике.....	
3.3 Анализ затрат на производство и реализацию продукции.....	

2.3.1 Анализ затрат на рубль товарной продукции.....	
3.2.2 Анализ издержек обращения.....	
3.2.3 Факторный анализ затрат в зависимости от объема деятельности организации.....	
3.3 Анализ рентабельности ОАО «Виктория».....	
3.4 Факторный анализ прибыли.....	
4 МЕРОПРИЯТИЯ ПОЗВОЛЯЮЩИЕ УВЕЛИЧИТЬ ПРИБЫЛЬ ОАО «ВИКТОРИЯ».....	
4.1 Организация тренажерного зала в гостинице	
4.2 Организация интернет зала с услугой аренды ноутбуков.....	
4.3 Организация кондитерской - кофейни при ресторане.....	
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	
СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ.....	
ПРИЛОЖЕНИЯ.....	

ВВЕДЕНИЕ

С переходом экономики государства на основы рыночного хозяйства усиливается многоаспектное значение прибыли. Акционерное, арендное, частное или другой формы собственности предприятие, получив финансовую самостоятельность и независимость, вправе решать, на какие цели и в каких размерах направлять прибыль, оставшуюся после уплаты налогов в бюджет и других обязательных платежей и отчислений. Прибыль в условиях рынка используется не на потребление, инвестиции и инновации, которые обеспечивают экономический рост предприятия и его конкурентоспособность.

Величина прибыли зависит от производственной, снабженческой, сбытовой и финансовой деятельности предприятия. Поэтому при новых условиях хозяйствования, перехода предприятий промышленности к рыночной экономике одним из важнейших показателей оценки эффективности их деятельности является прибыль - обобщающий качественный показатель эффективности хозяйствования. Прибыль является показателем, наиболее полно отражающим эффективность производства, объем и качество произведенной продукции, состояние производительности труда, уровень себестоимости.

Прибыль представляет собой конечный финансовый результат, характеризующий производственно-хозяйственную деятельность всего предприятия, то есть составляет основу экономического развития предприятия. Рост прибыли создает финансовую основу для самофинансирования деятельности предприятия, осуществляя расширенное воспроизводство. За счет нее выполняется часть обязательств перед бюджетом, банками и другими предприятиями. Таким образом, прибыль становится важнейшей для оценки производственной и финансовой деятельности предприятия.

Получение прибыли является обязательным условием функционирования предприятия. Прибылью (рентабельностью) оценивается эффективность хозяйствования, прибыль — главный источник финансирования экономического

и социального развития; прибыльность служит основным критерием выбора инвестиционных проектов и программ оптимизации текущих затрат, расходов, финансовых вложений.

Прибыль рассматривается как критерий эффективности воспроизводства и как показатель, имеющий две границы — объем производства продукции или услуг (реализации) и себестоимость — обладает одним важным свойством: она отражает конечный результат интенсивного и экстенсивного развития. Последнее связано с фактором роста объема производства и естественной экономии от относительного снижения условно-постоянных элементов себестоимости: фонд оплаты труда (соответственно — начисления, идущие во внебюджетные фонды), амортизация, энергетическое топливо, платежи бюджету за ресурсы, внепроизводственные и некоторые другие расходы.

Прибыль – объективная экономическая категория товарно-денежных отношений. Формирование регулируемого рынка товаров сопровождается повышением роли прибыли в системе показателей экономической характеристики деятельности предприятий. К тому же прибыль – реальная база налогообложения и, как правило, источник уплаты налогов.

Прибыль занимает одно из центральных мест в общей системе стоимостных инструментов и рычагов управления экономикой. Это выражается в том, что финансы, кредит, цены, себестоимость и другие рычаги прямо или косвенно связаны с прибылью.

Выпускная квалификационная работа имеет целью изучить сущность прибыли, ее роль в деятельности предприятия, а также порядок ее исчисления. При этом ставятся следующие задачи: изучение сущности, видов и функций прибыли, показателей, используемых для расчета различных видов прибыли, направления использования прибыли, а также рассмотрение факторов, влияющих на изменение прибыли ОАО «Виктория».

1 ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ ПРИБЫЛИ

1.1 Содержание, виды и функции прибыли

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

Прибыль имеет следующее значение в деятельности предприятий:

- в обобщенной форме отражает результаты предпринимательской деятельности и является одним из показателей ее эффективности;
- используется в качестве стимулирующего фактора предпринимательской деятельности и производительности труда;
- выступает источником финансирования расширенного воспроизводства и является важнейшим финансовым ресурсом предприятия.

На основании вышеизложенного понятие прибыли в обобщённом виде может быть сформулировано так: «Прибыль представляет собой выраженный в денежной форме чистый доход предпринимателя на вложенный капитал, характеризующий его вознаграждение за риск осуществления предпринимательской деятельности, представляющий собой разницу между совокупным доходом и совокупными затратами в процессе осуществления этой деятельности» [11].

«Многогранный характер прибыли означает, что ее исследование должно иметь системный подход. Такой подход предполагает анализ совокупности факторов образования, взаимовлияния, распределения и использования.

1) В число образующих факторов включена выручка, получаемая предприятием от различных видов предпринимательской деятельности, в том числе от реализации продукции, занимающая основной удельный вес, от

реализации прочих активов, основных средств. Важная составляющая образующих факторов — доходы от долевого участия в других предприятиях, в том числе дочерних, доходы по ценным бумагам, безвозмездная финансовая помощь, сальдо штрафов, полученных и уплаченных.

2) Взаимовлияющие факторы включают внешние, определяемые финансово-кредитной политикой государства, в том числе налоги и налоговые ставки, процентные ставки по ссудам, цены, тарифы и сборы, а также внутренние, включая себестоимость, производительность труда, фондоотдачу, фондовооруженность, оборачиваемость оборотных средств.

3) Факторы распределения состоят из платежей обязательного характера в бюджет и внебюджетные фонды, в банковские и страховые фонды, платежей добровольного характера, включая благотворительные фонды, направления прибыли в фонды денежных средств, создаваемые в предприятиях.

4) Факторы использования относятся только к той прибыли, которая остается в предприятиях и коммерческих организациях. Они включают такие направления: потребление, накопление, социальное развитие, капитальные и финансовые вложения, покрытие убытков и прочих затрат.

В условиях рыночных отношений, как свидетельствует мировая практика, имеется два основных источника получения прибыли» [14].

Первый — это монопольное положение предприятия по выпуску той или иной продукции или уникальности продукта. Поддержания этого источника на относительно высоком уровне предполагает проведение постоянной новации продукта. Здесь следует учитывать такие противодействующие силы, как антимонопольную политику государства и растущую конкуренцию со стороны других предприятий.

Второй источник связан с производственной и предпринимательской деятельностью, поэтому касается практически всех предприятий. Эффективность его использования зависит от знания конъюнктуры рынка и умения

постоянно адаптировать под нее развитие производства. Здесь, по сути, все сводится к маркетингу. Величина прибыли в данном случае зависит:

- во-первых, от правильности выбора производственной направленности предприятия по выпуску продукции (выбор продуктов, пользующихся стабильным и высоким спросом);

- во-вторых, от создания конкурентоспособных условий продажи своих товаров и оказания услуг (цена, сроки поставок, обслуживание покупателей, послепродажное обслуживание и т.д.);

- в-третьих, от объемов производства (чем больше объем продаж, тем больше масса прибыли);

- в-четвертых, от ассортимента продукции и снижения издержек производства. [19]

«Однако получение прибыли в условиях рынка всегда связано с риском — над предприятием постоянно висит угроза потерять вложенный капитал целиком или частично. Именно поэтому в теории и на практике используется понятие «предпринимательская прибыль», которая по своей величине должна быть больше, чем процент, получаемый по вкладам в банк.

По своему содержанию понятие «риск» относится как к хозяйственной, коммерческой, так и к финансовой деятельности. Для определения риска используются два основных метода: статистический и экспертный. В основе статистического лежат приемы математической статистики (расчет вариации, дисперсии и стандартного отклонения по показателям финансово-хозяйственной деятельности). Этими показателями являются рентабельность производства, продукции, инвестиций, продаж и т.д.

Полностью избежать риска в предпринимательской деятельности практически невозможно, но существует система методов смягчения его отрицательных последствий. К ним относятся самострахование (создание резервных фондов), участие в венчурных компаниях, заключение фьючерсных сделок и т.д.

Основным показателем прибыли, используемой для оценки производственно-хозяйственной деятельности выступает: балансовая прибыль, прибыль от реализации выпускаемой продукции, валовая прибыль, налогооблагаемая прибыль, прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия (чистая прибыль)» [24].

«Различают прибыль бухгалтерскую и чистую экономическую прибыль. Как правило, под экономической прибылью – понимается разность между общей выручкой и внешними и внутренними издержками. В число внутренних издержек включают при этом и нормальную прибыль предпринимателя. (Нормальная прибыль предпринимателя – минимальная плата, необходимая, чтобы удержать предпринимательский талант.)

Прибыль, определяемая на основании данных бухгалтерского учета (форма № 2 «Отчет о финансовых результатах»), представляет собой разницу между доходами от различных видов деятельности и внешними издержками.

Многочисленные исследования, относящиеся к проблеме соответствия прибыли, исчисленной в бухгалтерском учете, ее экономическому содержанию, привели к разграничению таких понятий, как «бухгалтерская прибыль» и «экономическая прибыль» [28].

«Под бухгалтерской прибылью обычно понимается прибыль, исчисленная в соответствии с действующими правилами бухгалтерского учета и указываемая в отчете о прибылях и убытках как разница между доходами и расходами, признаваемыми в отчетном периоде. Понятие бухгалтерской прибыли (раньше она называлась балансовой) введено в России с 1 января 1999 г. Положением по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации, утвержденным приказом Минфина России от 29 июля 1998 г. № 34н п. 79. Согласно ему бухгалтерская прибыль – это конечный финансовый результат, выявленный за отчетный период на основании бухгалтерского учета всех хозяйственных операций и оценки статей бухгалтерского баланса.

Определение бухгалтерской прибыли традиционно базируется на двух концепциях: концепции поддержания благосостояния, или сохранения капитала; концепции эффективности, или наращивания капитала. Согласно первой из них финансовый результат (прибыль) есть прирост в течение отчетного периода собственного капитала (средств, вложенных собственниками) предприятия и является результатом улучшения благосостояния фирмы. Данную концепцию иногда называют концепцией прибыли, основанной на изменениях в активах и пассивах» [31].

«Согласно другой теории прибыль является разницей между доходами и расходами предприятия и мерило эффективности деятельности предприятия и его руководства. В соответствии с ней прибыль является результатом корректного разнесения выручки и расходов по соответствующим отчетным периодам, а большинство не денежных активов и пассивов являются результатом такого разнесения. Корректное разнесение доходов и расходов подразумевает соотнесение в данном отчетном периоде «усилий» (т. е. расходов) и соответствующих им «достижений» (т. е. доходов). При таком подходе доходы и расходы, относящиеся к будущим периодам, будут признаны в качестве актива или пассива вне зависимости от того, представляет такой актив или пассив реальный будущий приток или отток экономических ресурсов. На таком подходе, по существу, основана концепция двойной записи в бухгалтерском учете, посредством которой выявляется двойной финансовый результат: как наращивание собственного капитала и как разница между доходами и расходами» [32].

«С экономической точки зрения капитал предприятия приумножается, когда выгоды, полученные предприятием от использования долгосрочных ресурсов, превышают экономические затраты на их привлечение. Стремление к оценке эффективности использования капитала привело к активному использованию в зарубежной практике показателя экономической прибыли.

Под экономической прибылью обычно понимается прирост экономической стоимости предприятия. Экономическая прибыль отличается от бухгалтерской тем, что при ее расчете учитывается стоимость использования всех долгосрочных и иных процентных обязательств (источников), а не только расходов по уплате процентов по заемным средствам, как это имеет место при расчете бухгалтерской прибыли. Иными словами, бухгалтерская прибыль превышает экономическую на величину альтернативных затрат. Между тем именно экономическая прибыль служит критерием эффективности использования ресурсов. Положительное ее значение означает, что компания заработала больше, чем требуется для покрытия стоимости используемых ресурсов.

Однако количественная оценка прибыли при таком подходе весьма условна. Это касается как субъективности идентификации исходной базы для расчета, так и того, какие изменения собственного капитала можно считать элементами прибыли» [18].

«Исследуя трактовки прибыли различных научных школ, можно сформулировать следующее ее определение. Прибыль – это экономическая категория, которая отражает чистый доход предприятия, созданный в процессе предпринимательской деятельности, являющийся основным источником самофинансирования его дальнейшего развития. Экономическое содержание прибыли проявляется в выполняемых ею функциях, среди которых можно выделить следующие:

- прибыль характеризует экономический эффект, полученный в результате деятельности организации, т. е. прибыль является измерителем (мерой) эффективности общественного производства. По прибыли определяется рентабельность использования собственных и заемных средств, основных фондов, всего авансированного капитала и каждой акции и т.п. Тем самым прибыль и рентабельность являются основными индикаторами эффективности финансово-хозяйственной деятельности предприятия;

- стимулирующая функция прибыли проявляется в том, что прибыль выступает основным внутренним источником формирования финансовых ресурсов организации, обеспечивающих ее развитие, а также источником выплаты дивидендов ее акционерам и владельцам и в этом смысле служит главной мотивацией развития их предпринимательской инициативы. При этом в отличие от других внутренних источников формирования финансовых ресурсов организации прибыль является постоянно воспроизводимым источником и ее воспроизводство в успешных условиях хозяйствования осуществляется на расширенной основе;

- общественно-социальная функция прибыли состоит в том, что она выступает источником формирования средств бюджетов различных уровней, попадая в них в виде налогов, и наряду с другими доходными поступлениями используется для финансирования общественных потребностей, обеспечения выполнения государством своих функций, для реализации государственных инвестиционных, производственных, научно-технических и других программ. Социальная функция прибыли проявляется и в том, что она служит источником внешней благотворительной деятельности организации, направленной на финансирование социальной сферы, оказание материальной помощи отдельным категориям граждан. Кроме всего прочего, прибыль служит источником материального стимулирования работников предприятий, так как именно за счет прибыли предприятием может производиться:

а) премирование персонала сверх размеров выплат, предусмотренных законодательством по системам текущего премирования;

б) выплата материальной помощи;

в) оплата дополнительных отпусков сверх норм, предусмотренных законодательством;

г) выплата надбавок к пенсиям, единовременной помощи пенсионерам предприятия;

д) предоставление бесплатного питания работникам или компенсация удорожания питания;

Основные показатели финансовых результатов и алгоритм их формирования представлены в форме № 2 «Отчет о финансовых результатах» бухгалтерской отчетности» [13].

«В настоящее время в бухгалтерском учете выделяют пять видов (этапов начисления) прибыли: валовая прибыль, прибыль (убыток) от продаж, прибыль (убыток) до налогообложения, прибыль (убыток) от обычной деятельности, чистая прибыль (нераспределённая прибыль (убыток) отчётного периода).

Валовая прибыль определяется как разница между выручкой от продажи товаров, продукции, работ, услуг (за минусом НДС, акцизов и аналогичных обязательных платежей) и себестоимостью проданных товаров, продукции, работ и услуг. Выручку от реализации товаров, продукции, работ и услуг называют доходами от обычных видов деятельности. Затраты на производство товаров, продукции, работ и услуг считают расходами по обычным видам деятельности» [19]. Валовую прибыль рассчитывают по формуле:

$$P_{вал} = BP - C, \quad (1.1)$$

где $P_{вал}$ – валовая прибыль, руб.;

BP – выручка от реализации, руб.;

C – себестоимостью проданных товаров, продукции, работ и услуг, руб.

Прибыль (убыток) от продаж ($P_{пр}$) представляет собой валовую прибыль за вычетом управленческих и коммерческих расходов:

$$P_{пр} = P_{вал} - P_y - P_n, \quad (1.2)$$

где P_y – расходы на управление, руб.;

P_k – коммерческие расходы, руб.

Прибыль (убыток) до налогообложения ($П_{дно}$) – это прибыль от продаж с учетом прочих доходов и расходов, которые подразделяются на операционные и внереализационные:

$$P_{дно} = P_{пр} \pm O_{др} \pm B_{др}, \quad (1.3)$$

причем:

$$D_{др} = O_{др} \pm B_{др}, \quad (1.4)$$

где $D_{др}$ – прочие доходы и расходы, руб.;

$O_{др}$ – операционные доходы и расходы, руб.;

$B_{др}$ – внереализационные доходы и расходы, руб.

Прочие доходы и расходы включают:

- проценты к получению;
- проценты к уплате;
- доходы от участия в других организациях;
- прочие доходы;
- прочие расходы.

«В соответствии с ПБУ 9/99 расшифруем статью «прочие доходы»:

- поступления, связанные с предоставлением за плату во временное пользование активов организации;
- поступления, связанные с предоставлением за плату прав, возникающих из патентов на изобретения, промышленные образцы и других видов интеллектуальной собственности;

- поступления, связанные с участием в уставных капиталах других организаций;
- прибыль, полученная организацией в результате совместной деятельности (по договору простого товарищества);
- поступления от продажи основных средств, материалов и т.д.
- проценты, полученные за предоставление в пользование денежных средств организации и за использование банком денежных средств, находящихся на счете организации в этом банке;
- штрафы, пени, неустойки за нарушение условий договоров;
- активы, полученные безвозмездно, в том числе по договору дарения;
- поступления в возмещение причиненных организации убытков;
- прибыль прошлых лет, выявленная в отчетном году;
- суммы кредиторской и депонентской задолженности, по которым истек срок исковой давности;
- курсовые разницы;
- сумма дооценки активов;
- прочие доходы.

Прочими доходами также являются поступления, возникающие как последствия чрезвычайных обстоятельств» [17]. Например, стоимость материальных ценностей, остающихся от списания непригодных к восстановлению и дальнейшему использованию активов, и т.п.

В соответствии с ПБУ 10/99 расшифруем статью «прочие расходы»:

- расходы, связанные с предоставлением за плату во временное пользование активов организации;
- расходы, связанные с предоставлением за плату прав, возникающих из патентов на изобретения, промышленные образцы и других видов интеллектуальной собственности;
- расходы, связанные с участием в уставных капиталах других организаций;

- расходы, связанные с продажей, выбытием и прочим списанием основных средств, материалов и т.д.;
- проценты, уплачиваемые организацией за предоставление ей в пользование денежных средств (кредитов, займов);
- расходы, связанные с оплатой услуг, оказываемых кредитными организациями;
- отчисления в резервы по сомнительным долгам, резервы под обесценение вложений в ценные бумаги, а также резервы, создаваемые в связи с признанием условных фактов хозяйственной деятельности;
- суммы причитающихся к уплате отдельных видов налогов и сборов (например, налога на имущество) за счет финансовых результатов;
- штрафы, пени, неустойки за нарушение условий договоров;
- возмещение причиненных организацией убытков;
- убытки прошлых лет, признанные в отчетном году;
- суммы дебиторской задолженности, по которой истек срок исковой давности, других долгов, нереальных для взыскания;
- курсовые разницы;
- сумма уценки активов;
- перечисление средств (взносов, выплат и т.п.) на благотворительные цели, расходы на спортивные и культурно-просветительские мероприятия;
- прочие расходы.

В состав прочих доходов и расходов включаются операционные и внереализационные доходы и расходы.

В число операционных доходов включают поступления, связанные с предоставлением за плату во временное пользование активов организации; поступления, связанные с предоставлением за плату прав, возникающих из патентов на изобретения, промышленные образцы и других видов интеллектуальной собственности; поступления, связанные с участием в уставных капиталах других организаций (включая проценты и иные доходы по

ценным бумагам); поступления от продажи основных средств и иных активов, отличных от денежных средств (кроме иностранной валюты), продукции, товаров; проценты, полученные за предоставление в пользование денежных средств организации, а также проценты за использование банком денежных средств, находящихся на счете организации в этом банке.

Внерезультативными доходами являются штрафы, пени, неустойки за нарушение условий договоров; активы, полученные безвозмездно, в том числе по договору дарения; поступления в возмещение причиненных организации убытков; прибыль прошлых лет, выявленная в отчетном году; суммы кредиторской и дебиторской задолженности, по которым истек срок исковой давности; курсовые разницы; сумма дооценки активов (за исключением внеоборотных активов).

Прибыль (убыток) от обычной деятельности ($P_{од}$) может быть получена вычитанием из прибыли до налогообложения суммы налога на прибыль и иных аналогичных обязательных платежей (суммы штрафных санкций, подлежащих уплате в бюджет и государственные внебюджетные фонды):

$$P_{од} = P_{дн} - H, \quad (1.5)$$

где H – сумма налогов, руб.

Чистая прибыль ($P_ч$) – это прибыль от обычной деятельности с учетом чрезвычайных доходов и расходов:

$$P_ч = P_{од} - Ч_{др}, \quad (1.6)$$

где $Ч_{др}$ – чрезвычайные доходы и расходы, руб.

«Чрезвычайными доходами считаются поступления, возникающие как последствия чрезвычайных обстоятельств хозяйственной деятельности (стихийного бедствия, пожара, аварии, национализации и т.п.). К ним относятся страховое возмещение, стоимость материальных ценностей, остающихся от списания непригодных к восстановлению и дальнейшему использованию активов, и т.п.

Однако, классификацию видов прибыли можно представить в более расширенном виде. Причем критерии для классификации являются: порядок формирования, характер использования, источники формирования, сфера деятельности, характер получения. Но как было указано ранее, именно по порядку формирования основные виды прибыли представлены в финансовой отчетности предприятия» [27].

1.2 Направления распределения чистой прибыли

Из чистой прибыли предприятие производит выплаты по заемному капиталу (оплата кредитов), осуществляет платежи за сверхнормативные выбросы загрязняющих веществ в окружающую среду. Разница между чистой прибылью и указанными обязательными платежами представляет собой чистую прибыль, остающуюся в распоряжении предприятия.

Сумму полученной чистой прибыли, остающейся в распоряжении предприятия, оно использует самостоятельно, направляя ее в создаваемые фонды. Распределение этой прибыли производится, как правило, на формирование фонда накопления, фонда потребления и резервного (страхового) фонда.

Фонд накопления, в который также включается и сумма амортизационных отчислений, в основном используется на техническое и социальное развитие предприятия. За счет средств этого фонда оно приобретает новые материальные активы, в том числе и создает новые основные фонды как производственного,

так и непроизводственного назначения. Средства фонда могут использоваться на проведение научно-исследовательских работ и осуществление природоохранных мероприятий.

Фонд потребления используется на финансирование материального стимулирования работников предприятия и на социальные нужды. Так, в частности, из этого фонда могут оплачиваться: премии, не связанные с производственными показателями (за долголетний труд, в связи с юбилейными датами и т.д.); материальная помощь; санаторно-курортные путевки, медикаменты и лечение работников предприятий; дивиденды держателям акций предприятия.

Резервный фонд создается для покрытия непредвиденных расходов, вызванных стихийными действиями. Размеры этого фонда должны соответствовать учредительным документам.

На изменение прибыли влияют две группы факторов: внешние и внутренние. К внешним факторам относятся природные условия; транспортные условия; социально-экономические условия; уровень развития внешнеэкономических связей; цены на производственные ресурсы и др.

Внутренними факторами изменения прибыли могут быть основные факторы (объем продаж, себестоимость продукции, структура продукции и затрат, цена продукции); не основные факторы, связанные с нарушением хозяйственной дисциплины (неправильное установление цен, нарушения условий труда и качества продукции, ведущие к штрафам и экономическим санкциям и др.).

При выборе путей увеличения прибыли ориентируются в основном на внутренние факторы, влияющие на величину прибыли. Увеличение прибыли предприятия может быть достигнуто за счет увеличения выпуска продукции; улучшения качества продукции; продажи излишнего оборудования и другого имущества или сдачи его в аренду; снижения себестоимости продукции за счет более рационального использования материальных ресурсов, производственных

мощностей и площадей, рабочей силы и рабочего времени; диверсификации производства; расширения рынка продаж и т.д.

1.3 Порядок проведения факторного анализа прибыли

Выявление причин и их влияние на показатели прибыли – наиболее целесообразно проводить с использованием факторного анализа. Рассмотрим методику проведения анализа с использованием модели аддитивного типа для анализа прибыли от продаж.

Целью факторного анализа прибыли является выявление величины влияния факторов на изменение прибыли в рублях. Рассматривают следующие факторы:

- выручка от продаж;
- ценовой фактор;
- себестоимость товаров и сырья;
- коммерческие и управленческие расходы.

Определяют общее влияние данных факторов на прибыль от продаж, надо учесть, что суммарная величина влияния всех факторов равна абсолютному отклонению прибыли от продаж в отчетном периоде по сравнению с базисным периодом. Проведение анализа осуществляют по следующим этапам:

1) рассчитывается влияние изменения выручки от продаж: проведение такого анализа начинается с учета влияния инфляции. Имея данные о росте цен на продукцию предприятия в среднем за год, рассчитывают товарооборот в отчетном году в сопоставленных ценах с базисным годом. Данное сопоставление необходимо для получения корректных величин:

$$V_{\text{соп. отч.}} = V_{\text{отч.}} / I_{\text{ц}}, \quad (1.7)$$

где $V_{\text{соп. отч.}}$ - выручка отчетного периода в сопоставимых ценах (ценах

прошлого года);

$V_{отч}$ - выручка отчетного периода, приведенная в Форме №2 в
ценах отчетного периода;

$I_{ц}$ - индекс цен (индекс инфляции);

следовательно: рост выручки от продаж в отчетном периоде за счет роста цен рассчитывается по следующей формуле:

$$\Delta B_{ц} = V_{отч.} - V_{сop.отч} \quad (1.8)$$

где: $\Delta B_{ц}$ – изменение выручки под влиянием инфляции.

Расчет влияния изменения выручки от реализации (Пп) на сумму прибыли от продаж, за исключением влияния изменения цен, можно рассчитывается по следующей формуле:

$$\Delta П_{пз} = (V_{отч} - V_{баланс}) - \Delta B_{ц}) / 100 * P_{п \text{ базис}} \quad (1.9)$$

$$P_{п} = П_{п} / \text{Выруч}, \quad (1.10)$$

$P_{п}$ – рентабельность от продаж.

2) Рассчитать влияние фактора изменения себестоимости реализованного товара (производственная стоимость) возможно по формуле:

$$\Delta П_{пс} = V_{отч.} * (U_{с0} - U_{сб}) / 100 \quad (1.11)$$

$U_{с0}$ и $U_{сб}$ – удельный вес себестоимости выручки в отчетном и

базисном годах, %.

3) Влияние фактора изменения цены осуществляется по формуле:

$$\Delta П_{пц} = \Delta В_{ц} * P_{п базис} / 100 \quad (1.12)$$

4) Расчет влияния изменения коммерческих расходов

$$\Delta П_{кр} = В_{отч} * (У_{кр.отч.} - У_{кр. баз.}) / 100 \quad (1.13)$$

$У_{кр.отч.}$ и $У_{кр. баз.}$ – графы 6, 7.

5) Влияние фактора изменения управленческих расходов

$$\Delta П_{упр.} = В_{отч.} * (У_{уро} - У_{урб}) / 100 \quad (1.14)$$

где $У_{уро}$ и $У_{урб}$ - уровни управленческих расходов в отчетном и базисном периодах

Совокупность влияния факторов на прибыль от продаж проводят (таблица 1.1).

Общее влияние должно быть равно абсолютному отклонению формы №2 гр.5. В случае неравенства данных показателей, расчет проведен ошибочно и проведение дальнейшего анализа не имеет смысла.

Таблица 1.1- Совокупность влияния факторов на прибыль от продаж проводят

Факторы, оказывающие влияние на прибыль от продаж	Суммарное влияние, руб.
1) «Выручка»	
2) «Себестоимость товаров и сырья»	
3) «Цена»	
4) «Коммерческие расходы»	
5) «Управленческие расходы»	

Факторный анализ чистой прибыли поводится по следующей методике:

Вначале проводят факторный анализ прибыли от продаж, далее рассчитывается влияние прочих факторов, таких как операционный доход, расход и т.д. по графе 5 в приведенной выше таблице.

2 АНАЛИЗ ПРОИЗВОДСТВЕННО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОАО «ВИКТОРИЯ»

2.1 Характеристика предприятия

Ресторан ОАО «Виктория» находится при гостиничном комплексе по адресу проспект Ленина, 45а. Он открылся в Ленинске-Кузнецком сравнительно недавно, но уже успел полюбить жителям города, окрестностей и даже гостям из соседних городов и даже областей. Здесь Вы сможете окунуться в уютную атмосферу, чему способствует не только кухня, интерьер, но и живая музыка.

Ресторан занимается изготовлением, реализацией и организацией потребления широкого ассортимента блюд и изделий сложного изготовления всех основных групп из различных продуктов и вино-водочных изделий. Кухня – русская и европейская. Услуги оказываются квалифицированным производственным и обслуживающим персоналом в условиях повышенного

уровня комфорта и материально-технического оснащения. Средний счет от 300 до 1500 рублей. Есть бесплатный wi-fi.

«Виктория» достаточно большой и уютный ресторан. Сюда можно придти с друзьями, коллегами или с семьей. А чтобы родители смогли отдохнуть от работы, расслабиться и получить настоящее удовольствие от похода в ресторан, для детей есть детский уголок, в котором можно порисовать мелками на доске и т.д.

Кроме всего прочего ОАО «Виктория» угостит посетителей своего кафе различными десертами, включая мороженное, и множеством коктейлей.

Основные показатели производственно – хозяйственной деятельности ОАО «Виктория» за 2013 - 2015 гг. представлены в таблице 2.1.

Таблица 2.1 - Основные показатели производственно – хозяйственной деятельности ОАО «Виктория» за 2013 - 2015 гг.

Показатели	Ед.изм.	2013 г	2014 г.	2015 г	Отклонение, %		
					2014г/ 2013г	2015г/ 2014г	2015г/ 2013г
1 Объем товарной продукции	тыс.руб.	19 829	15 753	16 926	79,4	107,4	85,4
в том числе							
<i>Общественное питание</i>	тыс.руб.	17 378	12 838	13 117	73,9	102,2	75,5
<i>розничная торговля, прочая реализация</i>	тыс.руб.	2 451	2 915	3 809	118,9	130,7	155,4
то же в сопоставимых ценах	тыс.руб.	19 829	13 818	13 376	69,7	96,8	67,5
в том числе							
<i>Общественное питание</i>	тыс.руб.	17 378	11 261	10 366	64,8	92,0	59,6
<i>розничная торговля, прочая реализация</i>		2 451	2 557	3 010	104,3	117,7	122,8
2. Выручка от продажи продукции (без НДС, акцизов и других аналогичных платежей)	тыс.руб.	18 354	14 502	14 793	79,0	102,0	80,6
в том числе							
<i>Общественное питание</i>	тыс.руб.	16 152	11 892	11 539	73,6	97,0	71,4
<i>розничная торговля, прочая реализация</i>	тыс.руб.	2 202	2 610	3 254	118,5	124,7	147,8
то же в сопоставимых ценах	тыс.руб.	18 354	12 721	11 690	69,3	91,9	63,7
<i>Общественное питание</i>	тыс.руб.	16 152	10 431	9 118	64,6	87,4	56,5
<i>розничная торговля, прочая реализация</i>	тыс.руб.	2 202	2 290	2 572	104,0	112,3	116,8
3. Себестоимость продукции	тыс.руб.	12 398	9 511	7 443	76,7	78,3	60,0
то же в сопоставимых ценах	тыс.руб.	12 398	8 343	6 705	67,3	80,4	54,1
4. Коммерческие расходы	тыс.руб.	4 955	5 025	5 622	101,4	111,9	113,5
6. Прибыль (убыток) от продаж	тыс.руб.	1 001	-34	1 728	-3,4	-5 082,4	172,6

Продолжение таблицы 2.1

Показатели	Ед.изм.	2013 г	2014 г.	2015 г	Отклонение, %		
					2014г/ 2013г	2015г/ 2014г	2015г/ 2013г
<i>Коммерческие расходы</i>	тыс.руб.	4 955	4 408	5 065	89,0	114,9	102,2
<i>Прибыль (убыток) от продаж</i>	тыс.руб.	1 001	-30	1 366	-3,0	-4 578,7	136,4
7. Рентабельность продукции	%	8,1	-0,4	23,2	-4,4	-6 494,5	287,5
8. Чистая прибыль (убыток)	тыс. руб.	238	-576	1 916	-242,0	-332,6	805,0
9. Среднесписочная численность ППП	чел.	14,0	12,0	17,0	85,7	141,7	121,4
в том числе <i>рабочие</i>	чел.	10,0	8,0	12,0	80,0	150,0	120,0
<i>руководители</i>	чел.	2,0	2,0	2,0	100,0	100,0	100,0
<i>специалисты и другие служащие</i>	чел.	2,0	2,0	3,0	100,0	150,0	150,0
10. Среднемесячная производительность одного работника ППП	тыс.руб.	109,3	100,7	72,5	92,2	72,0	66,4
12. Фонд оплаты труда ППП	тыс.руб.	2 429,0	2 425,0	3 861,0	99,8	159,2	159,0
13. Среднемесячная заработная плата	руб.	14 458,3	16 840,3	18 926,5	116,5	112,4	130,9
15. Среднегодовая стоимость собственного капитала	тыс.руб.	1 088,0	919,0	1 278,5	84,5	139,1	117,5
16. Среднегодовая стоимость внеоборотных активов	тыс.руб.	182,0	346,5	346,5	190,4	100,0	190,4
17. Среднегодовая стоимость основных фондов	тыс.руб.	182	347	347	190,4	100,0	190,4

Продолжение таблицы 2.1

Показатели	Ед.изм.	2013 г	2014 г.	2015 г	Отклонение, %		
					2014г/ 2013г	2015г/ 2014г	2015г/ 2013г
18. Среднегодовая стоимость активной части основных фондов	тыс.руб.	182,0	346,5	346,5	190,4	100,0	190,4
19. Среднегодовая стоимость оборотных средств	тыс.руб.	1 595,5	1 696,5	2 139,0	106,3	126,1	134,1
20. Фондоотдача основных фондов	руб.	100,8	41,9	42,7	41,5	102,0	42,3
21. Фондоотдача активной части ОФ	руб.	100,8	41,9	42,7	41,5	102,0	42,3
22. Фондовооруженность работника ППП	тыс. руб.	13,0	28,9	20,4	222,1	70,6	156,8
24. Капиталоотдача	руб.	0,1	-0,3	0,8	-210,6	-273,4	575,7
25. Рентабельность собственного капитала	%	0,2	-0,6	1,5	-286,5	-239,1	685,1
26. Коэффициент независимости	-	0,6	0,4	0,5	73,5	114,4	84,0
27. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	-	0,6	0,3	0,4	59,4	129,1	76,7
28. Общий показатель платежеспособности		0,66	0,65	1,02	97,6	157,0	153,3
29. Коэффициент "критической оценки"		0,19	0,33	0,35	169,7	105,2	178,6
30. Коэффициент текущей ликвидности	-	2,07	1,21	2,64	58,2	219,0	127,4
31. Коэффициент капитализации (U1)		0,65	2,32	0,49	356,5	21,3	75,9
32. Коэффициент обеспеченности собственными источниками финансирования (U2)		0,52	0,17	0,62	33,0	363,3	120,0

Продолжение таблицы 2.1

Показатели	Ед.изм.	2013 г	2014 г.	2015 г	Отклонение, %		
					2014Г/ 2013Г	2015Г/ 2014Г	2015Г/ 2013Г
33. Коэффициент финансовой независимости (U3)		0,61	0,30	0,67	49,7	222,2	110,5
34. Оборачиваемость материальных средств (запасов)	дней	0,1	0,1	0,1	119,3	121,7	145,2
35. Оборачиваемость денежных средств	дней	0,1	2,2	2,4	1 674,5	109,4	1 832,5
36. Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	обороты	128,3	62,4	47,5	48,6	76,1	37,0
37. Срок погашения дебиторской задолженности	дней	2,8	5,9	7,7	205,8	131,3	270,3
38. Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности	обороты	27,6	19,1	20,8	69,0	109,1	75,3
39. Срок погашения кредиторской задолженности	дней	13,2	19,2	17,6	144,9	91,7	132,8

2.2 Анализ производства и реализации продукции

Объем производства характеризуется номенклатурой и ассортиментом выпускаемой продукции, соответствующих их потребительским свойствам.

Номенклатура продукции – наименование (перечень) работ, услуг, подлежащих выпуску.

Реализованная продукция - количество изделий (работ, услуг), в оплату которых предприятию поступили денежные или другие платежные средства.

В действующей внешней бухгалтерской отчетности содержатся сведения об объеме реализованной продукции. Они приведены в форме №2 "Отчете о финансовых результатах".

Объем реализации продукции, отраженный в форме 2, не точно характеризует производственную способность предприятия. В него включается реализация не только основной продукции, но и товаров, закупленных для перепродажи.

К отгруженной относится продукция, отправленная потребителям но не зачтенная как реализованная. Она включает следующие виды продукции:

- срок оплаты которой не наступил;
- не оплаченная в срок;
- находящуюся на ответственном хранении у потребителей.

Задолженность по оплате отгруженной продукции образует основную сумму дебиторской задолженности предприятия.

Товарная продукция - количество изделий, объем работ, услуг, предназначенных для реализации, полностью законченных в производстве. Товарная продукция является основным показателем плана производства и служит базой для расчета валовой и реализованной продукции. Обычно продукция считается полностью законченной после ее окончательной приемки службы контроля.

Объем товарной продукции (Тп) в отпускных ценах (без НДС) равен сумме отгруженной, сданной продукции и реализованной продукции. Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг рассчитывается разностью между объемом товарной продукцией и валовой прибылью.

Валовая продукция – стоимость общего результата производственной деятельности предприятия за определенный период времени. Валовая продукция отличается от товарной продукции на величину изменения остатков незавершенного производства на начало и конец планового периода.

Объем реализуемой (валовой) продукции (РП) можно определить как сумма товарной продукции (ТП) и разности остатков нерезализованной продукции на начало и конец планируемого периода:

$$РП = ТП + (Нн - Нк), \quad (2.1)$$

где H_n и H_k – стоимость остатков незавершенного производства на начало и конец данного периода.

Незавершенное производство – незаконченная производством продукция: заготовки, детали, полуфабрикаты, находящиеся на рабочих местах, контроле, транспортировке, в цеховых кладовых в виде запасов, а также продукция, не принятая ОТК и не сданная на склад готовых изделий.

Рассмотрим динамику реализации ОАО «Виктория» (таблица 2.1).

При рассмотрении показателей производства и реализации продукции за 2013 - 2015 гг. наблюдается снижение товарной продукции на 15% или на 2903,0 тыс. руб. и реализованной продукции на 3561,0 тыс. руб. или на 19,4%.

Динамика товарной и реализованной продукции приведена на рисунке 2.1.

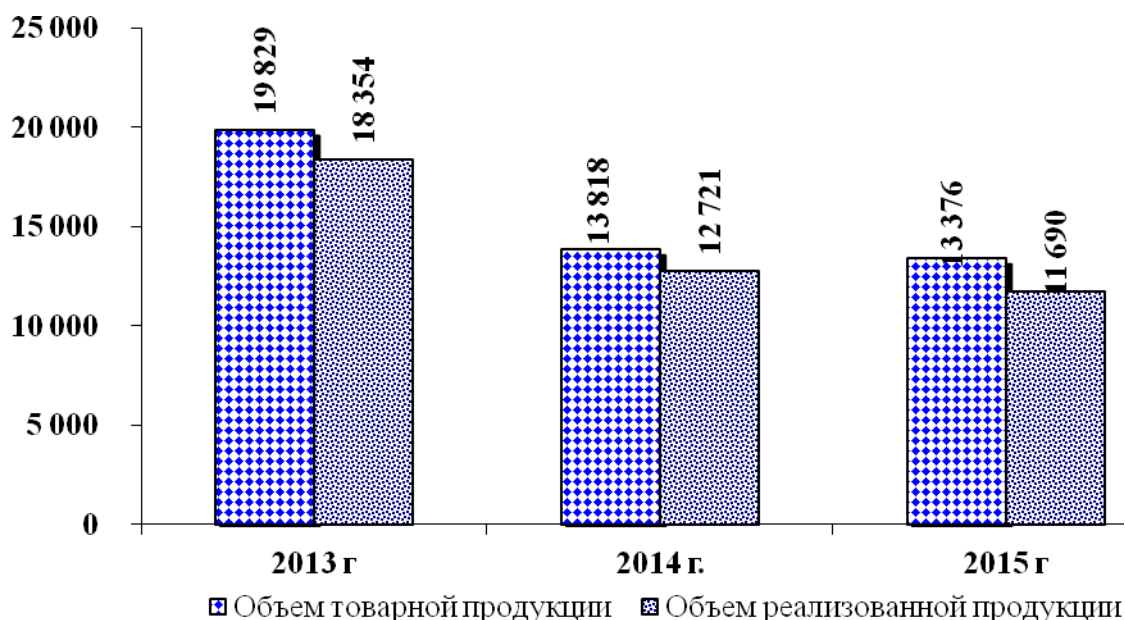


Рисунок 2.1. – Динамика товарной и реализованной продукции ОАО «Новокузнецкий хладокомбинат» за 2013 – 2015 гг., тыс. руб.

Из вышесказанного следует, что на предприятии наблюдается как количественный спад выпуска продукции, так и снижение суммы товарооборота, в действующих, и в сопоставимых ценах.

В структуре реализации ОАО «Виктория» наибольший удельный вес занимает общественное питание, на начало периода данный показатель равен 88%. За три года данный показатель снижен на 10% и составляет на конец периода 78%.

Удельный вес розничной торговли составляет на начало периода 12%. За период 2013 – 2015 гг. удельный вес повышен на 10% и составляет на конец периода 22%.

Из вышесказанного следует, что на предприятии уделяют большое внимание развитию собственной розничной сети.

На рисунке 2.2 приведена динамика структуры товарооборота ОАО «Виктория» за 2013 – 2015 гг.

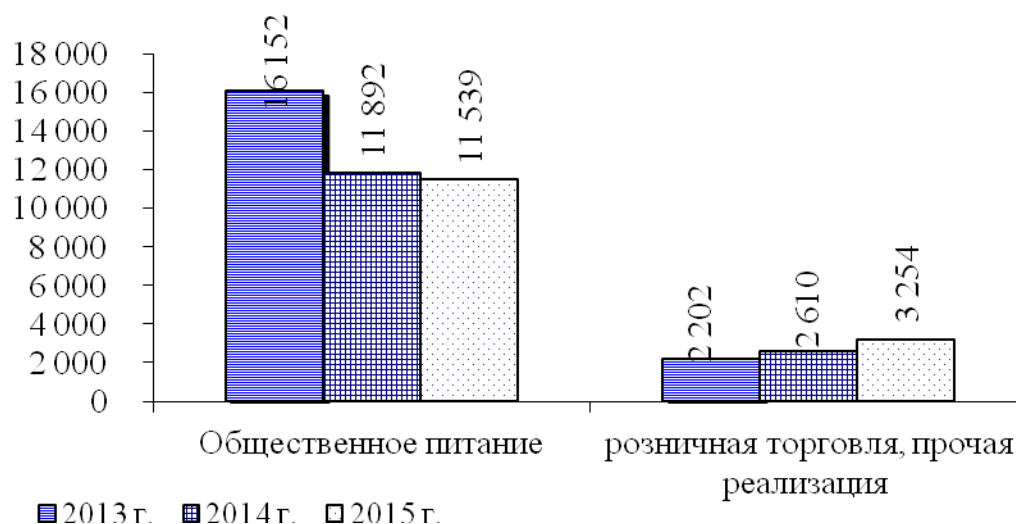


Рисунок 2.2 - Динамика структуры товарооборота ОАО «Виктория» за 2013 – 2015 гг., тыс. руб.

В общем, при рассмотрении динамики оборота по видам деятельности наблюдается явное преобладание развития розничной торговли.

2.3 Анализ основных фондов предприятия

Основные средства (ОС) (часто Называемые в экономической литературе и на практике основными фондами) являются одним из важнейших факторов производства. Основные средства – это средства труда, которые неоднократно участвуют в производственном процессе, сохраняя при этом свою натуральную форму, а их стоимость переносится на производимую продукцию частями по мере изнашивания.

По функциональному назначению основные средства делятся на производственные и непроизводственные.

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

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

2.3.1 Анализ динамики среднегодовой стоимости основных фондов их состава и структуры

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

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

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

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

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

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

В ходе этого анализа оценим размеры и структуру вложений капитала предприятия в основные средства, выявим главные функциональные особенности производственной деятельности (бизнеса) ОАО «Виктория».

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

За три года наблюдается рост стоимости основных фондов на 90,4% или на 165 тыс. руб. В структуре ОПФ на протяжении всего периода присутствуют только машины и оборудование, остальные находятся в аренде.

2.3.2 Анализ эффективности использования основных фондов

Оценка эффективности использования ОС основана на применении общей для всех ресурсов технологии оценки, которая предполагает расчет и анализ показателей фондоотдачи и фондоемкости. Показатели фондоотдачи характеризуют выход готовой продукции на 1 рубль ресурсов. Показатели фондоемкости характеризуют затраты или запасы ресурсов на 1 рубль выпуска продукции. Под запасами ресурсов понимают наличный объем ресурсов на

отчетную дату по балансу, под затратами – текущие расходы ресурсов, в частности по основным средствам - амортизация. При сопоставлении запасов ресурсов с объемом выручки за период необходимо рассчитать среднюю величину запасов на тот же период.

Показатели эффективности использования основных производственных фондов ОАО «Виктория» приведены в таблице 2.1 и на рисунке 2.3.

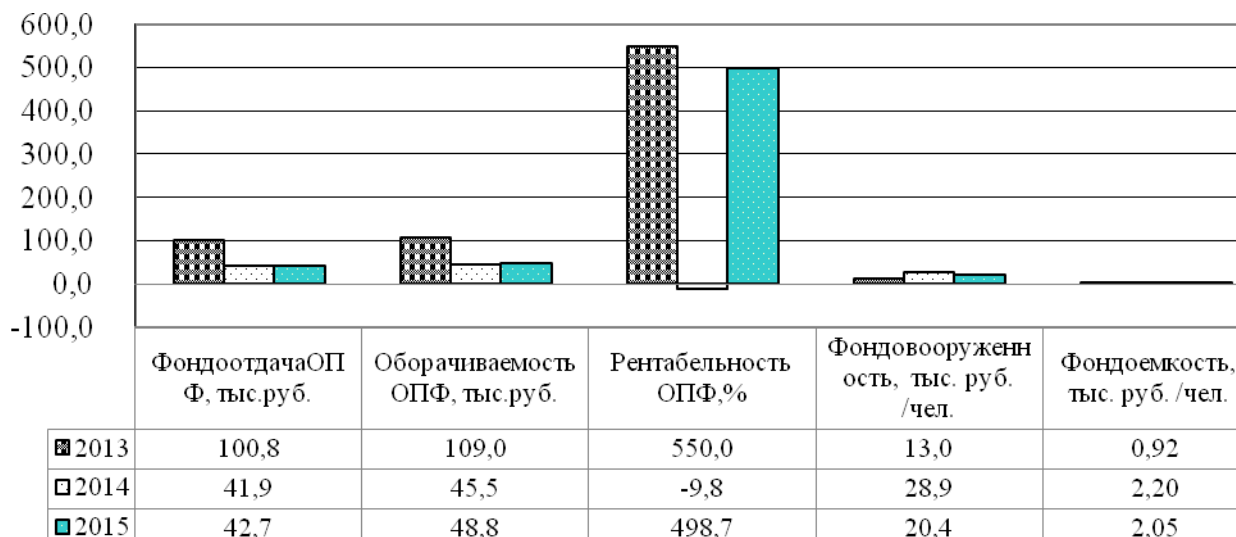


Рисунок 2.3 – Динамика показателей эффективности использования ОПФ ОАО «Виктория» за 2013 – 2015 гг.

Исходя из данных таблицы видно, что фондоотдача за анализируемый период повышена на 58,15 руб./руб. или на 57%, что связано с превышением роста среднегодовой стоимости ОПФ над ростом выручки.

На одного среднесписочного работника приходится основных фондов: в 2013 г. – 13,0 тыс. руб./ чел.; в 2014 г. – 28,9 тыс. руб./ чел.; в 2015 г. – 20,4 тыс. руб./чел., т.е. фондовооруженность стабильно снижается в основном за счет того, что среднесписочная численность увеличивается на фоне снижения стоимости основных фондов.

2.4 Анализ использования труда и заработной платы

Основными задачами анализа являются:

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

Источники информации для анализа:

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

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

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

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

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

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

Соотношение работников по категориям характеризует структуру трудовых ресурсов предприятия.

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

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

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

Среднесписочная численность работников за месяц определяется как частное от деления суммы всех списочных данных за каждый день на календарное число дней в месяце. При этом в выходные и праздничные дни показывается списочная численность работников за предыдущую дату.

Расчетные данные таблицы 2.2 показывают, что за период 2013 - 2015 гг. численность организации повышена на 3 чел. или на 21%. Основные изменения наблюдаются в категории рабочих. За период 2013 – 2015 гг. численность рабочих увеличена на 2 человека, или на 20%.

В категории руководителей численность на конец периода составляет 2 чел. за три года численность по данной категории не изменялась. В категории служащие за период 2013 – 2015 гг. численность на конец периода составляет 3 чел., за три года численность увеличена на 1 чел.

2.4.1 Анализ производительности труда ОАО «Виктория»

Для оценки уровня производительности труда применяется система обобщающих, частных и вспомогательных показателей. Обобщающие

показатели: среднегодовая, среднедневная и среднечасовая выработка продукции одним рабочим, среднегодовая выработка на одного работающего в стоимостном выражении. Частные показатели: трудоемкость продукции определенного вида в натуральном выражении за 1 человеко-день или человеко-час. Вспомогательные показатели: затраты времени на выполнение единицы определённого вида работ или объём выполненных работ за единицу времени.

За период 2013 – 2015 гг. наблюдается снижение производительности на 33,6% или на 37 тыс. руб./чел, вследствие преобладающего снижения товарной продукции над среднесписочной численностью. В 2014 – 2015 гг. наблюдается максимальное снижение производительности труда на 28% или на 28 тыс. руб./чел., что свидетельствует о низкоэффективном управлении трудовыми ресурсами за данный период.

В общем, за анализируемый период по данным таблицы 2.2, наблюдается снижение производительности труда. За период 2013 – 2015 гг. снижение объема выпуска (- 14,6%) на фоне роста среднесписочной численности (+21%), приводит к снижению среднемесячной производительности труда на 33,6% или на 36,7 тыс. руб./чел.

2.4.2 Анализ фонда заработной платы

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

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

Расчет показателей оплаты труда сведен в таблице 2.1, а так же в таблицах 2.2, 2.3.

Таблица 2.2 – Динамика среднемесячной заработной платы по категориям рабочих ОАО «Виктория» за 2013 – 2015 гг.

Показатели	Годы			Темп роста, %		
	2013 тыс. руб.	2014 тыс. руб.	2015 тыс. руб.	2014/ 2013	2015/ 2014	2015/ 2013
Среднемесячная заработная плата на 1 рабочего, тыс. руб.	14,458	16,840	18,926	116,5	112,4	130,9
в том числе:						
рабочие	12,088	15,102	18,202	124,9	120,5	150,6
руководители	22,903	22,151	23,823	96,7	107,5	104,0
специалисты	17,865	18,483	18,560	103,5	100,4	103,9

Расчетные значения таблиц показывают, что за анализируемый период сумма средств направленных на оплату труда работников повышена на 59% или на 1432,0 тыс. руб. Повышение среднемесячной заработной платы за анализируемый период составило 30,9 % или 4468,0 руб.

За анализируемый период рост фонда оплаты труда наблюдается по всем категориям работников. Наибольший рост происходит по категории специалисты на 80% или на 1171,0 тыс. руб., что связано как с ростом среднесписочной численности по данной категории за период 2013 – 2015 гг. на 20% или на 2 чел, так и с ростом среднемесячной заработной платы на 50,6% или на 6114,0 тыс. руб.

Таблица 2.3 – Анализ использования фонда оплаты труда ОАО «Виктория» за 2013 – 2015 гг.

Показатели	Годы						Темп роста, %		
	2013		2014		2015		2014/ 2013	2015/ 2014	2015/ 2013
	тыс. руб.	уд. Вес.,%	тыс. руб.	уд. Вес.,%	тыс. руб.	уд. Вес.,%			
Объем товарной продукции,%	19 829		15 753		16 926		79,4	107,4	85,4
Фонд заработной платы ППП, %	2 429	100	2 425	100	3 861	100	99,8	159,2	159,0
в том числе:									
рабочие	1 451	59,7	1 450	59,8	2 621	67,9	99,9	180,8	180,7
руководители	550	22,6	532	21,9	572	14,8	96,7	107,5	104,0
специалисты	429	17,7	444	18,3	668	17,3	103,5	150,6	155,8
Среднемесячная производительность труда	109		101		73		92,2	72,0	66,4
Заработная плата на 1 руб. объема продукции, коп	12,2		15,4		22,8		125,7	148,2	186,2

По категории руководители фонд оплаты труда повышен на 4%, а среднемесячная заработная плата по данной категории повышена также на 4% или на 920,0 руб. Следовательно, рост фонда оплаты труда по данной категории связан исключительно с ростом среднемесячной заработной платы.

Негативным моментом является рост затрат на один рубль товарной продукции, данный показатель повышен за рассматриваемый период на 86,2% или на 10,6 коп.

При этом темпы роста производительности труда отстают от темпов роста фонда оплаты труда, что негативно характеризует работу предприятия.

Графическое изображение динамики изменения фонда оплаты труда и производительности за 2013 – 2015 г. приведено на рисунке 2.4.

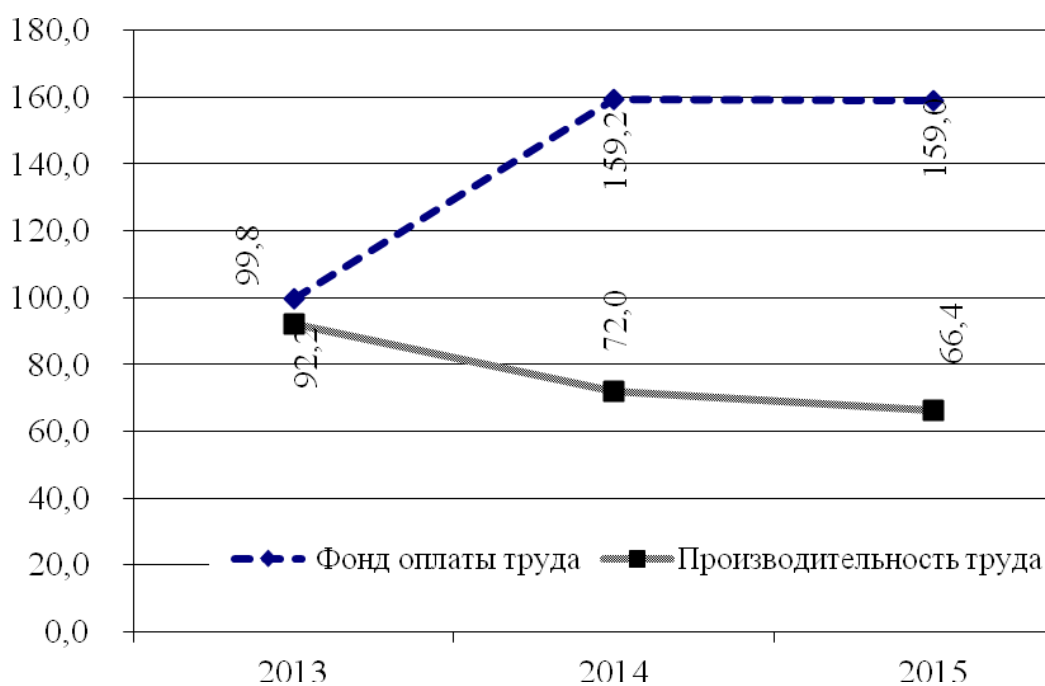


Рисунок 2.4 - Динамика изменения фонда оплаты труда и производительности за 2013 – 2015 гг., %.

Следовательно, на предприятии не достаточно четко осуществляется планирование численности, что не соответствует темпам роста производительности труда.

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

2.5 Анализ финансовых результатов ОАО «Виктория»

2.5.1 Анализ платежеспособности и ликвидности предприятия

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

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

Ликвидность предприятия – это показатель устойчивости его финансового положения.

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

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

Значения коэффициентов платёжеспособности и ликвидности приведены в таблице 2.1 по строкам 28, 29, 30.

Расчетные данные коэффициентов показывают, что в большинстве случаев не соответствуют рекомендуемым. Это говорит о том, что предприятие

не располагает ликвидными активами для погашения своих краткосрочных обязательств.

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

$$L_1 = \frac{A1 + 0.5A2 + 0.3A3}{П1 + 0.5П2 + 0.3П3}, \text{ нормальное ограничение } L_1 \geq 1, \quad (2.4)$$

где $A1$ - наиболее ликвидные активы – к ним относятся все статьи денежных средств организации и краткосрочные финансовые вложения (ценные бумаги)

$A2$ - быстро реализуемые активы – дебиторская задолженность

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

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

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

$П3$ - долгосрочные пассивы – это статьи баланса, относящиеся к разделам IV и V;

$$A1 = \text{стр. 1250} + \text{стр. 1240} \quad (2.5)$$

$$A2 = \text{стр. 1230} \quad (2.6)$$

$$A3 = \text{стр. 1210} + 1220 + 1260; \quad (2.7)$$

$$П1 = \text{стр.}1520 \quad (2.8)$$

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

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

На рисунке 2.5 приведена динамика активов за 2013 – 2015 гг.

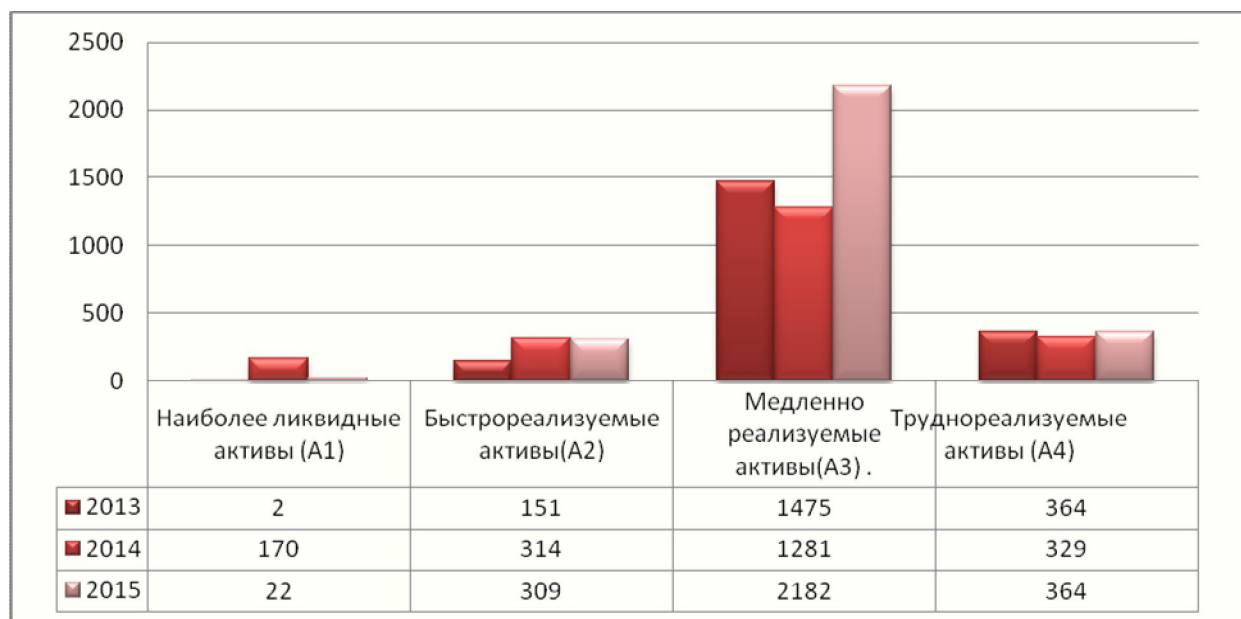


Рисунок 2.5 - Динамика активов ОАО «Виктория» за 2013 – 2015 гг.

Приведенные данные показывают положительную динамику: наибольшую долю в структуре актива составляют быстрореализуемые активы, причем наблюдается их рост.

На рисунке 2.6 приведена динамика коэффициентов ликвидности ОАО «Виктория» за 2013 – 2015 гг.

На основе полученных данных можно сделать вывод, что платежеспособность предприятия за период 2013 – 2015 гг. повышена на 35%, и на конец периода незначительно ниже нормативного значения.

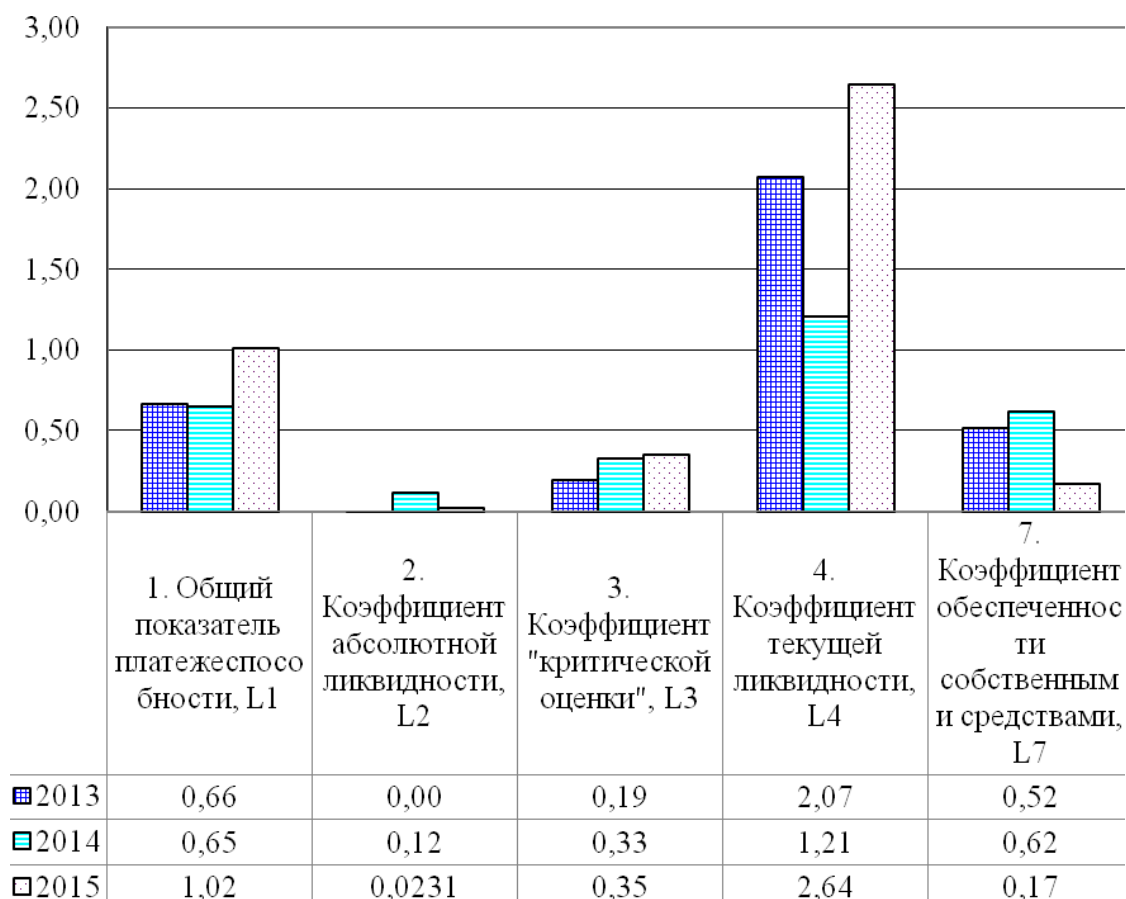


Рисунок 2.6 - Динамика коэффициентов ликвидности ОАО «Виктория» за 2013 – 2015 гг.

2) Коэффициент «критической оценки» показывает, какая часть краткосрочных обязательств организации может быть немедленно погашена за счет средств на различных счетах, в краткосрочных ценных бумагах, а также поступлений по расчетам с дебиторами. Допустимое значение для данного коэффициента $L_3 = 0.7 \div 0.8$, оптимальное значение: $L_3 \approx 1$.

Значение коэффициента «критической оценки» за анализируемый период не изменяется и на конец 2015 года составляет 0,97, что соответствует нормативному значению.

Следовательно, к концу 2015 г. организация может погасить 35% краткосрочных обязательств за счет средств на различных счетах, в

краткосрочных ценных бумагах, а также поступлений по расчетам с дебиторами.

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

Расчетные данные показывают, что, мобилизовав все оборотные средства, организация на конец 2015 г. сможет погасить свои краткосрочные обязательства в полном объеме, но, принимая во внимание различную степень ликвидности активов можно предположить, что не все активы могут быть реализованы в срочном порядке, а, следовательно, возникает угроза финансовой стабильности организации.

2.7.3 Анализ финансовой устойчивости предприятия

В таблице 2.1 приведены коэффициенты финансовой устойчивости ОАО «Виктория» в динамике за 2013 - 2015 гг.

1) Коэффициент капитализации (U_1) показывает, сколько заемных средств организация привлекла на 1 тыс. руб. вложенных в активы собственных средств. Нормальное ограничение: не выше 1,5.

Расчетные данные коэффициента капитализации (U_1) показывают, что организация в 2015 г. привлекла 0,49 тыс. руб. на 1 тыс. руб. вложенных в активы собственных средств.

Наблюдается положительная динамика в снижении данного показателя на 16%. Так как коэффициент соотношения собственных и заемных средств дает лишь общую оценку финансовой устойчивости, рассмотрим данный показатель в увязке с коэффициентом обеспеченности собственными средствами.

2) Коэффициент обеспеченности собственными источниками финансирования (U_2). Показывает, какая часть оборотных активов финансируется за счет собственных источников. Нижняя граница: 0,1; Оптимальное значение $U_2 \geq 0.5$. Расчетные данные коэффициента показывают, что из необходимых 50% финансирования оборотных активов за счет собственных средств, на конец 2015г. оборотные активы финансируются на 62% за счет собственных средств, что подтверждает показатель капитализации.

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

Собственникам, на конец расчетного периода принадлежит 35% в общей сумме источников финансирования.

2.7.4 Анализ деловой активности предприятия

Одним из направлений анализа результативности финансово-хозяйственной деятельности предприятия является оценка деловой активности. Деловая активность проявляется в динамичности развития организации, достижении ею поставленных целей.

Деловая активность в финансовом аспекте проявляется, прежде всего, в скорости оборота средств. Анализ деловой активности заключается в исследовании уровней и динамики разнообразных финансовых коэффициентов – показателей оборачиваемости.

Степень важности этих параметров для организации проявляется в следующем:

Во-первых, от скорости оборота средств зависит размер годового оборота.

Во-вторых, с размерами оборота, а следовательно, и с оборачиваемостью связана относительная величина условно-постоянных

расходов: чем быстрее оборот, тем меньше на каждый оборот приходится этих расходов.

В-третьих, ускорение оборота на той или иной стадии кругооборота средств влечет за собой ускорение оборота и на других стадиях.

Для анализа деловой активности используются две группы показателей:

1. Общие показатели оборачиваемости.
2. Показатели управления активами.

Оборачиваемость средств, вложенных в имущество организации, может оцениваться:

а) скоростью оборота – количеством оборотов, которое делают за анализируемый период капитал организации или его составляющие;

б) периодом оборота – средним сроком, за который возвращаются в хозяйственную деятельность организации денежные средства, вложенные в производственно-коммерческие операции.

1) Коэффициент общей оборачиваемости капитала (ресурсоотдача, d_1) – измеряет оборачиваемость средств, вложенных в активы, и показывает, эффективно ли используются активы для получения дохода и прибыли:

$$d_1 = \frac{\text{Выручка от продаж}}{\text{Стоимость имущества}} \text{ (оборотов)} \quad (2.10)$$

где

Стоимость имущества = (стр. 1100 + стр. 1200)

2) Коэффициент оборачиваемости мобильных средств (d_2) – показывает скорость оборота всех оборотных средств организации (как материальных, так и денежных):

$$d_2 = \frac{\text{Выручка от продаж}}{\text{стр. 1200}} \text{ (оборотов)} \quad (2.11)$$

3) Фондоотдача – показывает эффективность использования основных средств организации:

$$d_4 = \frac{\text{Выручка от продаж}}{\text{стр. 1150}} \text{ (оборотов)} \quad (2.12)$$

4) Коэффициент отдачи собственного капитала (d_5) – показывает скорость оборота собственного капитала (сколько рублей выручки приходится на 1 рубль вложенного собственного капитала):

$$d_5 = \frac{\text{Выручка от продаж}}{\text{стр. 1300}} \text{ (оборотов)} \quad (2.13)$$

5) Оборачиваемость материальных средств (запасов) (d_6) - показывает за сколько в среднем дней оборачиваются запасы в анализируемом периоде:

$$d_6 = \frac{\overline{\text{стр. 1210} + \text{стр. 1220} \times t}}{\text{Выручка от продаж}} \text{ (в днях)} \quad (2.14)$$

6) Оборачиваемость денежных средств (d_7) - показывает срок оборота денежных средств:

$$d_7 = \frac{\overline{\text{стр. 1250} \times t}}{\text{Выручка от продаж}} \text{ (в днях)} \quad (2.15)$$

7) Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности (d_8) – показывает количество оборотов средств в дебиторской задолженности за отчетный период:

$$d_8 = \frac{\text{Выручка от продаж}}{\text{стр. 1230}} \text{ (обороты)} \quad (2.16)$$

8) Срок погашения дебиторской задолженности (d9) – показывает за сколько в среднем дней погашается дебиторская задолженность организации:

$$d_9 = \frac{\text{стр. 1230 или стр. 1240} \times t}{\text{Выручка от продаж}} \text{ (в днях)} \quad (2.17)$$

9) Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности (d10) – показывает расширение или снижение коммерческого кредита, предоставляемого организации

$$d_{10} = \frac{\text{Выручка от продаж}}{\text{стр. 1520}} \text{ (обороты)} \quad (2.18)$$

10) Срок погашения кредиторской задолженности (d12) - показывает средний срок возврата долгов организации по текущим обязательствам

$$d_{11} = \frac{\text{стр. 1520} \times t}{\text{Выручка от продаж}} \text{ (в днях)} \quad (2.19)$$

В таблице 2.2 приведены показатели деловой активности ОАО «Виктория» за период 2013 - 2015 гг.

На рисунке 2.7 приведена динамика общих показателей оборачиваемости.

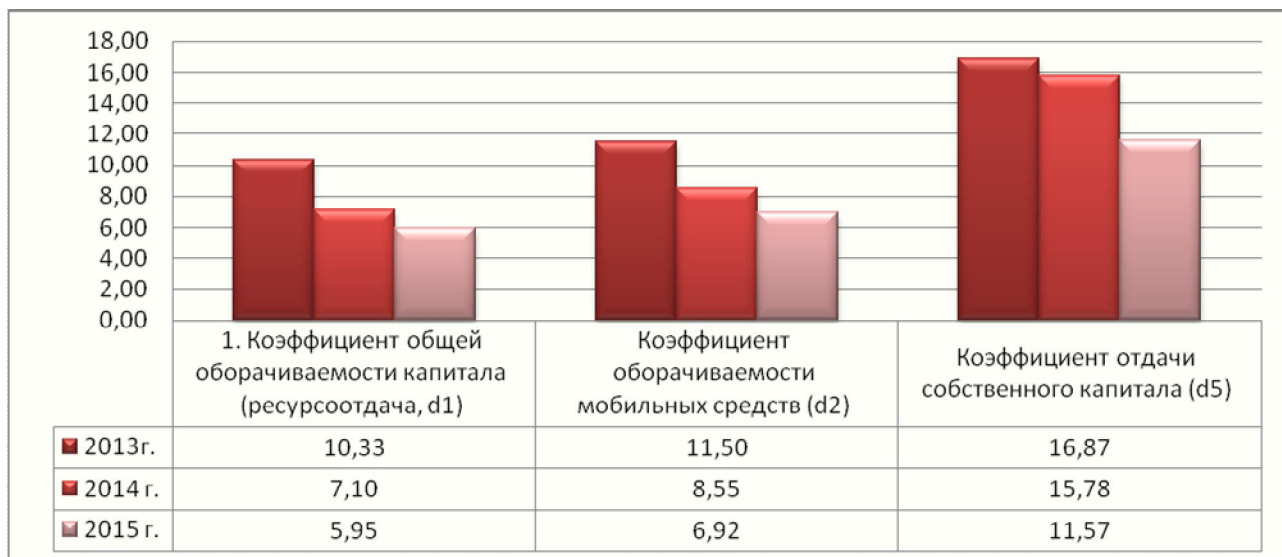


Рисунок 2.7 - Динамика общих показателей оборачиваемости ОАО «Виктория» за 2013 – 2015 гг.

1) Расчетные данные коэффициента общей оборачиваемости капитала показывают, что за анализируемый период показатель снижен на 4,37 оборота. Значит, в организации увеличивается полный цикл производства и обращения, приносящий прибыль, что негативно характеризует деловую активность организации.

2) Коэффициент оборачиваемости мобильных средств за период 2013-2015 гг. снижен на 4,59 оборота.

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

На рисунке 2.8 приведена динамика показателей управления активами и пассивами ОАО «Виктория» за 2013 – 2015 гг.

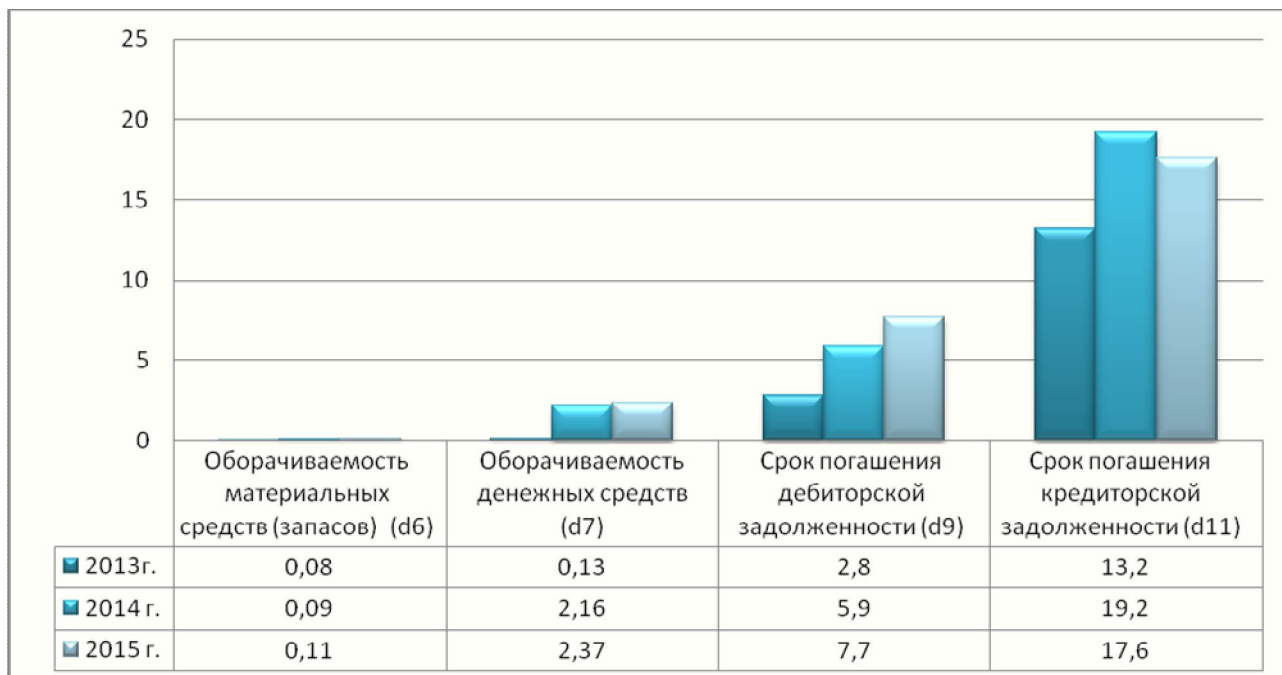


Рисунок 2.8 - Динамика показателей управления активами и пассивами
ОАО «Виктория» за 2013 – 2015 гг.

За рассматриваемый период отмечен рост показателей оборачиваемости материальных средств и денежных средств, что является положительным моментом деятельности организации и свидетельствует о повышении деловой активности. Негативным моментом является рост срока погашения дебиторской и кредиторской задолженности.

3 АНАЛИЗ ПРИБЫЛИ ОАО «ВИКТОРИЯ» ЗА 2013-2015 ГГ.

3.1 Значение и задачи анализа финансовых результатов

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

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

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

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

3.2 Анализ состава финансовых результатов в динамике

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

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

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

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

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

Анализ финансовых результатов начнем с изучения объема, состава, структуры и динамики прибыли до налогообложения в разрезе основных источников ее формирования, которыми являются прибыль от продаж и прибыль от прочей деятельности.

Данные для анализа сведем в таблицу 3.1. и рисунок 3.1

Таблица 3.1 – Анализ прибыли до налогообложения ОАО «Виктория» за 2013 – 2015 гг.

Наименование показателей	2013 г.		2014 г.		2015 г.		Темп роста, %		
	сумма, тыс. руб.	% к выручке	сумма, тыс. руб.	% к выручке	сумма, тыс. руб.	% к выручке	2014/2013 гг.	2015/2014 гг.	2015/2013 гг.
Доходы и расходы по обычным видам деятельности									
Выручка от продажи товаров, продукции, работ, услуг	18 354,0	100,0	14 502,0	100,0	14 793,0	100,0	79,0	102,0	80,6
Себестоимость проданных товаров, работ, услуг	12 398,0	67,5	9 511,0	65,6	7 443,0	50,3	76,7	78,3	60,0
Валовая прибыль	5 956,0	32,5	4 991,0	34,4	7 350,0	49,7	83,8	147,3	123,4
Коммерческие расходы	4 955,0	27,0	5 025,0	34,7	5 622,0	38,0	101,4	111,9	113,5
Прибыль (убыток) от продаж	1 001,0	5,5	-34,0	-0,2	1 728,0	11,7	-3,4	-5082	172,6
Прочие доходы и расходы									
Прочие расходы	168,0	0,9	111,0	0,8	98,0	0,7	66,1	88,3	58,3
Прибыль (убыток) до налогообложения	833,0	4,5	-145,0	-1,0	2 361,0	16,0	-17,4	-1628	283,4
Чистая прибыль (убыток)	238,0	1,3	-576,0	-4,0	1 916,0	13,0	-242,0	-332,6	805,0

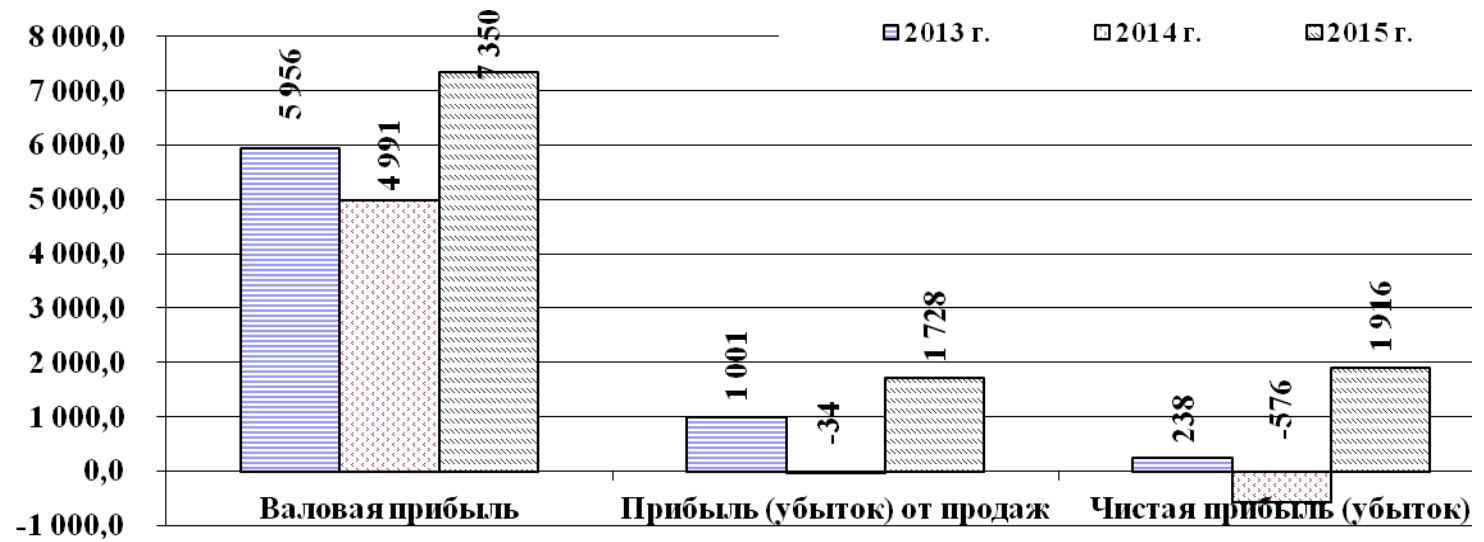


Рисунок 3.1 – Динамика прибыли ОАО «Виктория» за 2013 – 2015 гг.

Приведенные данные свидетельствуют о том что, в 2014 г по сравнению с 2013 г. наблюдается снижение товарооборота на 21% или на 3852,0 тыс. руб. За данный период наблюдается снижение валовой прибыли на 16,2%, что ниже чем снижение товарооборота за данный период благодаря снижению удельного веса себестоимости в общем объеме выручки на 2%. Снижение себестоимости за данный период составило 23,3% или на 2877,0 тыс. руб.

На прибыль от продаж за данный период оказывает негативный эффект рост коммерческих расходов на 1,4% или на 70,0 тыс. руб. За 2013 – 2014 гг. коммерческие расходы выше полученной валовой прибыли. Воздействие вышеуказанных факторов приводят к снижению прибыли от продаж за данный период на 103,4% или на 1035,0 тыс. руб., удельный вес прибыли от продаж за данный период снижен на 5,7%. В итоге в 2014 году получен убыток от продаж в сумме 34,0 тыс. руб.

Не смотря на снижение прочих расходов организации за данный период на сумму 57,0 тыс. руб. или на 33,9%, в 2014 получен убыток в сумме 576,0 тыс. руб.

За период 2014 – 2015 гг. товарооборот предприятия повышается, за год на 291,0 тыс. руб. или на 2%. На фоне роста товарооборота себестоимость снижается на 2068,0 тыс. руб. или на 21,7%, что приводит к росту валовой прибыли на 2359,0 тыс. руб. или на 47,3%.

Негативное влияние на финансовый результат оказывает рост коммерческих расходов на 11,9% или на 597,0 тыс. руб. Тем не менее благодаря снижению удельного веса себестоимости наблюдается рост прибыли от продаж на сумму 1762,0 тыс. руб.

За рассматриваемый период наблюдается снижение прочих расходов на 13,0 тыс. руб. Совокупное влияние рассмотренных факторов привели к росту чистой прибыли на 2492,0 тыс. руб.

Из вышесказанного можно сделать вывод, что наиболее эффективно организация сработала в 2015 гг.

В общем, за три года наблюдается снижение товарооборота на 19,4% или на 3561,0 тыс. руб. При этом себестоимость снижена на 40% или на 4955,0 тыс. руб., благодаря более высокому снижению себестоимости валовая прибыль повышается на 23,4% или на 1394,0 тыс. руб.

Рост коммерческих расходов за три года составил 667,0 тыс. руб. или на 13,5% прибыль от продаж повышена на 72,6% или на 727,0 тыс. руб.

Положительным моментом является снижение прочих расходов на 41,7%.

Чистая прибыль предприятия за три года повышена на 1678,0 тыс. руб. или более чем в 8 раз.

3.3 Анализ затрат на производство и реализацию продукции

3.3.1 Анализ затрат на рубль товарной продукции

Показатель себестоимости представляет собой выраженные в денежной форме затраты предприятия на производство и реализацию продукции (работ, услуг). В уровне себестоимости отражаются экономические, научно-технические, социальные и природоохранные факторы развития предприятия, Источниками информации для анализа себестоимости продукции служат плановые расчеты, формы № 5 «Приложение к бухгалтерскому балансу», № 5-з «Сведения о затратах на производство и реализацию продукции (работ, услуг) предприятия (организации)», № П-4 «Сведения о численности, заработной плате и движении работников», № 1-т «Сведения о численности и заработной плате работников» по видам деятельности».

Анализ себестоимости проводится по следующим направлениям: анализ затрат на 1 руб. объема продукции, анализ себестоимости продукции по элементам и статьям затрат.

Анализ затрат на 1 руб. объема продукции включает в себя изучение динамики затрат по сравнению с предыдущим периодом, определение факторов и причин отклонений фактических затрат отчетного периода от данных за предыдущий период и их количественное измерение. Затраты на 1 руб. показывают себестоимость одного рубля обезличенной продукции и определяются делением полной себестоимости выпущенной продукции на стоимость этой продукции в действующих ценах (без НДС и акциза). Формула расчета этого показателя имеет следующий вид:

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

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

q - количество изделий каждого вида;

S - себестоимость единицы отдельных видов изделий;

Z - цена единицы изделия;

N - число наименований изделий.

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

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

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

Показатель	2013 г.	2014 г.	2015 г.	Изменение 2014г. к 2013г.		Изменение 2015г. к 2014г.		Изменение 2015г. к 2013г.	
				+, -	%	+, -	%	+, -	%
1	2	2	3						
Себестоимость продукции (работ, услуг), тыс. руб.	12398	9511	7443	-2 887	76,71	-2 068	78,26	-4 955	60,03
Стоимость продукции (работ, услуг) в действующих ценах (без НДС, акциза), тыс. руб.	19829	15753	16926	-4 076	79,44	1 173	107,45	-2 903	85,36
Затраты на 1 руб. объема продукции (работ, услуг), коп.	62,5	60,4	44,0	-2,15	96,56	-16,4	72,83	-18,55	70,33

Как видно из таблицы 3.2, за анализируемый период темпы снижения себестоимости продукции опережают темпы снижения объема продукции на 25,35 процентных пункта. В связи с чем затраты на 1 руб. продукции снижены на 18,6 коп., или 29,67%. В результате снижения затрат на 1 руб. продукции предприятие получило экономию по себестоимости в размере 3139 тыс. руб.

3.2.2 Анализ издержек обращения

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

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

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

Структура затрат по экономическим элементам ОАО «Виктория» за 2013 – 2015 гг. представлена в таблице 3.3.

Таблица 3.3 - Динамика и структура затрат по экономическим элементам ОАО «Виктория» за 2013 – 2015 гг.

Показатели	2013 г.		2014 г.		2015 г.		2014г/ 2013г	2015г/ 2014г	2015г/ 2013г
	тыс. руб.	уд. вес, %	тыс. руб.	уд. вес, %	тыс. руб.	уд. вес, %			
Материальные затраты	3350	49,2	3125	47,4	3569	40,3	93,3	114,2	106,5
Затраты на оплату труда	2429	35,6	2425	36,8	3861	43,5	99,8	159,2	159,0
Отчисления на социальные нужды	680,12	10,0	654,75	9,9	1081,08	12,2	96,3	165,1	159,0
Амортизация основных фондов	356	5,2	391	5,9	356	4,0	109,8	91,0	100,0
Прочие затраты	6815,12	100	6595,75	100	8867,08	100,0	96,8	134,4	130,1
Полная себестоимость	3350	49,2	3125	47,4	3569	40,3	93,3	114,2	106,5

Из таблицы 3.3 можно сделать следующий вывод - полная себестоимость за период 2013 – 2015 гг. повышена на 6,5% или на 2052,0 тыс. руб.

За рассматриваемый период наблюдается рост материальных затрат 6,5% на сумму 219,0 тыс. руб., что связано с перепроизводством в 2014 – 2015 гг. Негативным моментом является превышение темпа роста материальных затрат над темпами роста объема производства.

На рисунке 3.2 приведена динамика структуры себестоимости за 2013–2015 гг.

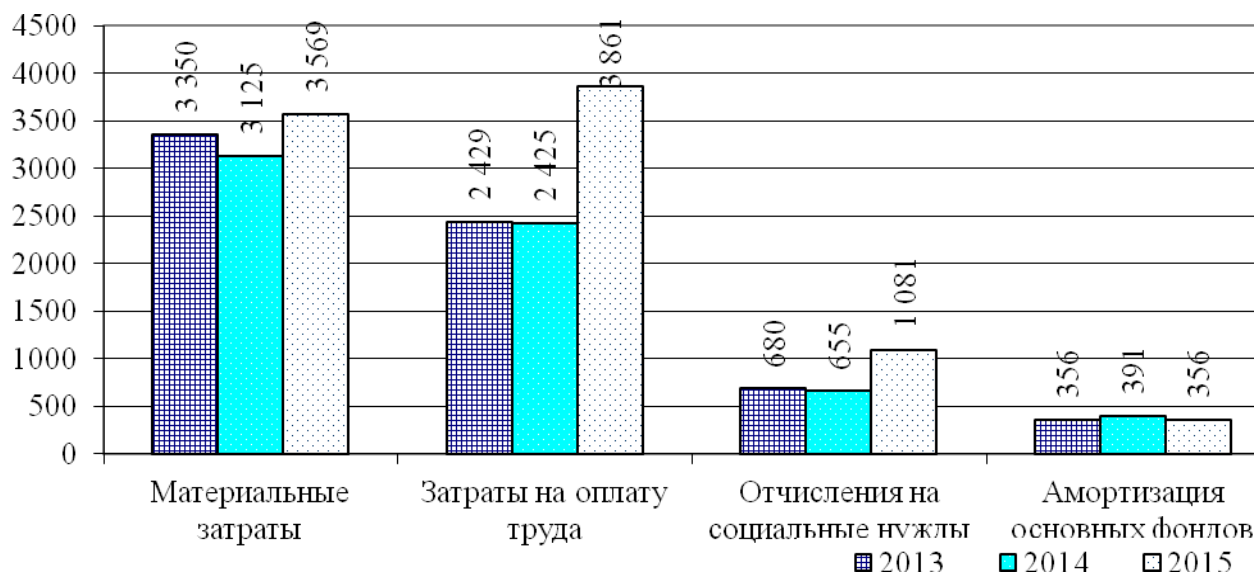


Рисунок 3.2 – Динамика структуры себестоимости ОАО «Виктория» за 2013 – 2015 гг., %

По статье заработная плата наблюдается рост на сумму 1432,0 тыс. руб. или на 59%.

Наибольший удельный вес в структуре себестоимости в 2015 г. занимают материальные затраты 40,3% , а также затраты на оплату труда 43%.

3.2.3 Факторный анализ затрат в зависимости от объема деятельности организации

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

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

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

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

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

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

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

где НЗ – неизменяющиеся (постоянные) затраты;

ИЗ – изменяющиеся (переменные) затраты;

В – выручка от продажи.

Факторный анализ затрат в зависимости от объема деятельности организации приведен в таблице 3.4.

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

Рассчитаем уровни затрат за 2014 – 2015 гг. Для того чтобы провести факторный анализ затрат необходимо рассчитать несколько вспомогательных показателей:

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

1) Расчет суммы затрат в сопоставимых ценах.

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

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

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

где общая сумма затрат в сопоставимых ценах

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

$ИЗ_1$ - сумма переменных затрат в отчетном периоде;

$НЗ_1$ - сумма постоянных затрат в отчетном периоде;

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

$ИЗ \text{ в сопоставимых ценах} = 3569 / 1,11 = 3215,3 \text{ тыс. руб.}$

$НЗ \text{ в сопоставимых ценах} = 5298,0 / 1,11 = 4773,05 \text{ тыс. руб.}$

Всего затрат (З) = 3215,3 + 4773,05 = 7988,4 тыс. руб.

Уровни затрат:

$$U_{из} = (3215/14793)*100 = 21,74\%;$$

$$U_{нз} = (4773/14793)*100 = 32,3\% \quad (3.4)$$

Общий уровень затрат в сопоставимых ценах = $7988/14793 = 54\%$

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

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

$$(ИЗ) = 21,5*(14793/100) = 3187,7 \text{ тыс. руб.}$$

$$U_{нз} = (3471/14793)*100 = 23,46\%$$

Общая сумма пересчитанных затрат (З) = $3471,0 + 3188 = 6658$ тыс. руб.

Их уровень (Уз) = $6658/14793 = 45,01\%$

Расчет влияния факторов на сумму затрат

1) Расчет влияния фактора «Выручка»:

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

- изменение суммы переменных затрат:

$$\Delta ИЗ^{(B)} = ИЗ^{1} - ИЗ^0; = 3188 - 3125 = 62,7 \text{ тыс. руб.}, \quad (3.5)$$

где $ИЗ^{1}$ – пересчитанные переменные затраты;

$ИЗ^0$ – сумма переменных затрат в прошлом году.

- изменение уровня постоянных затрат рассчитывается:

$$\Delta UH3^{(B)} = UH3'' - UH3^0; = 23,5 - 23,9 = - 0,5\%, \quad (3.6)$$

где $UH3''$ – пересчитанный уровень постоянных затрат;

$UH3_0$ – уровень постоянных затрат в прошлом году.

Рост объемов производства и реализации продукции на 291 тыс. руб. привел к росту суммы затрат на 62,7 тыс. руб., а их уровень снижен на 0,5%.

2) расчет влияния фактора «Цена на ресурсы»:

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

$$\Delta ИЗ^{(U)} = ИЗ_1 - ИЗ^1 = 3215,0 - 3569,0 = 353,7 \text{ тыс. руб.}$$

$$\Delta НЗ^{(U)} = НЗ_1 - НЗ^1 = 5298,0 - 4773,0 = 525 \text{ тыс. руб.}$$

$$\Delta З^{(U)} = 353,7 + 525 = 878,7 \text{ тыс. руб.}$$

Т.е. повышение цен и тарифов на ресурсы в среднем на 11% привело к росту затрат на 878,7 тыс. руб.

Расчет влияния цен на уровень затрат производится также:

$$\Delta УИЗ^{(U)} = УИЗ_1 - УИЗ^1 = 24,1 - 21,7 = 2,4\%.$$

$$\Delta УНЗ^{(U)} = УНЗ_1 - УНЗ^1 = 35,8 - 32,3 = 3,5\%.$$

$$\Delta З^{(U)} = 2,4 + 3,5 = 5,9\%.$$

Т.е. повышение цен и тарифов на ресурсы в среднем на 11% привело к росту уровня затрат на 5,9%.

3) расчет влияния на затраты других факторов

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

$$\Delta ИЗ^{(ДР.Ф)} = ИЗ_1 - ИЗ^* = 3215,0 - 3188,0 = 27,6 \text{ тыс. руб.}$$

$$\Delta НЗ^{(ДР.Ф)} = НЗ_1 - НЗ^* = 4773,0 - 3471,0 = 1302,3 \text{ тыс. руб.}$$

$$\Delta З^{(ДР.Ф)} = 27,6 + 1302,3 = 1329,9 \text{ тыс. руб.}$$

Под влиянием на сумму затрат иных факторов (кроме выручки и цен на ресурсы) общая сумма затрат организации повышена на 1329,9 тыс. руб., а их уровень повышен на 9%.

3) Совокупное влияние факторов:

- на изменение суммы затрат организации

$$\Delta ИЗ = \pm ИЗ^B \pm \Delta ИЗ^{(Ц)} \pm \Delta ИЗ^{(ДР.Ф)} = 62,7 + 353,7 + 27,6 = 444,0 \text{ тыс. руб.}$$

$$\Delta НЗ = \pm НЗ^B \pm \Delta НЗ^{(Ц)} \pm \Delta НЗ^{(ДР.Ф)} = 525 - 1302,3 = 1827,3 \text{ тыс. руб.}$$

$$\Delta З = 1827,3 + 444,0 = 2271,3 \text{ тыс. руб.}$$

- на изменение уровня затрат организации:

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

$$\Delta УНЗ = \pm УНЗ^B \pm \Delta УНЗ^{(Ц)} \pm \Delta УНЗ^{(ДР.Ф)} = 8,8 + 2,4 = 11,2\%$$

$$\Delta УЗ = 3,3 + 11,2 = 14,5\%$$

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

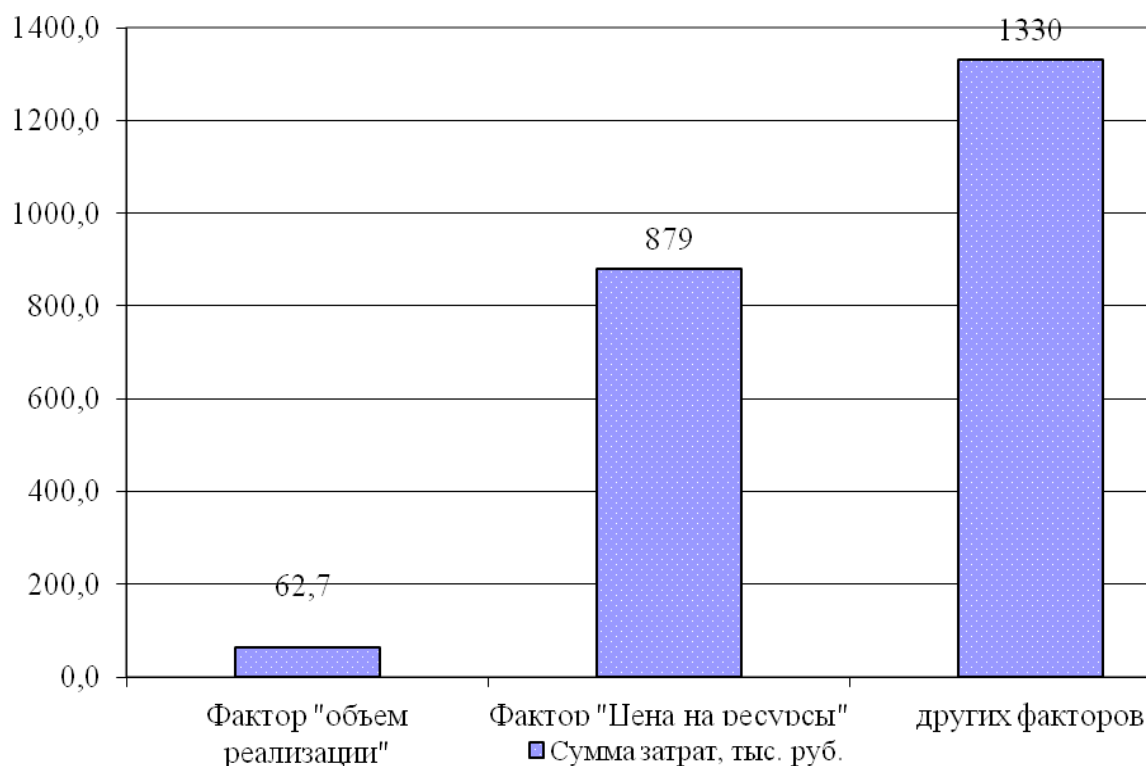


Рисунок 3.3 - Влияние факторов на величину затрат ОАО «Виктория» за 2014 – 2015 гг., тыс. руб.

Расчет факторов влияющих на сумму затрат организации за период 2014 - 2015 гг. показал, что наибольший рост затрат связан с изменением цен на сырье и материалы и прочих факторов.

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

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

3.3 Анализ рентабельности ОАО «Виктория»

Финансовые результаты деятельности организации оценивают в абсолютных и относительных показателях. Чистая прибыль (нераспределенная

прибыль (убыток) отчетного периода) является основным абсолютным показателем безубыточности функционирования организации.

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

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

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

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

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

где Π – прибыль до налогообложения;

K - стоимость имущества.

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

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

где СС - собственные средства;

ЧП – нераспределенная (чистая прибыль) прибыль.

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

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

где ОПФ – среднегодовая стоимость основных средств;

МОС – средний остаток материальных оборотных средств.

Коэффициент рентабельности продаж показывает доли прибыли от продаж в выручке.

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

где Ппр – прибыль от продаж;

В - выручка от продажи продукции.

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

$$Kп = \frac{\Pi_{в}}{С / С} \times 100, \quad (3.11)$$

где Пв – валовая прибыль.

На рисунке 3.5 приведена динамика основных показателей рентабельности ОАО «Виктория» за 2013 – 2015 гг.

Динамика показателей рентабельности представлена в таблице 3.5.

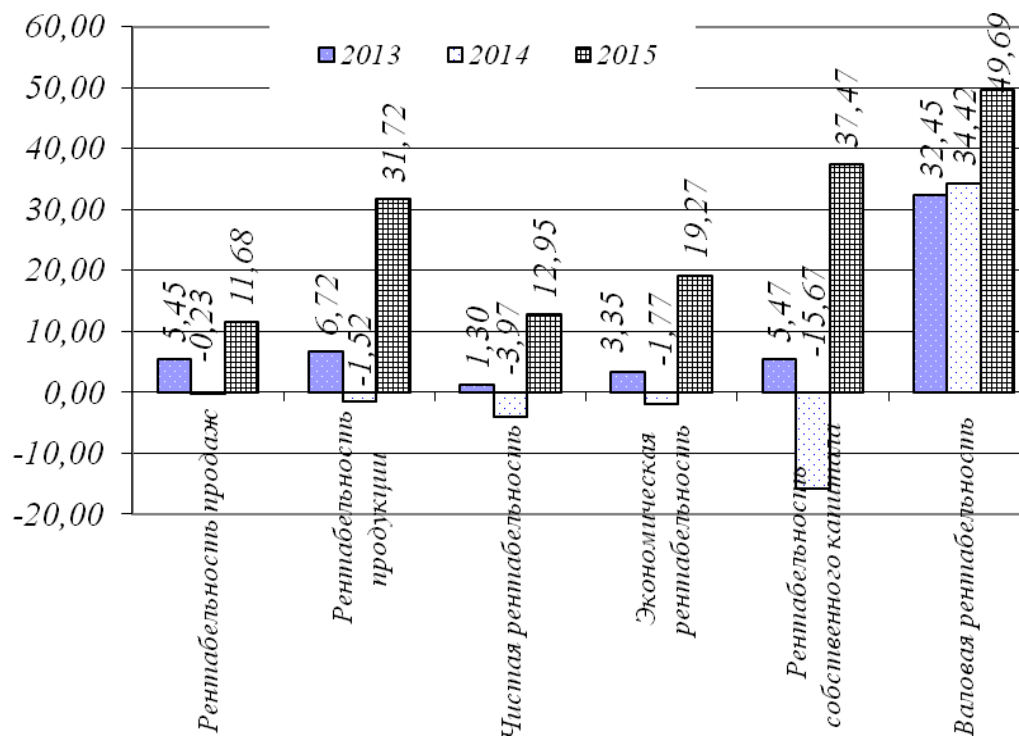


Рисунок 3.4 - Динамика основных показателей рентабельности ОАО «Виктория» за 2013 – 2015 гг.

Таблица 3.5 - Динамика показателей рентабельности ОАО «Виктория» за 2013-2015 гг.

Показатели	Года			Отклонения, +/-		
	2013	2014	2015	2014/ 2013 гг.	2015/ 2014 гг.	2015/ 2013 гг.
Рентабельность продаж	5,45	-0,23	11,68	-5,69	11,92	6,23
Рентабельность продукции	6,72	-1,52	31,72	-8,24	33,25	25,00
Рентабельность производственных фондов	550,00	-9,81	498,70	-559,81	508,51	-51,30
Чистая рентабельность	1,30	-3,97	12,95	-5,27	16,92	11,66
Экономическая рентабельность	3,35	-1,77	19,27	-5,12	21,05	15,92
Рентабельность собственного капитала	5,47	-15,67	37,47	-21,14	53,13	32,00

По данным расчета показателей рентабельности можно сделать выводы, что за период 2013-2015 гг. наблюдается положительная динамика практически по всем показателям рентабельности.

Расчет рентабельность продукции показал, что прибыль с каждого рубля, затраченного на производство и реализацию продукции повышена за период 2013 – 2015 гг. на 6,23%, что связано со снижением удельного веса себестоимости организации.

Рентабельность производственных фондов за период 2013 – 2015 гг. снижена на 51,3% и составила за 2015 г. 498,7%, что связано с превышением темпов роста основных фондов в 2015 г. относительно полученной прибыли.

Следовательно, с каждого рубля средств, вложенных в основные фонды и материальные оборотные средства прибыль на предприятии снижена за три года на 51,3%.

Расчет чистой рентабельности показал, что чистая прибыль, приходящаяся на единицу выручки за период 2013 – 2015 гг. увеличена на – 11,66% и составила на конец периода 12,95%.

3.4 Факторный анализ прибыли

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

Проведение факторного анализа прибыли от продаж позволяет:

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

Для последующего подробного анализа будем использовать данные о деятельности ОАО «Виктория» за 2013 - 2015 гг., что позволит выявить причины негативных тенденций в деятельности фирмы и определить пути возможного увеличения прибыли.

В ходе анализа рассчитываются следующие показатели:

- 1) *Абсолютное отклонение.*

$$\Delta \Pi = \Pi_1 - \Pi_0, \quad (3.13)$$

где $\Delta\Pi$ – изменение прибыли;

Π_1 – прибыль отчетного периода;

Π_0 – прибыль базисного периода.

2) *Темп роста.*

$$\text{Темп роста} = \frac{\Pi_1}{\Pi_0} \times 100\% \quad (3.14)$$

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

$$\text{Уровень каждого показателя к выручке от реализации} = \frac{\Pi_i}{\Pi_0} \times 100\% \quad (3.15)$$

Показатели рассчитываются в базисном и отчетном периодах.

4) *Изменение структуры.*

$$\Delta Y = Y\Pi_1 - Y\Pi_0 \quad (3.16)$$

(уровень отчетного периода – уровень базисного периода)

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

1) Расчет влияния фактора «Выручка от продажи»

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

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

Таблица 3.6 - Факторный анализ прибыли ОАО «Виктория»
за 2013– 2014 гг.

Показатели	2013	2014	Отклонение (+,-)	Уровень в% к выручке		Отклонение уровня (+,-)
				в 2013	в 2014	
1	3	4	5=3-4	6	7	8=6-7
Выручка (нетто) от продажи товаров, работ, услуг (за минусом НДС, акцизов и аналогичных обязательных платежей) (В)	18354	14502	-3852	100,0	100,0	0,000
Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг (С)	12398,0	9511	-2887,0	67,55	65,58	-2,0
Коммерческие расходы (КР)	4955	5025	70	27,0	34,7	7,7
Управленческие расходы (УР)	0	0	0	0,0	0,0	0,0
Прибыль (убыток) от продаж (Пп)	1001,0	-34,0	-1035,0	5,5	-0,2	-5,7
Прочие доходы (ПрД)	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Прочие расходы (ПрР)	168,0	111,0	-57,0	0,9	0,8	-0,1
Прибыль (убыток) до налогообложения (Пб)	833,0	-145,0	-978,0	4,5	-1,0	-5,5
Налог на прибыль	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Чистая прибыль (убыток)	238,0	-576,0	-814,0	1,3	-4,0	-5,3

Таблица 3.7 - Факторный анализ прибыли ОАО «Виктория»

за 2014 – 2015 гг.

Показатели	2014	2015	Отклоне ние (+,-)	Уровень в% к выручке		Отклон ение уровня (+,-)
				в 2014	в 2015	
1	3	4	5=3-4	6	7	8=6-7
Выручка (нетто) от продажи товаров, работ, услуг (за минусом НДС, акцизов и аналогичных обязательных платежей) (В)	14502	14793	291	100,0	100,0	0,0
Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг (С)	9511	7443	-2068	65,58	50,31	-15,3
Коммерческие расходы (КР)	5025	5622	597	34,7	38,0	3,4
Управленческие расходы (УР)	0	0	0	0,0	0,0	0,0
Прибыль (убыток) от продаж (Пп)	-34	1728	1762	-0,2	11,7	11,9
Прочие доходы (ПрД)	0	751	751	0,0	5,1	5,1
Прочие расходы (ПрР)	111	98	-13	0,8	0,7	-0,1
Прибыль (убыток) до налогообложения (Пб)	-145	2381	2526	-1,0	16,1	17,1
Налог на прибыль	0	0	0	0,0	0,0	0,0
Чистая прибыль (убыток)	-576	1916	2492	-4,0	13,0	16,9

Таблица 3.8 - Факторный анализ прибыли ОАО «Виктория»

за 2013 – 2015 гг.

Показатели	2013 г	2015 г	Отклонение (+,-)	Уровень в% к выручке в 2013	Уровень в% к выручке в 2015	Отклонение уровня (+,-)
1	3	4	5=3-4	6	7	8=6-7
Выручка (нетто) от продажи товаров, работ, услуг (за минусом НДС, акцизов и аналогичных обязательных платежей) (В)	18354,0	14793,0	-3561,0	100,0	100,0	0,0
Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг (С)	12398,0	7443,0	-4955,0	67,5	50,3	-17,2
Коммерческие расходы (КР)	4955,0	5622,0	667,0	27,0	38,0	11,0
Прибыль (убыток) от продаж (Пп)	1001,0	1728,0	727,0	5,5	11,7	6,2
Прочие доходы (ПрД)	0,0	751,0	751,0	0,0	5,1	5,1
Прочие расходы (ПрР)	168,0	98,0	-70,0	0,9	0,7	-0,3
Прибыль (убыток) до налогообложения (Пб)	833,0	2381,0	1548,0	4,5	16,1	11,6
Чистая прибыль (убыток)	238,0	1916,0	1678,0	1,3	13,0	11,7

При проведении факторного анализа необходимо учитывать влияние инфляции.

Цены на продукцию:

- в 2014г. к 2013г. возросли на 8%;
- в 2015 г. к 2013 г. возросли на 9,9%;

Тогда индекс цены($J_{ц}$) составит:

$$J_{ц} = \frac{(100 + 11)}{100}, \quad (3.17)$$

- в 2014/2013 гг. $J_{ц} = 1,08$;

- в 2015/2014 гг. $J_{ц} = 1,099$;

- в 2015/2013 гг. $J_{ц} = 1,19$;

Следовательно, выручка от продажи в отчетном периоде будет равна:

$$B_c = \frac{B_1}{J_{ц}}, \quad (3.18)$$

где B_1 – выручка от продажи в сопоставимых ценах;

B – выручка от продажи продукции в 2014 году;

$J_{ц}$ – индекс цены.

Для ОАО «Виктория» выручка в сопоставимых ценах составит:

В 2014/2013 гг. = 14502/1,14 = 12721 тыс. руб.;

в 2015/2014 гг. = 14793/1,11 = 13327,0тыс. руб.;

в 2015/2013 гг. = 14793/1,27 = 11690,0 тыс. руб.;

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

$$\Delta B_{ц} = B_1 - B_0 / J_{ц} \quad (3.19)$$

$$\text{в } 2014/2013 \text{ гг.} = 14502,0 - 12721,0 = 1780,9 \text{ тыс. руб.};$$

$$\text{в } 2015/2014 \text{ гг.} = 14793,0 - 13327,0 = 1466,1 \text{ тыс. руб.};$$

$$\text{в } 2015/2013 \text{ гг.} = 14793,0 - 11690,4 = 3102,6 \text{ тыс. руб.};$$

$$\Delta B_{\text{кол-во товаров}} = B_с - B_0 \quad (3.20)$$

$$\text{в } 2014/2013 \text{ гг.} = 12721,1 - 18354,0 = -5632,9 \text{ тыс. руб.};$$

$$\text{в } 2015/2014 \text{ гг.} = 13327,0 - 14502,0 = -1173,0 \text{ тыс. руб.};$$

$$\text{в } 2015/2013 \text{ гг.} = 11690,4 - 18354,0 = -6663,6 \text{ тыс. руб.};$$

Снижение количества реализуемой продукции в 2013– 2014 гг. привел к снижению выручки на 5632,9 тыс. руб. В 2014 – 2015 гг. наблюдается снижение выпуска продукции, что приводит к снижению выручки на сумму 1173,0 тыс. руб. В общем, за три года, под воздействием изменения количества реализуемой продукции выручка предприятия снижена на 6663,6 тыс. руб.

За период 2013– 2015 гг. выручка предприятия снижена на 3561,0 тыс. руб. Данная разница связана как с ростом цен на сырье и материалы, так и со снижением количества выпускаемой продукции. Под воздействием роста цен на сырье и материалы выручка организации увеличена на 3102,6 тыс. руб.

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

Расчет влияния фактора «Цена»

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

$$\Delta \Pi_{ц} = \frac{(\Delta B_{ц} \times R_0)}{100} \quad (3.21)$$

где R_0 – рентабельность продаж в базисном периоде.

*За 2014/2013 гг. = (1780,9*5,45)/100 = 97,13 тыс. руб.*

За 2015/2014 гг. = (1466-0,23)/100 = -3,4 тыс. руб.*

*За 2015/2013 гг. = (3102*5,45)/100 = 169,2 тыс. руб.*

Таким образом, прирост цен на продукцию в 2014 году по сравнению с 2013 годом на 14% привел к увеличению суммы прибыли на 97,13 тыс. руб. За период 2014 – 2015 гг. рост прибыли за счет рассматриваемого фактора существенно ниже и составило -3,4 тыс. руб. В общем, за рассматриваемый период 2013 – 2015 гг. прибыль организации за счет ценового фактора была повышена на 169,2 тыс. руб.

2) Расчет влияния фактора «Количество проданной продукции»

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

$$\Delta P_{ц} = \frac{(\Delta V_{кол} - v_0 \times R_0)}{100} \quad (3.22)$$

*За 2014/2013 гг. = (-5632,9*4,5)/100 = -307,21 тыс. руб.*

за 2015/2014 гг. = (-1175-0,23)/100 = 2,75 тыс. руб.*

*За 2015/2013 гг. = (-6663,6*4,5)/100 = - 363,4 тыс. руб.*

Таким образом, влияние количества проданной продукции получилось отрицательным, то есть в результате снижения в 2013 году объема полученной выручки, сумма прибыли от продажи снижена на 307,2 тыс. руб., а в 2015 году данный показатель составил – 2,75,9 тыс. руб., так как на выручку помимо цены влияет и количество реализуемой продукции.

В общем, за три года прибыль организации за счет рассматриваемого фактора снижена на 363,4 тыс. руб.

3) Расчет влияния фактора «Себестоимость проданной продукции»

Расчет осуществляется следующим образом:

$$\Delta П_c = \frac{B_1 \times (УС_1 - УС_0)}{100}, \quad (3.23)$$

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

$$\text{За } 2013/2012 \text{ гг.} = 14502,0 \times (65,58 - 67,55) = -285 \text{ тыс. руб.}$$

$$\text{За } 2014/2013 \text{ гг.} = 14793,0 \times (50,31 - 65,58) = -2258,8 \text{ тыс. руб.}$$

$$\text{За } 2014/2012 \text{ гг.} = 14793,0 \times (50,3 - 67,5) = -2549,6 \text{ тыс. руб.}$$

Здесь при анализе нужно быть внимательными, так как расходы – это факторы обратного влияния по отношению к прибыли. Из таблицы 3.5 видно, что себестоимость за 2013 – 2014 гг. снижена на – 2887,0 тыс. руб., а ее уровень по отношению к выручке от продажи за данный период снижен на 2%, что привело к росту суммы прибыли на 285 тыс. руб.

За период 2014 – 2015 гг. данный фактор повышает показатель прибыли, т.к себестоимость снижена на 2068,0 тыс. руб., а ее уровень по отношению к выручке от продажи повышен на 15,3%. Это привело к снижению суммы прибыли от продажи на 15352,0 тыс. руб.

Уровень себестоимости по отношению к выручке за рассматриваемый период снижен на 17,2%. В итоге за счет фактора себестоимости прибыль в организации повышена на 2549,6 тыс. руб.

4) расчет влияния фактора «Коммерческие расходы»

Для расчета используется формула аналогичная предыдущей.

$$\Delta \Pi_{KP} = \frac{B_1 \times (УКР_1 - УКР_0)}{100}, \quad (3.24)$$

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

$$\text{За } 2014/2013 \text{ гг.} = 14502,0 \times (34,7 - 27,0) = 1109,92 \text{ тыс. руб.}$$

$$\text{За } 2015/2014 \text{ гг.} = 14793,0 \times (38,0 - 34,7) = 496,2 \text{ тыс. руб.}$$

$$\text{За } 2015/2013 \text{ гг.} = 14793,0 \times (38,0 - 27,0) = 1628,4 \text{ тыс. руб.}$$

За период 2013 – 2015 гг. наблюдается рост коммерческих расходов на 667 тыс. руб., а их уровень по отношению к выручке повышен на 11%. Следовательно, рост удельного веса коммерческих расходов за данный период снижает прибыль организации на 1628,4 тыс. руб.

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

Таблица 3.9 - Совокупное влияние факторов на прибыль от продаж
ОАО «Виктория» за 2013 – 2015 гг.

Фактор	Размер влияния фактора, тыс. руб.		
	2013 - 2014	2014 - 2015	2013 - 2015
Цена реализуемой продукции	97,13	-3,44	169,21
Количество проданной продукции	-307,21	2,75	-363,42
Себестоимость проданной продукции	285,00	2 258,85	2 549,57
Коммерческие расходы	-1 109,92	-496,17	-1 628,36
<i>Итого</i>	-1 035,00	1 762,00	727,00

Рассматриваемые выше факторы влияния на прибыль от продаж оказали негативный эффект в 2013 – 2014 гг. В этот период прибыль организации существенно снижает фактор роста удельного веса коммерческих расходов.

За период 2014 – 2015 гг. прибыль организации существенно повышена под влиянием оптимизации себестоимости.

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

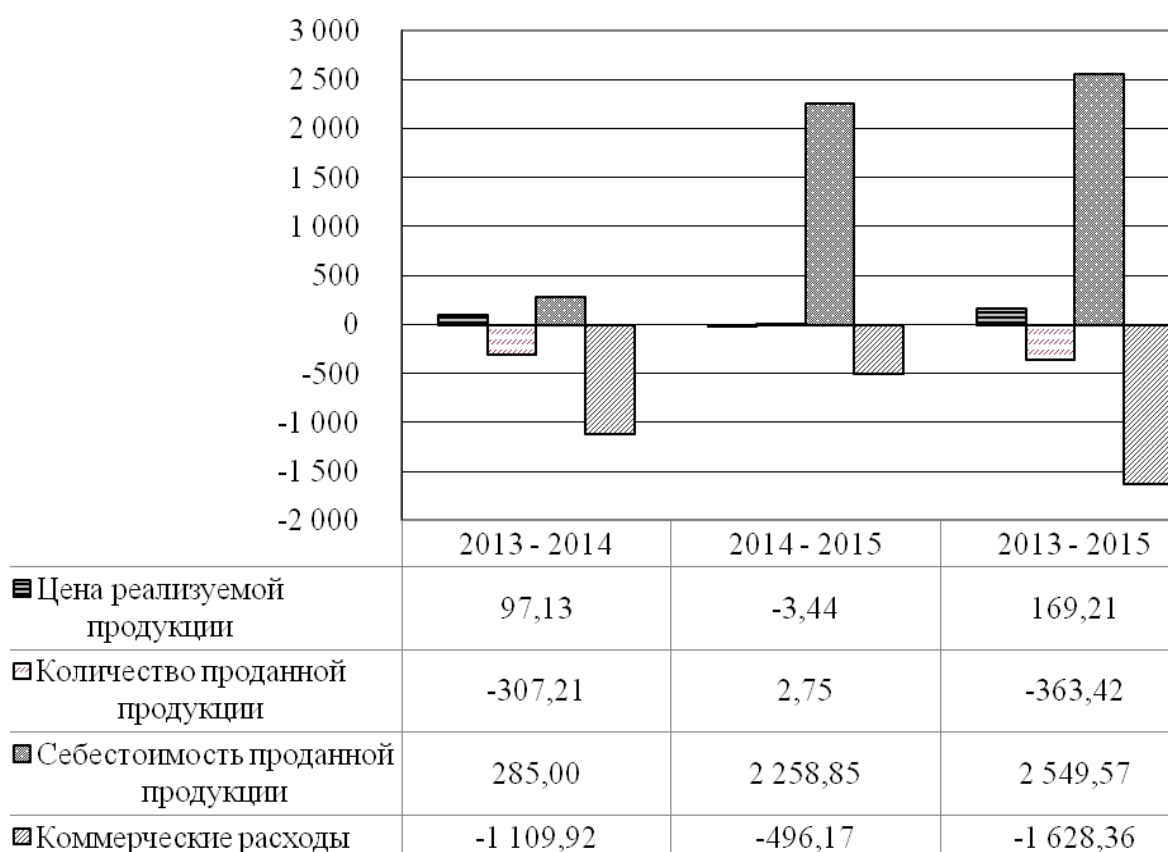


Рисунок 3.5 - Динамика изменения влияния факторов на прибыль от продаж ОАО «Виктория» за период 2013-2015 гг., тыс. руб.

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

Негативное влияние на прибыль от продаж оказал фактор снижения количества реализованной продукции в 2013 – 2014 гг., что снизило показатель

прибыли на 363,4 тыс. руб. Существенное негативное влияние оказывает рост коммерческих расходов, в связи с чем, прибыль от продаж снижена за три года на 1628,4 тыс. руб.

В общем, за период 2013 - 2015 гг. Совокупное влияние факторов на прибыль от продаж в ОАО «Виктория» оказало положительное воздействие, данный показатель повышен на 727,0 тыс. руб.

4 МЕРОПРИЯТИЯ ПОЗВОЛЯЮЩИЕ УВЕЛИЧИТЬ ПРИБЫЛЬ ОАО «ВИКТОРИЯ»

4.1 Организация тренажерного зала в гостинице

В целях повышения прибыли предприятия предлагается организация досуга посетителей гостиницы, а также всех сотрудников офисов (под арендой). Предлагается организовать тренажерный зал в цокольном этаже гостиницы площадью 100 кв. м. Данный тренажерный зал предполагается организовать общедоступного вида. Абонементы предполагается продавать через администратора гостиницы.

Рассчитаем затраты на организацию зала.

1. Затраты на оборудование

Предполагается на рассмотренной площади разместить 15 тренажеров, 2 теннисных стола.

Стоимость 1 тренажера составляет 18 тыс. руб.

$17 \cdot 18 = 306$ тыс. руб.

Затраты на монтаж и доставку составляют 10% от стоимости, т.е. 30,6 тыс. руб.

Душевые кабины 3 шт. с установкой $40 \cdot 3 = 120$ тыс. руб.

Итого на тренажеры 456,6 тыс. руб.

2. Затраты на персонал:

Предполагается, что в спортзале будет работать один инструктор в вечернее время с 17-00 до 22-00

Заработная плата инструктора составляет 20 тыс. руб. в мес., затраты в год составят: 240 тыс. руб.

3. Затраты на ремонт 50 тыс. руб.

4. Затраты на рекламу.

Предполагается размещение рекламы в «Дубль-Гис» = 3000 руб./мес. = 36 тыс. руб. в год, также предполагается печать буклетов в номера и офисы = 40 тыс. руб.

Рассчитаем предполагаемые доходы.

Тренажерный зал площадью 100 кв. м. может разместить одновременно до 20 чел. Оборачиваемость составляет 10 чел. в час. Соответственно максимальная проходимость в смену составит:

$$10 * 4 = 40 \text{ чел.}$$

Стоимость одного посещения 200 руб.

Максимальный доход от одной смены составит: $40 * 200 = 8000$ руб.

Предположим, средняя загруженность спорт зала составит 60%, таким образом

Доход в год составит: $(80 \text{ тыс. руб.} * 300 \text{ дней}) * 60\% = 1440$ тыс.руб.

В таблице 4.1 приведен расчет чистой прибыли от открытия тренажерного зала в гостинице.

Таблица 4.1 - Расчет чистой прибыли от открытия тренажерного зала в гостинице

Статьи доходов	Сумма, тыс. руб.
Выручка (нетто) от продажи товаров, работ, услуг	1440,0
Валовая прибыль	1440,0
Коммерческие расходы	
Заработная плата	240
Начисления на заработную плату	63,36
Реклама	76
Тренажеры	456,6
Хоз. расходы 5 тыс. руб. в мес.	60
Текущие расходы по ремонту	50
Всего расходов	946
Чистая прибыль	494

Следовательно, организовав тренажерный зал при гостинице, чистая прибыль предприятия будет повышена на 494,0 тыс. руб. в год.

4.2 Организация интернет зала с услугой аренды ноутбуков для посетителей гостиницы

В целях повышения товарооборота предприятия при минимальных затратах предполагается организация интернет зала на 4 компьютера (ноутбука) а также аренда ноутбуков для посетителей гостиницы.

Рассчитаем стоимость затрат на приобретение ноутбуков.

Предполагается приобрести 15 ноутбуков стоимостью в 20 тыс. руб. к ноутбукам приобрести интернет связь (типа модема)

Сумма затрат составит $20,5 \text{ тыс. руб.} * 15 = 307,5 \text{ тыс. руб.}$

Мебель для зала:

4 стола по 6 тыс. руб., 4 стула по 1500 руб.

Всего на сумму 30 тыс. руб.

Рассчитаем предполагаемый доход от организации интернет зала.

Предполагается, что стоимость аренды одного компьютера составит 20 руб./час.

Соответственно доход от одного компьютера в сутки составит:

$20 * 24 = 480 \text{ руб.}$,

Всего доход от 15 компьютеров в сутки составит 7000 руб./сутки,

Максимальный годовой доход составит: $7 \text{ тыс. руб.} * 300 \text{ дней} = 2100 \text{ тыс. руб.}$

Предположим, что средний доход будет составлять 60% от максимального годового дохода, т.е. 1260,0 тыс. руб.

В таблице 4.2 приведен расчет чистой прибыли по организации интернет зала в гостинице.

Таблица 4.2 - Расчет чистой прибыли по организации интернет зала и аренды ноутбуков в номера при гостинице

Статьи доходов	Сумма, тыс. руб.
Выручка (нетто) от продажи товаров, работ, услуг	1260
Валовая прибыль	1260
Коммерческие расходы	
Мебель	30
Компьютеры	307,5
Ежемесячные затраты на интернет 10 тыс. руб.	120
Приобретение программ, обновление 5 тыс. руб./мес.	60
Сумма расходов	518
Чистая прибыль	743

Следовательно, организовав интернет зал и аренду компьютеров чистая прибыль организации будет повышена на 743,0 тыс. руб.

4.3 Организация кондитерской - кофейни при ресторане

Загруженность работников данного предприятия общественного питания не превышает 60%.

Предлагается, на базе данного блока общественного питания организовать кондитерскую – кофейню. Основное преимущество данного вида общественного питания – повышающий аппетит аромат свежей выпечки и кондитерских изделий и дополняющий аромат свежеприготовленного кофе и чая!

Предполагается, что данное предприятие общественного питания будет работать на общедоступном режиме. Отличие данного предприятия от остальных аналогичных предприятий общественного питания – приготовление выпечки и кондитерских изделий на заказ, а так же доставка в номера гостиницы, и в офисы, которые в настоящее время сдаются в аренду.

Рассчитаем затраты по организации кофейни.

1. затраты на оборудование приведены в таблице 4.3

Таблица 4.3 – Затраты на приобретение оборудования в кофейню – кондитерскую

Наименование	кол-во	цена за ед.	сумма
пароконвектомат для кондит. изделий	1	320	320
охлаждаемая витрина для кондит. Изделий	1	25	25
Кофемашина	1	100	100
барная мебель, посуда	1	250	250
Итого			695

Затраты на приобретение оборудования составят 695 тыс. руб. – приобретение за счет прибыли.

2. затраты на персонал приведены в таблице 4.4

Таблица 4.4 – Затраты на персонал кофейни – кондитерской

Должность	Кол-во, чел.	Ср. з/п в месяц, руб.	З/п в год, руб.	Начисления на з/п
Зав. производством	1	20 000	240 000	63 360
кондитер	1	13 000	156 000	41 184
официант	2	10 000	240 000	63 360
администратор	2	7 500	180 000	47 520
Итого на з/п	6	50 500	816 000	215 424

Следовательно, затраты на персонал в год составят 1031,0 тыс. руб.

3. Необходимо предусмотреть расходы на рекламу.

Размещение в дубль гис – 3000 руб./мес. = 27000 в год

Буклеты с ассортиментом в номера и близ расположенные салоны красоты и т.п. 50000 руб. в год

Всего затраты на рекламу составят = 27+50 = 77 тыс. руб.

Рассчитаем предположительные доходы от кофейни – кондитерской.

Анализ рынка аналогичных заведений показал, что среднедневная проходимость с понедельника по четверг составляет 40 чел.

С пятницы по воскресенье 60 чел.\смену.

Ориентировочный режим работы с 8 – 23 час., что соответствует режиму работы ресторана при гостинице.

Следовательно, проходимость в месяц составит:

$40 * 4 = 160 * 4$ недели = 640 чел. – будни

$60 * 3 = 180 * 4$ недели = 720 чел. – пятница – воскресенье

Итого 640 чел. + 720 чел. = 1360 чел. в мес.

Средний чек составляет 250 руб. * 1360 чел. = 340 тыс. руб./мес.

В год товарооборот составит:

$340 * 12 = 4080,0$ тыс. руб.

Для привлечения клиентов, наценка не будет превышать 150%

Расчет чистой прибыли приведен в таблице 4.5.

Таблица 4.5 – Расчет чистой прибыли по организации кондитерской – кофейни при ресторане

Статьи доходов и расходов	Сумма, тыс. руб.
Выручка (нетто) от продажи товаров, работ, услуг	4080
Себестоимость проданных товаров, работ услуг	1 632,00
Валовая прибыль	2 448,00
Коммерческие расходы	
Оборудование	695,0
Реклама	77,0
Заработная плата	816,0
Начисления на заработную плату	215
хоз. расходы, прочее 7 тыс. руб. в мес.	84
Сумма затрат	1 887
Чистая прибыль	561

Следовательно, внедрение данного вида мероприятия повысит чистую прибыль на 561,0 тыс. руб.

В таблице 4.6 приведены показатели работы предприятия в плановом году после внедрения мероприятий.

В таблице 4.7 приведена динамика изменения основных показателей работы предприятия после внедрения мероприятий

Таблица 4.6 - Расчет экономического эффекта от внедрения мероприятий на ОАО «Виктория»

Мероприятие	Экономическая эффективность, тыс. руб.
1. Открытие тренажерного зала	494
2. Организация интернет зала с услугой аренды ноутбуков для посетителей гостиницы	743,0
3. Организация кондитерской – кофейни при ресторане	561
ИТОГО	1798

Таблица 4.7 - Экономический эффект от внедрения мероприятий в ОАО «Гладенькая»

Показатели	2015 год	Прогноз	Отклонение (+,-)	Отклонение, %
Выручка (нетто) от продажи продукции	14793,0	21573,0	6780,0	145,8
Себестоимость проданной продукции	7443,0	9075,0	1632,0	121,9
Валовая прибыль	7350,0	12498,0	5148,0	170,0
Коммерческие расходы	5622,0	6140,0	518,0	109,2
Рентабельность продаж	11,7	29,5	17,8	252,3
Чистая прибыль отчетного периода	1916,0	3713,0	1797,0	193,8
Чистая рентабельность	13,0	17,2	4,3	132,9
Фондоотдача	42,7	62,3	19,6	145,8

На рисунке 4.1 изображено изменение основных показателей деятельности организации после внедрения мероприятий на ОАО «Виктория»

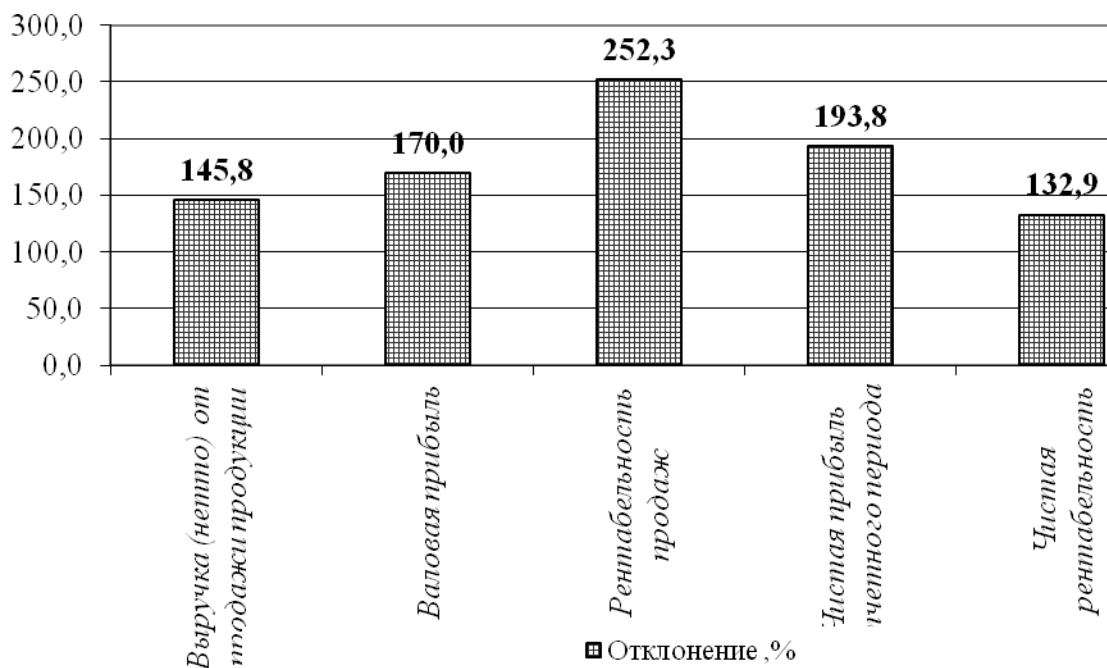


Рисунок 4.1 – Темпы роста основных показателей после внедрения мероприятий на ОАО «Виктория», тыс. руб.

В результате внедрения мероприятий сумма выручки организации увеличится на 45,8% или на 6780,0 тыс. руб. Себестоимость увеличится всего на 21,9% или на 1632,0 тыс. руб. В результате более низкого роста себестоимости относительно выручки, валовая прибыль увеличится на 5148,0 тыс. руб., и составит - 12498,0 тыс. руб.

Низкий рост себестоимости объясняется высокой торговой наценкой в сфере общественного питания. Организация общественного питания требует высоких коммерческих расходов, которые в плановом году вырастут до 6140 тыс. руб.

Следовательно, прибыль организации увеличится на 1797,0 тыс. руб. Рентабельность продаж увеличится на 17,8%, а чистая рентабельность возрастет на 14,3%.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Проведенный анализ хозяйственной деятельности ОАО «Виктория» показал:

За три года наблюдается снижение товарной продукции на 14,6% или 2903 тыс. руб. Снижение объемов реализации составило 19,4% или 3561 тыс. руб. Наибольший удельный вес товарооборота на протяжении всего периода принадлежит мелкооптовому обороту.

За период 2013 – 2015 гг. на фоне снижения товарооборота наблюдается рост среднесписочной численности на 21,4%, что сопровождается ростом фонда оплаты труда, что приводит к снижению производительности на 33,6% или на 36,7 тыс. руб./чел. За рассмотренный период происходит рост среднемесячной заработной платы на 30,9% или на 4468,0 тыс. руб.

Рост фондоемкости за период 2013 – 2015 гг. более чем в 2 раза свидетельствует о недостаточно четком планировании численности на предприятии.

За период 2013 – 2015 гг. имущество предприятия выросло на 885,0 тыс. руб. или на 44%. Данный рост обусловлен в основном ростом оборотных активов предприятия на сумму 885,0 тыс. руб. или на 54,36%.

Пассивная часть баланса растет за счет роста нераспределенной прибыли на сумму 719,0 тыс. руб. или на 59,5%. Во-вторых величина заемных средств организации за три года выросла на 166,0 тыс. руб. или на 21,15%, что произошло за счет роста стоимости краткосрочных пассивов на сумму 265,0 тыс. руб.

Не смотря на то, что финансовая устойчивость улучшилась по ряду показателей, имея на балансе значительную по величине стоимость оборотных активов, предприятие нуждается в большей величине собственных оборотных средств, т.е. более мобильных средствах.

Все показатели, характеризующие платежеспособность, находятся на уровне близком к норме, или соответствуют нормативным значениям, что

объясняется, в основном, наличием у предприятия значительной суммы краткосрочной задолженности.

Положительная динамика наблюдается в снижении кредиторской задолженности, тем не менее, ее оборачиваемость снижается. Предприятию необходимо постоянно четко структурировать все долги по срокам выплаты и стараться выплачивать их в порядке очередности.

Доля оборотных средств в составе имущества достаточно высокая (85%) предприятие не испытывает острую потребность в оборотных средствах. Тем не менее, на предприятии складывается негативное положение из-за замораживания значительной части оборотных средств в виде дебиторской задолженности (10,7%). За рассматриваемый период предприятие не только не смогло уменьшить сумму дебиторской задолженности, но и произошло ее увеличение более чем в 2 раза. Причинами такого положения являются проблемы со сбытом, которые обусловлены жесткой конкуренцией на рынке данного товара, а также на предприятии не отлажена договорная система.

В 3 части дипломной работы был проведен анализ прибыли предприятия. за три года наблюдается снижение товарооборота на 19,4% или на 3561,0 тыс. руб. При этом себестоимость снижена на 40% или на 4955,0 тыс. руб., благодаря более высокому снижению себестоимости валовая прибыль повышается на 23,4% или на 1394,0 тыс. руб.

Рост коммерческих расходов за три года составил 667,0 тыс. руб. или на 13,5% прибыль от продаж повышена на 72,6% или на 727,0 тыс. руб.

Положительным моментом является снижение прочих расходов на 41,7%.

Чистая прибыль предприятия за три года повышена на 1678,0 тыс. руб. или более чем в 8 раз.

Факторный анализ прибыли от продаж показал: Рассматриваемые выше факторы влияния на прибыль от продаж оказали негативный эффект в 2013 – 2014 гг. В этот период прибыль организации существенно снижает фактор роста удельного веса коммерческих расходов.

За период 2014 – 2015 гг. прибыль организации существенно повышена под влиянием оптимизации себестоимости.

В качестве мероприятий по увеличению прибыли ОАО «Виктория» предлагается:

1) Открытие тренажерного зала. Чистая прибыль в плановом году от внедрения данного мероприятия составит 494 тыс. руб.;

2) Организация интернет зала с услугой аренды ноутбуков для посетителей гостиницы, что повысит чистую прибыль на 743 тыс. руб.

3) Организация кондитерской – кофейни при ресторане, что повысит прибыль на 561,0 тыс. руб.

В результате внедрения мероприятий сумма выручки организации увеличится на 45,8% или на 6780,0 тыс. руб. Себестоимость увеличится всего на 21,9% или на 1632,0 тыс. руб. В результате более низкого роста себестоимости относительно выручки, валовая прибыль увеличится на 5148,0 тыс. руб., и составит - 12498,0 тыс. руб.

Низкий рост себестоимости объясняется высокой торговой наценкой в сфере общественного питания. Организация общественного питания требует высоких коммерческих расходов, которые в плановом году вырастут до 6140 тыс. руб.

Следовательно, прибыль организации увеличится на 1797,0 тыс. руб. Рентабельность продаж увеличится на 17,8%, а чистая рентабельность возрастет на 14,3%.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

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

- 10 Бороненкова, С.А. Управленческий анализ / С.А. Бороненкова // Учебное пособие - Москва: Финансы и статистика, 2008. – 325 с.
- 11 Бухгалтерская (финансовая) отчетность: Учебник под ред. проф. В.Д. Новодворского Москва: Омега - Л, 2010. – 608 с.
- 12 Вакуленко, Т.Г. Анализ бухгалтерской (финансовой) отчетности для принятия управленческих решений / Т.Г. Вакуленко, Л.Ф. Фомина // – Санкт-Петербург: «Издательский дом Герда», 2008. – 414 с.
- 13 Вахрин, П.И. Финансовый анализ в коммерческих и не коммерческих организациях / П.И. Вахрин // Учеб. пособ. - Москва: Маркетинг, 2008. - 320 с.
- 14 Бухгалтерская (финансовая) отчетность: Учебник под ред. проф. В.Д. Новодворского Москва: Омега - Л, 2010. – 608 с.
- 15 Гашеева, Н.П. Что и как проверять в финансовой отчетности / Н.П. Гашеева // Финансовый директор. – 2010. - № 2 – С 3-4.
- 16 Герчикова, И. Н. Финансовый менеджмент: учебное пособие. - Москва: Издательство АО «Консалтбанкир», 2008.- 312 с.
- 17 Гиляровская, Л. Т. Экономический анализ: Учебник для вузов / 2-е изд., доп. – Москва: ЮНИТИ-ДАНА, 2010. – 615 с.
- 18 Глазунов, В.Г. Анализ финансового состояния предприятия / В.Г. Глазунов // Финансы. – 2011.- №2. – С. 55-57.
- 19 Гончаров, А. И. Модель обновления основных средств / А.И. Гончаров // Финансы. - 2009. - № 9. - С. 65 – 66.
- 20 Графов А.В. Оценка имущественного комплекса предприятий АПК / А.В. Графов // Финансы. -2011 - № 1. - С. 17-19
- 21 Губина, О.В. Анализ финансово-хозяйственной деятельности: Практикум / О.В. Губина, В.Е. Губин // учебное пособие: Москва: Инфра – М, 2010. – 192 с.
- 22 Донцова, Л. В. Анализ финансовой отчетности.: практикум / Л.В. Донцова, Н.А. Никифорова // 3-е изд., перераб. – Москва: ИКЦ «Дело и Сервис», 2009. – 144 с.

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

ПРИЛОЖЕНИЕ А

(обязательное)

Таблица А.1 – Основные показатели производственно-хозяйственной деятельности ОАО «Виктория» за 2013 – 2015 гг.

Показатели	Ед. изм.	2013 г	2013 г.	2015 г.	Отклонение, %		
					2013г/ 2013г	2015г/ 2013г	2015г/ 2013г
1 Объем товарной продукции	тыс.руб.	19 829	15 753	16 926	79,4	107,4	85,4
2. Выручка от продажи продукции	тыс.руб.	18 354	14 502	14 793	79,0	102,0	80,6
3. Себестоимость продукции	тыс.руб.	12 398	9 511	7 443	76,7	78,3	60,0
4. Коммерческие расходы	тыс.руб.	4 955	5 025	5 622	101,4	111,9	113,5
5. Управленческие расходы	тыс.руб.	0	0	0	-	-	-
6. Прибыль (убыток) от продаж	тыс.руб.	1 001	-34	1 728	-	-	172,6
7. Рентабельность продукции	%	8,1	-0,4	23,2	-	-	-
8. Чистая прибыль (убыток)	тыс. руб.	238	-576	1 916	-	-	805,0
9. Среднесписочная численность ППП	чел.	14,0	12,0	17,0	85,7	141,7	121,4
10. Среднемесячная производительность одного работника ППП	тыс.руб.	109,3	100,7	72,5	92,2	72,0	66,4
11. Фонд оплаты труда	тыс.руб.	2 429,0	2 425,0	3 861,0	99,8	159,2	159,0
12. Среднемесячная заработная плата	руб.	14 458	16 840	18 926	116,5	112,4	130,9
13. Среднегодовая стоимость собственного капитала	тыс.руб.	1 088,0	919,0	1 278,5	84,5	139,1	117,5
14. Среднегодовая стоимость основных фондов	тыс.руб.	182	347	347	190,4	100,0	190,4
15. Фондоотдача основных фондов	руб./руб	100,8	41,9	42,7	41,5	102,0	42,3
16. Коэффициент независимости	-	0,6	0,4	0,5	73,5	114,4	84,0
17. Общий показатель платежеспособности		0,66	0,65	1,02	97,6	157,0	153,3
18. Коэффициент текущей ликвидности	-	2,07	1,21	2,64	58,2	219,0	127,4

ПРИЛОЖЕНИЕ Б
(обязательное)

Таблица Б.1 – Финансовые результаты ОАО «Виктория» за 2013 – 2015 гг.

Наименование показателей	2013 г.		2014 г.		2015 г.		Темп роста, %		
	сумма, тыс. руб.	% к выручке	сумма, тыс. руб.	% к выручке	сумма, тыс. руб.	% к выручке	2014/2013 гг.	2015/2014 гг.	2015/2013 гг.
Доходы и расходы по обычным видам деятельности									
Выручка от продажи товаров, продукции, работ, услуг	18 354,0	100,0	14 502,0	100,0	14 793,0	100,0	79,0	102,0	80,6
Себестоимость проданных товаров, работ, услуг	12 398,0	67,5	9 511,0	65,6	7 443,0	50,3	76,7	78,3	60,0
Валовая прибыль	5 956,0	32,5	4 991,0	34,4	7 350,0	49,7	83,8	147,3	123,4
Коммерческие расходы	4 955,0	27,0	5 025,0	34,7	5 622,0	38,0	101,4	111,9	113,5
Прибыль (убыток) от продаж	1 001,0	5,5	-34,0	-0,2	1 728,0	11,7	-	-	172,6
Прочие доходы и расходы									
Прочие расходы	168,0	0,9	111,0	0,8	98,0	0,7	66,1	88,3	58,3
Прибыль (убыток) до налогообложения	833,0	4,5	-145,0	-1,0	2 361,0	16,0	-17,4	-1628	283,4
Чистая прибыль (убыток)	238,0	1,3	-576,0	-4,0	1 916,0	13,0	-242,0	-332,6	805,0

ПРИЛОЖЕНИЕ В
(обязательное)

ФАКТОРНЫЙ АНАЛИЗ ПРИБЫЛИ И ДИНАМИКА СЕБЕСТОИМОСТИ
ОАО «ВИКТОРИЯ» ЗА 2013 – 2015 гг.

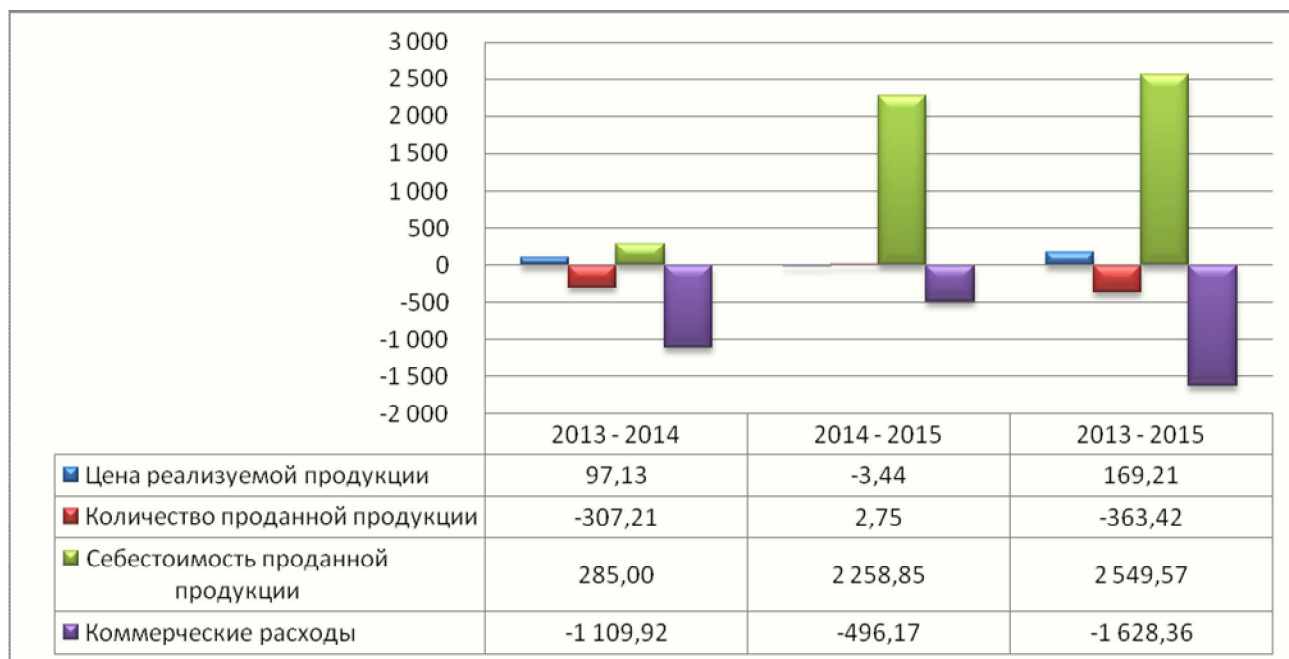


Рисунок В.1 – Динамика влияния факторов на прибыль от продаж, тыс. руб.

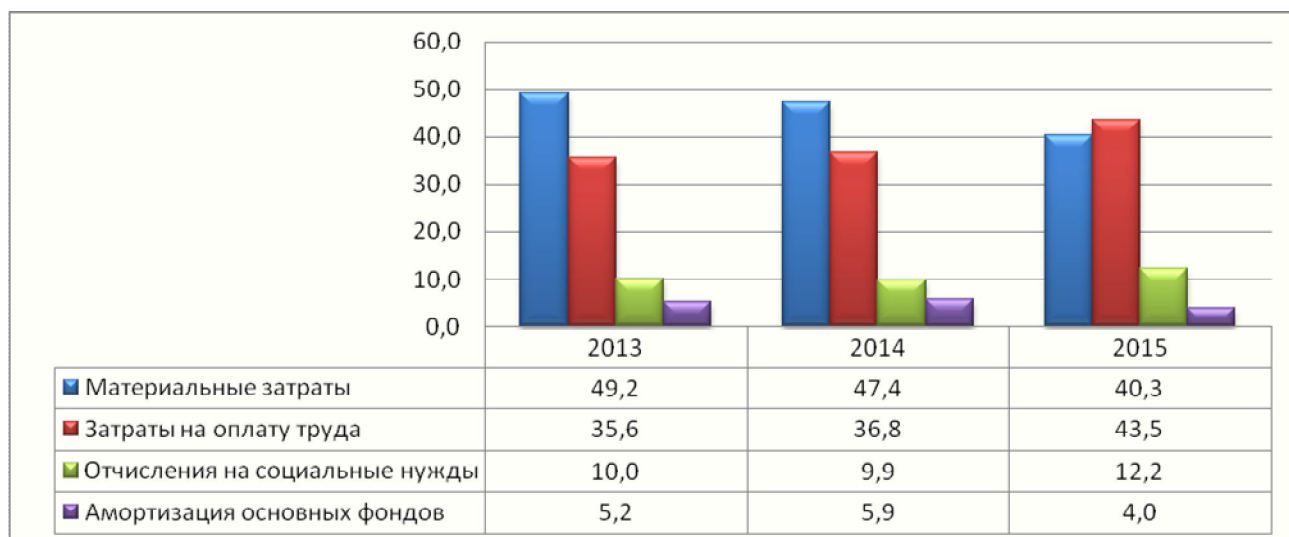


Рисунок В.2 – Динамика основных статей себестоимости, %.

ПРИЛОЖЕНИЕ Г
(обязательное)

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПРЕДЛАГАЕМЫХ
МЕРОПРИЯТИЙ

Таблица Г.1 – Мероприятия позволяющие улучшить финансовые результаты ОАО «Виктория»

Мероприятие	Экономическая эффективность, тыс. руб.
1. Открытие тренажерного зала	494
2. Организация интернет зала с услугой аренды гаджетов для посетителей гостиницы	743,0
3. Организация кондитерской – кофейни при ресторане	561
ИТОГО	1798

Таблица Г.2 – Прогнозируемое изменение основных показателей

Показатели	2015 год	Прогноз	Отклонение (+,-)	Отклонение ,%
Выручка (нетто) от продажи продукции	229655,0	247858,0	18203	107,9
Себестоимость проданной продукции	187250,0	199420,3	12170	106,5
Валовая прибыль	42405,0	48437,7	6032,7	114,2
Коммерческие расходы	3777,0	6739,0	2962,0	178,4
Прибыль от продаж	38628,0	41698,7	3070,7	107,9
Рентабельность продаж	16,8	16,8	0,0	100,0
Чистая прибыль	5925,0	8995,7	3070,7	151,8
Чистая рентабельность	2,6	3,6	1,0	140,7