

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РФ

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования

КЕМЕРОВСКИЙ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ
ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ (УНИВЕРСИТЕТ)

Кафедра «Экономика и управление»

Выпускная квалификационная работа
**«ПУТИ УЛУЧШЕНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ (НА ПРИМЕРЕ
ОАО «ЦЕНТРОПРОДСЕРВИС», г. НОВОКУЗНЕЦК)»**

Выполнил: студент гр. МТд-211
Учватов М.П.

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

Работа защищена:

Кемерово 2016

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



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

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА

на соискание квалификации (степени) **бакалавр**

Обозначение документа _____ АЭЗ. ВКР. 00. .16 _____
 Тема «Пути улучшения финансовых результатов деятельности предприятия (на
 примере ОАО «Центрпродсервис», г. Новокузнецк)» _____

Специальная часть _____ Оценка финансовых результатов ОАО «Центрпродсервис»
 за 2012-2014 гг. и мероприятия по их улучшению _____

Студент _____ Учватов Максим Петрович _____
Фамилия, имя, отчество, подпись

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

Консультанты по разделам:

	Теоретический	Н.Ю. Латков
Краткое наименование раздела		<small>Подпись, дата, инициалы, фамилия</small>

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

	Аналитический	
Краткое наименование раздела		Н.Ю. Латков
		<small>Подпись, дата, инициалы, фамилия</small>

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

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

Кемерово, 2016 г.

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



Кафедра _____ «Экономика и управление» _____

УТВЕРЖДАЮ:

Зав. кафедрой
 Масленников П. В.

 подпись, фамилия, инициалы, дата

ЗАДАНИЕ

на выполнение выпускной квалификационной работы

Студенту группы _____ МТд-211 Учватову Максиму Петровичу _____

номер группы, фамилия, имя, отчество

Тема «Пути улучшения финансовых результатов деятельности предприятия _____

(на примере ОАО «Центрпродсервис», г. Новокузнецк)»

Специальная часть Оценка финансовых результатов ОАО «Центрпродсервис»

за 2012-2014 гг. и мероприятия по их улучшению

утверждена приказом по институту № _____ от _____

дата

2.Срок представления работы к защите _____

дата

3.Исходные данные к выполнению работы: данные отчета

о прохождении производственной практики

4.Содержание текстового документа:

Введение: отражает актуальность темы, объект, цели и задачи

краткое содержание

4.1. Теоретический: содержит теоретические и методические аспекты

наименование раздела

краткое содержание

анализа финансовых результатов предприятия

4.2. Организационно-экономическая характеристика предприятия: содержит

наименование раздела

краткое содержание

общие сведения о предприятии, основные ТЭП ПХД и ФС

4.3. Аналитический: содержит анализ финансовых результатов
наименование раздела краткое содержание
возможные мероприятия по их улучшению

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

4.5. Список литературы
наименование раздела краткое содержание

5. Перечень графического материала с точным указанием чертежей:

5.1 Основные показатели производственно-хозяйственной
деятельности ОАО «Центрпродсервис» за 2012-2014 гг.

5.2 Финансовые результаты ОАО «Центрпродсервис» за 2012-2014 гг.

5.3 Факторный анализ прибыли и динамика себестоимости
ОАО «Центрпродсервис» за 2012– 2014 гг.

5.4 Экономическая эффективность предлагаемых мероприятий

5.7 _____

5.8 _____

5.9 _____

6. Консультанты по разделам:

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

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

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

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

7. Руководитель выпускной квалификационной работы _____
Н.Ю. Латков
подпись, дата, инициалы, фамилия

8. Дата выдачи задания _____
М.П. Учватов
Задание принял к исполнению: _____
подпись, дата, инициалы, фамилия

Рассмотрены теоретические и методологические аспекты анализа финансовых результатов деятельности современного предприятия пищевой промышленности. Объектом исследования выступает ОАО «Центрпродсервис».

Выпускная квалификационная работа состоит из трех разделов: в первом приведена методика оценки финансовых результатов предприятия, во-втором – представлена организационно-экономическая характеристика предприятия, в третьем - проведена оценка финансовых результатов ОАО «Центрпродсервис» и предложены мероприятия по их улучшению.

АЭЗ. ВКР. 00. . 16. ПЗ

Изм.	Лист	№ докум.	Подпись	Дата				
Студент	Учватов М.П.				«Пути улучшения финансовых результатов деятельности предприятия (на примере ОАО «Центрпродсервис», г. Новокузнецк)	Лит.	Лист	Листов
Руков.	Латков Н.Ю.						4	
Консульт.	Латков Н.Ю.					КемТИПП, гр.		
Н. контр.	Гук Н.М.							
Зав.каф.	Масленников П.В.							

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	
1 СУЩНОСТЬ И ВИДЫ ПРИБЫЛИ, МЕТОДИКА ИХ ОПРЕДЕЛЕНИЯ.....	
1.1 Экономическая сущность прибыли и ее виды.....	
1.2 Понятие и основные виды налогов.....	
1.3 Распределение чистой прибыли.....	
1.4 Факторный анализ прибыли.....	
2 АНАЛИЗ ПРОИЗВОДСТВЕННО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОАО «ЦЕНТРПРОДСЕРВИС».....	
2.1 Характеристика предприятия	
2.2 Анализ производства и реализации продукции	
2.3 Анализ финансового состояния ОАО «Центрпродсервис».....	
2.3.1 Анализ платёжеспособности и ликвидности предприятия.....	
2.3.2 Анализ финансовой устойчивости предприятия.....	
2.3.3 Анализ деловой активности предприятия.....	
2.4 Анализ использования труда и заработной платы.....	
2.4.1 Анализ производительности труда предприятия ОАО «Центрпродсервис».....	
2.4.2 Анализ фонда заработной платы.....	
3 ОЦЕНКА ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОАО «ЦЕНТРПРОДСЕРВИС» ЗА 2012-2014 гг И МЕРОПРИЯТИЯ ПО ИХ УЛУЧШЕНИЮ.....	
3.1 Значение и задачи анализа финансовых результатов.....	
3.2 Анализ состава финансовых результатов в динамике.....	
3.3 Анализ затрат на производство и реализацию продукции.....	
3.3.1 Анализ затрат на рубль товарной продукции.....	
3.3.2 Анализ издержек обращения.....	

3.2.3	Факторный анализ затрат в зависимости от объема деятельности организации.....
3.3	Анализ рентабельности ОАО «Центрпродсервис».....
3.4	Факторный анализ прибыли.....
3.5	Комплекс мероприятий позволяющих улучшить финансовые результаты деятельности предприятия.....
3.5.1	Внедрение тендерных процедур закупки товаров в электронном виде.....
3.5.2	Внедрение мониторинга транспорта на базе системы ГЛОНАСС.....
3.5.3	Автоматизация работы торговых агентов в секторе оптовых продаж с использованием мобильных устройств.....

ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ.....

ПРИЛОЖЕНИЯ.....

ВВЕДЕНИЕ

В современной России в полной мере действует рыночная экономика. Совместно с развитием экономики усиливается и конкуренция, которая является основным механизмом регулирования хозяйственного процесса, а также стимулом к развитию компаний.

В современных экономических условиях деятельность каждого хозяйственного субъекта является предметом внимания обширного круга участников рыночных отношений, как заинтересованных в результатах его функционирования, так и напротив.

«В целях обеспечения не только выживаемости предприятий в современной России, но и роста компаний, топ менеджерам, прежде всего, необходимо грамотно дать реальную оценку экономического состояния, не только своему предприятию, но и действующим или потенциальным конкурентам. Своевременный анализ финансовых результатов деятельности предприятия является основной характеристикой экономической оценки.

Одним из ведущих качественных показателей, характеризующих работу предприятия - прибыль. Прибыль – это показатель хозяйственной деятельности предприятия. В данном показателе объединяются результаты работы предприятия по расширению объема производства, снижению производственных затрат, сокращению непроизводственных расходов, повышению качества продукции, рациональному использованию основных производственных фондов и нормируемых оборотных средств.» [6].

Прибыль – форма выражения чистого дохода предприятия, она достаточно полно отражает все стороны производственной и хозяйственной деятельности предприятия. Хотя ряд предприятий может умышленно занижать прибыль, тем самым оптимизируя свой налоговый портфель. В процессе функционирования каждое предприятие стремится к постоянному повышению прибыльности своей хозяйственной деятельности.

Однако, важна не только прибыльность для предприятия, но и рентабельность. Т.е. каждое предприятие должно не просто получить положительный результат, но и стремиться максимально увеличить эффективность всей своей деятельности.

Наиболее главными направлениями при реализации данных целей является:

- управление затратами;
- формирование эффективной ценовой стратегии;
- управление качеством;
- оптимизация процессов;
- внедрение передовых технологий, использование результатов научно-технического процесса и т.д.

Для рассмотрения существующих видов прибыли и рентабельности, ценовых стратегий, формирования и распределения прибыли предлагается рассмотреть следующие вопросы:

- виды прибыли, экономическое значение прибыли, методика их определения;
- основные виды налогов и их влияние на прибыль;
- схема распределения чистой прибыли;
- экономический смысл и виды рентабельности;
- Виды цен и факторы, влияющие на уровень цен. Влияние цены продукции на формирование финансового результата предприятия;
- виды ценовой стратегии и ценовой политики.

1 СУЩНОСТЬ И ВИДЫ ПРИБЫЛИ, МЕТОДИКА ИХ ОПРЕДЕЛЕНИЯ

1.1 Экономическая сущность прибыли и ее виды

Прибыль является конечным финансовым результатом предпринимательской деятельности предприятий, в целом по предприятию представляет разницу между выручкой от реализации продукции и себестоимостью реализованной продукции. Как экономическая категория, прибыль отражает чистый доход, созданный в сфере материального производства в процессе предпринимательской деятельности. На уровне предприятия чистый доход принимает форму прибыли. Прибыль, как важнейшая категория рыночных отношений, выполняет ряд важнейших функций: является показателем эффективности деятельности предприятия; обладает стимулирующей функцией, она является основным источником прироста собственного капитала, что позволяет предприятию развиваться. В условиях рыночных отношений собственники капитала и менеджеры, ориентируясь на размер прибыли, остающейся в распоряжении предприятия, принимают решения по поводу дивидендной и инвестиционной политики, проводимой предприятием с учетом перспектив его развития; движущая сила и источник обновления производственных фондов и выпускаемой продукции;

- является источником формирования доходов бюджетов различного уровня (в виде налогов, экономических санкций) ;

- является источником социальных благ для членов трудового коллектива (материальное поощрение, предоставляются социальные льготы работникам, содержатся объекты социальной сферы).

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, привели к разграничению таких понятий, как «бухгалтерская прибыль» и «экономическая прибыль».

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.»[8].

«Определение бухгалтерской прибыли традиционно базируется на двух концепциях: концепции поддержания благосостояния, или сохранения капитала; концепции эффективности, или наращивания капитала. Согласно первой - 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.

Согласно второй теории прибыль является разницей между доходами и расходами предприятия и критерием 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 наращение собственного капитала и как разница между доходами и расходами.

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.»[9].

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.

«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 производятся:

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;»[16].

Основные показатели финансовых результатов и алгоритм их формирования представлены в форме № 2 «Отчет о финансовых результатах» бухгалтерской отчетности. Как видно из рисунка 1.1, финансовый результат определяется путем сопоставления доходов и расходов организации (предприятия) и находит свое выражение в виде определенного показателя прибыли. Исходным моментом в расчетах показателей прибыли является оборот предприятия по реализации продукции.

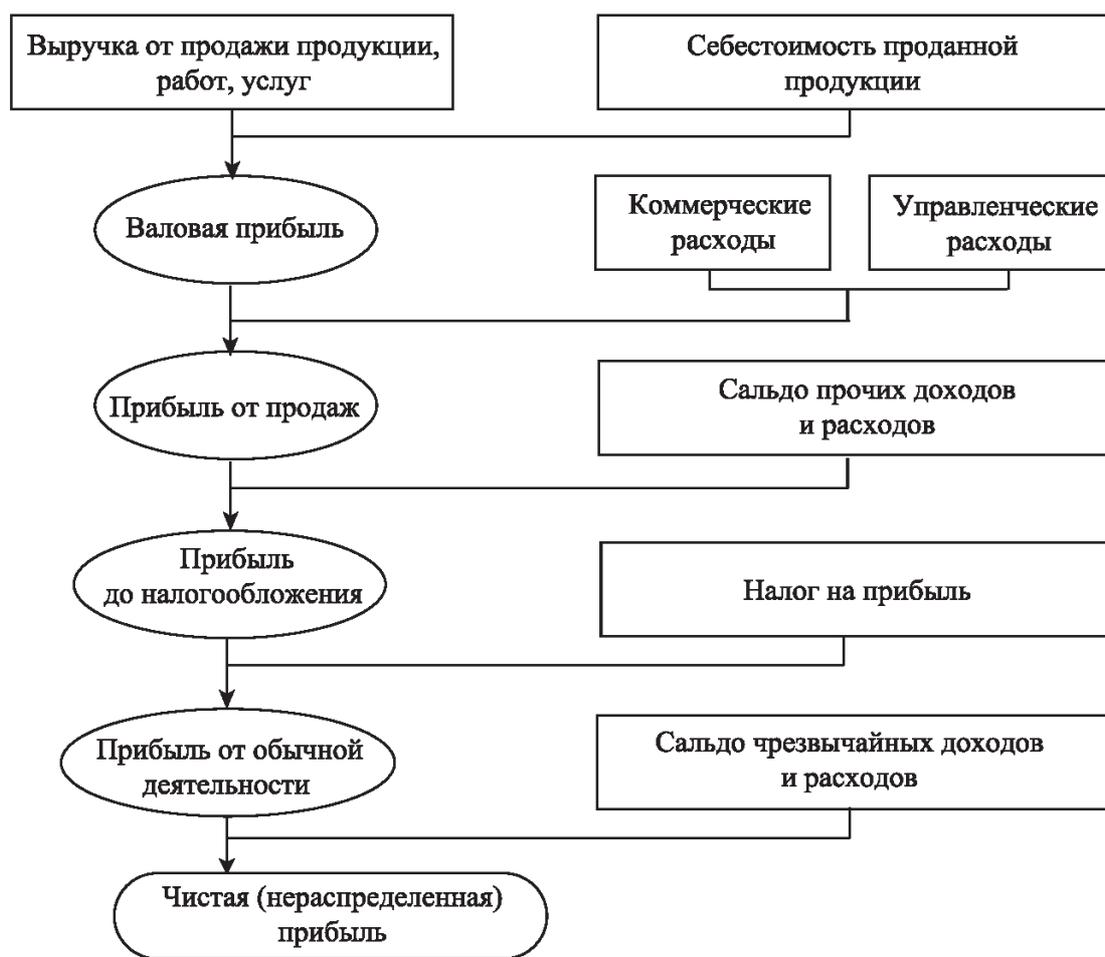


Рисунок 1.1 – Алгоритм формирования чистой прибыли

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. Валовую прибыль рассчитывают по формуле:

$$П_{вал} = ВР - С, \quad (1.1)$$

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

$ВР$ – выручка от реализации, руб.;

$С$ – себестоимостью проданных товаров, продукции, работ и услуг, руб.

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

$$П_{пр} = П_{вал} - Р_y - Р_k, \quad (1.2)$$

где $Р_y$ – расходы на управление, руб.;

$Р_k$ – коммерческие расходы, руб.

Прибыль (убыток) до налогообложения ($П_{дно}$) – это прибыль от продаж с учетом прочих доходов и расходов:

$$П_{дно} = П_{пр} \pm О_{др} \pm В_{др}, \quad (1.3)$$

причем:

$$Д_{др} = О_{др} \pm В_{др}, \quad (1.4)$$

где $Д_{др}$ – прочие 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 рассмотрим статью «прочие доходы» [15]:

- поступления, связанные с предоставлением за плату во временное пользование активов организации;
- поступления, связанные с участием в уставных капиталах других организаций;
- поступления, связанные с предоставлением за плату прав, возникающих из патентов на изобретения, промышленные образцы и других видов интеллектуальной собственности;
- поступления от продажи основных средств, материалов и т.д.
- прибыль, полученная организацией в результате совместной деятельности (по договору простого товарищества);
- 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;
- прибыль прошлых лет, выявленная в отчетном году;
- поступления в возмещение причиненных организации убытков;
- суммы кредиторской и депонентской задолженности, по которым истек срок исковой давности;
- сумма дооценки активов;
- курсовые разницы;
- прочие доходы.

Прочими доходами также являются поступления, возникающие как последствия чрезвычайных обстоятельств. Например, стоимость материальных ценностей, остающихся от списания непригодных к восстановлению и дальнейшему использованию активов, и т.п.» [12].

В соответствии с ПБУ 10/99 расшифруем статью «прочие расходы» [15]:

- 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 продажей, выбытием и прочим списанием основных средств, материалов и т.д.;
- расходы, связанные с участием в уставных капиталах других организаций;
- 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 от продажи основных средств и иных активов, отличных от

денежных средств (кроме иностранной валюты), продукции, товаров; 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); проценты, полученные за предоставление в пользование денежных средств организации, а также проценты за использование банком денежных средств, находящихся на счете организации в этом банке.

Внереализационными доходами являются штрафы, неустойки, пени за нарушение условий договоров; прибыль прошлых лет, выявленная в отчетном году; активы, полученные безвозмездно, в том числе по договору дарения; поступления в возмещение причиненных организации убытков; суммы кредиторской и депонентской задолженности, по которым истек срок исковой давности; курсовые разницы; сумма дооценки активов (за исключением внеоборотных активов).»[26].

Прибыль (убыток) от обычной деятельности ($\Pi_{од}$) 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):

$$\Pi_{од} = \Pi_{дн} - H, \quad (1.5)$$

где H – сумма налогов, руб.

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

$$\Pi_ч = \Pi_{од} - \mathcal{C}_{др}, \quad (1.6)$$

где $\mathcal{C}_{др}$ – 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. При этом критериями для классификации являются: порядок формирования, характер использования, сфера деятельности, источники формирования, характер получения. Но как было указано ранее, по порядку формирования основные виды прибыли представлены в финансовой отчетности предприятия.

1.2 Понятие и основные виды налогов

Налоговая система РФ складывается с 1992 года. За время существования система подвергалась многочисленным изменениям, уточнениями модификациям, но основа и принцип структуры данной системы в целом сохраняется. Система налогов состоит из:

- взаимосогласованной совокупности налогов, сборов и иных обязательных платежей, которые используются в финансировании гос. бюджета и внебюджетных фондов;
- системы гос. институтов, обеспечивающих принятие законов и иных нормативных актов, администрирование налогов и контроль за своевременностью и правильностью их уплаты;
- системы законов, указов и подзаконных нормативных актов, регулирующих порядок исчисления и уплаты в бюджет налогов, сборов и иных налоговых платежей.

Совокупность законодательно установленных налогов, сборов, пошлин и других платежей подразделяется на группы по определенным критериям, признакам, особым свойствам.

Классификация налогов имеет не только научно-познавательный характер, но и практические цели, такие как более обоснованное применение налогов, проведение необходимых аналитических расчетов, составление отчетности и т.д. Наиболее часто встречаются рассматриваемые ниже классификации:

1) по методу установления налоги принято разделять на прямые и косвенные. Данная классификация используется для оценки степени переложения налогового бремени на потребителя товаров и услуг.

«К прямым относятся подоходно-поимущественные налоги, т.е. те, которые уплачиваются налогоплательщиком самостоятельно, исходя из знания величины объекта налогообложения, расчета налоговой базы и применения к ней налоговой ставки. Прямыми эти налоги названы потому, что налогоплательщик самостоятельно уплачивает налог в бюджет. К числу прямых налогов относятся: налог на прибыль организаций; налог на доходы физических лиц; земельный налог; налоги на имущество юридических и физических лиц.

Исторически сложилось деление прямых налогов на личные и реальные. Личные налоги – подоходные налоги (налог на доходы физических лиц и налог на прибыль организаций), реальные налоги – налоги на имущество, т.е. налогами облагается предполагаемый усредненный доход (единый налог на вмененный доход, налог на игорный бизнес).

Косвенные налоги – налоги на потребление. Косвенные налоги «сидят» в цене товара, т.е. при их введении государство заведомо исходит из того, что лицо, облагаемое этими налогами, переложит их на кого-то еще, т.е. конечным носителем бремени налогов данной группы будет не то лицо, которое является по законодательству налогоплательщиком. Косвенные налоги взимаются в виде надбавки к цене реализации товара, работ, услуг (налог на добавленную стоимость, акцизы, таможенные пошлины).»[23].

2) В зависимости от наличия или отсутствия целевого режима расходования средств, полученных с помощью налогов, принято различать общие и целевые налоги. Общие зачисляются в бюджет для покрытия общих расходов бюджета, они не связаны с каким-либо конкретным направлением их расходования (НДС, налог на прибыль организаций, налог на доходы физических лиц). Целевые налоги, предполагают расходование собранных в результате их взимания денежных средств, лишь на строго определенные цели (водный налог, транспортный налог).

3) Бюджетная система государства включает совокупность бюджетов всех уровней. В России бюджетная система представлена федеральным, региональным и местным уровнем. Исходя из критерия многоуровневости бюджетной системы распространена статусная классификация налогов: федеральные, региональные и местные налоги.

К федеральным относятся налоги и сборы: НДС, акцизы, налог на доходы физических лиц, единый социальный налог, налог на прибыль организаций, налог на добычу полезных ископаемых, водный налог, сбор за пользование объектами животного мира и за пользование объектами водных биологических ресурсов и государственная пошлина. К региональным – налог на имущество организаций, налог на игорный бизнес и транспортный налог. К местным – земельный налог и налог на имущество физических лиц.

4) Достаточно широко используется еще один критерий классификации налогов и сборов. В зависимости от принципа, положенного в основу при определении адресата получателя средств от данного налога, налоги разделяются на собственные (закрепленные) и регулирующие.

«Собственные (закрепленные) налоги на длительный срок полностью или частично закрепляются за тем или иным бюджетом в качестве источников его финансирования. Так, налог на имущество организаций является закрепленным налогом субъектов Федерации. Средства от данного налога закреплены за бюджетами субъектов РФ. Собственным налогом является и таможенная

пошлина для федерального бюджета, поскольку поступления от данного налога формируют доход федерального бюджета.

Регулирующие налоги, поступления от которых распределяется между бюджетами различных уровней (налог на прибыль организаций уплачивается в федеральный и региональные бюджеты соответственно по ставке 6,5% и 17,5%)» [36].

5) Налоги можно классифицировать также:

по статусу налогоплательщика – налоги с физических лиц и налоги с юридических лиц;

по степени периодичности уплаты – периодические (определен налоговый период) налоги и непериодические (единовременные) налоги.

Известны и другие виды классификаций, но приведенные выше наиболее широко распространены в России и за рубежом.

В качестве основных налогов, уплачиваемых организацией: налог на прибыль, налог на добавленную стоимость, единый социальный налог, акциз.

Налог на добавленную стоимость (НДС) – это вид косвенного налога на товары и услуги, влияющего на процесс ценообразования и структуру потребления. Представляет собой форму изъятия в бюджет части прироста стоимости, которая создается на всех стадиях производства – от сырья до предметов потребления. «Объектом налогообложения является добавленная стоимость, которая определяется посредством исключения из объема продукции (в денежном выражении) стоимости потребленных на ее производство сырья, материалов, полуфабрикатов, приобретенных со стороны, и некоторых других затрат. Добавленная стоимость включает заработную плату с отчислениями на социальное страхование, прибыль, проценты за кредит, расходы на рекламу, транспорт, электроэнергию и т.п.

На практике почти невозможно выделить добавленную стоимость в общей стоимости продукции (работ, услуг), поэтому для упрощения расчетов за объект обложения налогом на добавленную стоимость принимается не добавленная стоимость, а весь оборот по реализации, включая стоимость списанных на

издержки производства и обращения материальных затрат (без учета уплаченного за них НДС). Выделение же налога на добавленную стоимость и исключение двойного налогообложения достигаются тем, что плательщик перечисляет в бюджет разность между суммами налога, полученными от потребителей и уплаченными поставщиками.»[23].

В настоящее время в России ставки НДС составляют 0, 10 и 18%.

Налог на прибыль предприятий и организаций – основной вид налога юридических лиц. Отсрочка уплаты налога на прибыль и полное освобождение от платежа - важные налоговые льготы. Первая может предоставляться на определенный срок (3-5 лет) или при наступлении определенных условий. Обычно такой льготой пользуются новые приоритетные отрасли производства. Реже применяется полное освобождение от какого-либо налога.

Налоговая ставка устанавливается в размере 24 %, за исключением (ст. 284 НК РФ от 05.08.2000 №117-ФЗ):

- налоговые ставки на доходы иностранных организаций, не связанные с деятельностью в Российской Федерации через постоянное представительство (ставки 10% и 20%);

- по доходам, полученным в виде дивидендов (0%, 9% и 15%);

- по операциям с отдельными видами долговых обязательств (0%, 9% и 15%);

- прибыль, полученная Центральным банком РФ от осуществления деятельности, связанной с выполнением им функций, предусмотренных Федеральным законом "О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)", облагается налогом по налоговой ставке 0 %.

«Налоговая ставка налога, подлежащего зачислению в бюджеты субъектов РФ, законами субъектов Российской Федерации может быть понижена для отдельных категорий налогоплательщиков. При этом указанная налоговая ставка не может быть ниже 13,5 %.

Акцизы. Плательщиками акцизов являются производящие и реализующие подакцизные товары предприятия и организации. Акцизы устанавливаются

методом процентных надбавок к розничной цене товаров или дополнительной фиксированной суммы исходя их базы начисления (за 1 лошадиную силу, процент смолы и т.д.). Подакцизными являются алкогольные напитки, табачные изделия, легковые автомобили, ювелирные украшения из золота, платины, серебра, нефть, газ и некоторые виды минерального сырья.

Объектом налогообложения служат обороты по реализации подакцизных товаров. Для определения облагаемого оборота берется стоимость реализуемых изделий, исчисленная исходя из цен реализации без учета налога на добавленную стоимость. Акцизами не облагаются товары, идущие на экспорт (за пределы стран СНГ). Если организация реализует на экспорт товары, приобретенные ею с акцизами, то суммы акцизов возвращаются налоговыми органами. Возврат производится при предъявлении грузовой таможенной декларации со штампом таможни "выпуск разрешен".» [36].

Наряду с налогом на прибыль акцизы служат регулирующими источниками, поддерживая региональные и местные бюджеты.

1.3 Распределение 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 непромышленного 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.)»[30].

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.

1.4 Факторный анализ 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;
- себестоимость товаров и сырья;
- ценовой фактор;
- 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:

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

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:

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

4) Расчет влияния изменения коммерческих расходов

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

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

5) Влияние фактора изменения управленческих расходов

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

где $У_{уро}$ и $У_{ур}$ - 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»	
6) Общее влияние	$\Delta П_{пв} - \Delta П_{пс} + \Delta П_{пц} - \Delta П_{пкр.} - \Delta п_{пур}$

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 «ЦЕНТРПРОДСЕРВИС»

2.1 Характеристика предприятия

ОАО «Центрпродсервис» является одним из крупнейших предприятий в отрасли розничной торговли на рынке продовольственных и сопутствующих товаров в Центральном и Заводском районах г. Новокузнецка, имеет подразделения в Новокузнецком районе, на начало 2014 года торговая сеть насчитывала 45 подразделений, в 2014 году были закрыты два мелких магазина на автозаправочных станциях (№13 и №17) и открыты два цветочных магазина, и кафе «Примо Аморе», к концу 2014 года торговых подразделений насчитывалось 46.

Рыночная доля, занимаемая Обществом в совокупном розничном товарообороте предприятий организованной торговли продуктами питания составляет около 16%.

Розничная сеть предприятия включает:

сеть «Ближний» – магазины пошаговой доступности, расположенные в Центральном, Кузнецком и Заводском районах г. Новокузнецка,

сеть «Апельсин» - магазины пошаговой доступности, расположенные в Центральном, Куйбышевском и Заводском районах г. Новокузнецка,

магазины «Продукты»,

отдельные торговые комплексы: «Магазин №33», «магазин № 28», «магазин №37 (Губернский)»

торговый центр общегородского масштаба «Универсам».

В 2014 г. были открыты 2 магазина «Цветы и подарки».

В большинстве магазинов торговый процесс организован по принципу самообслуживания.

Базовым конкурентным преимуществом общества является наличие собственных торговых площадей, близость к покупателю, широта ассортимента, наличие складских помещений.

Основными конкурентами общества являются местные и региональные торговые предприятия и сети, такие как магазины сети «Холодильник», «Мария-РА», «Ваш Гастрономыч», «Кора», «Холди», магазин «Континент», «МЕТРО Кэш энд Керри», в конце 2014 года в Новокузнецк вошла федеральные торговые сети «ЛЕНТА», «МАГНИТ».

Основными направлениями деятельности ОАО «Центрпродсервис» в 2014 году являлись:

- розничная торговля продуктами питания и сопутствующими товарами;
- собственное производство продуктов питания и полуфабрикатов;
- сдача торговых площадей в аренду.

Основные показатели производственно – хозяйственной деятельности ОАО «Центрпродсервис» за 2012 - 2014 гг. приведены в таблице 2.1

Таблица 2.1 - Основные показатели производственно – хозяйственной деятельности ОАО «Центрпродсервис» за 2012 - 2014 гг.

Показатели	Ед.изм.	2012 г	2013 г.	2014 г	Отклонение, %		
					2013г/ 2012 г	2014г/ 2013г	2014г/ 2012г
1 Объем товарной продукции	тыс.руб.	2 443 303	2 870 334	3 047 248	117,5	106,2	124,7
в том числе							
<i>Розничная торговля</i>	тыс.руб.	2 425 687	2 799 517	2 938 141	115,4	105,0	121,1
<i>Оптовая торговля</i>	тыс.руб.	17 616	70 817	109 107	402,0	154,1	619,4
то же в сопоставимых ценах	тыс.руб.	2 443 303	2 517 837	2 408 130	103,1	95,6	98,6
в том числе							
<i>Розничная торговля</i>	тыс.руб.	2 425 687	2 455 717	2 321 907	101,2	94,6	95,7
<i>Оптовая торговля</i>		17 616	62 120	86 223	352,6	138,8	489,5
2. Выручка от продажи продукции (без НДС, акцизов и других аналогичных платежей)	тыс.руб.	2 282 877	2 681 791	2 837 694	117,5	105,8	124,3
в том числе							
<i>Розничная торговля</i>	тыс.руб.	2 266 897	2 617 428	2 738 375	115,5	104,6	120,8
<i>Оптовая торговля</i>	тыс.руб.	15 980	64 363	99 319	402,8	154,3	621,5
то же в сопоставимых ценах	тыс.руб.	2 282 877	2 352 448	2 242 527	103,0	95,3	98,2
<i>Розничная торговля</i>	тыс.руб.	2 266 897	2 295 989	2 164 039	101,3	94,3	95,5
<i>Оптовая торговля</i>	тыс.руб.	15 980	56 459	78 488	353,3	139,0	491,2
3. Себестоимость продукции	тыс.руб.	1 757 045	2 075 654	2 224 754	118,1	107,2	126,6
то же в сопоставимых ценах	тыс.руб.	1 757 045	1 820 749	2 004 283	103,6	110,1	114,1
4. Коммерческие расходы	тыс.руб.	490 326	547 732	605 926	111,7	110,6	123,6
5. Прибыль (убыток) от продаж	тыс.руб.	35 506	58 405	7 014	164,5	12,0	19,8
то же в сопоставимых ценах							

Продолжение таблицы 2.1

Показатели	Ед.изм.	2012 г	2013 г.	2014 г	Отклонение, %		
					2013г/ 2012 г	2014г/ 2013г	2014г/ 2012г
<i>Коммерческие расходы</i>	тыс.руб.	490 326	480 467	545 879	98,0	113,6	111,3
<i>Прибыль (убыток) от продаж</i>	тыс.руб.	35 506	51 232	5 543	144,3	10,8	15,6
6. Рентабельность продукции	%	2,0	2,8	0,3	139,2	11,2	15,6
7. Чистая прибыль (убыток)	тыс.руб.	38 890	49 255	6 747	126,7	13,7	17,3
8. Среднесписочная численность ППП	чел.	1 240,0	1 382,0	1 486,0	111,5	107,5	119,8
в том числе <i>рабочие</i>	чел.	1 056,0	1 191,0	1 263,0	112,8	106,0	119,6
<i>Руководители</i>	чел.	16,0	18,0	24,0	112,5	133,3	150,0
<i>специалисты и другие служащие</i>	чел.	168,0	173,0	199,0	103,0	115,0	118,5
9. Среднемесячная производительность одного работника ППП	тыс.руб.	153,4	161,7	159,1	105,4	98,4	103,7
10. Фонд оплаты труда ППП	тыс.руб.	244 931,0	290 723,0	330 509,0	118,7	113,7	134,9
11. Среднемесячная заработная плата	руб.	16 460,4	17 530,3	18 534,6	106,5	105,7	112,6
12. Среднегодовая стоимость собственного капитала	тыс.руб.	233 919,0	264 474,0	292 475,0	113,1	110,6	125,0
13. Среднегодовая стоимость внеоборотных активов	тыс.руб.	510 398,5	478 281,5	431 820,0	93,7	90,3	84,6
14. Среднегодовая стоимость основных фондов	тыс.руб.	269 043	360 334	418 124	133,9	116,0	155,4
15. Среднегодовая стоимость активной части основных фондов	тыс.руб.	41 562,0	73 169,5	89 829,5	176,0	122,8	216,1
16. Среднегодовая стоимость оборотных средств	тыс.руб.	261 251,0	389 549,0	495 417,5	149,1	127,2	189,6
17. Фондоотдача основных фондов	руб.	8,5	7,4	6,8	87,7	91,2	80,0
18. Фондоотдача активной части ОФ	руб.	54,9	36,7	31,6	66,7	86,2	57,5
19. Фондовооруженность работника ППП	тыс.руб.	217,0	260,7	281,4	120,2	107,9	129,7
20. Капиталоотдача	руб.	0,1	0,1	0,0	89,6	11,2	10,1
21. Рентабельность собственного капитала	%	0,2	0,2	0,0	112,0	12,4	13,9

Продолжение таблицы 2.1

Показатели	Ед.изм.	2012 г	2013 г.	2014 г	Отклонение, %		
					2013г/ 2012 г	2014г/ 2013г	2014г/ 2012г
22. Коэффициент независимости	-	0,3	0,3	0,3	100,5	103,5	104,1
23. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	-	-1,1	-0,5	-0,3	51,9	51,2	26,6
24. Общий показатель платежеспособности		0,38	0,69	0,72	183,5	105,0	192,6
25. Коэффициент "критической оценки"		0,31	0,51	0,61	163,1	119,8	195,3
26. Коэффициент текущей ликвидности	-	0,68	0,83	1,04	121,9	124,7	152,0
27. Коэффициент капитализации (U1)		2,29	2,28	2,07	99,6	91,1	90,8
28. Коэффициент обеспеченности собственными источниками финансирования (U2)		-0,96	-0,30	-0,27	30,8	89,9	27,7
29. Коэффициент финансовой независимости (U3)		0,30	0,31	0,33	100,3	106,6	106,9
30. Оборачиваемость материальных средств (запасов)	дней	0,1	0,1	0,1	96,6	107,8	104,1
31. Оборачиваемость денежных средств	дней	8,2	6,3	4,3	76,5	67,5	51,7
32. Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	обороты	40,8	39,6	46,3	97,0	117,0	113,6
33. Срок погашения дебиторской задолженности	дней	8,9	9,2	7,9	103,0	85,5	88,1
34. Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности	обороты	9,4	9,1	8,7	97,3	95,4	92,9
35. Срок погашения кредиторской задолженности	дней	38,9	40,0	41,9	102,7	104,8	107,6

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.»[12].

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 $Нн$ и $Нк$ – 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.

Расчетные значения по товарной и реализованной продукции в денежном выражении приведены в таблице 2.1

Выручка от продажи товаров, работ, услуг в 2013 году составила 2 681791,0 тыс.руб. Прирост данного показателя к 2012 г. – 398914,0 тыс.руб. (+17,5%), в том числе за счет увеличения розничной торговли – 350531,0 тыс. руб. (+15,5%). Доходы от продажи товаров увеличились за счет расширения торговых площадей на 200721,0 тыс.руб. (магазины №31, 26, и №21), за счет

роста розничных цен – 185402 тыс.руб. Доля розничной торговли в доходах предприятия составляет 97,6%, что на 1,7% меньше, чем в 2012 г.

На 1,7% увеличилась доля оптовой торговли, в 2013 году доходы от данного вида деятельности составили 64363,0 тыс.руб., то на 48353,0 тыс. руб.. (в 4 раза) выше, чем в 2012 году.

Совокупная торговая выручка Общества, включая выручку по агентским договорам, в 2014 году увеличилась в сравнении с 2013 годом на 5,8% и составила 2837694,0 тыс. руб.

Основными причинами роста розничного товарооборота стало увеличение средней покупки на 4,8% и увеличение количества покупателей на 0,4%. Причина роста оптового товарооборота в появлении новых партнеров.

В структуре оборота оптовые продажи увеличились с 2,4% в 2013 году до 3,5% в 2014 году.

Динамика товарной и реализованной продукции приведена на рисунке 2.1



Рисунок 2.1 – Динамика товарной и реализованной продукции ОАО «Центрпродсервис» за 2012 – 2014 гг., тыс. руб.

В общем, за три года рост выручки составил 554817,0 тыс. руб. (+24,3%). За счет роста розничной торговли товарооборот повышен на 471477,0 тыс. руб. (+20,8% к розничной выручке).

За счет роста оптового оборота рост выручки составил 83339,0 тыс. руб.

Из вышесказанного следует, что на предприятии рост выручки в действующих ценах, в сопоставимых ценах происходит снижение выручки на 1,8%. Следовательно, рост оборота происходит за роста цен на сырье и материалы (рост среднего чека)

В структуре реализации ОАО «Центрпродсервис» наибольший удельный вес занимает розничная торговля, за три года данный показатель снижен на 2,8% и составляет на конец периода 96,5%.

На рисунке 2.2 приведена динамика структуры товарооборота ОАО «Центрпродсервис» за 2012 – 2014 гг.

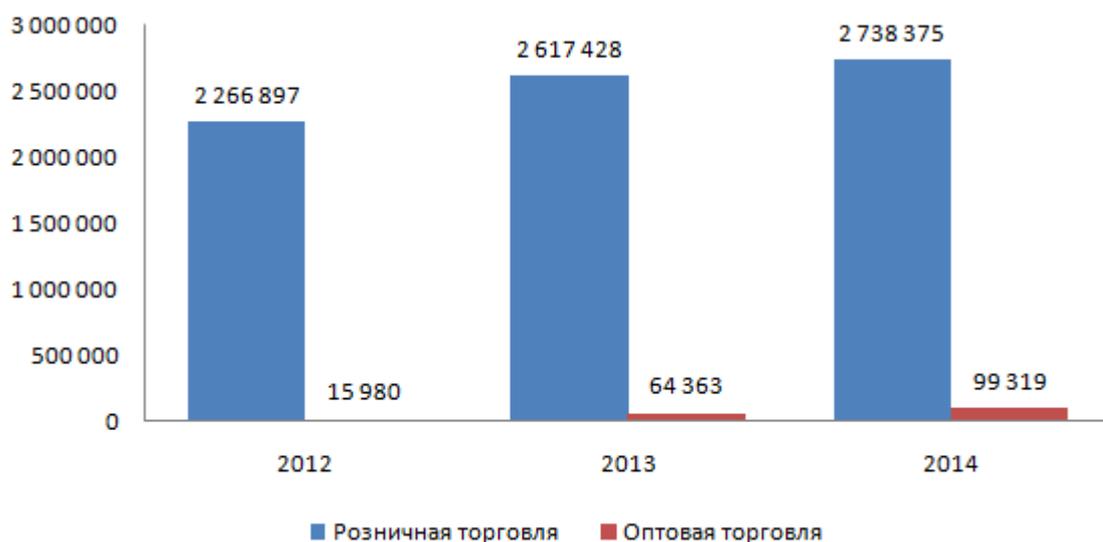


Рисунок 2.2 - Динамика структуры товарооборота ОАО «Центрпродсервис» за 2012 – 2014 гг., тыс. руб.

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

2.3 Анализ финансового состояния ОАО «Центрпродсервис»

2.3.1 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»[32].

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

Значения коэффициентов платёжеспособности и ликвидности приведены в таблице 2.1.

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:

$$L_1 = \frac{A1 + 0.5A2 + 0.3A3}{П1 + 0,5П2 + 0,3П3}, \text{ нормальное ограничение } L_1 \geq 1, \quad (2.2)$$

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

$A2$ - быстореализуемые 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;

$$A1 = \text{стр. } 1250 + \text{стр. } 1240 \quad (2.3)$$

$$A2 = \text{стр. } 1230 \quad (2.4)$$

$$A3 = \text{стр. } 1210 + 1220 + 1260; \quad (2.5)$$

$$П1 = \text{стр. } 1520 \quad (2.6)$$

$$П2 = \text{стр. } 1510 + 1540 + 1550 \quad (2.7)$$

$$П3 = \text{стр. } 1400 \quad (2.8)$$

На рисунке 2.3 приведена динамика активов за 2012 – 2014 гг.

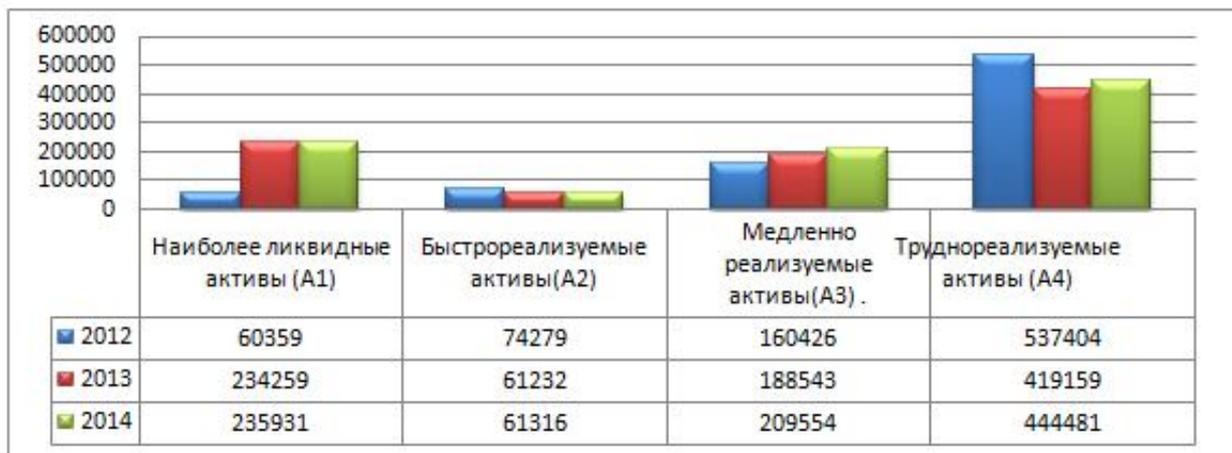


Рисунок 2.3 - Динамика активов ОАО «Центрпродсервис» за 2012 – 2014 гг.

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

На рисунке 2.4 приведена динамика коэффициентов ликвидности ОАО «Центрпродсервис» за 2012 – 2014 гг.

На основе полученных данных можно сделать вывод, что платежеспособность предприятия за период 2012 – 2014 гг. существенно повышена (+35%), и на конец периода существенно ниже нормативного значения.

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 повышено на 30% и, на конец 2014 года, составляет 0,61, что близко к нижней границе нормативного значения.

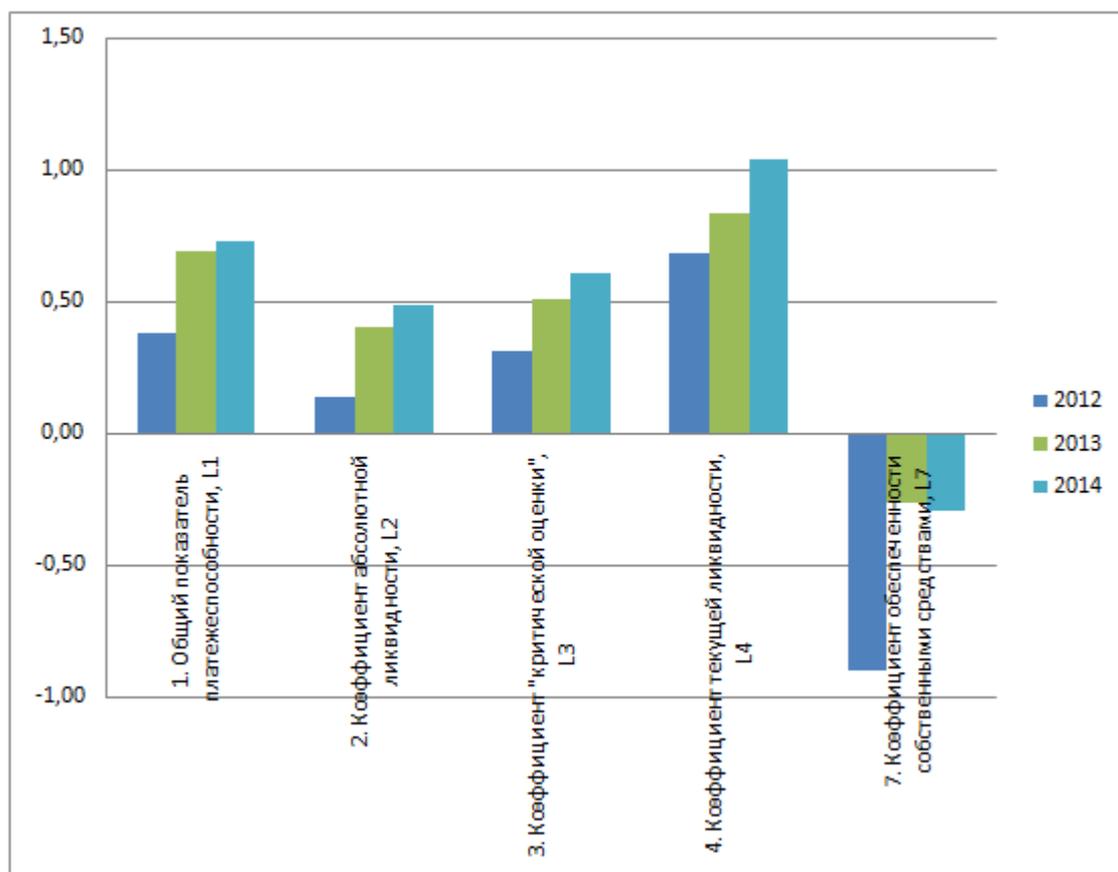


Рисунок 2.4 - Динамика активов ОАО «Центрпродсервис» за 2012 – 2014 гг.

Следовательно, к концу 2014 г. организация может погасить 61% 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 2014г. 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.

2.3.2 Анализ финансовой устойчивости предприятия

В таблице 2.1 приведены коэффициенты финансовой устойчивости ОАО «Центрпродсервис» в динамике за 2012 - 2014 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 2014 г. привлекла 2,07 тыс. руб. на 1 тыс. руб. вложенных в активы собственных средств. Положительное влияние на финансовую устойчивость оказывает снижение данного показателя за три года на 21%.

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 2013г. оборотные активы финансируются на 100% за счет заемных 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 33% в общей сумме источников финансирования.

2.3.3 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:

$$d_1 = \frac{\text{Выручка от продаж}}{\text{Стоимость имущества}} \text{ (оборотов)} \quad (2.9)$$

где

$$\text{Стоимость имущества} = (\text{стр. 1100} + \text{стр. 1200})$$

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

$$d_2 = \frac{\text{Выручка от продаж}}{\text{стр. 1200}} \text{ (оборотов)} \quad (2.10)$$

3) Фондоотдача – показывает эффективность использования основных средств организации:

$$d_4 = \frac{\text{Выручка от продаж}}{\text{стр. 1150}} \text{ (оборотов)} \quad (2.11)$$

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

$$d_5 = \frac{\text{Выручка от продаж}}{\text{стр. 1300}} \text{ (оборотов)} \quad (2.12)$$

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

$$d_6 = \frac{\overline{\text{стр. 1210} + \text{стр. 1220} \times t}}{\text{Выручка от продаж}} \text{ (в днях)} \quad (2.13)$$

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

$$d_7 = \frac{\overline{\text{стр. 1250} \times t}}{\text{Выручка от продаж}} \text{ (в днях)} \quad (2.14)$$

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

$$d_8 = \frac{\text{Выручка от продаж}}{\text{стр. 1230}} \text{ (обороты)} \quad (2.15)$$

8) Срок погашения дебиторской задолженности (d_9) – показывает за сколько в среднем дней погашается дебиторская задолженность организации:

$$d_9 = \frac{\overline{\text{стр. 1230 или стр. 1240} \times t}}{\text{Выручка от продаж}} \quad (\text{в днях}) \quad (2.16)$$

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

$$d_{10} = \frac{\text{Выручка от продаж}}{\overline{\text{стр. 1520}}} \quad (\text{обороты}) \quad (2.17)$$

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

$$d_{11} = \frac{\overline{\text{стр. 1520} \times t}}{\text{Выручка от продаж}} \quad (\text{в днях}) \quad (2.18)$$

На рисунке 2.5 приведена динамика общих показателей оборачиваемости.



Рисунок 2.5 - Динамика общих показателей оборачиваемости ОАО «Центрпродсервис» за 2012 – 2014 гг.

1) Расчетные данные коэффициента общей оборачиваемости капитала показывают, что за анализируемый период показатель повышен на 0,8 оборота. Значит, в организации сокращается полный цикл производства и обращения, приносящий прибыль, что положительно характеризует организацию.

2) Коэффициент оборачиваемости мобильных средств за период 2012-2014 гг. снижен на 3,01 оборота.

3) За весь анализируемый период коэффициент отдачи собственного капитала остается на одном уровне, т.к. сумма нераспределенной прибыли остается на одном уровне.

На рисунке 2.6 приведена динамика показателей управления активами ОАО «Центрпродсервис» за 2012 – 2014 гг.

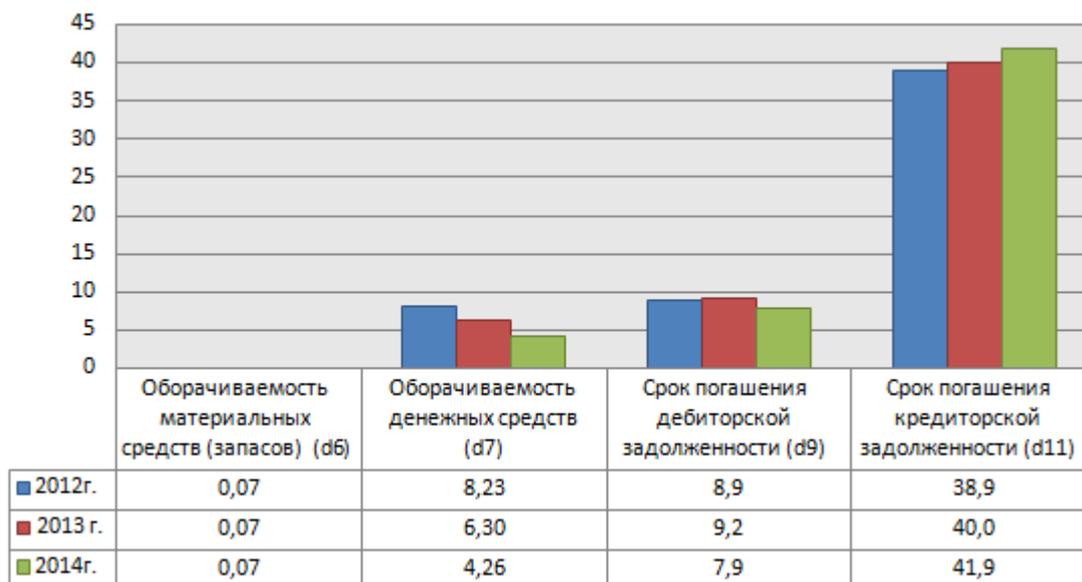


Рисунок 2.6 - Динамика показателей управления активами ОАО «Центрпродсервис» за 2012 – 2014 гг.

5) Данные показателя оборачиваемости материальных средств свидетельствуют о том, что на предприятии запасы оборачиваются с каждым годом менее эффективно. Оборачиваемость запасов за анализируемый период

составляет всего 0,7 дня и остается на протяжении всего периода неизменной, что положительно характеризует деятельность предприятия.

6) Оборачиваемость денежных средств за период 2012 – 2014 гг. повышена на 3,98 дня, что свидетельствует о снижении скорости оборачиваемости денежных средств, что снижает деловую активность предприятия.

7) Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности, показывает, что количество оборотов средств в дебиторской задолженности повышено на 5,53 оборота и составило за 2014г. 46,3 оборота. Это положительно характеризует деловую активность предприятия, т.к. снижен период нахождения средств предприятия за его пределами, что повышает деловую активность организации. Необходимо вести постоянный контроль за уровнем дебиторской задолженности, что бы не допустить ее бесконтрольного роста.

8) За анализируемый период, срок погашения дебиторской задолженности имеет тенденцию к снижению то есть, средний промежуток времени, который требуется для того, чтобы предприятие, реализовав продукцию (услуги), получило деньги, снижен за период 2012-2014 гг. на 1,07 дня, что также повышает деловую активность предприятия.

9) Оборачиваемость кредиторской задолженности, в общем, за анализируемый период снижена на 0,67 оборота, что говорит об низкоэффективной работе предприятия в данном направлении.

10) За период 2012– 2014гг. наблюдается негативная динамика в повышении срока погашения кредиторской задолженности на 2,98 дня.

Проведенный анализ финансового состояния показал, что на предприятии не достаточно собственных оборотных средств, что не в полной мере обеспечивает финансовую устойчивость всей организации.

Также на предприятии необходимо вести постоянный контроль за дебиторской задолженностью и нормативами товарных запасов.

2.4 Анализ использования труда и заработной платы

Основными задачами анализа являются:

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

Источники информации для анализа:

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

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

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

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

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

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

Соотношение работников по категориям характеризует структуру трудовых ресурсов предприятия.

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

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

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

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

Среднесписочная численность персонала в 2013 г. составила 1382 человека, что на 142 чел. (+11%) больше, чем в 2012 г. Увеличение численности связано с открытием магазинов №26 и №21, №31, №41 и ремонтом магазина №40.

Среднесписочная численность персонала в 2014 г. составила 1486 человек, что на 104 чел. (+8%) больше, чем в 2013 г. Увеличение численности связано с расширением производственных цехов в магазине «Универсам», открытием магазинов №42, №43 и двух цветочных магазинов.

В общем, за три года численность предприятия повышена на 246 чел. (+20%).

2.4.1 Анализ производительности труда ОАО «Центрпродсервис»

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 2012 – 2013 гг. наблюдается рост производительности на 5,4% или на 8,3 тыс. руб./чел, вследствие преобладающего роста товарной продукции над ростом среднесписочной численности. В 2013 – 2014 гг. производительность труда снижается на 1,6% или на 2,6 тыс. руб./чел., что свидетельствует о превышающем росте среднесписочной численности над ростом товарооборота, и снижает эффективность управления трудовыми ресурсами за данный период.

В общем, за анализируемый период, данные таблицы 2.1, свидетельствуют об эффективном использовании трудовых ресурсов. За период 2012 – 2014 гг. рост объема выпуска (+24,7%) на фоне роста среднесписочной численности (+20%), приводит к росту среднемесячной производительности труда на 3,7% или на 5,7 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 «Центрпродсервис» за 2012 – 2014 гг.

Показатели	Годы			Темп роста, %		
	2012 тыс. руб.	2013 тыс. руб.	2014 тыс. руб.	2013/ 2012	2014/ 2013	2014/ 2012
Среднемесячная заработная плата на 1 рабочего, тыс. руб.	16,460	17,530	18,535	106,5	105,7	112,6
в том числе:						
рабочие	12,988	14,202	14,702	109,3	103,5	113,2
руководители	42,903	47,151	49,523	109,9	105,0	115,4
специалисты	35,769	37,362	39,122	104,5	104,7	109,4

Таблица 2.3 – Анализ использования фонда оплаты труда ОАО «Центрпродсервис» за 2012 – 2014 гг.

Показатели	Годы						Темп роста, %		
	2012		2013		2014		2013/ 2012	2014/ 2013	2014/ 2012
	тыс. руб.	уд. Вес., %	тыс. руб.	уд. Вес., %	тыс. руб.	уд. Вес., %			
Объем товарной продукции, %	2 443 303		2 870 334		3 047 248		117,5	106,2	124,7
Фонд заработной платы ППП, %	244 931	100	290 723	100	330 509	100	118,7	113,7	134,9
в том числе:									
рабочие	164 584	67,2	202 975	69,8	222 824	67,4	123,3	109,8	135,4
руководители	8 237	3,4	10 185	3,5	14 263	4,3	123,6	140,0	173,1
специалисты	72 110	29,4	77 563	26,7	93 423	28,3	107,6	120,4	129,6
Среднемесячная производительность труда	153		162		159		105,4	98,4	103,7
Заработная плата на 1 руб. объема продукции, коп	10,0		10,1		10,8		101,0	107,1	108,2

Расчетные значения таблиц показывают, что за анализируемый период Фонд оплаты труда вырос в сравнении с прошлым годом на 45792 тыс.руб. (+18,7%), средняя заработная плата увеличилась на 1070 руб. (+6,5%) и составила 16460 руб., производительность труда по валовому доходу при этом выросла на 5,4%.

За период 2013 – 2014 гг. фонд оплаты труда вырос на 39786 тыс.руб. (+13,4%), средняя заработная плата увеличилась на 1004,0 руб. (+5,7%) и составила 18535 руб., производительность труда снижена на 1,6%.

За анализируемый период рост фонда оплаты труда наблюдается по всем категориям работников. Наибольший рост наблюдается по категории руководители (+73%) или на 6025,0 тыс. руб., что связано как с повышением среднемесячной заработной платы по данной категории за период 2012 – 2014 гг. на 15,4% или на 6620,0 руб., так и с ростом среднесписочной численности на 9,6% или на 8 чел.

По категории специалисты фонд оплаты труда вырос на 29,6% (+21313 тыс. руб.), а среднемесячная заработная плата по данной категории повышена на 15,4% или на 6620,0 руб., среднесписочная численность повышена на 31 чел (+18%).

По категории рабочие фонд оплаты труда повышен на 58240 тыс. руб. (+35,4%). Данный рост связан как с ростом среднемесячной заработной платы по данной категории на 1714,0 руб. (+13,2%), так и с ростом среднесписочной численности на 207 чел. (+20%).

Таким образом, рост фонда оплаты труда связан как с ростом среднемесячной заработной платы, так и с ростом среднесписочной численности.

Негативным моментом является рост затрат на один рубль товарной продукции, данный показатель повышен за рассматриваемый период на 8,2% или на 0,8 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 2012 - 2014г. приведено на рисунке 2.7.

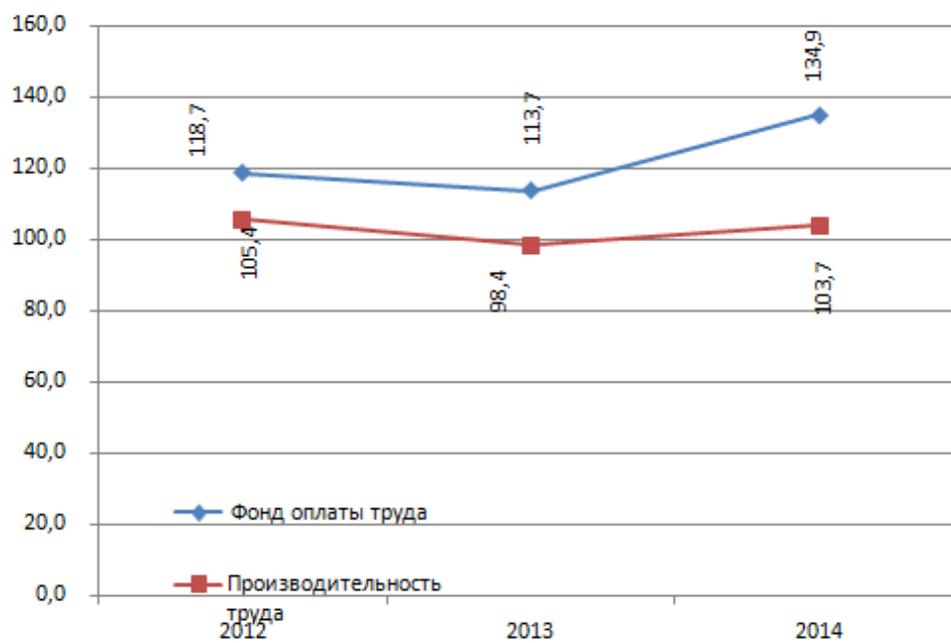


Рисунок 2.7 - Динамика изменения фонда оплаты труда и производительности за 2012 - 2014г., %.

Следовательно, на предприятии не достаточно четко осуществляется планирование численно, т.к прослеживается несоответствие темпам роста производительности труда.

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

3 ОЦЕНКА ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОАО «ЦЕНТРПРОДСЕРВИС» ЗА 2012-2014 гг И МЕРОПРИЯТИЯ ПО ИХ УЛУЧШЕНИЮ.

3.1 Значение и задачи анализа финансовых результатов

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

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

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

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

3.2 Анализ состава финансовых результатов в динамике

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

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

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

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

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

$$P_B = P_{ПР} + D_{ОП} - P_{ОП} + D_{ВН} - P_{ВН} \quad (3.1)$$

где P_B — прибыль (убыток) до налогообложения;

$P_{ПР}$ — прибыль (убыток) от продаж;

$D_{ОП}$ — прочие доходы;

$P_{ОП}$ — прочие расходы;

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 финансовых ОАО «Центрпродсервис» за 2012 – 2014 гг.

Наименование показателей	2012 г.		2013 г.		2014 г.		Темп роста, %		
	сумма, тыс. руб.	% к выручке	сумма, тыс. руб.	% к выручке	сумма, тыс. руб.	% к выручке	2013/2012 гг.	2014/2013 гг.	2014/2012 гг.
Доходы и расходы по обычным видам деятельности									
Выручка от продажи товаров, продукции, работ, услуг	2 282 877,0	100,0	2 681 791,0	100,0	2 837 694,0	100,0	117,5	105,8	124,3
Себестоимость проданных товаров, работ, услуг	1 757 045,0	77,0	2 075 654,0	77,4	2 224 754,0	78,4	118,1	107,2	126,6
Валовая прибыль	525 832,0	23,0	606 137,0	22,6	612 940,0	21,6	115,3	101,1	116,6
Коммерческие расходы	490 326,0	21,5	547 732,0	20,4	605 926,0	21,4	111,7	110,6	123,6
Управленческие расходы	35 506,0	1,6	58 405,0	2,2	7 014,0	0,2	164,5	12,0	19,8
Прибыль (убыток) от продаж	2 282 877,0	100,0	2 681 791,0	100,0	2 837 694,0	100,0	117,5	105,8	124,3
Прочие доходы и расходы									
Проценты к получению	0,0	0,0	126,0	0,0	933,0	0,0	#ДЕЛ/0!	740,5	#ДЕЛ/0!
Проценты к уплате	18 846,0	0,8	25 955,0	1,0	26 938,0	0,9	137,7	103,8	142,9
Прочие доходы	71 781,0	3,1	65 519,0	2,4	100 812,0	3,6	91,3	153,9	140,4
Прочие расходы	35 636,0	1,6	33 821,0	1,3	69 769,0	2,5	94,9	206,3	195,8
Прибыль (убыток) до налогообложения	52 881,0	2,3	64 274,0	2,4	12 052,0	0,4	121,5	18,8	22,8
Чистая прибыль (убыток)	38 890,0	1,7	49 255,0	1,8	6 747,0	0,2	126,7	13,7	17,3

Из таблицы следует, что за период 2012 - 2013 гг. наблюдается рост выручки от продаж на 17,5%. Себестоимость повышена на 18,1%

Соответственно, вырос удельный вес себестоимости в общем объеме выручки. К концу 2013 года данный показатель составляет 77,4%, что на 0,4% выше, чем в 2012 году. Рост удельного веса себестоимости приводит к снижению темпов роста валовой прибыли (+15,3%) относительно выручки, за 2013 год данный показатель составил 612940,0 тыс. руб.

Коммерческие расходы на предприятия за 2012 – 2013 гг. повышены на 11,7%, что ниже темпов роста выручки от продаж, следовательно, прибыль от продаж, за данный период повышена на 64,5% или на 22890,0 тыс. руб.

Положительное влияние на финансовый результат оказывает прибыль от прочей деятельности за 2012 г. данный показатель составил 36145,0 тыс. руб., за 2013 г. прибыль от прочей деятельности составила 31698,0 тыс. руб. данный показатель снижен за 2012 – 2013 гг. снижен на 4447,0 тыс. руб., что связано со снижением прочих доходов.

Чистая прибыль за данный период повышена на 10365 тыс. руб. или на 26,7%. Из вышесказанного следует, что организация эффективно сработала в 2012 – 2013 гг.

За период 2013– 2014 гг. наблюдается более негативная ситуация. Выручка организации повышена на 5,8% или на 155903,0 тыс. руб., тем не менее, наблюдается рост удельного веса себестоимости в общем объеме выручки. К концу 2014 г. удельный вес себестоимости составляет 78,4% и повышен за период 2013 – 2014 гг. на 1%, в связи, с чем валовая прибыль за данный период повышена на 1,1% и составляет 612940,0 тыс. руб.

В связи с тем, что коммерческие расходы повышены на 10,6% или на 58194,0 тыс. руб., что существенно превышает темпы роста выручки, в связи с этим наблюдается снижение прибыли от продаж на 88% или на 51391,0 тыс. руб.

Положительное влияние на финансовый результат оказывает прибыль от прочей деятельности за 2014 год 31043,0 тыс. руб.

Благодаря чему чистая прибыль за 2014 гг. составила 6747,0 тыс. руб., за период 2013 – 2014 гг. данный показатель снижен на 42508,0 тыс. руб. или на 86,3%.

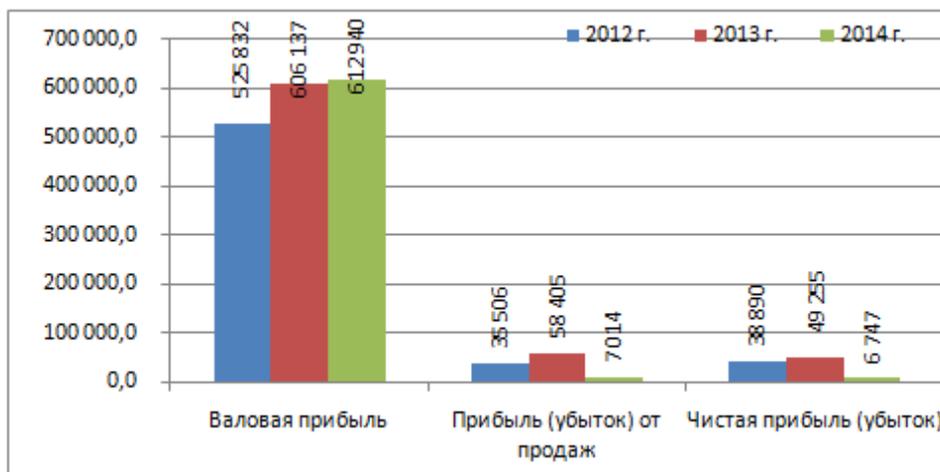


Рисунок 3.1 – Динамика прибыли ОАО «Центрпродсервис» за 2012 – 2014 гг.

В общем, за анализируемый период наблюдается негативная динамика связанная в первую очередь с превышением роста себестоимости над ростом выручки, также на снижение прибыли оказывает влияние высокий рост коммерческих расходов за три года на 23,6%, или на 115600 тыс. руб., что привело к снижению прибыли от продаж на 80,2% или на 28492,0 тыс. руб.

Снижение чистой прибыли за три года составило 32143,0 тыс. руб. (-82,7%).

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:

$$З = \frac{\sum_1^n S_q}{\sum_1^n Z_q}, \quad (3.2)$$

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

q - количество изделий каждого вида;

S - себестоимость единицы отдельных видов изделий;

Z - цена единицы изделия;

N - число наименований изделий.

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

Анализ изменения затрат на 1 руб. товарной продукции за период 2012 – 2014 гг. приведен в таблице 3.2.

Таблица 3.2 – Динамика затрат на 1 руб. объема продукции за 2012 – 2014 гг.

Показатель	2012 г.	2013 г.	2014 г.	Изменение 2013г. к 2012г.		Изменение 2014г. к 2013г.		Изменение 2014г. к 2012г.	
				+; -	%	+; -	%	+; -	%
1	2	2	3						
Себестоимость продукции (работ, услуг), тыс. руб.	1757045	2075654	2224754	318 609	118,13	149 100	107,18	467 709	126,62
<u>Стоимость продукции (работ, услуг) в действующих ценах (без НДС, акциза), тыс. руб.</u>	2443303	2870334	3047248	427 031	117,48	176 914	106,16	603 945	124,72
Затраты на 1 руб. объема продукции (работ, услуг), коп.	71,9	72,3	73,0	0,40	100,56	0,7	100,96	1,10	101,52

Как видно из таблицы 3.2, за анализируемый период темпы роста себестоимости продукции существенно опережают темпы роста объема продукции на 1,9 процентных пункта. В связи с чем затраты на 1 руб. продукции повышены на 1,1 коп., или 1,52%. В результате роста затрат на 1 руб. продукции предприятие получило перерасход по себестоимости в размере 33395 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 «Центрпродсервис» за 2012 – 2014 гг. представлена в таблице 3.3.

Таблица 3.3 - Динамика и структура затрат по экономическим элементам ОАО «Центрпродсервис» за 2012 – 2014 гг.

Показатели	2012 г.		2013 г.		2014 г.		2013г/ 2012г	2014г/ 2013г	2014г/ 2012г
	тыс. руб.	уд. вес, %	тыс. руб.	уд. вес, %	тыс. руб.	уд. вес, %			
Материальные затраты	56231	13,8	58965	12,8	52365	10,4	104,9	88,8	93,1
Затраты на оплату труда	244931	59,9	290723	63,0	330509	65,8	118,7	113,7	134,9
Отчисления на социальные нужды	66376,3	16,2	72680,8	15,8	86923,9	17,3	109,5	119,6	131,0
Амортизация основных фондов	26930	6,6	26564	5,8	22006	4,4	98,6	82,8	81,7
Полная себестоимость	408704	100	461298	100	502040	100,0	112,9	108,8	122,8

На рисунке 3.2 приведена динамика структуры себестоимости за 2012–2014 гг.

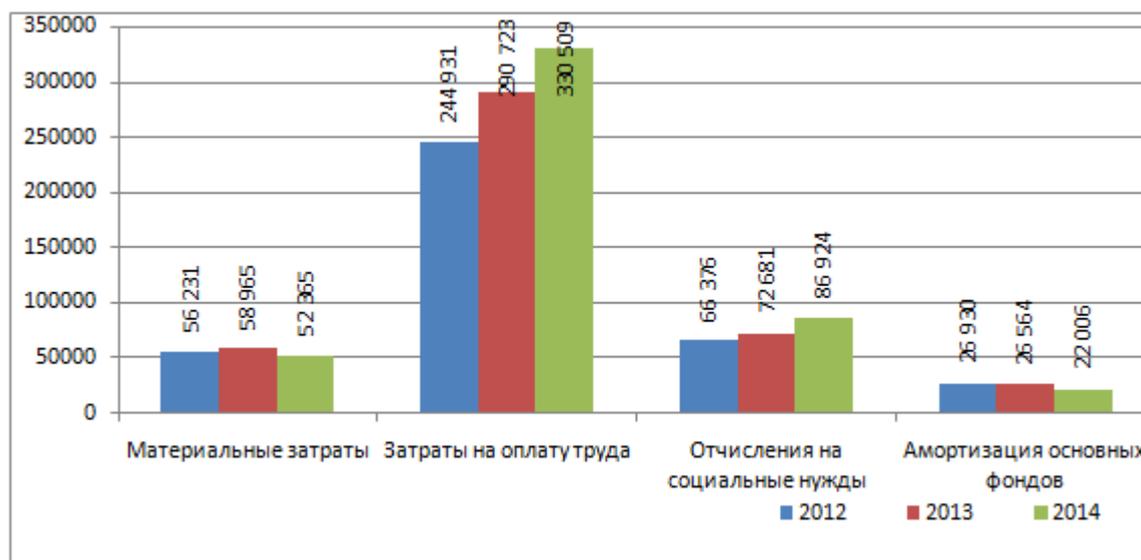


Рисунок 3.2 – Динамика структуры себестоимости ОАО «Центрпродсервис» за 2012 – 2014 гг., %

Из таблицы 3.3 можно сделать следующие выводы, полная себестоимость за период 2012 – 2014 гг. повышена на 22,8% или на 93335,0 тыс. руб.

За рассматриваемый период наблюдается снижение материальных затрат 6,9% на сумму 3866,0 тыс. руб.

Негативным моментом является превышение темпа роста затрат на оплату труда над ростом товарооборота и выпуска продукции.

Также наблюдается снижение затрат на амортизацию основных фондов на сумму 4924,0 тыс. руб. или на 19%, что связано со снижением стоимости основных фондов предприятия и как следствие списание амортизации.

Наибольший удельный вес в структуре себестоимости в 2014 г. занимают затраты на заработную плату 65,8%, а также материальные затраты 10%.

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)»[Чернов В. А. Управленческий учет и анализ коммерческой деятельности. – М.: Финансы и статистика, 2000].

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

$$УЗ_{пост} = \frac{НЗ}{В} \times 100\%, \quad УЗ_{пер} = \frac{ИЗ}{В} \times 100\%, \quad (3.3)$$

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»)»[12].

Рассчитаем уровни затрат за 2013 – 2014 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 2014 году на используемые в производстве ресурсы увеличились в среднем на 11%.

Тогда индекс цен в отчетном периоде ($J_{ц}$) в отчетном периоде составит 1,11, а сумма затрат в сопоставимых ценах:

$$ИЗ \text{ в сопост. ценах} = \frac{(ИЗ_1)}{J_{ц}}, \quad НЗ \text{ в сопост. ценах} = \frac{(НЗ_1)}{J_{ц}}, \quad (3.4)$$

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.

$ИЗ \text{ в сопоставимых ценах} = 62601 / 1,11 = 56397,2 \text{ тыс. руб.}$

$НЗ \text{ в сопоставимых ценах} = 439439,0 / 1,11 = 395890,8 \text{ тыс. руб.}$

Всего затрат (З) = 56397,2 + 395890,8 = 452288,0 тыс. руб.

Уровни затрат:

$$U_{из} = (56397/2837694)*100 = 1,99\%;$$

$$U_{нз} = (395891/2837694)*100 = 14\% \quad (3.5)$$

Общий уровень затрат в сопоставимых ценах = $452288/2837694 = 15,94\%$

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):

$$(ИЗ) = 2,7*(2837694/100) = 75476,8 \text{ тыс. руб.}$$

$$U_{нз} = (389968/2837694)*100 = 13,74\%$$

Общая сумма пересчитанных затрат (З) = $75477,0 + 389968 = 465444$ тыс. руб.

$$\text{Их уровень (Уз)} = 6148/ 23535 = 26,12\%$$

Расчет влияния факторов на сумму затрат

1) Расчет влияния фактора «Выручка»:

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

- изменение суммы переменных затрат:

$$\Delta ИЗ^{(B)} = ИЗ'' - ИЗ^0; = 75477 - 71133 = 4146,7 \text{ тыс. руб.}, \quad (3.6)$$

где $ИЗ''$ – пересчитанные переменные затраты;

$ИЗ_0$ – сумма переменных затрат в прошлом году.

- изменение уровня постоянных затрат рассчитывается:

$$\Delta УНЗ^{(B)} = УНЗ'' - УНЗ^0; = 13,7 - 14,5 = -0,8\%, \quad (3.7)$$

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

$УНЗ_0$ – уровень постоянных затрат в прошлом году.

Рост объемов производства и реализации продукции на 155903 тыс. руб. привел к росту суммы затрат на 4146,7 тыс. руб., а их уровень снижен на 0,8%.

2) расчет влияния фактора «Цена на ресурсы»:

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

$$\Delta ИЗ^{(И)} = ИЗ_1 - ИЗ^1 = 62601 - 56397 = 6203,7 \text{ тыс. руб.}$$

$$\Delta НЗ^{(И)} = НЗ_1 - НЗ^1 = 439439 - 395891 = 43548,0 \text{ тыс. руб.}$$

$$\Delta З^{(И)} = 6203,7 + 43548,0 = 49541,7 \text{ тыс. руб.}$$

Т.е. повышение цен и тарифов на ресурсы в среднем на 11% привело к росту затрат на 49541,7 тыс. руб.

Расчет влияния цен на уровень затрат производится также:

$$\Delta УИЗ^{(И)} = УИЗ_1 - УИЗ^1 = 2,2 - 2,0 = 0,2\%.$$

$$\Delta УНЗ^{(И)} = УНЗ_1 - УНЗ^1 = 15,5 - 14,0 = 1,5\%.$$

$$\Delta З^{(И)} = 1,5 + 0,2 = 2,7\%.$$

Т.е. повышение цен и тарифов на ресурсы в среднем на 11% привело к росту уровня затрат на 2,7%.

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:

$$\Delta ИЗ^{(ДР.Ф)} = ИЗ_1 - ИЗ_0 = 56397,0 - 75477,0 = -19079,4 \text{ тыс. руб.}$$

$$\Delta НЗ^{(ДР.Ф)} = НЗ_1 - НЗ_0 = 395891,0 - 389968,0 = 5923,1 \text{ тыс. руб.}$$

$$\Delta З^{(ДР.Ф)} = -19079,4 + 5923,1 = -13156,3 \text{ тыс. руб.}$$

Под влиянием на сумму затрат иных факторов (кроме выручки и цен на ресурсы) общая сумма затрат организации снижена на 13156,3 тыс. руб., а их уровень снижен на 0,5%.

3) Совокупное влияние факторов:

- на изменение суммы затрат организации

$$\Delta ИЗ = \pm ИЗ^B \pm \Delta ИЗ^{(Ц)} \pm \Delta ИЗ^{(ДР.Ф)} = 4146,7 + 6203,7 - 19079,3 = -8729,3 \text{ тыс. руб.}$$

$$\Delta НЗ = \pm НЗ^B \pm \Delta НЗ^{(Ц)} \pm \Delta НЗ^{(ДР.Ф)} = 43548,0 + 5923,1 = 49471,1 \text{ тыс. руб.}$$

$$\Delta З = -8729,3 + 49471,1 = 40742,1 \text{ тыс. руб.}$$

- на изменение уровня затрат организации:

$$\Delta УИЗ = \pm УИЗ^B \pm \Delta УИЗ^{(Ц)} \pm \Delta УИЗ^{(ДР.Ф)} = -0,8 + 1,5 - 0,7 = 0,1\%$$

$$\Delta УНЗ = \pm УНЗ^B \pm \Delta УНЗ^{(Ц)} \pm \Delta УНЗ^{(ДР.Ф)} = 0,2 + 0,2 = 0,4\%$$

$$\Delta УЗ = 0,1 + 0,4 = 0,5\%$$

На рисунке 3.3 отражено влияние факторов на величину затрат за 2013 - 2014 гг.

Расчет факторов влияющих на сумму затрат организации за период 2013 - 2014 гг. показал, что наибольший рост затрат связан с изменением цен на сырье и материалы, а также увеличения количества реализуемой продукции.

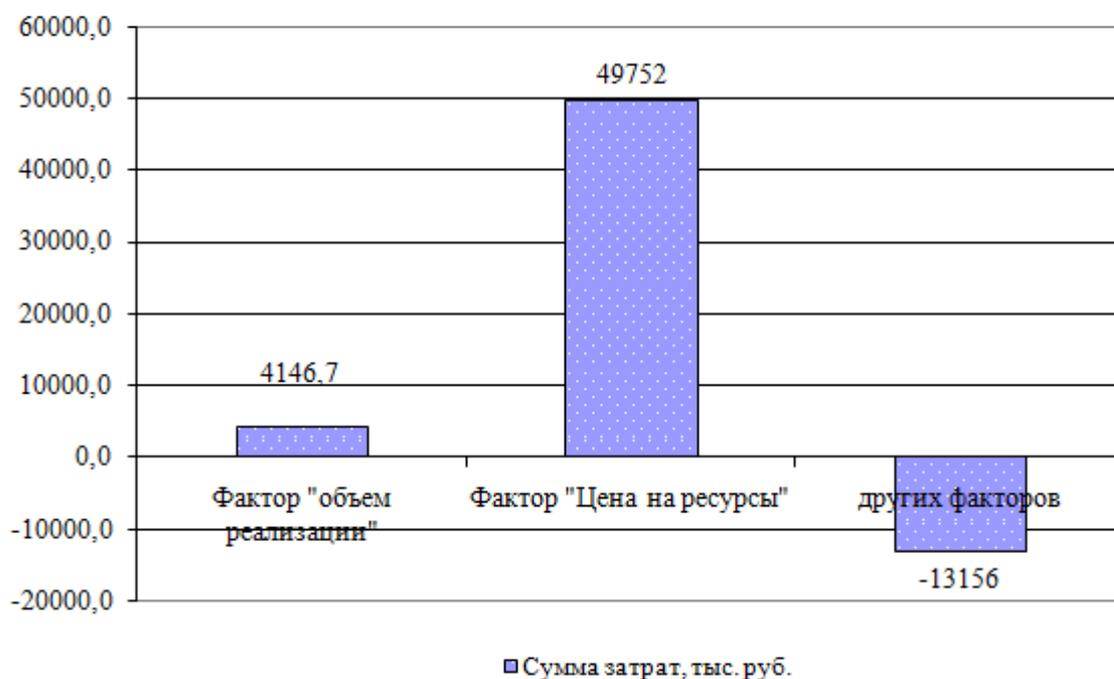


Рисунок 3.3 - Влияние факторов на величину затрат ОАО «Центрпродсервис» за 2013 – 2014 гг., тыс. руб.

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

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

3.3 Анализ рентабельности ОАО «Центрпродсервис»

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.

$$K_k = \frac{\Pi}{K} \times 100, \quad (3.8)$$

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).

$$K_{ск} = \frac{\text{ЧП}}{\text{СС}} \times 100, \quad (3.9)$$

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.

$$Kф = \frac{\Pi}{ОПФ + МОС} \times 100, \quad (3.10)$$

где ОПФ – среднегодовая стоимость основных средств;

МОС – средний остаток материальных оборотных средств.

Коэффициент рентабельности продаж показывает доли прибыли от продаж в выручке.

$$K_{np} = \frac{\Pi_{п}}{В} \times 100, \quad (3.11)$$

где Ппр – прибыль от продаж;

В - выручка от продажи продукции.

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

$$Kп = \frac{\Pi_{в}}{С / С} \times 100, \quad (3.12)$$

где Пв – валовая прибыль.

На рисунке 3.4 приведена динамика основных показателей рентабельности ОАО «Центрпродсервис» за 2012 – 2014 гг.

Динамика показателей рентабельности представлена в таблице 3.5.

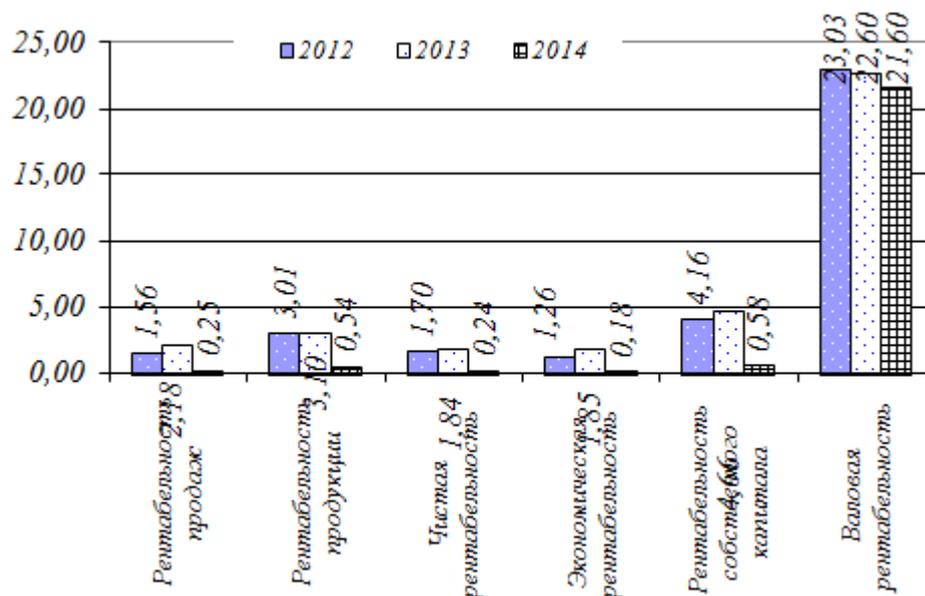


Рисунок 3.4 - Динамика основных показателей рентабельности ОАО «Центрпродсервис» за 2012 – 2014 гг.

Таблица 3.5 - Динамика показателей рентабельности ОАО «Центрпродсервис» за 2012-2014 гг.

Показатели	Года			Отклонения, +/-		
	2012	2013	2014	2013/ 2012 гг.	2014/ 2013 гг.	2014/ 2012 гг.
Рентабельность продаж	1,56	2,18	0,25	0,62	-1,93	-1,31
Рентабельность продукции	3,01	3,10	0,54	0,09	-2,55	-2,47
Рентабельность производственных фондов	13,20	16,21	1,68	3,01	-14,53	-11,52
Чистая рентабельность	1,70	1,84	0,24	0,13	-1,60	-1,47
Экономическая рентабельность	1,26	1,85	0,18	0,59	-1,67	-1,08
Рентабельность собственного капитала	4,16	4,66	0,58	0,50	-4,08	-3,58

По данным расчета показателей рентабельности можно сделать выводы, что за период 2012-2014 гг. наблюдается негативная динамика по многим показателям рентабельности.

Расчет рентабельность продукции показал, что прибыль с каждого рубля, затраченного на производство и реализацию продукции снижена за период 2012

– 2014 гг. на 1,31%, что связано с ростом удельного веса себестоимости организации.

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 «Центрпродсервис» за 2012-2014 гг., что позволит выявить причины негативных тенденций в деятельности фирмы и определить пути возможного увеличения прибыли.

В ходе анализа рассчитываются следующие показатели:

- 1) *Абсолютное отклонение.*

$$\Delta П = П_1 - П_0, \quad (3.13)$$

где $\Delta П$ – изменение прибыли;

$П_1$ – прибыль отчетного периода;

$П_0$ – прибыль базисного периода.

- 2) *Темп роста.*

$$\text{Темп роста} = \frac{П_1}{П_0} \times 100\% \quad (3.14)$$

- 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.*

$$\Delta Y = УП_1 - УП_0 \quad (3.16)$$

(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 2012 - 2014 гг. представлены в таблицах 3.6 ,3.7,3.8

Таблица 3.6 - Факторный анализ прибыли ОАО «Центрпродсервис» за 2012 – 2013гг.

Показатели	2012	2013	Отклонение (+,-)	Уровень в% к выручке		Отклонение уровня (+,-)
				в 2012	в 2013	
1	3	4	5=3-4	6	7	8=6-7
Выручка (нетто) от продажи товаров, работ, услуг (В)	2282877	2681791	398914	100,0	100,0	0,000
Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг (С)	1757045,0	2075654	318609,0	76,97	77,40	0,4
Коммерческие расходы (КР)	490326	547732	57406	21,5	20,4	-1,1
Прибыль (убыток) от продаж (Пп)	35506,0	58405,0	22899,0	1,6	2,2	0,6
Проценты к полученные (%пол)	0,0	126,0	126,0	0,0	0,0	0,0
Проценты к уплате (%упл)	18846,0	25955,0	7109,0	0,8	1,0	0,1
Прочие доходы (ПрД)	71781,0	65519,0	-6262,0	3,1	2,4	-0,7
Прочие расходы (ПрР)	35636,0	33821,0	-1815,0	1,6	1,3	-0,3
Прибыль (убыток) до налогообложения (Пб)	71651,0	90103,0	18452,0	3,1	3,4	0,2
Налог на прибыль	14481,0	13704,0	-777,0	0,6	0,5	-0,1
Чистая прибыль (убыток)	38890,0	49255,0	10365,0	1,7	1,8	0,1

Таблица 3.7 - Факторный анализ прибыли ОАО «Центрпродсервис» 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 (В)	2681791	2837694	155903	100,0	100,0	0,0
Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг (С)	2075654	2224754	149100	77,40	78,40	1,0
Коммерческие расходы (КР)	547732	605926	58194	20,4	21,4	0,9
Прибыль (убыток) от продаж (Пп)	58405	7014	-51391	2,2	0,2	-1,9
Проценты к полученные (%пол)	126	933	807	0,0	0,0	0,0
Проценты к уплате (%упл)	25955	26938	983	1,0	4,4	3,5
Прочие доходы (ПрД)	65519	100812	35293	2,4	3,6	1,1
Прочие расходы (ПрР)	33821	69769	35948	1,3	2,5	1,2
Прибыль (убыток) до налогообложения (Пб)	90103	38057	-52046	3,4	1,3	-2,0
Налог на прибыль	13704	5021	-8683	0,5	0,2	-0,3
Чистая прибыль (убыток)	49255	6747	-42508	1,8	0,2	-1,6

Таблица 3.8 - Факторный анализ прибыли ОАО «Центрпродсервис» за 2012 – 2014 гг.

Показатели	2012 г	2014 г	Отклонение (+,-)	Уровень в% к выручке в 2012	Уровень в% к выручке в 2014	Отклонение уровня (+,-)
1	3	4	5=3-4	6	7	8=6-7
Выручка (нетто) от продажи товаров, работ, услуг (В)	2282877,0	2837694,0	554817,0	100,0	100,0	0,0
Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг (С)	1757045,0	2224754,0	467709,0	77,0	78,4	1,4
Коммерческие расходы (КР)	490326,0	605926,0	115600,0	21,5	21,4	-0,1
Управленческие расходы (УР)	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Прибыль (убыток) от продаж (Пп)	35506,0	7014,0	-28492,0	1,6	0,2	-1,3
Проценты к полученные (%пол)	0,0	933,0	933,0	0,0	0,0	0,0
Проценты к уплате (%упл)	18846,0	26938,0	8092,0	0,8	4,4	3,6
Прочие доходы (ПрД)	71781,0	100812,0	29031,0	3,1	3,6	0,4
Прочие расходы (ПрР)	35636,0	69769,0	34133,0	1,6	2,5	0,9
Прибыль (убыток) до налогообложения (Пб)	71651,0	38057,0	-33594,0	3,1	1,3	-1,8
Налог на прибыль	14481,0	5021,0	-9460,0	0,6	0,2	-0,5
Чистая прибыль (убыток)	38890,0	6747,0	-32143,0	1,7	0,2	-1,5

При проведении факторного анализа необходимо учитывать влияние инфляции.

Цены на продукцию:

- в 2013г. к 2012г. возросли на 14%;

- в 2014 г. к 2013 г. возросли на 11%;

Тогда индекс цены($J_{ц}$) составит:

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

- в 2013/2012 гг. $J_{ц} = 1,08$;

- в 2014/2013 гг. $J_{ц} = 1,099$;

- в 2014/2012 гг. $J_{ц} = 1,19$;

Следовательно, выручка от продажи в отчетном периоде будет равна:

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

где B_1 – выручка от продажи в сопоставимых ценах;

B – выручка от продажи продукции в 2013 году;

$J_{ц}$ – индекс цены.

Для ОАО «Центрпродсервис» выручка в сопоставимых ценах составит:

в 2013/2012 гг. = $2681791/1,14 = 2352448,0$ тыс. руб.;

в 2014/2013 гг. = $2837694/1,11 = 2556481,0$ тыс. руб.;

в 2014/2012 гг. = $2837694/1,27 = 2242547,6$ тыс. руб.;

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

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

$\text{в } 2013/2012 \text{ гг.} = 2681791,0 - 2352448,0 = 329343 \text{ тыс. руб.};$
 $\text{в } 2014/2013 \text{ гг.} = 2837694,0 - 2556481,0 = 281212,9 \text{ тыс. руб.};$
 $\text{в } 2014/2012 \text{ гг.} = 2837694,0 - 2242537,0 = 595166,0 \text{ тыс. руб.};$

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

$\text{в } 2013/2012 \text{ гг.} = 2352448,2 - 2282877,0 = 69571,2 \text{ тыс. руб.};$
 $\text{в } 2014/2013 \text{ гг.} = 2556481,9 - 2681791,0 = -125309,9 \text{ тыс. руб.};$
 $\text{в } 2014/2012 \text{ гг.} = 2242527,6 - 2282877,0 = -40349,7 \text{ тыс. руб.};$

Рост количества реализуемой продукции в 2012– 2013 гг. привел к росту выручки на 69571,2 тыс. руб. В 2013 – 2014 гг. наблюдается снижение выпуска продукции, что приводит к снижению выручки на сумму 125309,9 тыс. руб. В общем, за три года, под воздействием изменения количества реализуемой продукции выручка предприятия снижена на 40349,7 тыс. руб.

За период 2012– 2013 гг. выручка предприятия увеличена на 398914,0 тыс. руб. Данная разница связана с ростом цен на сырье и материалы, а также за счет роста количества выпускаемой продукции. Под воздействием роста цен на сырье и материалы выручка организации увеличена на 329343,0 тыс. руб.

В данном случае на результат работы предприятия положительно повлиял количественный фактор (рост цен).

Расчет влияния фактора «Цена»

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

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

где R_0 – рентабельность продаж в базисном периоде.

$\text{За } 2013/2012 \text{ гг.} = (329342,7 * 1,56) / 100 = 5122,3 \text{ тыс. руб.}$

*За 2014/2013 гг. = (281213*2,18)/100 = 6124,4 тыс. руб.*

*За 2014/2012 гг. = (595167*1,56)/100 = 9256,7 тыс. руб.*

Таким образом, прирост цен на продукцию в 2013 году по сравнению с 2012 годом на 14% привел к увеличению суммы прибыли на 5122,3 тыс. руб. За период 2013 – 2014 гг. рост прибыли за счет рассматриваемого фактора не существенно выше и составил 6124,4 тыс. руб. В общем, за рассматриваемый период 2012 – 2014 гг. прибыль организации за счет ценового фактора была повышена на 9256,7 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 2013/2012 гг. = (69571,2*1,56)/100 = 1082,0 тыс. руб.*

*за 2014/2013 гг. = (-125309,9*2,18)/100 = -2729,04 тыс. руб.*

*За 2014/2012 гг. = (-40249,7*1,56)/100 = -627,6 тыс. руб.*

Таким образом, влияние количества проданной продукции получилось отрицательным, то есть в результате снижения в 2014 году объема полученной выручки, сумма прибыли от продажи снижена на 2729,6 тыс. руб., а в 2013 году данный показатель составил + 1082,0 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 627,6 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.

$$\text{За } 2013/2012 \text{ гг.} = 2681791,0 * (77,4 - 76,97) = 11579,8 \text{ тыс. руб.}$$

$$\text{За } 2014/2013 \text{ гг.} = 2837694,0 * (78,4 - 77,4) = 28434,1 \text{ тыс. руб.}$$

$$\text{За } 2014/2012 \text{ гг.} = 2837694,0 * (78,4 - 77) = 40687,1 \text{ тыс. руб.}$$

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 2012 – 2013 гг. увеличивается на 318609,0 тыс. руб., а ее уровень по отношению к выручке от продажи за данный период повышен на 0,4%, что привело к снижению суммы прибыли на 11579,82 тыс. руб.

За период 2013 – 2014 гг. данный фактор снижает показатель прибыли, т.к показатель себестоимости повышен на 149100,0 тыс. руб., а ее уровень по отношению к выручке от продажи повышен на 1%. Это привело к снижению суммы прибыли от продажи на 28434,1 тыс. руб.

Уровень себестоимости по отношению к выручке за рассматриваемый период повышен на 1,4%. В итоге за счет фактора себестоимости прибыль в организации снижена на 40687,1 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.

За 2013/2012 гг. = 2681791,0*(20,4– 21,5) = -28274,44 тыс. руб.

За 2014/2013 гг. = 2837694,0*(21,4 – 20,4) = 26352,2 тыс. руб.

За 2014/2012 гг. = 2837694,0*(21,4 – 21,5) = -3565,95 тыс. руб.

За период 2012 – 2013 гг. наблюдается рост коммерческих расходов на 57406 тыс. руб., а их уровень по отношению к выручке снижен на 1,1%. Следовательно, снижение удельного веса коммерческих расходов за данный период повысило прибыль организации на 28274,44 тыс. руб.

За период 2013 – 2014 гг. данный фактор оказывает существенное негативное влияние на показатель прибыли от продаж (- 28274,44 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 «Центрпродсервис» за 2012 – 2014 гг.

Фактор	Размер влияния фактора, тыс. руб.		
	2012 - 2013	2013 - 2014	2012 - 2014
Цена реализуемой продукции	5 122,33	6 124,36	9 256,74
Количество проданной продукции	1 082,05	-2 729,04	-627,57
Себестоимость проданной продукции	-11 579,82	-28 434,11	-40 687,12
Коммерческие расходы	28 274,44	-26 352,20	3 565,95
<i>Итого</i>	22 899,00	-51 391,00	-28 492,00

Рассмотренные 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 себестоимости и

коммерческих расходов. За период 2012 – 2013 гг. прибыль организации существенно повышена под влиянием оптимизации коммерческих расходов в общем на сумму 28274,44 тыс. руб.

На рисунке 3.5 приведена динамика изменения влияния факторов на прибыль организации за период 2012 -2014 гг.

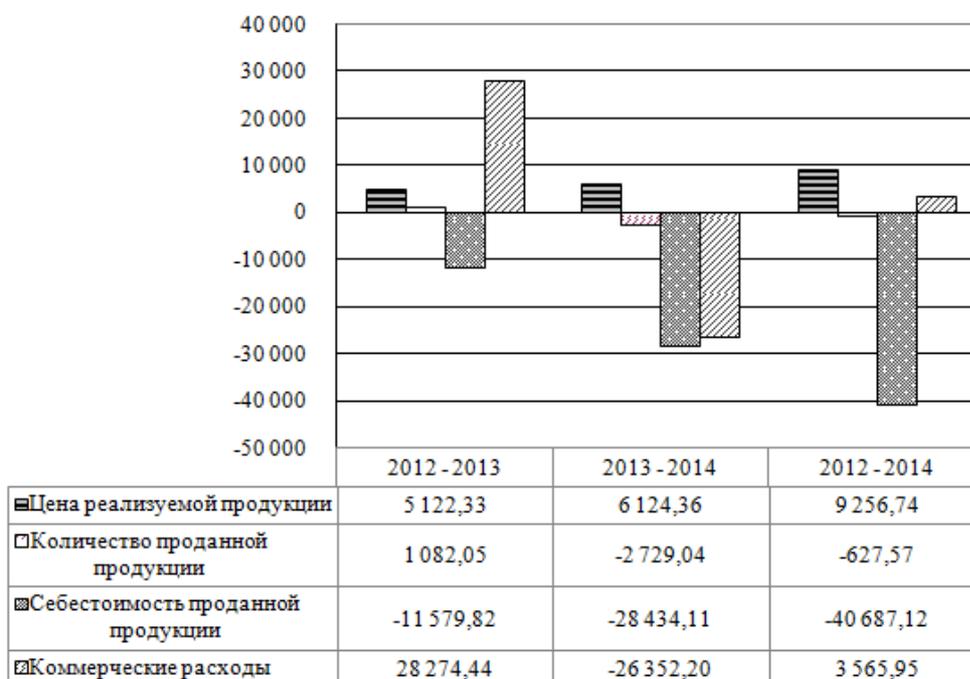


Рисунок 3.5 - Динамика изменения влияния факторов на прибыль от продаж ОАО «Центрпродсервис» за период 2012-2014 гг., тыс. руб.

Положительное влияние за три года оказало воздействие фактор роста цен на сырье и материалы, а также снижение удельного веса коммерческих расходов.

Негативное влияние на прибыль от продаж оказал фактор снижения количества реализованной продукции в 2012 – 2014 гг., рост себестоимости, что снизило показатель прибыли на 41314,0 тыс. руб.

В общем, за период 2013-2014 гг. Совокупное влияние факторов на прибыль от продаж в ОАО «Центрпродсервис» оказало негативное воздействие, данный показатель снижен на 28492,0 тыс. руб.

3.5 Комплекс мероприятий позволяющих улучшить финансовые результаты деятельности предприятия

3.5.1 Внедрение тендерных процедур закупки товаров в электронном виде

Основной вид деятельности предприятия – организация розничной и оптовой торговли.

Для обеспечения розничной сети магазинов, а также снабжения оптового сектора, приходится на регулярной основе производить закупку продуктов питания. Данная процедура достаточно сложна, требует значительного объема времени и знания рынка. Более крупные оптовые компании и производители всегда стремятся занять большую долю рынка. Для этого они проводят регулярный мониторинг розничных сетей.

Также, прямая работа менеджеров компании по закупке часто имеет небольшую коррупционную составляющую, которая может варьироваться от 0,5% до 2% от стоимости товаров.

Для того, чтобы оптимизировать численность отдела закупок, автоматизировать работу и повысить прозрачность, можно создать электронную площадку для проведения процедур закупки товаров или сбора предложений от поставщиков. Это позволит снизить затраты компании на персонал, получить руководству максимально прозрачную картинку с ценовыми предложениями, исключить человеческий фактор, а также наладить связи с новыми поставщиками.

Помимо всего этого, данная площадка может быть использована для внутренних нужд предприятия, например для закупки оргтехники, расходных материалов, мебели и пр.

Рассчитаем затраты, связанные с организацией.

Для начала необходимо создать электронную площадку. На рынке есть готовые предложения, но в целях безопасности здесь лучше создавать свою

систему. Затраты на создание такой площадки составят около 500 тысяч рублей, а ее поддержка и обслуживание не более 10 тысяч рублей в месяц.

Размещение электронной площадки возможно у операторов услуг хостинга. Как правило, такие услуги стоят около 1 тысячи рублей в месяц. В год получается 12 тысяч.

Затраты на оплату труда не требуются. Здесь необходимы затраты на обучение персонала работе с электронной площадкой, эта сумма максимум составит 100 тысяч рублей.

Расходы на создание и поддержку электронной площадки приведены в таблице 3. 10.

Таблица 3.10 – Расходы на создание и поддержку электронной площадки (руб.)

Вид расходов	Кол-во, чел.	Единовременные затраты	Затраты в месяц	Затраты в год
Создание площадки	1	500 000	10 000	120 000
Услуги хостинга	1	0	1 000	12 000
Обучение	1	100 000	0	0
Итого		600 000	11 000	132 000

Всего расходы в год, вместе с внедрением системы составят 732 000 рублей.

Рассчитаем предполагаемый размер экономии при закупке товаров.

Возьмем себестоимость продукции за 2014 год, что составляет 2 224 754 тысяч рублей. Из общих показателей можно примерно предположить, что около 2 000 000 тысяч рублей это стоимость закупаемой продукции.

Таким образом, мы берем минимальный показатель потерь при коррупционной составляющей в 0,5% при закупке товаров, а также среднюю экономию при закупке товаров в 1%. Учитывая то, что невозможно сразу перевести все закупки в электронную форму, спрогнозируем закупку таким

способом в объеме 20% от общего закупа в первый год. В итоге ожидаемая экономия составит в 6 000 тысяч рублей.

Смета экономии и расходов приведена в таблице 3.11

Таблица 3.11 - Смета экономии и расходов на создание и открытие электронной площадки

Расходы	Сумма, тыс. руб.
Создание и обслуживание электронной площадки	732
Экономия	
Экономия от внедрения	6 000

Следовательно, ожидаемый экономический эффект от внедрения проекта составит 5 268 тыс. руб. в год.

3.5.2 Внедрение мониторинга транспорта на базе системы ГЛОНАСС

В целях повышения экономии и оптимизации затрат на предприятии ОАО «Центрпродсервис» предполагается провести ряд мероприятий по повышению контроля за транспортными средствами и снижению затрат на ГСМ.

ОАО «Центрпродсервис» имеет в собственности значительное количество транспортных средств, так как существует необходимость обеспечивать логистические процессы внутри компании.

У компании есть 3 единицы легкового автотранспорта и 10 единиц грузового в равных частях «Газель» и «ГАЗ». Грузовой транспорт осуществляет доставку продукции по магазинам, а также доставку до оптовых покупателей.

Основной вид затрат на автотранспорт это ГСМ. При использовании систем спутникового мониторинга компания сможет отслеживать все перемещения автомобилей, а при подключении датчиков топлива к данному оборудованию и расход ГСМ.

Как показывают среднестатистические данные, при установке систем в

комплексе, происходит снижение потребления топлива от 20 до 30%. Данная экономия становится возможной, так как водители автомобилей теряют возможность осуществлять слив, а также использовать транспортные средства в собственных целях.

Максимальный расход топлива приходится на грузовые автомобили. Автомобили марки «Газель» потребляют топлива в среднем 13 литров на 100 километров, а автомобили «ГАЗ» - 18 л. В среднем каждый автомобиль проходит в сутки 240 километров. За 360 дней, каждый автомобиль пройдет 86 400 км. При средней стоимости бензина марки АИ-92 в 34 рубля, затраты на топливо для «Газели» составят 381 888 рублей. А для автомобиля «ГАЗ» 528 768 рублей.

Теперь мы умножим количество автомобилей на расход и получим следующую картину.

Таблица 3.12 – Расход денежных средств на ГСМ для грузовых автомобилей.

Автомобиль	Расход ГСМ в год (руб.)	Количество единиц техники	Всего расход в год (руб.)
Газель	381 888	5	1 909 440
Газ	528 768	5	2 643 840
Итого			4 553 280

Для обеспечения контроля над передвижением автомобилей и расходом ГСМ, необходимо закупить оборудование и услуги. Стоимость оборудования ГЛОНАСС составляет 10 000 рублей с установкой. Стоимость и подключение топливного датчика составляет 5 000 рублей с установкой. Абонентская плата в месяц за обслуживание одного комплекта оборудования составляет 400 рублей в месяц.

Рассчитаем стоимость установки и обслуживания оборудования.

Таблица 3.13 – Расходы на приобретение, установку и обслуживание оборудования ГЛОНАСС

Вид расходов	Кол-во, единиц техники	Единовременные затраты	Затраты в месяц	Затраты в год
Приобретение оборудования	10	150 000		
Услуга по обслуживанию оборудования	10	0	4000	48 000
Итого		150 000		48 000

Для реализации проекта необходимо затратить 198 000 рублей. Учитывая годовые затраты на ГСМ в 4 553 280 рублей и прогнозируемую экономию в 20%, мы получим экономию на ГСМ в 910 656 рублей, что для предприятия является значительной суммой.

3.5.3 Автоматизация работы торговых агентов в секторе оптовых продаж с использованием мобильных устройств

Мы увидели, что последние году значительный рост показывает сектор оптовых продаж. За 2 года они выросли более чем в 4 раза. Любая розничная сеть, которая активно развивается на рынке, рано или поздно начинает осуществлять оптовые продажи, в связи с тем, что рост объема закупок снижает входные цены на продукцию.

Сектор оптовых продаж является весьма перспективным, учитывая, что формат магазинов «у дома» получает все большую популярность. Такие небольшие магазины в общем объеме показывают значительный рост.

Для обеспечения продаж необходимо создание агентских групп. Учитывая, что компания уже занимается работой в этом секторе, в штате присутствуют торговые агенты. Но при классической схеме работы «офис-агент-заказчик-

заказ-офис-заказ-доставка» срок поставки товара растягивает минимум на 3 дня, что снижает товарооборот, как нашей компании, так и компании заказчика. Для того, чтобы ускорить данный процесс и сделать его «день в день» или сократить до двух дней, необходима оптимизация и ускорение процесса оформления и доставки заказа.

Как правило, для ускорения процесса оформления заказов и снижения стоимости самого процесса используются специализированные информационные системы и мобильные устройства, с которых в реальном времени происходит оформление заказа. Заказ с мобильного устройства через сервер напрямую попадает в базу данных к операторам, которые их обрабатывают.

Для реализации такого проекта необходимо будет приобрести оборудование и программное обеспечение с услугами по внедрению и обучению. Один из самых распространенных продуктов на этом рынке принадлежит компании «Агент Плюс» (<http://www.agentplus.ru>).

Расчет стоимости программного комплекса и оборудования, а также услуг внедрения.

Таблица 3.14 – Расходы на приобретение программного комплекса, оборудования и услуг внедрения

Расходы	Кол-во	Сумма, тыс. руб.
Программное обеспечение	1	100 000
Мобильные устройства для торговых представителей	10	100 000
Услуги по внедрению программного комплекса и обучению персонала	1	350 000
Итого		550 000

Как мы видели из показателей финансово-хозяйственной деятельности предприятия, объем оптовых продаж значительно вырос.

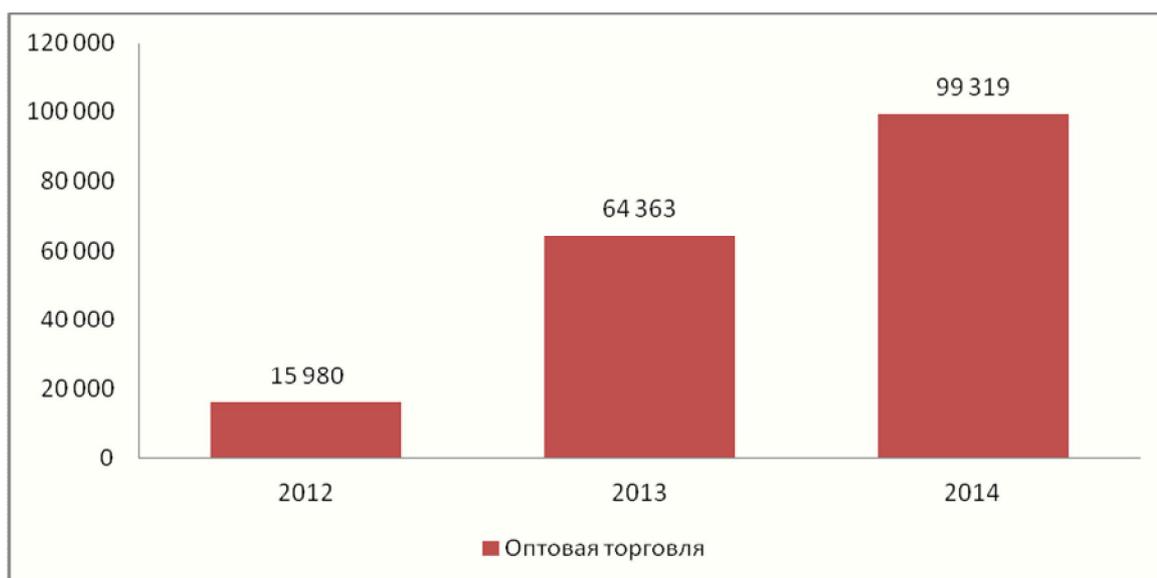


Рисунок 3.6 – Динамика роста оптовых продаж

Учитывая сокращение сроков обработки заказов, сократится время доставки и оплаты. Таким образом, это дополнительно косвенно окажет положительное влияние на ускорение товарооборота и имидж компании.

Предположительный результат от внедрения данного мероприятия – увеличение оптовых продаж на 20%, что увеличит товарооборот оптового сектора почти на 20 000 тысяч рублей.



Рисунок 3.7 – Прогнозируемый рост оптовых продаж

Учитывая средний показатель чистой рентабельности в 1,26% мы получим прибыль в 630 тыс. руб. Вычитаем из данной суммы затраты на реализацию проекта и получаем экономический эффект в первый год эксплуатации в 250 тыс.руб.

В таблице 3.15 приведен суммарный экономический эффект от внедрения каждого вида мероприятия.

Таблица 3.16 – Экономический эффект от внедрения мероприятий
ОАО «Центрпродсервис»

Мероприятие	Экономическая эффективность, тыс. руб.
1. Внедрение тендерных процедур закупки товаров в электронном виде	5 268
2. Внедрение мониторинга транспорта на базе системы ГЛОНАСС	911
3. Автоматизация работы торговых агентов в секторе оптовых продаж с использованием мобильных устройств	250
ИТОГО	6 429

В таблице 3.17 приведены показатели работы предприятия в плановом году после внедрения мероприятий

Таблица 3.17 - Экономический эффект от внедрения мероприятий в ОАО «Центрпродсервис»

Показатели	2014 год	Прогноз	Отклонение (+,-)	Отклонение ,%
Выручка (нетто) от продажи продукции	2837694	2884350	46656	101,6
Себестоимость проданной продукции	2224754	2229562	4808	100,2
Валовая прибыль	612940	633845,7	20905,7	103,4
Коммерческие расходы	605926	605926	0	100
Рентабельность продаж	0,2	0,6	0,4	253,5
Чистая прибыль отчетного периода	6747	9696	2949	143,7
Чистая рентабельность	0,2	0,3	0,1	142,6
Фондоотдача	6,8	6,8	0,1	100,8

На рисунке 3.8 изображено изменение основных показателей прибыли организации после внедрения мероприятий на ОАО «Центрпродсервис»

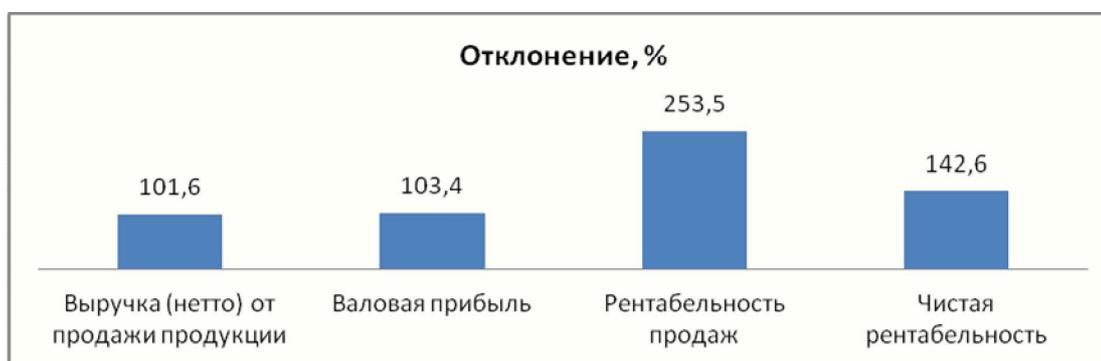


Рисунок 3.8 – Динамика основных показателей прибыли до и после внедрения мероприятий на ОАО «Центрпродсервис», %

Товарооборот предприятия увеличится 46 656,0 тыс. руб. или на 1,6%.

Себестоимость будет повышена на 0,2%, валовая прибыль будет увеличена на 3,4%.

Прибыль увеличится на 43,7 % или на 2949 тыс. руб., что приведет к росту

рентабельности продаж на 0,4%.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Проведенный анализ хозяйственной деятельности ОАО «Центрпродсервис» показал:

За период 2012– 2014 гг. объем товарной продукции вырос на 24,7%, объем реализованной продукции на 24,3%.

На фоне роста товарооборота на 24,7% наблюдается рост среднесписочной численности на 3,7%, что сопровождается ростом фонда оплаты труда (+34,9%) и среднемесячной заработной платы (+12,6%). Не смотря на достаточно высокий рост затрат на оплату труда наблюдается рост производительности на 3,7% или на 5,7 тыс. руб./чел.

Рост фондоемкости за период 2012 – 2014 гг. на 24,6% свидетельствует о недостаточно четком планировании численности на предприятии относительно основных фондов.

За период 2012 – 2014 гг. стоимость имущества предприятия повышена на 118814,0 тыс. руб. или на 14,27%. Данный рост обусловлен в основном ростом оборотных активов предприятия на сумму 211737,0 тыс. руб. (более чем в 3 раза).

Пассивная часть баланса растет за счет роста нераспределенной прибыли на сумму 57917,0 тыс. руб. или на 23%. Во-вторых величина заемных средств организации за три года выросла на 62812,0 тыс. руб. или на 10,8%, что произошло за счет роста стоимости кредиторской задолженности на сумму 63915,0 тыс. руб. (+23%).

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.

Негативная динамика наблюдается в росте кредиторской задолженности, 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 низкая (53%) предприятие испытывает потребность в оборотных средствах.

В 3 части дипломной работы был проведен анализ прибыли предприятия.

Наблюдается негативная динамика связанная в первую очередь с превышением роста себестоимости над ростом выручки, также на снижение прибыли оказывает влияние высокий рост коммерческих расходов за три года на 23,6%, или на 115600 тыс. руб., что привело к снижению прибыли от продаж на 80,2% или на 28492,0 тыс. руб.

Снижение чистой прибыли за три года составило 32143,0 тыс. руб. (-82,7%).

Факторный анализ прибыли от продаж показал: Положительное влияние за три года оказало воздействие фактор роста цен на сырье и материалы, а также снижение удельного веса коммерческих расходов.

Негативное влияние на прибыль от продаж оказал фактор снижения количества реализованной продукции в 2012 – 2014 гг., рост себестоимости, что снизило показатель прибыли на 41314,0 тыс. руб.

В общем, за период 2012 - 2014 гг. Совокупное влияние факторов на прибыль от продаж в ОАО «Центрпродсервис» оказало негативное воздействие, данный показатель снижен на 28492,0 тыс. руб.

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

1) Открытие комплексного розничного предприятия. Чистая прибыль в плановом году от внедрения данного мероприятия составит 792 тыс. руб.;

2) Проведение сезонных распродаж в оптовой и мелкооптовой торговле, что повысит чистую прибыль на 1754 тыс. руб.

3) Расширение ассортимента оптовой торговли мясными п/ф и тушевым мясом в охлажденном и замороженном виде, что повысит прибыль на 403,0 тыс. руб.

Товарооборот предприятия увеличится 22402,0 тыс. руб. или на 0,8%.

Себестоимость будет повышена на 0,5%, валовая прибыль будет увеличена на 1,8%.

Прибыль увеличится на 43,7 % или на 2950 тыс. руб., что приведет к росту рентабельности продаж на 0,4%.

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 «Центрпродсервис» за 2012 – 2014 гг.

Показатели	Ед. изм.	2012 г	2013 г.	2014 г.	Отклонение, %		
					2013г / 2012г	2014г / 2013г	2014г / 2012г
1. Объем товарной продукции	тыс.ру б.	2 443 303	2 870 334	3 047 248	117,5	106,2	124,7
2. Выручка от продажи продукции	тыс.ру б.	2 282 877	2 681 791	2 837 694	117,5	105,8	124,3
3. Себестоимость продукции	тыс.ру б.	1 757 045	2 075 654	2 224 754	118,1	107,2	126,6
4. Коммерческие расходы	тыс.ру б.	490 326	547 732	605 926	111,7	110,6	123,6
5. Управленческие расходы	тыс.ру б.	0	0	0	-	-	-
6. Прибыль (убыток) от продаж	тыс.ру б.	35 506	58 405	7 014	164,5	12	19,8
7. Рентабельность продукции	%	2	2,8	0,3	139,2	11,2	15,6
8. Чистая прибыль (убыток)	тыс.руб.	38 890	49 255	6 747	126,7	13,7	17,3
9. Среднесписочная численность ППП	чел.	1 240,00	1 382,00	1 486,00	111,5	107,5	119,8
10. Среднемесячная производительность одного работника ППП	тыс.ру б.	153,4	161,7	159,1	105,4	98,4	103,7
11. Фонд оплаты труда	тыс.ру б.	244 931	290 723	330 509	118,7	113,7	134,9
12. Среднемесячная заработная плата	руб.	16 460	17 530	18 534	106,5	105,7	112,6
13. Среднегодовая стоимость собственного капитала	тыс.ру б.	233 919	264 474	292 475	113,1	110,6	125
14. Среднегодовая стоимость основных фондов	тыс.ру б.	269 043	360 334	418 124	133,9	116	155,4
15. Фондоотдача основных фондов	руб./ру б	8,5	7,4	6,8	87,7	91,2	80
16. Коэффициент независимости	-	0,3	0,3	0,32	100,5	103,5	104,1
17. Общий показатель платежеспособности		0,38	0,69	0,72	183,5	105	192,6
18. Коэффициент текущей ликвидности	-	0,68	0,83	1,04	121,9	124,7	152

ПРИЛОЖЕНИЕ Б
(обязательное)

Таблица Б.1 – Финансовые результаты ОАО «Центрпродсервис» за 2012 – 2014 гг.

Наименование показателей	2012 г.		2013 г.		2014 г.		Темп роста, %		
	сумма, тыс. руб.	% к выручке	сумма, тыс. руб.	% к выручке	сумма, тыс. руб.	% к выручке	2013/ 2012 гг.	2014/ 2013 гг.	2014/ 2012 гг.
Доходы и расходы по обычным видам деятельности									
Выручка от продажи товаров, продукции, работ, услуг	2 282 877,00	100	2 681 791,00	100	2 837 694,00	100	117,5	105,8	124,3
Себестоимость проданных товаров, работ, услуг	1 757 045,00	77	2 075 654,00	77,4	2 224 754,00	78,4	118,1	107,2	126,6
Валовая прибыль	525 832,00	23	606 137,00	22,6	612 940,00	21,6	115,3	101,1	116,6
Коммерческие расходы	490 326,00	21,5	547 732,00	20,4	605 926,00	21,4	111,7	110,6	123,6
Прибыль (убыток) от продаж	35 506,00	1,6	58 405,00	2,2	7 014,00	0,2	164,5	12	19,8
Прочие доходы и расходы									
Проценты к получению	0	0	126	0	933	0	-	740,5	-
Проценты к уплате	18 846,00	0,8	25 955,00	1	26 938,00	0,9	137,7	103,8	142,9
Прочие доходы	71 781,00	3,1	65 519,00	2,4	100 812,00	3,6	91,3	153,9	140,4
Прочие расходы	35 636,00	1,6	33 821,00	1,3	69 769,00	2,5	94,9	206,3	195,8
Прибыль (убыток) до налогообложения	52 881,00	2,3	64 274,00	2,4	12 052,00	0,4	121,5	18,8	22,8
Чистая прибыль (убыток)	38 890,00	1,7	49 255,00	1,8	6 747,00	0,2	126,7	13,7	17,3

ПРИЛОЖЕНИЕ В

(обязательное)

ФАКТОРНЫЙ АНАЛИЗ ПРИБЫЛИ И ДИНАМИКА СЕБЕСТОИМОСТИ ОАО «ЦЕНТРОПРОДСЕРВИС» ЗА 2012 – 2014 гг.

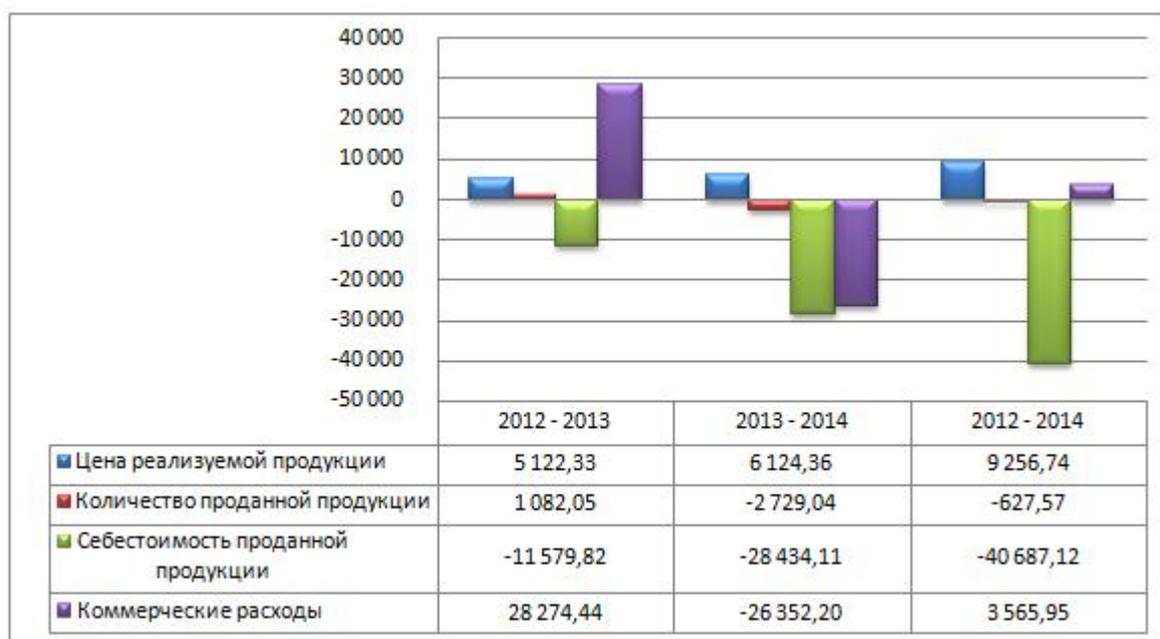


Рисунок В.1 – Динамика влияния факторов на прибыль от продаж, тыс. руб.

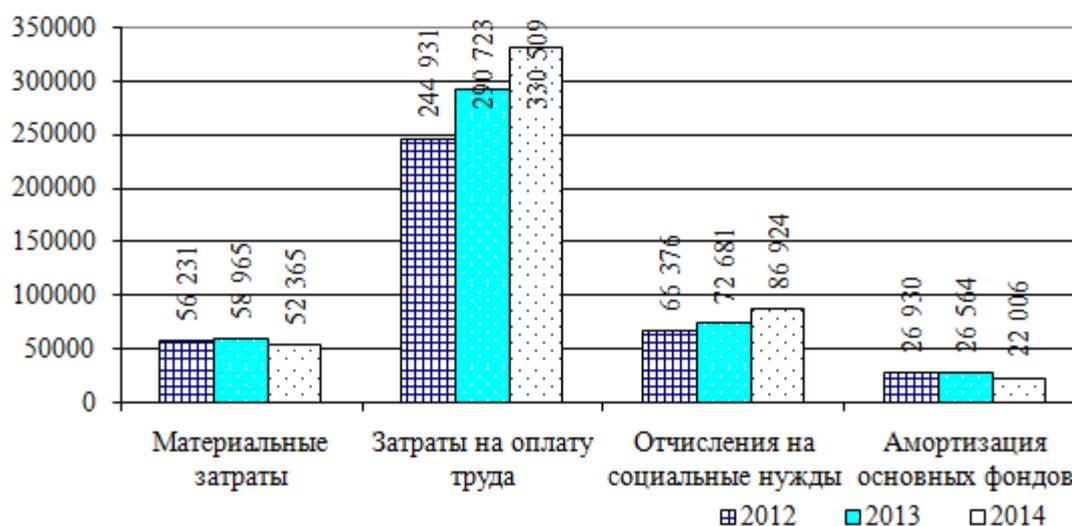


Рисунок В.2 – Динамика основных статей себестоимости, тыс. руб.

ПРИЛОЖЕНИЕ Г

(обязательное)

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПРЕДЛАГАЕМЫХ
МЕРОПРИЯТИЙ

Таблица Г.1 – Мероприятия позволяющие повысить прибыль
ОАО «Центрпродсервис»

Мероприятие	Экономическая эффективность, тыс. руб.
1. Внедрение тендерных процедур закупки товаров в электронном виде	5 268
2. Внедрение мониторинга транспорта на базе системы ГЛОНАСС	911
3. Автоматизация работы торговых агентов в секторе оптовых продаж с использованием мобильных устройств	250
ИТОГО	6 429

Таблица Г.2 – Прогнозируемое изменение основных показателей

Показатели	2014 год	Прогноз	Отклонение (+,-)	Отклонение %
Выручка (нетто) от продажи продукции	2837694	2884350	46656	101,6
Себестоимость проданной продукции	2224754	2229562	4808	100,2
Валовая прибыль	612940	633845,7	20905,7	103,4
Коммерческие расходы	605926	605926	0	100
Рентабельность продаж	0,2	0,6	0,4	253,5
Чистая прибыль отчетного периода	6747	9696	2949	143,7
Чистая рентабельность	0,2	0,3	0,1	142,6
Фондоотдача	6,8	6,8	0,1	100,8