

Министерство образования и науки Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования
**КЕМЕРОВСКИЙ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ ПИЩЕВОЙ
ПРОМЫШЛЕННОСТИ (УНИВЕРСИТЕТ)**

Кафедра «Экономика и управление»

Выпускная квалификационная работа

**«ПУТИ УЛУЧШЕНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ
(на примере ОАО «НОВОКУЗНЕЦКИЙ ХЛАДОКОМБИНАТ»)»**

Выполнил: студент гр. МТ-221
Непша Д.С.

Руководитель: к.т.н. доцент
Латков Н.Ю.

Работа защищена:

Кемерово 2016

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ
ФЕДЕРАЦИИ

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



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

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА

на соискание квалификации (степени) бакалавр

Обозначение документа ОЭЗ. ВКР.00.30.16 ПЗ
Тема «Пути улучшения финансовых результатов деятельности предприятия
(на примере ОАО «Новокузнецкий хладокомбинат»)»
Специальная часть «Оценка финансовых результатов ОАО «Новокузнецкий
хладокомбинат» за 2012-2014 гг. и мероприятия по их улучшению»
Студент Непша Дмитрий Сергеевич
Фамилия, имя, отчество, подпись
Руководитель квалификационной работы _____
Подпись, дата, инициалы, фамилия
Н.Ю. Латков

Консультанты по разделам:

<u>Теоретический</u>	<u>Н.Ю. Латков</u>
краткое наименование раздела	Подпись, дата, инициалы, фамилия
<u>Организационно-экономическая</u>	
<u>характеристика предприятия</u>	<u>Н.Ю. Латков</u>
краткое наименование раздела	Подпись, дата, инициалы, фамилия
<u>Аналитический</u>	<u>Н.Ю. Латков</u>
краткое наименование раздела	Подпись, дата, инициалы, фамилия

Нормоконтролер А.В. Юдакова
Подпись, дата, инициалы, фамилия

Допустить к защите:

Заведующий кафедрой _____ П. В. Масленников
Подпись, дата, инициалы, фамилия

Кемерово, 2016 г.

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ
ФЕДЕРАЦИИ

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



Кафедра _____ «Экономика и управление» _____

УТВЕРЖДАЮ: Зав. Кафедрой _____ П. В. Масленников
Подпись, дата, инициалы, фамилия

ЗАДАНИЕ

на выполнение выпускной квалификационной работы

Студенту группы _____ МТ - 221 Непша Дмитрию Сергеевичу _____

1. Тема «Пути улучшения финансовых результатов деятельности предприятия
(на примере ОАО «Новокузнецкий хладокомбинат»)» _____

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

утверждена приказом по институту № _____ 619 _____ от _____ 08.06.2016 _____

2. Срок представления работы к защите _____ 29.06.2016 _____
дата

3. Исходные данные к выполнению работы: _____ Данные по преддипломной
практике _____

4. Содержание текстового документа:

Введение _____ отражает актуальность темы, объект, цели и задачи
краткое содержание

4.1. Теоретический: содержит понятие финансовых результатов
наименование раздела _____ краткое содержание
предприятия и методику проведения их анализа _____

4.2. Организационно-экономическая характеристика предприятия: _____
наименование раздела _____ краткое содержание
содержит общие сведения об ОАО «Новокузнецкий Хладокомбинат» _____
наименование раздела _____ краткое содержание

4.3. Аналитический: содержит анализ финансовых результатов деятельности
ОАО «Новокузнецкий хладокомбинат» за 2012-2014 гг. и мероприятия
по их улучшению _____
наименование раздела _____ краткое содержание

Заключение _____ содержит основные выводы по результатам исследования
краткое содержание

Список литературы _____ содержит библиографическое описание источников
краткое содержание

5. Перечень графического материала с точным указанием чертежей:

5.1 Основные экономические показатели деятельности ОАО

«Новокузнецкий хладокомбинат» за 2012-2014 гг. (1)

5.2 Динамика основных фондов и трудовых показателей ОАО

«Новокузнецкий хладокомбинат» за 2012-2014 гг. (2)

5.3 Анализ и оценка финансовых результатов, ОАО «Новокузнецкий

хладокомбинат» за 2012-2014 гг. (1)

5.4 Динамика показателей прибыли и факторов формирования прибыли от

продаж ОАО «Новокузнецкий хладокомбинат» за 2012-2014гг. (2)

5.5 Динамика показателей рентабельности и факторов формирования

рентабельности ОАО «Новокузнецкий хладокомбинат» за 2012-2014гг. (2)

5.6 Мероприятия по улучшению финансовых результатов ОАО

«Новокузнецкий хладокомбинат» (1)

5.7 _____

6. Консультанты по разделам:

Теоретический

Н.Ю. Латков

краткое наименование раздела

Подпись, дата, инициалы, фамилия

Организационно-экономическая

характеристика предприятия

Н.Ю. Латков

краткое наименование раздела

Подпись, дата, инициалы, фамилия

Аналитический

Н.Ю. Латков

краткое наименование раздела

Подпись, дата, инициалы, фамилия

7. Руководитель выпускной квалификационной работы

Н.Ю. Латков

Подпись, дата, инициалы, фамилия

8. Дата выдачи задания _____

Задание принял к исполнению: _____

Д.С. Непша

Подпись, дата, инициалы, фамилия

Рассмотрены теоретические основы формирования финансовых результатов современного предприятия пищевой промышленности. Объектом исследования выступает ОАО «Новокузнецкий хладокомбинат».

Выпускная квалификационная работа состоит из трех разделов: в первом приведены теоретические основы финансовых результатов предприятия, во втором – представлена общая организационно-экономическая характеристика деятельности предприятия, в третьем – проведена оценка финансовых результатов деятельности ОАО «Новокузнецкий хладокомбинат» и разработаны мероприятия по их улучшению.

					ОЭЗ. ВКР.00.30.16 ПЗ			
<i>Изм.</i>	<i>Лист</i>	<i>№ докум.</i>	<i>Подпись</i>	<i>Дата</i>				
<i>Студент</i>	Непша Д.С.				«Пути улучшения финансовых результатов деятельности предприятия (на примере ОАО Новокузнецкий хладокомбинат)»	<i>Лит.</i>	<i>Лист</i>	<i>Листов</i>
<i>Руков.</i>	Латков Н.Ю.						4	96
<i>Консульт.</i>	Латков Н.Ю.							
<i>Н. контр.</i>	Юдакова А.В.							
<i>Зав. каф.</i>	Масленников П.В.					КемТИПП		гр.МТ-221

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	6
1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ.....	9
1.1 Сущность финансового результата.....	9
1.2 Прибыль и рентабельность	20
1.3 Сущность рентабельности	21
1.4 Методики анализа финансовых результатов предприятия	26
1.4.1 Факторный анализ формирования прибыли от продаж	26
1.4.2 Факторный анализ рентабельности продаж.....	28
2 ОЦЕНКА ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОАО « НОВОКУЗНЕЦКИЙ ХЛАДОКОМБИНАТ».....	30
2.1 Краткая характеристика предприятия ОАО «Новокузнецкий хладокомбинат».....	30
2.2 Анализ производственной хозяйственной деятельности ОАО «Новокузнецкий хладокомбинат»	33
2.3 Анализ хозяйственной деятельности предприятия.....	37
2.4 Анализ финансового состояния предприятия	51
3 АНАЛИЗ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ НА ПРЕДПРИЯТИИ ОАО «НОВОКУЗНЕЦКИЙ ХЛАДОКОМБИНАТ» И ПУТИ ИХ УЛУЧШЕНИЯ	59
3.1 Анализ состава, структуры и динамики финансовых результатов деятельности ОАО «Новокузнецкий хладокомбинат»	59
3.2 Анализ факторов влияющих на прибыли от продаж предприятия	62
3.3 Анализ рентабельности на ОАО «Новокузнецкий хладокомбинат»	70
3.4 Факторный анализ рентабельности организации.....	72
3.5 Мероприятия по улучшению финансового результата предприятия ОАО «Новокузнецкий хладокомбинат».....	79
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	83
СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ	86
ПРИЛОЖЕНИЯ	89

									Лист
									5
Изм.	Лист	№ докум.	Подпись						

ВВЕДЕНИЕ

Целью любой предпринимательской деятельности является получение прибыли. Таким образом, предприятия стремятся получить наибольшую величину прибыли путем производства и реализации востребованных рынком товаров и услуг.

Экономическим условием успешного функционирования предприятия является получение прибыли и ее наращивание. Это позволяет своевременно расширять масштабы производства, обновлять основные фонды, создать предпосылки для роста эффективности производства, повышая конкурентоспособность.

С другой стороны, чем больше прибыли у предприятий, тем больше отчислений из этой прибыли уходят на налоги, на формирование национального дохода, бюджетов разного уровня. А это создаст экономические предпосылки для роста заработной платы работникам бюджетных организаций, пенсий, стипендий и других социальных выплат. За счет прибыли формируются и большие возможности для расширенного воспроизводства, внедрение мероприятий по улучшению качества продукции и, наконец, снижения ее себестоимости. Все это, в конечном счете, способствует улучшению жизни людей, укреплению экономического могущества страны, повышению конкурентоспособности самого предприятия.

Актуальность темы выпускной квалификационной работы обусловлена тем, что прибыль в условиях рынка является конечной целью и движущим мотивом развития предприятия. Управление ею должно находиться в центре его экономической деятельности.

Однако для оценки эффективности работы предприятия недостаточно использования показателя прибыли, поскольку наличие прибыли еще не означает, что предприятие работает эффективно. Абсолютная величина прибыли не позволяет судить о доходности предприятия.

									Лист
									6
Изм.	Лист	№ докум.	Подпись						

Многие предприятия, получившие одинаковую сумму прибыли, имеют различные объемы товарооборота, разные издержки, ресурсы. В этом отношении для оценки эффективности работы предприятия используют показатель рентабельности. Показатели прибыли и рентабельности взаимосвязаны между собой и составляют основу экономического анализа финансового состояния предприятия.

Целью выпускной квалификационной работы является исследование, анализ формирования финансовых результатов.

Поставленной целью были определены следующие задачи:

1. Рассмотреть роль и значение показателя прибыли в рыночной экономике.

2. Раскрыть порядок формирования финансовых результатов.

3. Рассмотреть показатели рентабельности.

4. Дать экономическую характеристику деятельности ОАО «Новокузнецкий хладокомбинат».

5. Провести анализ финансовых результатов и рентабельности данного предприятия.

6. Предложить рекомендации по улучшению финансового результата.

Предмет исследования – финансовые результаты.

Объект исследования – ОАО «Новокузнецкий хладокомбинат».

Теоретическую основу работы составляли труды отечественных и зарубежных авторов, таких как И.В. Анциферова, В.В. Бочаров, В.Г. Гетьман и др., так же использовались материалы экономических журналов и интернет ресурсы. В качестве информационной базы в работе выступали годовая и финансовая отчетность анализируемого предприятия за 2012-2014 год.

Анализ, логический подход к оценке экономических явлений, сравнение изучаемых показателей выступили методологической основой исследования.

Работа состоит из введения, трех глав, заключения, списка литературы и приложения.

									Лист
									7
Изм.	Лист	№ докум.	Подпись						

Во введении обосновывается актуальность темы, определяется цель и формируются задачи, указывается объект и предмет исследования.

В первой главе раскрываются теоретические основы анализа финансовых результатов деятельности предприятия.

Во второй главе дается общая характеристика организационно-хозяйственной деятельности и финансового состояния предприятия.

В третьей главе приводится непосредственно оценка финансовых результатов, и рекомендации по улучшению финансовых результатов на примере деятельности ОАО «Новокузнецкий хладокомбинат».

Заключение содержит краткие выводы по разделам основной части работы.

									Лист
Изм.	Лист	№ докум.	Подпись						8

1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

1.1 Сущность финансового результата

Главной целью деятельности организации любой организационно-правовой формы является получение прибыли от финансово-хозяйственной деятельности. Прибыль является показателем, который наиболее полно отражает эффективность производства, объем и качество произведенной продукции, состояние производительности труда, уровень себестоимости. Поэтому одна из важнейших составных частей анализа финансового состояния фирмы — анализ финансовых результатов ее деятельности.

Финансовые результаты — это заслуга организации. Прибыль при этом является результатом хорошей работы или внешних объективных и субъективных факторов, а убыток — следствием плохой работы или внешних отрицательных факторов. Кроме того, эффективность производственной, инвестиционной и финансовой деятельности также выражается в финансовых результатах.

Конечный финансовый результат деятельности предприятий является предметом исследования многих авторов. Их понимание сущности этого понятия далеко неоднозначно.

Так, например, в книге «Корпоративные финансы и учет» под финансовым результатом понимается разница между доходами и затратами организации [1, с. 356]. Но данное определение недостаточно точно характеризует сущность финансового результата.

Наиболее емкое определение дает Толкачева Н. А. Под финансовым результатом она понимает прирост или уменьшение капитала организации в процессе финансово-хозяйственной деятельности за отчетный период, который выражается в форме общей прибыли или убытка [2, с. 55].

									Лист
Изм.	Лист	№ докум.	Подпись						9

В свою очередь О. В. Ефимова считает, что финансовый результат — это прибыль. Но в то же время она отмечает, что «действительно конечный результат тот, правом распоряжаться которым, обладают собственники», и в мировой практике под ним подразумевается «прирост чистых активов» [3, с. 28].

Изучая точки зрения различных авторов, наиболее интересным представляется мнение Г. В. Савицкой, которая пишет, что финансовые результаты деятельности предприятия характеризуются суммой полученной прибыли и уровнем рентабельности [4, с. 46].

Подводя итог вышесказанному, следует отметить, что взгляды различных авторов на определение сущности понятия «финансовый результат» разнообразны.

В связи с тем, что под понятием «финансовый результат» понимаются различные виды прибылей и убытков, необходима определённая систематизация используемых терминов. Рассмотрим наиболее часто встречаемые классификационные признаки финансовых результатов предприятия.

1. По источникам формирования, используемых в учёте:

- Прибыль (убыток) от продаж.
- Прибыль (убыток) от прочих операций, в том числе реализации имущества.
- Балансовая прибыль (убыток).

2. По источникам формирования по основным видам деятельности организации:

- Прибыль (убыток) от операционной деятельности.
- Прибыль (убыток) от инвестиционной деятельности.
- Прибыль (убыток) от финансовой деятельности.

3. По составу элементов:

- Маржинальная прибыль.
- Валовая прибыль.

									Лист
Изм.	Лист	№ докум.	Подпись						10

- Чистая (нераспределённая) прибыль (непокрытый убыток).

4. По характеру налогообложения:

- Налогооблагаемая прибыль.

- Прибыль, не подлежащая налогообложению.

5. По периоду формирования:

- Прибыль (убыток) предшествующего периода.

- Прибыль (убыток) отчётного периода.

- Предполагаемая прибыль (убыток).

6. По степени обобщения:

- Прибыль (убыток) организации.

- Консолидированная прибыль (убыток).

Существует несколько трактовок понятия прибыль. Например, К. Маркс в «Капитале» определил прибыль как модифицированную, затемняющую свою сущность прибавочную стоимость. Источником прибавочной стоимости автор «Капитала» полагал эксплуатацию, неоплаченный прибавочный труд наемных рабочих. По Марксу, это внешняя форма проявления сущности буржуазного экономического строя, буржуазных производственных отношений. Таким образом, эксплуатация — это главное, что лежит в самой основе марксистской трактовке прибыли [5].

Н. Н. Селезнева и А. Ф. Ионова останавливаются на влиянии инфляции на финансовые результаты [5, с. 205–210], однако не рассматривают соотношение между понятиями «финансовый результат» и «прибыль», а сразу же дают определение прибыли: «Прибыль – это выраженный в денежной форме чистый доход предпринимателя на вложенный капитал, характеризующий его вознаграждение за риск осуществления предпринимательской деятельности; прибыль представляет собой разность между совокупным доходом и совокупными затратами в процессе осуществления предпринимательской деятельности. Прибыль – это особый систематически воспроизводимый ресурс коммерческой организации, конечная цель развития бизнеса» [5, с. 198].

									Лист
Изм.	Лист	№ докум.	Подпись						11

В современном понимании прибыль — это обобщающий показатель для деятельности предприятия, в котором отражаются и рост объема производства, и повышение качества продукции, и сокращение затрат [6].

Прибыль, как результат финансовой деятельности, выполняет определенные функции. В первую очередь, прибыль отражает экономический эффект, который был полученный в результате деятельности предприятия. Она составляет основу экономического развития. Рост прибыли создает финансовую базу для самофинансирования, расширенного воспроизводства, решения проблем социального и материального характера трудового коллектива. За счет прибыли осуществляются обязательства предприятий перед бюджетом, банками и другими организациями.

Кроме того, следует отметить, что прибыль является не только финансовым результатом, но и основным элементом финансовых ресурсов. Отсюда следует, что прибыль выполняет воспроизводственную, стимулирующую и распределительную функции. Она характеризует степень деловой активности и финансового благополучия предприятия. По прибыли определяют уровень отдачи авансированных средств — доходность от вложений.

Таким образом, прибыли дана достаточно широкая характеристика, это чистый доход, особый ресурс и конечная цель развития бизнеса.

Как видим, разные авторы подходят к определению экономического содержания финансового результата с разных сторон.

Целью деятельности предприятия является извлечение прибыли для её капитализации, развития бизнеса, обогащения собственников, акционеров и работников [8,с.4].

Формирование конечного финансового результата предприятия в форме чистой прибыли показано на рисунке 1.

									Лист
Изм.	Лист	№ докум.	Подпись						12



Рисунок 1 - Формирование конечного финансового результата предприятия

Валовая прибыль определяется как разница между выручкой от продажи товаров, работ, продукции, услуг (за минусом НДС, акцизов и аналогичных обязательных платежей) и себестоимостью проданных товаров, продукции, работ и услуг. Валовую прибыль (Пвал) рассчитывают по формуле (1):

$$Пвал = ВР - С, \quad (1)$$

где ВР – выручка от реализации;

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

						Лист
Изм.	Лист	№ докум.	Подпись			13

Другими словами это сумма денег, которую в соответствии с принципами калькуляции себестоимости по прямым издержкам приносит данная сделка и которая покрывает постоянные накладные расходы и дает прибыль. Валовая прибыль – это цена продажи данной единицы товара за вычетом переменных затрат на ее производство.

Прибыль (убыток) от продаж (Ппр) представляет собой валовую прибыль за вычетом управленческих и коммерческих расходов (формула (2)):

$$Ппр = Пвал - Кр - Ур , \quad (2)$$

где Кр– коммерческие расходы;

Ур– управленческие расходы.

Ниже в таблице 1.1 представлены коммерческие и управленческие расходы

Таблица 1.1 – Коммерческие и управленческие расходы

Коммерческие расходы (затраты, связанные с продажей продукции, товаров, работ, услуг)	Управленческие расходы (средства, необходимые для управления организацией)
расходы: на затаривание и упаковку;	расходы: на зарплату и премии управленческого персонала;
	расходы на командировки, почтовые, конторские нужды.
на комиссионные сборы (отчисления), уплачиваемые посредническим организациям;	транспорт;
по содержанию и аренде помещений для хранения и продажи продукции (товаров);	содержание зданий административного назначения;
на хранение товаров;	затраты на амортизацию;
по оплате труда продавцов;	обслуживание офиса (коммунальные услуги, связь, аренда);
на рекламу;	услуги сторонних организаций (страховые, юридические, аудиторские).
на представительские расходы.	

Прибыль (убыток) до налогообложения (Пдно) – это прибыль от продаж с учетом прочих доходов и расходов формула (3):

$$Пдно = Ппр \pm Спдр, \quad (3)$$

где Спдр - Сальдо прочих доходов и расходов.

К прочим относятся доходы и расходы, не связанные с обычными видами деятельности предприятия. Они включают операционные и внереализационные доходы и расходы предприятия.

Чистая прибыль (Пч) может быть получена вычитанием из прибыли до налогообложения суммы налогов, сборов, отчислений и других обязательных платежей в бюджет:

$$Пч = Пдно - Н, \quad (4)$$

где Н – сумма налогов.

Чистая прибыль используется для увеличения оборотных средств предприятия, формирования фондов и резервов, и реинвестиций в производство.

Объём чистой прибыли зависит от объёма валовой прибыли и величины налогов; исходя из объёма чистой прибыли, исчисляются дивиденды акционерам предприятия.

Окончательный показатель чистой прибыли отражает, насколько выгодно заниматься тем или иным видом деятельности.

Согласно Положению по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности, утвержденным приказом Министерства финансов РФ от 29 июля 1998 г. № 34н, конечный финансовый результат отчетного периода отражается в бухгалтерском балансе как нераспределенная прибыль

						Лист
Изм.	Лист	№ докум.	Подпись			15

(непокрытый убыток), т.е. конечный финансовый результат, выявленный за отчетный период, за минусом причитающихся за счет прибыли установленных в соответствии с законодательством Российской Федерации налогов и иных аналогичных обязательных платежей, включая санкции за несоблюдение правил налогообложения [3,с.86].

Прибыль служит основным финансовым источником практически для всех участников общественного производства. Всё это определяет ее многогранную роль в развитии рыночной экономики и ставит в центр внимания.

Как ранее отмечалось, прибыль позволяет удовлетворять экономические интересы государства, предприятия, работников и собственников. Объектом экономических интересов государства служит та часть прибыли, которую предприятие уплачивает в виде налога и которую общество использует для развития экономики страны. Экономические интересы предприятия удовлетворяются за счет чистой прибыли (прибыли после уплаты налогов). За счет этой прибыли предприятие решает производственные и социальные задачи своего развития. Экономические интересы работников связаны с материальным стимулированием и социальными выплатами, источником которых является чистая прибыль предприятия. Собственники также заинтересованы в увеличении прибыли предприятия, так как увеличиваются дивиденды, обеспечивается рост их капитала.

Прибыль – это денежное выражение накоплений, создаваемых предприятиями любой формы собственности. Одновременно прибыль – это основной внутренний источник формирования финансовых ресурсов предприятия, которые обеспечивают его развитие. Чем больше сумма прибыли, которую получает предприятие в процессе своей хозяйственной деятельности, тем меньше потребность в привлечении финансовых средств из внешних источников и выше уровень самофинансирования.

									Лист
Изм.	Лист	№ докум.	Подпись						16

Прибыль является обобщающим показателем, который наиболее полно отражает эффективность производства, объем и качество произведенной продукции, состояние производительности труда, уровень себестоимости.

Раскрытие сущности прибыли показывает ее особое место среди существующих в рыночной экономике различных форм вознаграждения и особую роль в экономике. Отметим наиболее важные пункты той роли, которую играет прибыль в рыночной экономике.

1. Прежде всего, следует отметить стимулирующую роль прибыли. Она побуждает предпринимателей к наиболее эффективному ведению производства и сбыта продукции. Стремление к максимальной прибыли заставляет предприятия снижать издержки (что означает экономию ресурсов для общества), повышать производительность труда. Все это обеспечивается применением более производительной техники, ресурсосберегающей технологии, квалифицированной рабочей силы, совершенствованием организации и управления производством. Особый стимул создает возможность получения сверхприбыли, или экономической прибыли. Она побуждает удешевлять производство, повышать качество производимых товаров, применять в производстве достижения научно-технического прогресса.

Она также заставляет идти на риск, производить совершенно новые товары, применять новейшие технологии, что нередко обеспечивает приоритет страны в какой-то сфере производства.

2. Распределительная и регулирующая роль. Именно из-за различий в прибыли происходит межотраслевое и территориальное движение ресурсов. Они направляются туда, где более всего нужны. Межотраслевое движение ресурсов приводит к установлению относительного равновесия на рынках факторов производства и производимой с их помощью товаров.

Регулирующая роль прибыли заложена в механизм мотивации поведения предпринимателей. Каждый стремится найти сферу деятельности, которая принесет ему наибольшую выгоду и именно туда прикладывает все

									Лист
Изм.	Лист	№ докум.	Подпись						17

свои усилия и капитал. Наибольший финансовый результат принесет то предприятие, которое будет производить нужные товары, то есть товары, на который возникает повышенный спрос. Высокая прибыль – результат производства признанных рынком товаров, в противном случае высоких финансовых результатов не достичь, каким бы качественным товар ни был.

3. Прибыль играет также воспроизводственную роль. Чистая прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия, обычно делится на две части: распределяемую и не распределяемую.

Первая часть (распределяемая) идет на формирование доходов, в том числе премиальные надбавки к заработной плате, выплату дивидендов, формирование личного предпринимательского дохода.

Вторая часть прибыли (не распределяемая) идет на формирование фондов производственного назначения, в том числе в фонд накопления, за счет которого приобретаются дополнительные факторы производства и тем самым обеспечивается расширенное воспроизводство предприятия.

4. Прибыль играет также учетную функцию. Она отражает состояние производства на предприятии, прежде всего показателя его эффективности. Эта функция реализуется в целой системе показателей. Уже абсолютная величина прибыли свидетельствует о том, что предприятие ведет свое дело динамично и эффективно.

5. Выше представленное, позволяет также говорить и об общественно - социальной роли прибыли. 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

									Лист
Изм.	Лист	№ докум.	Подпись						18

финансирование социальной сферы, оказание материальной помощи отдельным категориям граждан. Кроме всего прочего, прибыль служит источником материального стимулирования работников предприятий, так как именно за счет прибыли предприятием может производиться:

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

б) выплата материальной помощи;

в) оплата дополнительных отпусков сверх норм, предусмотренных законодательством;

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

д) предоставление бесплатного питания работникам или компенсация удорожания питания;

е) оплата жилья, путевок на лечение и отдых работников и их детей и другие виды материальной помощи.

Роль прибыли в предпринимательской деятельности.

Бочаров В.В. выделяет роль прибыли в следующем:

1) прибыль – главная цель предпринимательской деятельности и в то же время ее конечный финансовый результат;

2) прибыль является интегральным (обобщающим) критерием конкретной производственно-торговой деятельности;

3) прибыль (наряду с амортизационными отчислениями) – основной внутренний источник образования финансовых ресурсов, обеспечивающий развитие предприятия;

4) прибыль – главный фактор увеличения рыночной стоимости предприятия. Способность самовозрастания стоимости капитала достигается путем капитализации части полученной прибыли, т.е. направления ее на прирост активов. Чем выше доля капитализируемой прибыли, тем в большей степени увеличивается стоимость чистых активов (активов, сформированных за счет собственного капитала). Следовательно, возрастает и рыночная

									Лист
Изм.	Лист	№ докум.	Подпись						19

стоимость предприятия, которую определяют при его продаже, слиянии или поглощении;

5) прибыль является основным защитным механизмом, предохраняющим предприятие от угрозы банкротства. Предприятие быстрее выходит из кризисного состояния, если оно имеет высокий потенциал генерирования прибыли.

6) прибыль создает финансовую базу для экономического и социального развития государства в целом, за счет налоговых отчислений [1,с.92].

Таким образом, получение прибыли является неременным условием и целью любой хозяйственной структуры.

Прибылью важно грамотно управлять. Процесс управления прибылью включает в себя осуществление ряда функций, таких как планирование конечных финансовых результатов, учет формирования, распределения и использования прибыли, оценка и анализ достигнутого уровня, принятие управленческих решений. Результаты анализа используются для принятия решений в области управления прибылью. В ходе анализа разрабатывается несколько вариантов принятия решения, на основе которых принимается решение, оптимальное для предприятия в данной ситуации. Цель анализа прибыли состоит в выяснении причин, обусловивших изменение прибыли, определении резервов ее роста и подготовке управленческих решений по мобилизации выявленных резервов [1,с.117].

1.2 Прибыль и рентабельность

В условиях рыночной экономики деятельность каждой организации направлена на извлечение прибыли, которая по сути является ведущей характеристикой эффективности работы компании. Фактически то же самое можно отнести и к рентабельности, являющейся отношением прибыли к издержкам производства на единицу продукции.

									Лист
Изм.	Лист	№ докум.	Подпись						20

Прибыль и рентабельность предприятия взаимосвязаны, поскольку рентабельность может способствовать увеличению прибыли, а также определять слабые места компании. Прибыль же делает возможным развитие бизнеса.

Прибыль представляет собой денежное выражение основных денежных накоплений предприятия. Она дает оценку финансовому результату деятельности организации, а также способна стимулировать укрепление хозяйственного расчета и усиление производства.

Фактически, прибыль представляет собой разницу между суммой общих доходов и расходами на производство. Помимо способов факторного рассмотрения, в ряду показателей рациональности деятельности организации используют показатели рентабельности.

Предприятие рентабельно, если вся выручка от проданной продукции восполняет не только издержки на производство и реализацию, но и гарантирует получение прибыли.

Уровень рентабельности имеет большое значение, как для руководителей предприятия, так и для работников. Для них это своеобразная гарантия стабильности и уверенности.

1.3 Сущность рентабельности

Для оценки эффективности работы предприятия только показателя прибыли недостаточно. Например, два предприятия получают одинаковую прибыль, но имеют различную стоимость производственных фондов, то есть сумму основного капитала и оборотных средств. Более эффективно работает то предприятие, у которого стоимость производственных фондов меньше. Таким образом, для оценки эффективности работы предприятия необходимо сопоставить прибыль и производственные фонды, с помощью которых она создана. Это и есть рентабельность.

									Лист
Изм.	Лист	№ докум.	Подпись						21

Термин рентабельность ведет свое происхождение от «рента», что в буквальном смысле означает доход. Таким образом, термин рентабельность в широком смысле слова означает прибыльность, доходность.

В экономической литературе даётся несколько понятий рентабельности. Так, в широком смысле рентабельность отражает любой доход, получаемый в результате хозяйственной деятельности человека [7].

По мнению других авторов, рентабельность — это один из основных качественных показателей эффективности деятельности предприятия, характеризующий уровень отдачи затрат и степень использования средств в процессе производства и продажи продукции (работ, услуг) [8, 9, 10].

Так или иначе, рентабельность представляет собой соотношение дохода и капитала, вложенного в создание этого дохода.

Показатели рентабельности используют для сравнительной оценки эффективности работы отдельных предприятий и отраслей, выпускающих разные объемы и виды продукции.

Эти показатели характеризуют полученную прибыль по отношению к затраченным производственным ресурсам.

Показатели рентабельности в гораздо меньшей мере находятся под влиянием инфляции, чем величины прибыли, поскольку они выражаются различными соотношениями прибыли и авансированных средств (капитала), либо прибыли и произведенных расходов (затрат).

При анализе рассчитанные показатели рентабельности следует сопоставить с плановыми, с соответствующими показателями предыдущих периодов, а также с данными других организаций.

Показатели рентабельности измеряют прибыльность с разных позиций.

Общая формула расчета рентабельности выглядит следующим образом
формула(5):

									Лист
Изм.	Лист	№ докум.	Подпись						22

$$P = \frac{\Pi}{N} * 100\%, \quad (5)$$

где Π – прибыль организации;

N – показатель, по отношению к которому рассчитывается рентабельность.

Основными показателями рентабельности являются следующие:

1) Рентабельность активов (имущества) (P_a); показывает, какую прибыль получает предприятие с каждого рубля, вложенного в активы, формула (6):

$$P_a = \frac{\Pi_{ч}}{A} * 100\%, \quad (6)$$

где $\Pi_{ч}$ - прибыль чистая;

A - средняя величина активов.

2) Рентабельность текущих активов ($P_{та}$); показывает, сколько прибыли получает предприятие с одного рубля, вложенного в текущие активы, формула (7):

$$P_{та} = \frac{\Pi_{ч}}{T_a} * 100\%, \quad (7)$$

где T_a - текущие активы.

3) Рентабельность собственного капитала ($P_{ск}$), формула (8); характеризует наличие прибыли в расчете на вложенный собственниками

						Лист
Изм.	Лист	№ докум.	Подпись			23

данной организации (акционерами) капитал. Рентабельность собственного капитала выражается формулой (8):

$$P_{ск} = \frac{Пч}{СК} * 100\%, \quad (8)$$

Если сопоставить рентабельность активов и рентабельность собственного капитала, то это сравнение покажет степень использования данной организацией финансовых рычагов (займов и кредитов) с целью повышения уровня доходности.

Отдача собственного капитала повышается, если удельный вес заемных источников в общей сумме источников формирования активов возрастает.

Разницу между рентабельностью собственного капитала и рентабельностью общей величины капитала принято называть эффектом финансового рычага. Следовательно, эффект финансового рычага представляет собой приращение рентабельности собственного капитала, получаемое вследствие использования кредита.

Для того, чтобы получить приращение прибыли за счет использования кредита, необходимо, чтобы рентабельность активов за вычетом процентов за пользование кредитом была больше нуля. В данной ситуации экономический эффект, полученный в результате использования кредита, будет превышать расходы по привлечению заемных источников средств, то есть проценты за пользование кредитом.

Существует также такое понятие, как плечо финансового рычага, представляющее собой удельный вес (долю) заемных источников средств в общей сумме финансовых источников формирования имущества организации.

Соотношение источников формирования активов организации будет являться оптимальным, если оно обеспечивает максимальное приращение

									Лист
Изм.	Лист	№ докум.	Подпись						24

рентабельности собственного капитала в сочетании с приемлемой величиной финансового риска.

В ряде случаев предприятию целесообразно получать кредиты и в условиях, когда имеет место достаточная величина собственного капитала, поскольку рентабельность собственного капитала увеличивается вследствие того, что эффект от вложения дополнительных средств может быть значительно выше, чем процентная ставка за пользование кредитом.

5) Рентабельность основной деятельности (Рд), формула (9); показывает, какова доля прибыли от реализации основного вида деятельности в сумме затрат на производство:

$$R_d = \frac{Pr}{З} * 100\%, \quad (9)$$

где Пр - прибыль от реализации;

З - затраты на производство продукции.

б) Рентабельность реализуемой продукции (Рп), формула (10); показывает размер прибыли на 1 рубль реализуемой продукции:

$$R_n = \frac{Пч}{Вр} * 100\%, \quad (10)$$

где Вр - выручка от реализованной продукции.

Данный показатель рентабельности может быть определен как в целом по данной организации, так и по отдельным ее подразделениям, а также по отдельным видам продукции.

									Лист
Изм.	Лист	№ докум.	Подпись						25

Рентабельность продукции, рассчитанная в целом по данной организации, зависит от трех факторов:

1 Изменения структуры реализованной продукции. Увеличение удельного веса более рентабельных видов продукции в общей сумме продукции способствует повышению уровня рентабельности продукции.

2 Изменение себестоимости продукции оказывает обратное влияние на уровень рентабельности продукции.

3 Изменение среднего уровня реализационных цен. Этот фактор оказывает прямое влияние на уровень рентабельности продукции.

7) Рентабельность объема продаж ($R_{пр}$), рассчитывается по формуле (11):

$$R_{п} = \frac{П_{р}}{В_{р}} * 100\%, \quad (11)$$

где $П_{р}$ - прибыль от реализации.

Этот показатель называют также нормой прибыльности. Если рентабельность продаж имеет тенденцию к понижению, то это свидетельствует о снижении конкурентоспособности продукции на рынке, так как говорит о сокращении спроса на продукцию.

Показатели рентабельности активно участвуют в процессах анализа финансового состояния предприятий, финансовом планировании, выработке управленческих решений, принятии решений потенциальными кредиторами и инвесторами.

1.4 Методики анализа финансовых результатов предприятия

1.4.1 Факторный анализ формирования прибыли от продаж

Особое внимание в процессе анализа финансовых результатов следует обратить на наиболее значимую и существенную статью их формирования – прибыль (убыток) от продаж товаров, продукции, выполненных работ и оказанию услуг – как важнейшую составляющую экономической и чистой прибыли и часто по своему объему превышающую ее. Прибыль до налогообложения и чистая прибыль формируются преимущественно из прибыли от продаж и тех объективных и субъективных факторов, которые воздействуют на изменение ее величины. Поэтому рекомендуется проводить анализ прибыли от реализации продукции в отчетном периоде по сравнению с предыдущим, учитывая ее изменение под воздействием факторов, оказавших либо положительное, либо отрицательное влияние.

В связи с процессом постоянного развития аналитических возможностей бухгалтерской отчетности, в частности «Отчета о финансовых результатах» («Отчет о прибылях и убытках»), создана информационная база проведения анализа изменения прибыли от продаж под влиянием следующих факторов:

- объема выручки (нетто) от реализации товаров, продукции (работ, услуг);
- структуры реализации;
- себестоимости проданных товаров, продукции;
- коммерческих расходов;
- управленческих расходов;
- цен на реализацию товаров, продукции (работ, услуг).

Для проведения факторного анализа используют необходимую информацию из «Отчета о финансовых результатах» («Отчет о прибылях и убытках») и аналитической таблице исходные данные которых позволяют

									Лист
Изм.	Лист	№ докум.	Подпись						27

рассчитать влияние вышеназванных факторов на изменение прибыли от продаж.

Методика расчета влияния факторов на прирост прибыли от продаж следующая.

1 шаг. Расчет прироста прибыли от продаж.

2 шаг. Расчет темпа роста объема продаж в сопоставимых ценах на величину прибыли.

3 шаг. Расчет прироста прибыли в связи с увеличением объема продаж.

4 шаг. Расчет изменения себестоимости проданных товаров, продукции и услуг.

5 шаг. Расчет изменения коммерческих расходов при неизменном объеме продаж.

6 шаг. Расчет изменения управленческих расходов при неизменном объеме продаж.

7 шаг. Расчет влияния на изменение прибыли от продаж увеличения цен на продукцию, услуги.

8 шаг. Расчет влияния изменения структурных сдвигов в реализации продукции (в сторону увеличения или уменьшения продаж более рентабельных товаров, продукции, работ) на изменение прибыли от продаж.

Для проверки правильности выполнения расчетов составляют баланс отклонений по общему объему прибыли от продаж и факторов, оказавших влияние на ее изменение в отчетном периоде по сравнению с предыдущим годом [3,с.110].

1.4.2 Факторный анализ рентабельности продаж

Рентабельность продаж (Rp) зависит от выручки продаж, себестоимости реализованных товаров, коммерческих и управленческих расходов. Формула (12) используется для ее расчета:

									Лист
Изм.	Лист	№ докум.	Подпись						28

$$R^{\Pi} = \frac{B - C - KP - UP}{B} \times 100\% = \frac{\Pi^{\Pi}}{B} \times 100\% \quad (12)$$

Расчет влияние изменения выручки от продажи товаров и их себестоимости определяется методом цепных подстановок:

1. Расчет изменения рентабельности продаж за счет изменения выручки от продажи, формула (13):

$$\Delta R^{\Pi(B)} = \left(\frac{B_1 - C_0 - KP_0 - UP_0}{B_1} - \frac{B_0 - C_0 - KP_0 - UP_0}{B_0} \right) \times 100\% \quad (13)$$

где B_1 и B_0 – отчетная и базисная выручка;

C_1 и C_0 – отчетная и базисная себестоимость;

KP_1 и KP_0 – отчетные и базисные коммерческие расходы;

UP_1 и UP_0 – отчетные и базисные управленческие расходы.

2. Расчет изменения рентабельности продаж за счет изменения себестоимости реализованных товаров, формула (14):

$$\Delta R^{\Pi(C/C)} = \left(\frac{B_1 - C_1 - KP_0 - UP_0}{B_1} - \frac{B_1 - C_0 - KP_0 - UP_0}{B_1} \right) \times 100\% \quad (14)$$

3. Расчет изменения рентабельности продаж за счет изменения коммерческих расходов, формула (15):

$$\Delta R^{\Pi(KP)} = \left(\frac{B_1 - C_1 - KP_1 - UP_0}{B_1} - \frac{B_1 - C_1 - KP_0 - UP_0}{B_1} \right) \times 100\% \quad (15)$$

4. Расчет изменения рентабельности продаж за счет изменения управленческих расходов, формула (16):

						Лист
Изм.	Лист	№ докум.	Подпись			29

$$\Delta R^{\Pi(YP)} = \left(\frac{B_1 - C_1 - KP_1 - YP_1}{B_1} - \frac{B_1 - C_1 - KP_1 - YP_0}{B_1} \right) \times 100\% \quad (16)$$

Совокупное влияние факторов находится по формуле (17):

$$\Delta R^{\Pi} = \pm \Delta R^B \pm \Delta R^{C/C} \pm \Delta R^{KP} \pm \Delta R^{YP} \quad (17)$$

На этом алгоритм проведения факторного анализа рентабельности продаж заканчивается.

									Лист
									30
Изм.	Лист	№ докум.	Подпись						

2 ОЦЕНКА ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОАО «НОВОКУЗНЕЦКИЙ ХЛАДОКОМБИНАТ»

2.1 Краткая характеристика предприятия ОАО «Новокузнецкий хладокомбинат»

ОАО «Новокузнецкий Хладокомбинат» основан в 1953 году. В 1999 году Новокузнецкий Хладокомбинат стал одним из трех участников торгово-производственного холдинга «Снежный городок», совместно с ОАО «Кемеровский Хладокомбинат» и ОАО «Прокопьевский Хладокомбинат», основным направлением деятельности которого стало производство и реализация мороженого. В 2007 году ОАО «НХК» стало основой для создания ГК «НовоКузбассхолдинг», в состав которой вошли, помимо вышеназванных хладокомбинатов, ООО «ХладоАлко» (оптовая торговля алкогольными напитками), ООО «Трансхолод» (транспортные перевозки), а также три филиала реализующие мороженое и замороженные полуфабрикаты в городах Бийск, Улан-Удэ, Екатеринбург.

Предприятие находится по адресу г.Новокузнецк. ул.Вокзальная, 12, официальный сайт – www.morojenoe.ru. Основное направление деятельности – производство и реализация мороженого под ТМ «Снежный городок» и замороженных полуфабрикатов под ТМ «Вилкино».

Сегодня ОАО «Новокузнецкий Хладокомбинат», совместно с компаниями, входящими в ГК «НовоКузбассХолдинг» – это крупнейший и единственный производитель мороженого на территории Кузбасса. Он уверенно входит в десятку лидеров производителей российского мороженого и известен под именем «Снежный городок». Совокупное количество работающих на предприятии составляет 800 человек. Средний возраст управленческого персонала - 32 года.

									Лист
									31
Изм.	Лист	№ докум.	Подпись						

В 2003 году основные инвестиции ОАО «Новокузнецкий Хладокомбинат» были направлены на модернизацию производства, и составили более \$3млн.

Объем произведенного в 2006 году мороженого – около 8,5 тыс. тонн, в 2007 году – 12,5 тыс. тонн.

В настоящее время партнерами компании являются более шестисот торгующих предприятий и организаций общественного питания Новокузнецка. Услугами компании пользуются в близь расположенных городах и регионах: Осинники, Калтан, Мыски, Междуреченск, Прокопьевск, Белово, Гурьевск, Киселевск, а также прочие города России (от Москвы до Владивостока).

Филиалы и склады компании расположены в городах Омск, Екатеринбург, Бийск, Улан-Удэ, Москва, Юрга, Кемерово, Белово, Красноярский край. В основном работа с прочими регионами ведется через местные оптовые компании-дистрибьюторы. На местном рынке основным каналом сбыта является торговая сеть киосков ООО «Холдинг Снежный городок» (более 350 киосков).

Доверие и любовь покупателей к продукции «Снежного городка» обеспечиваются неизменно высоким качеством и традиционным вкусом мороженого, изготавливаемого на современном оборудовании из лучших натуральных отечественных и импортных ингредиентов.

Каждый покупатель может найти среди многообразия торговых марок и вкусов именно то мороженое, которое он хочет. На сегодняшний день ассортимент холдинга «Снежный городок» насчитывает около 127 наименований мороженого во всех группах: стакан, брикет, эскимо, рожок, крупная фасовка, фруктовый лед, торты, трубочки, весовое мороженое.

«Снежный городок» поддерживает и развивает 5 основных торговых марок: «BROSKO», «Пломбир на сливках», «Пломбир №15», «Золотая серия», «Пломбир ГОСТ». Ассортимент продукции «Снежного городка» постоянно совершенствуется и обновляется (порядка 15-25% ежегодно).

									Лист
Изм.	Лист	№ докум.	Подпись						32

Организационная и Производственная структура предприятия

Организационная структура — документ, схематически отражающий состав и иерархию подразделений предприятия. Организационная структура устанавливается исходя из целей деятельности и необходимых для достижения этих целей подразделений, выполняющих функции, составляющие бизнес-процессы организации.

Организационная структура определяет распределение ответственности и полномочий внутри организации. Как правило, она отображается в виде органограммы — графической схемы, элементами которой являются иерархически упорядоченные организационные единицы (подразделения, должностные позиции) [48].

На рисунке 2 представлена организационная структура ОАО «Новокузнецкий хладокомбинат»



Рисунок 2 - Организационная структура предприятия

Производственная структура — часть общей структуры предприятия, представляет собой состав и взаимосвязи основных и вспомогательных производственных подразделений. Первичной структурной единицей предприятия является рабочее место [48].

На рисунке 3 представлена производственная структура ОАО “Новокузнецкий хладокомбинат”

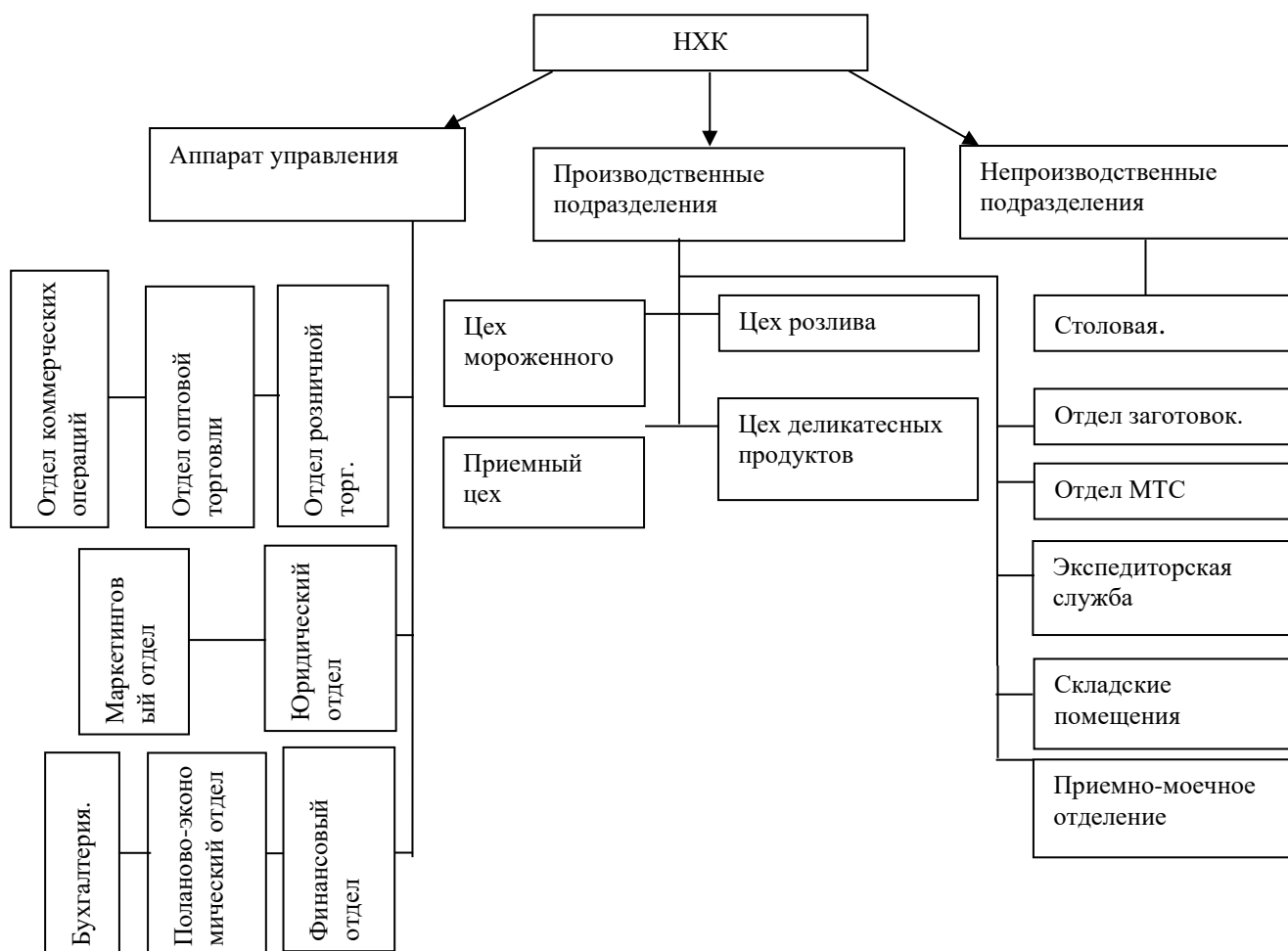


Рисунок 3 - Производственная структура предприятия

2.2 Анализ производственной хозяйственной деятельности ОАО “Новокузнецкий хладокомбинат”

Хозяйственная деятельность предприятия - это деятельность по производству продукции, оказанию услуг, выполнению различных работ, направленная на получение прибыли с целью удовлетворения экономических и социальных интересов собственников и трудового коллектива предприятия [37].

Основные экономические показатели деятельности предприятия представлены в таблице 2.1.

									Лист
Изм.	Лист	№ докум.	Подпись						34

Таблица 2.1 - Основные экономические показатели деятельности предприятия

№ п/п	Показатели	ед. изм.	2012г.	2013г.	2014г.	Темп роста, %		
						2013г/2012г	2014г/2013г	2014г/2012г
1	2	3	4	5	6	7	8	9
1	Выпуск продукции	тонн	24033	24527	22992	102,05	93,7	95,6
2	Выручка от продажи продукции	тыс. руб.	2244967	1841910	1767149	82	95,9	78,7
3	Себестоимость продукции	тыс. руб.	1641718	1304941	1267327	79,5	97,1	77,2
4	Коммерческие расходы	тыс. руб.	500130	389041	361367	77,8	92,9	72,2
5	Управленческие расходы	тыс. руб.	0	0	0	0	0	0
6	Прибыль от продажи	тыс. руб.	103119	147928	138455	143,4	93,6	134,2
7	Рентабельность основной деятельности	%	6,3	11,3	10,9	179,4	96,5	173,01
8	Чистая прибыль	тыс. руб.	1540	3156	5811	204,9	184,1	377,3
9	Среднесписочная численность ППП	чел.	615	558	558	86,1	100	86,1
10	Выработка одного работника ППП	тыс. руб.	3650,4	3300,9	3166,9	90,4	95,9	86,7
11	Фонд оплаты труда ППП	тыс. руб.	103960	81282	81659	78,2	100,5	78,5
12	Среднемесячная заработная плата работника ППП	руб.	16904,1	14566,7	14634,2	86,2	100,5	86,5
13	Среднегодовая стоимость собственного капитала	тыс. руб.	475758	477018,5	478964	100,2	100,4	100,7

Продолжение таблицы 2.1

1	2	3	4	5	6	7	8	9
14	Среднегодовая стоимость внеоборотных активов	тыс. руб.	331292,5	264446,5	230535,5	79,8	87,2	69,6
15	Среднегодовая стоимость основных фондов	тыс. руб.	646146,5	603134	567879	93,3	94,1	87,9
16	Среднегодовая стоимость оборотных средств	тыс. руб.	1092688	1203641	1198118	110,1	99,5	109,6
17	Фондоотдача основных фондов	руб.	3,47	3,05	3,11	87,9	102	89,6
18	Фондовооруженность работника ППП	тыс. руб.	1050,6	1080,9	1017,7	102,9	94,2	96,9
19	Коэффициент независимости	%	0,33	0,32	0,35	96,9	109,4	106,1
20	Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	%	0,16	0,19	0,22	123,9	113,4	140,5
21	Коэффициент текущей ликвидности	%	1,3	1,32	1,32	101,5	100	101,5
22	Коэффициент возможного восстановления платежеспособности	%	0,65	0,69	0,69	106,2	100	106,2

На основании данных представленных в таблице 2.1 можно сделать следующие выводы.

За рассматриваемый период выпуск продукции сократился на 1535 тонн или 4,4% и составил на конец 2014 года 22992 тонн.

Выручка от реализации в 2014 году на предприятии составила 1767149 тыс. руб., что меньше в 2012 года на 21,3 %. Данный показатель был снижен за счет снижения объемов производства и реализации продукции, но помимо этого выросла цена на продукцию. Следовательно, в след за снижением уровня выручки от реализации снизилась и себестоимость изготовленной продукции, если на конец 2012 года данный показатель составлял 1641718 тыс. руб., то в 2014 году он равен 1267327 тыс. руб. это меньше на 22,8% чем в 2012 году. В 2014 году объем валовой прибыли на предприятии значительно снизился по сравнению с 2012 годом, данное снижение на конец 2014 года составило 17,2 %.

Среднесписочная численность работников на предприятии на конец 2014 года снизилась и составила 558 человек. Основное изменение произошло в период с 2012-2013 гг. численность рабочих сократилась на 57 человек и составила на конец 2013 года 558 человек. А в 2014 году численность осталось неизменной, но сократилась по сравнению с 2012 годом на 13,9%.

Фонд заработной платы в 2014 году упал относительно 2012 года на 21,5 %, и составил 81659 тыс.руб. Таким образом, среднемесячная заработная оплата труда на предприятии в 2014 году снизилась относительно 2012 года на 13,5 %, и составила 14634,2 рублей.

Среднегодовая стоимость основных фондов за рассматриваемый период упала на 12,1% и составила 567879 тыс.руб. , это связано с списанием изношенного оборудования ,и его продажей.

Фондоотдача в 2014 по сравнению с 2012 г. упала на 10,4% и составила 3,11 руб. Это связано со стремительным снижением выручки по

									Лист
Изм.	Лист	№ докум.	Подпись						37

отношению к основным фондам. Это является негативным фактором для предприятия.

Анализируя показатели платежеспособности можно предположить о неустойчивом финансовом положении предприятия, и есть риск утраты платежеспособности. Сегодня продукты, вырабатываемые на новых линиях, отличаются качеством, высокими вкусовыми достоинствами, удобством упаковки. Это позволяет предприятию развиваться и конкурировать в динамично развивающихся рыночных условиях.

2.3 Анализ хозяйственной деятельности предприятия

Ассортимент - служит для детализации выпускаемой предприятием продукции на виды, типы, сорта, рисунки, фасоны и пр. Широкий ассортимент выпуска лежит в основе диверсификации производства [37].

Необходимые данные для анализа ассортимента выпускаемой продукции представлены в таблице 2.2.

Таблица 2.2 - Анализ ассортимента выпускаемой продукции, тоннах.

Номенклатура	2012г.	2013г.	2014г.	Темп роста, %		
				13/12	14/13	14/12
Всего произведено продукции, в т.ч.:	24033	24527	22992	102,05	93,7	95,7
- Производство Мороженого	5411	5600	4193	103,5	74,9	77,5
- Реализации продуктов питания	18622	18927	18799	101,6	99,3	100,9

Анализируя данную продукцию можно сделать вывод, что выпускаемая продукция в рассматриваемом периоде снизилась на 4,3% и составила 22992 тонн. Основное снижение произошло в производстве мороженого, что на конец 2014 года сократилось на 22,5% и составило 4193 тонн. Это связано с высокой конкурентоспособностью других предприятий, и снижению платежеспособности населения.

Одним из важнейших факторов увеличения объема производства продукции на предприятии является обеспеченность их основными средствами в необходимом количестве и ассортименте и более эффективное их использование.

Анализ использования основных производственных фондов является средством воздействия на эффективность производства.

Основные фонды — это часть производственных фондов, которая участвует в процессе производства длительное время, сохраняя при этом свою натуральную форму, а их стоимость переносится на продукцию постепенно, по частям, по мере использования.

Далее рассмотрена динамика и структура основных фондов предприятия (таблица 2.3).

Таблица 2.3 - Динамика и структура основных фондов

Виды ОПФ	Год						Прирост, (+/-)		
	2012		2013		2014		13/ 12	14/ 13	14/ 12
	Тыс. руб.	Уд.вес, %	Тыс. руб.	Уд.вес, %	Тыс. руб.	Уд.вес, %			
ОПФ, всего:	628268	100	578000	100	557758	100	-	-	-
- машины и оборудование	238018	37,9	185231	32,1	184772	33,1	-5,8	1	-4,8
- транспорт. Средства	34400	5,5	27936	4,8	24009	4,3	-0,7	-0,5	-1,2
- здания	186911	29,7	192129	33,2	194842	34,9	3,5	1,7	5,2
- торговое оборудование	132269	21,1	126508	21,9	117570	21,2	0,8	-0,7	0,1
- прочие ОПФ	36670	5,8	46196	8	36565	6,5	2,2	-1,5	0,7

Анализ основных средств за период 2012–2014 гг. показал значительные изменения в структуре и наличии основных средств. Сумма основных средств в 2013г. сократилась на 50268тыс.руб. и составила 578000тыс.руб, а в 2014г. еще на 20242 тыс. руб. и составила 557758тыс.руб.

Основные изменения основных фондов произошли по следующим данным:

- 1) За счет снижения удельного веса машин и оборудования по сравнению с 2012 годом на 4,8% .Это связано с списанием изношенного оборудования.
- 2) За счет снижения удельного веса транспортных средств по сравнению с 2012 годом на 1,2%. Это связано с износом транспортных средств и впоследствии их списании.
- 3) За счет увеличения удельного веса зданий по сравнению с 2012 годом на 5,2%. Это увеличение связано с постройкой нового холодильного цеха.

На рисунке 4 приведена динамика основных фондов ОАО «Новокузнецкий хладокомбинат».

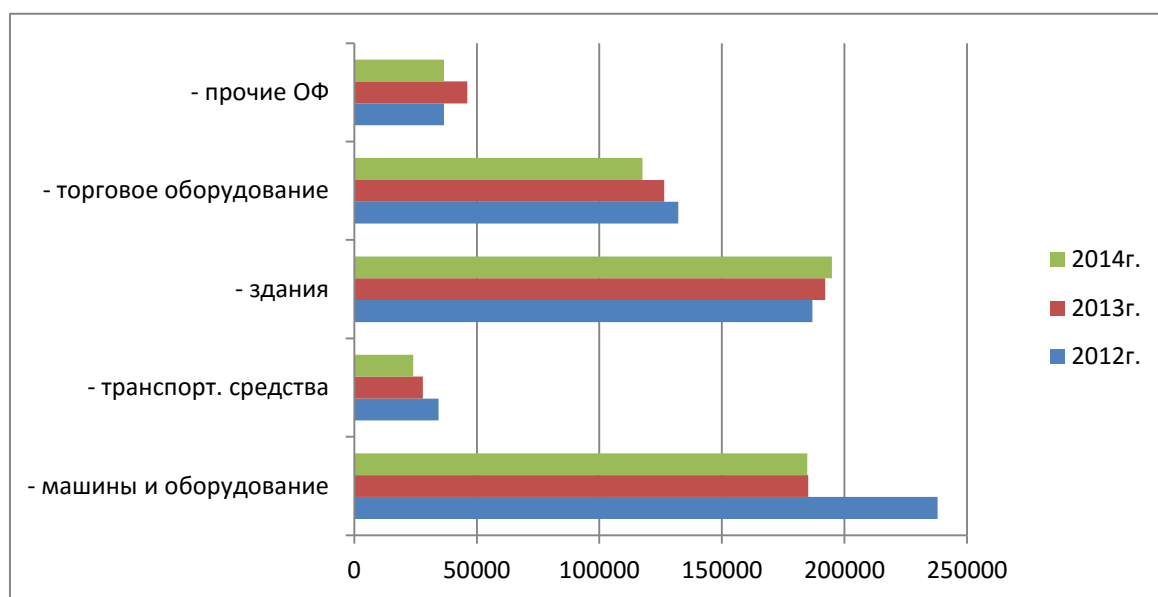


Рисунок 4 - Динамика основных фондов ОАО «Новокузнецкий хладокомбинат»

Движение основных фондов на предприятии обусловлено множеством причин: модернизация и реструктуризация производства, физический и моральный износ объектов. Под воздействием данных факторов часть объектов списывается по мере износа, а часть может быть реализована по рыночным ценам.

Для компенсации объектов выбытия могут быть приобретены новые или бывшие в употреблении оборудования. Эффективность производства на предприятии и производительность труда в большой мере зависит от эффективности использования основных фондов.

В таблице 2.4 представлено движение основных фондов ОАО “Новокузнецкий хладокомбинат”

Таблица 2.4 – Движение основных фондов

Показатели	Год											
	2012				2013				2014			
	На нач. пер.	Введено	Выбыло	На конец пер.	На нач. пер.	Введено	Выбыло	На конец пер.	На нач. пер.	Введено	Выбыло	На конец пер.
ОПФ, всего:	66402 5	4631 7	8207 4	6282 68	62826 8	4270 8	9297 6	5780 00	5780 00	1214 7	3238 9	5577 58
- машины и оборудование	23649 0	1528	0	2380 18	23801 8	9874	6266 1	1852 31	1852 31	5295	5754	1847 72
- транспорт. Средства	29722	2442 0	1974 2	3440 0	34400	8913	1537 7	2793 6	2793 6	3702	7629	2400 9
- здания	20944 8	1504	2404 1	1869 11	18691 1	5218	0	1921 29	1921 29	2900	187	1948 42
- торговое оборудование	14083 4	1836 4	2692 9	1322 69	13226 9	590	6351	1265 08	1265 08	0	8938	1175 70
Прочие ОФ	47535	497	1136 2	3667 0	36670	1811 3	8587	4619 6	4619 6	250	9881	3656 5

Исходя из данных таблицы 2.4, в период с 2012-2014 годы идет стремительное выбытие основных фондов предприятия. На конец 2014 года выбыло 32389тыс. руб. в 2013 году 92976тыс.руб. , а в 2012 выбыло 82074тыс.руб. , что в общей сумме составило 207439тыс.руб.

Помимо этого идет незначительный ввод основных фондов в 2012 году 46317тыс.руб., в 2013 году 42708тыс.руб. ,а в 2014 году составило всего 12147тыс.руб. В общей сумме ввод основных производственный фондов составил 101172тыс.руб. На конец 2014 года основные фонды составили 557758тыс.руб. Для характеристики движения основных фондов используют следующие коэффициенты:

1) Коэффициент обновления – показывает интенсивность поступления основных фондов на предприятии в течение года.

2) Коэффициент выбытия – показывает интенсивность выбытия основных фондов в течение года.

3) Коэффициент прироста – показывает наращивание производства – технического потенциала.

Анализ ввода и выбытия представлен в таблице 2.5.

Таблица 2.5 - Анализ ввода и выбытия основных фондов

Показатели	Год								
	2012			2013			2014		
	К ввода	К выбытия	К прироста	К ввода	К выбытия	К прироста	К ввода	К выбытия	К прироста
ОПФ, всего:	7,4	12,4	-5,4	7,4	14,8	-8	2,2	5,6	-3,5
- машины и оборудование	0,6	0	0,6	5,3	26,3	-22,2	2,9	3,1	-0,25
- транспортные средства	71,0	66,4	15,7	31,9	44,7	-18,8	15,4	27,3	-14,1
- здания	0,8	11,5	-10,8	2,7	0	2,8	1,5	0,1	1,4

- торговое оборудование	13,9	19,1	-6,1	0,5	4,8	-4,35	0	7,1	-7,1
Прочие ОФ	1,35	23,9	-22,85	39,2	23,4	26,0	0,7	21,4	-20,8

Из данных таблицы 2.5 следует, что уровень показателей, характеризующий движение основных фондов невысок: коэффициент ввода в 2012 году составляет 7,4%, а интенсивность выбытия менее 12,4%, в 2013 году коэффициент ввода составляет 7,4%, а интенсивность выбытия составляет 14,8%, а в 2014 году коэффициент ввода составляет 2,2%, интенсивность выбытия составила 5,6%. Характеристика поступления основных фондов значительно меньше чем их выбытие. Из этого можно сделать вывод что сумма основных фондов сократилась на 106267тыс.руб. это связано со следующими факторами:

1)Сократилось количество машин и оборудования, в 2013 году их коэффициент выбытия составил 26,3%, а в 2014 году составил 3,1%. Это связано с тем, что предприятие решило списать старое оборудование т.к. их срок подошел к концу.

2)Сократилось количество транспортных средств, их коэффициент выбытия составил в 2012 году 66,4%, в 2013 году 44,7%, а 2014 году 27,3%. Это связано с большим уровнем износа транспортных средств, что впоследствии привело к их негодности и списанию.

3)Сократилось количество Торгового оборудования, их коэффициент выбытия составил в 2012 году 19,1 %, в 2013 году 4,8 %, а 2014 году 7,1 %. Это связано с устареванием оборудования.

4) Сократилось количество “Прочие основные фонды” их коэффициент выбытия составил в 2012 году 23,9 %, в 2013 году 23,4 %, а 2014 году 21,4 %.

Однако наблюдается положительная тенденция по замене основных фондов на новые:

1) Увеличение транспортных средств в 2012 году на 71% , в 2013 на 31,9%, а в 2014 на 15,4%.

2) Увеличение машин и оборудования в 2012 году 0,6%, в 2013 на 5,3%, а в 2014 на 2,9%.

Исходя из этого можно сделать вывод что предприятия ОАО “Новокузнецкий хладокомбинат” обновляет свои основные фонды ,но не так сильно как происходит их выбытие.

Персонал предприятия – это весь личный состав работающих по найму постоянных и временных, квалифицированных и неквалифицированных работников.

Понятие персонал предприятия и трудовые ресурсы имеют серьезное различие: трудовые ресурсы характеризуют потенциальную рабочую силу, т.е. это величина возможных потенциальных рабочих, а персонал – это современный состав работающих. Персонал предприятия – это один из самых важных средств предприятия, т.к. именно человек является основой производства: человек управляет машинами и оборудованием, руководит производством и планирует его [23].

Весь персонал работающих на предприятии подразделяют на две группы (рисунок 5).



Рисунок 5 – Классификация персонала предприятия

									Лист
									44
Изм.	Лист	№ докум.	Подпись						

Динамику и структуру трудовых ресурсов ОАО “Новокузнецкий хладокомбинат” сводятся в таблицу 2.6.

Таблица 2.6 - Динамика и структура трудовых ресурсов

Показатели	2012	2013	2014	Темп роста, (%)		
	Чел.	Чел.	Чел.	13/12	14/13	14/12
Весь персонал:	615	558	558	90,7	100	90,7
В том числе:						
1. ППП	615	558	558	90,7	100	90,7
Из него:						
1.1 Рабочие	595	539	539	90,6	100	90,6
1.2 Руководители	20	19	19	95,0	100	95,0

По данным таблицы 2.6 видно, что в 2013 году, численность всего персонала работающих на предприятии снизилась на 57 человек или 9,3%,. Общее сокращение численности ППП на анализируемом предприятии можно объяснить сокращением реализованной продукцией.

Эффективное применение в производстве ОФ характеризуются системой показателей, совокупное рассмотрение которых дает достаточно полное представление о состоянии использования средств труда в производстве

Эффективность использования основных фондов отражают такие показатели:

1)Фондоотдача – показывает сколько продукции приходится на каждый рубль стоимости основных фондов.

2)Фондоёмкость – показатель обратный фондоотдачи.

3)Фондовооруженность – показывает сколько основных фондов приходится на одного среднестатистического работника, и отражает обеспеченность труда средствами механизации.

4)Рентабельность – показывает сколько прибыли получено с 1 рубля стоимости основных фондов.

В таблице 2.7 представлены показатели эффективности использования основных средств ОАО “Новокузнецкий хладокомбинат”.

Таблица 2.7 - Показатели эффективности использования основных средств

Показатели	2012г.	2013г.	2014г.	Темп роста, (%)		
				13/12	14/13	14/12
Выручка от реализации продукции, тыс. руб.	2244967	1841910	1767149	82,04	95,9	78,7
Прибыль от продукции, тыс.руб	603249	536969	499822	89,01	93,1	82,8
Среднегодовая стоимость основных средств, тыс. руб.	646146,5	603134	567879	93,34	94,15	87,9
Среднесписочная численность работников ППП,	615	558	558	90,7	100	90,7
Фондоотдача основных фондов, руб./руб.	3,5	3,05	3,1	87,9	101,9	89,6
Фондоёмкость руб./руб.	0,29	0,33	0,32	113,7	98,1	111,6
Фондовооруженность, тыс. руб./чел.	1050,6	1080,9	1017,7	102,9	94,1	96,9
Рентабельность ОФ %	93,4	89,02	88,01	95,4	98,8	94,4

Анализируя показатели таблицы 2.7, можно сделать следующие выводы.

В анализируемом периоде фондоотдача с каждого рубля основных фондов по сравнению с 2012 годом уменьшилась на 0,4 руб. Уменьшение фондоотдачи произошло из-за стремительного снижения темпов роста выручки, и незначительного снижения темпов роста основных фондов.

Фондоёмкость с одного рубля товарной продукции в 2012 году составила 0,29руб. это на 0,3руб. меньше чем в 2014 году. В 2014 г. фондовооруженность по сравнению с 2012г. снизилась на 32,9 тыс. руб./чел., это связано с одновременным снижением выручки и основных фондов.

Рентабельность основных фондов с каждым годом падает и составляет на конец 2014 года 88,01%.

Таким образом, ОАО «Новокузнецкий хладокомбинат» неэффективно использует свои основные фонды.

На рисунке 6 представлен анализ фондоотдачи и фондоёмкости ОАО «Новокузнецкий хладокомбинат» за 2012-2014 гг.

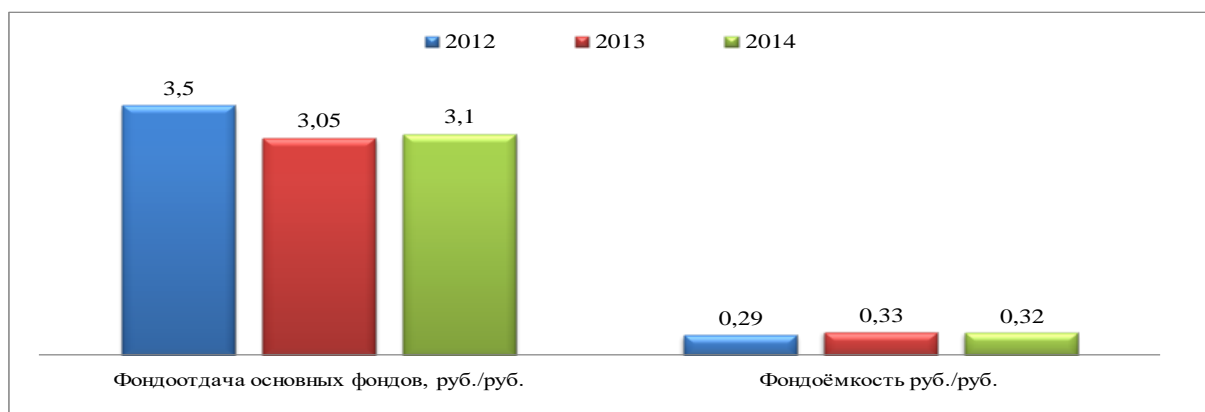


Рисунок 6 - Динамика показателей эффективности основных фондов ОАО «Новокузнецкий хладокомбинат»

Финансовое положение предприятия, его ликвидность и платежеспособность находятся в непосредственной зависимости от того, насколько быстро средства, вложенные в активы, превращаются в реальные деньги. Рост неплатежей затрудняет ритмичную деятельность предприятия и ведет к увеличению дебиторской задолженности. В тоже время излишнее отвлечение средств в производственные запасы, незавершенное производство, готовую продукцию приводит к омертвлению ресурсов и неэффективному использованию оборотного капитала.

Оборотные средства предприятия представляют собой стоимостную оценку оборотных производственных фондов и фондов обращения. Оборотные средства одновременно функционируют как в сфере производства, так и в сфере обращения, обеспечивая непрерывность процесса производства и реализации продукции.

Оценка структуры оборотных средств ОАО “Новокузнецкий хладокомбинат” представлена в таблице 2.8.

Таблица 2.8 Оценка структуры оборотных средств

Оборотные активы	2012г.		2013г.		2014г.		Удельный прирост, (%)		
	Сумма, тыс. руб.	Уд. вес, %	Сумма, тыс. руб.	Уд. вес, %	Сумма, тыс. руб.	Уд. вес, %	13/12	14/13	14/12
1. Запасы	311841	26,8	311845	25,1	302092	26,2	-1,7	1,1	-0,6
2. НДС	5826	0,5	6407	0,5	6104	0,5	0	0	0
3. Дебиторская задолженность	773201	66,4	844942	68,0	769096	66,7	1,6	-1,3	0,3
4. Краткосрочные финансовые вложения	65812	5,6	70128	5,7	53914	4,7	0,1	-1,0	-0,9
5. Денежные средства	8236	0,7	8766	0,7	22155	1,9	0	1,2	1,2
6. Прочие оборотные активы	-	-	277	0,02	509	0,04	0,02	0,02	-
Итого оборотные активы	1164916	100	1242365	100	1153870	100	-	-	-

По данным таблицы 2.8 величина оборотных активов в 2014г. снизилось на 11046 тыс. руб.,

Основную долю в оборотных активах в период с 2012-2014 гг. составляет дебиторская задолженность и составляет на конец 2014 года составляет 769096тыс.руб. или 66,7% .

Таким образом, на конец 2014г. основную долю в оборотных активах занимает дебиторская задолженность, а наименьшую – денежные средства.

Достаточная обеспеченность предприятия нужными трудовыми ресурсами, их рациональное использование, высокий уровень производительности труда имеют большое значение для увеличения объемов продукции и повышения эффективности производства.

									Лист
									48
Изм.	Лист	№ докум.	Подпись						

Себестоимость услуг жилищно-коммунального хозяйства представляет собой стоимостную оценку используемых в процессе производства и реализации услуг природных ресурсов, сырья, материалов, основных средств, трудовых ресурсов, а также других затрат на их производство и реализацию.

Источниками анализа послужили данные бухгалтерской отчетности – форма №2 «Отчёт о финансовых результатах» и «Пояснения к бухгалтерскому балансу и отчету о прибылях и убытках».

Анализ структуры затрат себестоимости представлен в таблице 2.9.

Таблица 2.9 - Анализ состава и структуры себестоимости по элементам затрат

Наименование показателя	2012г.		2013г.		2014г.		Прирост, %		
	Сумма, тыс. руб.	Уд. вес, %	Сумма, тыс. руб.	Уд. вес, %	Сумма, тыс. руб.	Уд. вес, %	13/12	14/13	14/12
Материальные затраты	317036	36,54	289374	46,5	358318	45,9	9,96	-0,6	9,36
Расходы на оплату труда	143174	16,5	113659	18,3	120464	15,4	1,8	-2,9	-1,1
Отчисления на социальные нужды	33106	3,82	26098	4,2	26469	3,4	0,38	-0,8	-0,42
Амортизация	46976	5,41	33012	5,3	25634	3,3	-0,11	-2	-2,11
Прочие затраты	327428	37,73	159517	25,7	249964	32,0	-12,03	6,3	-5,73
Итого по элементам	867720	100	621660	100	780849	100	0	0	0

Таким образом, следует отметить, что основную долю в структуре затрат себестоимости на протяжении всего анализируемого периода составляют материальные затраты. Так в 2012г. – 36,54%, в 2013г. -46,5%, а в 2014г. – 45,9%. Расходы на оплату труда в 2012г. составили 16,5%, а в 2013г. 18,3% это связано с сокращением работников. В 2014г. на предприятии был снижено производство продукции и выручка от продукции, в связи с этим

были снижены расходы на оплату труда которые составили 15,4% от всех расходов, это ниже чем в 2013 на 2,9%.

Наименьшую долю в структуре себестоимости составляют амортизация и отчисления на социальные нужды.

Производство данного хладокомбината является материалоемким, т.к. материальные затраты занимают наибольший удельный вес в себестоимости продукции.

По данным таблицы 2.9 оценивают динамику различных элементов затрат на рубль товарной продукции.

К удельным затратам предприятия относят:

- 1) Материалоемкость ($Мемк = МЗ/ТП$)
- 2) Зарплатоемкость ($Земк = ЗОТ + ОСИ/ТП$)
- 3) Амортизациоёмкость ($Аемк = А/ТП$)

Расчеты сводят в таблицу 2.10.

Таблица 2.10 Динамика показателей удельных затрат

Показатели	Год			Темп роста, %		
	2012	2013	2014	13/12	14/13	14/12
Материалоемкость, коп.	15,4	13,4	16,3	87,01	121,6	105,8
Зарплатоемкость, коп.	8,55	6,5	6,7	76,02	103,07	78,4
Амортизациоёмкость, коп.	2,3	1,5	1,2	65,2	80	52,2

По данным таблицы 2.10 видно, что в 2014 году, на рубль себестоимости предприятия необходимо осуществить 16,3 копейки материальных затрат, 6,7 копейки затрат на оплату труда и 1,2 копейки затрат на основные фонды. При чем в динамике значительно увеличивается материалоемкость, при одновременном увеличении зарплатоемкости и снижении амортизациоёмкости. Для сокращения затрат предприятия

необходимо ввести жесткий контроль за соблюдением норм расходов сырья и материалов, особенно электроэнергии, провести оптимизацию численности работников на предприятии внедрив принцип совмещения профессий, поиск новых рынков сбыта, поставщиков сырья\материалов по более выгодным ценам.

Наименьшую долю в структуре себестоимости составляют амортизация и прочие затраты.

Далее важно провести анализ издержкостности продукции, поскольку уровень затрат на рубль товарной продукции является наиболее обобщающим показателем себестоимости продукции, выражающим её прямую связь с прибылью. Динамика затрат на рубль товарной продукции представлена в таблице 2.11.

Таблица 2.11 Динамика затрат на рубль товарной продукции

Наименование	2012г.	2013г.	2014г.	Темп роста, %		
				13/12	14/13	14/12
Себестоимость продукции, тыс. руб.	1641718	1304941	1267327	79,5	97,1	77,2
Выручка от продажи продукции, тыс. руб.	2244967	1841910	1767149	82,05	95,9	78,7
Затраты на 1 рубль продукции, руб. /руб.	0,73	0,71	0,72	96,9	101,2	98,1

На рисунке 7, изображена динамика затрат на 1 рубль выручки от продажи продукции.

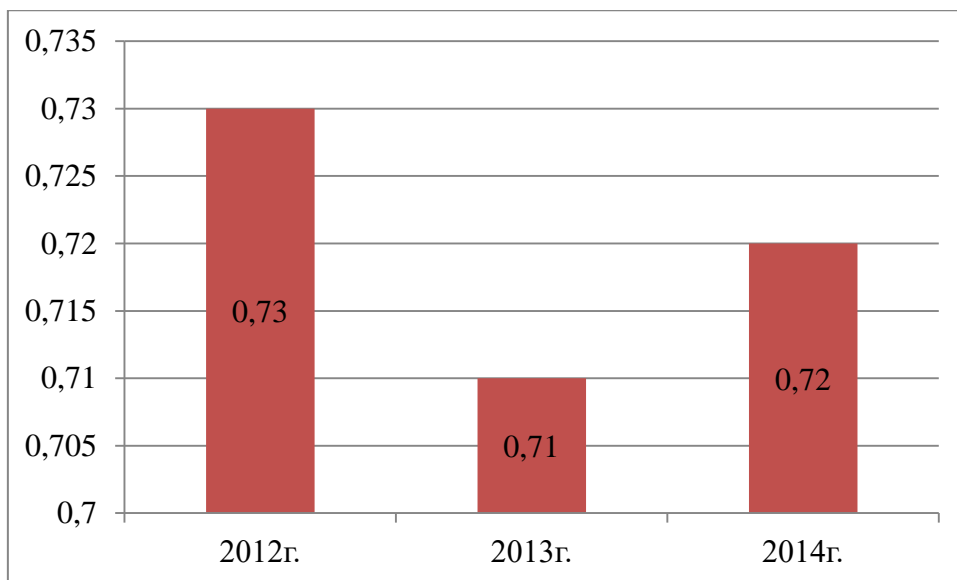


Рисунок 7- Динамика затрат на 1 рубль выручки от продажи продукции, руб./руб.

Анализируя таблицу 2.11 можно сделать вывод, что в 2014г. по сравнению с 2012г. затраты на 1 рубль произведенной продукции снизились на 0,02руб или на 1,9% и составили 0,72руб. То есть на 1 рубль выращенной продукции приходится 72 коп. затрат. Данное снижение следствие снижения себестоимости продукции за анализируемый период на 374391 тыс. руб. или на 22,8% и уменьшением выпуска продукции.

Если рассматривать 2014г. по сравнению с 2013г., то затраты на 1 рубль выпущенной продукции увеличились на 0,01руб. или на 1,2%. То есть за год работы предприятия они увеличились не значительно.

Однако изменение затрат на руб. объема продукции зависит не только от изменения непосредственных затрат, но и от ряда других факторов. Непосредственное влияние на изменение уровня затрат оказывают следующие факторы:

- изменение структуры ассортимента продукции;
- затраты, связанные с эффективностью использования производственных ресурсов;
- цены и тарифы на материальные ресурсы;

2.4 Анализ финансового состояния предприятия.

					Лист
					52
Изм.	Лист	№ докум.	Подпись		

Сравнительный аналитический баланс охватывает множество важных показателей, характеризующих статику и динамику финансового состояния, включая показатели горизонтального и вертикального анализа, используемые в практике анализа хозяйственной деятельности предприятий. В ходе горизонтального анализа определяются абсолютные и относительные изменения различных статей баланса за определенный период, а целью вертикального анализа является вычисление удельного веса нетто.

Все показатели сравнительного баланса можно разбить на три группы:

- показатели структуры баланса;
- показатели динамики баланса;
- показатели структурной динамики баланса.

При этом чрезвычайно важное значение для оценки финансового состояния организации отводится показателям структурной динамики баланса. Сопоставляя изменения в активе и пассиве, можно сделать вывод о том, через какие источники в основном был осуществлен приток новых средств и в какие активы эти новые средства в основном были вложены.

Отличительные признаки аналитического баланса: по возможности статьи баланса укрупняются для получения общей оценки состояния имущества и упрощения проведения работ; помимо абсолютных (стоимостных) показателей агрегированных статей, представлен удельный вес этих статей в структуре баланса; представлена динамика агрегированных статей за период: в относительном (структурном) выражении; в абсолютном (денежном) выражении.

Приведенный ниже анализ финансового положения и эффективности деятельности ОАО «Новокузнецкий хладокомбинат» выполнен за период с 01.01.2012г. по 31.12.2014 г. на основе данных бухгалтерской отчетности организации за 3 года.

										Лист
										53
Изм.	Лист	№ докум.	Подпись							

Таблица 2.13 Анализ относительных показателей финансовой устойчивости

Показатели	Норм. значения	2012г	2013г	2014г	Темп роста, %		
					13/12	14/13	14/12
1	2	3	4	5	6	7	8
1. Коэффициент автономии	>0,5	0,33	0,32	0,35	96,9	109,4	106,1
2. Коэффициент обеспеченности активов собственных оборотных средств	>0,1	0,16	0,19	0,22	118,7	115,8	137,5
3. Коэффициент маневренности собственного капитала	>0,5	0,38	0,51	0,53	134,2	103,9	139,5
4. Коэффициент соотношения заёмных и собственных средств	<1	2,06	2,09	1,87	101,5	89,5	90,8

Продолжение таблицы 2.13

1	2	3	4	5	6	7	8
5. Коэффициент обеспеченности материальными запасами	0,6 – 0,8	0,58	0,77	0,84	132,7	109,1	144,8
6. Коэффициент постоянного актива	>0,4	0,62	0,49	0,47	79	95,9	75,8
7. Коэффициент долгосрочного привлечения заемных средств	>0,5	0,16	0,11	0,06	68,7	54,5	37,5

Из данных таблицы 2.13, видно, что коэффициент автономии, характеризующий долю владельца предприятия в основной сумме средств, авансированных в его деятельность, на предприятии ОАО «Новокузнецкий хладокомбинат» постепенно снижается на 0,01% в 2013 году. Но в 2014 году она увеличивается на 0,03%. Это свидетельствует о том, что на предприятии повышается степень независимости от внешних кредиторов.

Коэффициент обеспеченности активов собственными оборотными средствами (СОС) показывает достаточность у организации собственных средств для финансирования текущей деятельности. По данным за период с 2012-2014 гг. данный коэффициент соответствует нормам, и с каждым годом увеличивается данный коэффициент

								Лист
Изм.	Лист	№ докум.	Подпись					54

Более четко степень зависимости предприятия от заемных средств выражается в коэффициенте соотношения заемных и собственных средств. Он показывает, каких средств у предприятия больше – заемных или собственных. Чем больше коэффициент превышает единицу, тем больше зависимость предприятия от заемных средств. Для ОАО «Новокузнецкий хладокомбинат» данный показатель имеет тенденцию к уменьшению, что свидетельствует о снижении зависимости предприятия от заемщиков, но остается высоким значением.

Коэффициент маневренности показывает, какая часть собственного капитала используется для финансирования текущей деятельности, а какая часть капитализирована. На ОАО «Новокузнецкий хладокомбинат» в 2012 году показатель был ниже нормативного значения и составлял 0,38%, но уже начиная с 2013 года этот показатель пришел в норму и составляет 0,51%, к 2014 году данный показатель составляет 0,53%. Что свидетельствует от том

Коэффициент соотношения заемного и собственного капитала (леверидж, плечо финансового рычага) характеризует, в какой степени предприятие зависит от внешних источников финансирования, т.е. сколько заемных средств привлекла организация на 1 руб. Значение данного коэффициента ниже рекомендуемого значения и уменьшилось к концу 2014 года по сравнению с 2012 годом на 0,19 %, что свидетельствует об ослаблении зависимости от заемного капитала и увеличении финансовой устойчивости.

Значение коэффициента обеспеченности материальных запасов на конец 2014г. составило 0,84%. Коэффициент обеспеченности материальных запасов за весь рассматриваемый период увеличивается. В 2012 году коэффициент не соответствовал нормативу и составлял 0,58% ,но начиная с 2013 года он увеличился на 0,19%,а к концу 2014 года увеличился ещё на 0,07% По состоянию на 31.12.2014 значение коэффициента обеспеченности материальных запасов является соответствующим принятому нормативу.

										Лист
Изм.	Лист	№ докум.	Подпись							55

Коэффициент постоянного актива (финансовой устойчивости) показывает удельный вес тех источников финансирования, которые предприятие может использовать в своей деятельности длительное время. Данный коэффициент на начало периода выше рекомендованного значения и на конец периода снизился, но остается выше нормативного. Чем ниже коэффициент постоянного актива, тем ниже финансовая устойчивость, тем выше доля краткосрочных обязательств, работа с которыми требует постоянного оперативного контроля над своевременным их возвратом и привлечением других капиталов. На конец 2014 года коэффициент постоянного актива составил 0,47% что соответствует норме, но по сравнению с 2012 годом она упала на 0,15%, а по сравнению с 2013 на 0,02%. Это свидетельствует об снижении финансовой устойчивости предприятия, что является негативным фактором.

Вышеназванные факты, еще раз подчеркивает финансовую неустойчивость анализируемого предприятия.

Главным критерием оценки являются показатели платежеспособности и степень ликвидности предприятия.

Платежеспособность предприятия определяется его возможностью и способностью одновременно и полностью выполнять платежные обязательства, вытекающие из торговых, кредитных и иных операций денежного характера.

Ликвидность предприятия определяется наличием у него ликвидных средств, к которым относятся наличные деньги, денежные средства на счетах в банках и легко реализуемые элементы оборотных ресурсов. Ликвидность отражает способность предприятия в любой момент совершать необходимые расходы. Для определения ликвидности баланса следует сопоставить итоги приведенных групп по активу и пассиву [8, стр. 66].

Баланс считается абсолютно ликвидным, если имеют место соотношения:

$$A1 > П1$$

										Лист
										56
Изм.	Лист	№ докум.	Подпись							

$$A2 > П2$$

$$A3 > П3$$

$$A4 < П4$$

Выполнение первых трех неравенств с необходимостью влечет выполнение и четвертого неравенства, поэтому практически существенным являются сопоставление итогов первых трех групп по активу и пассиву. Четвертое неравенство носит балансирующий характер и в то же время имеет глубокий экономический смысл: его выполнение свидетельствует о соблюдении минимального уровня финансовой устойчивости – наличии у предприятия собственных оборотных средств.

В таблице 2.14 представлена группировка активов и пассивов бухгалтерского баланса для оценки ликвидности ОАО «Новокузнецкий хладокомбинат».

Таблица 2.14 - Оценка показателей ликвидности предприятия, тыс. руб.

Наименование показателя	Показатели в ОАО «Новокузнецкий хладокомбинат»		
	2012г.	2013г.	2014г.
АКТИВ			
A1 - наиболее ликвидные	74048	78894	76069
A2 - быстро реализуемые	773201	844942	769096
A3 - медленно реализуемые	317667	318529	308705
A4 - трудно реализуемые	293415	235478	225593
ПАССИВ			
П1 - наиболее срочные обязательства	187558	201807	185551
П2 - краткосрочные пассивы	704583	741423	685282
П3 - долгосрочные пассивы	89662	57104	28211
П4 - постоянные пассивы	476528	477509	480419
Рекомендуемые значения			
A1 ≥ П1	A1 < П1	A1 < П1	A1 < П1
A2 ≥ П2	A2 > П2	A2 > П2	A2 > П2
A3 ≥ П3	A3 > П3	A3 > П3	A3 > П3
A4 ≤ П4	A4 < П4	A4 < П4	A4 < П4

Из четырех соотношений, характеризующих наличие ликвидных активов на предприятии не выполняется только соотношение $A1 \geq П1$. Высоколиквидные активы не покрывают наиболее срочные обязательства организации.

На всем промежутке рассматриваемого периода ликвидность баланса предприятия можно охарактеризовать как недостаточную, так как предприятие ОАО «Новокузнецкий хладокомбинат» на протяжении всего анализируемого периода так же испытывает трудности в наличии денежных средств.

Показатели платежеспособности ОАО «Новокузнецкий хладокомбинат» рассмотрены в таблице 2.15.

Таблица 2.15 - Оценка показателей платежеспособности

Показатели	Норма. значения	2012г.	2013г.	2014г.	Темп роста, %		
					13/12	14/13	14/12
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,2 – 0,3	0,083	0,084	0,087	101,2	103,5	104,8
Коэффициент критической ликвидности	>1	0,95	0,98	0,97	103,15	98,9	102,1
Коэффициент текущей ликвидности	1,5 – 2,5	1,3	1,32	1,32	101,5	100	101,5

Коэффициент абсолютной ликвидности показывает долю текущих пассивов, которая может быть покрыта немедленно, за счет активов, обладающих абсолютной ликвидностью, и, соответственно, оценивает платежеспособность предприятия в «мгновенном» периоде.

В период 2012 -2014гг. данный коэффициент увеличился с 0,083 до 0,087 что показывает увеличение платежеспособности предприятия, но не соответствует нормативам.

									Лист
									58
Изм.	Лист	№ докум.	Подпись						

Коэффициент критической (срочной) ликвидности свидетельствует о способности предприятия погасить краткосрочную задолженность за счет обладающих абсолютной ликвидностью, и, соответственно, оценивает наиболее ликвидных текущих активов. Данный коэффициент на всем промежутке исследуемого периода немного не соответствует нормативному значению.

Коэффициент текущей ликвидности характеризует способность предприятия погасить свою краткосрочную задолженность за счет имеющихся оборотных средств.

Превышение оборотных средств над краткосрочными обязательствами более чем в два раза считается нежелательным, поскольку это свидетельствует о нерациональном вложении средств предприятия и их неэффективном использовании. Значение ниже 1 говорит о высоком финансовом риске, связанном с тем, что предприятие не в состоянии стабильно оплачивать текущие счета. В ОАО «Новокузнецкий хладокомбинат» данный коэффициент на протяжении 2012-2014гг. находится ниже уровня предельного значения.

									Лист
Изм.	Лист	№ докум.	Подпись						59

3 АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО РЕЗУЛЬТАТА НА ПРЕДПРИЯТИИ ОАО «НОВОКУЗНЕЦКИЙ ХЛАДОКОМБИНАТ»

3.1 Анализ состава, структуры и динамики финансовых результатов деятельности ОАО «Новокузнецкий хладокомбинат»

Анализ финансовых результатов начинается с оценки динамики показателей прибыли за отчетный период. При этом сравниваются основные финансовые показатели за прошлый и отчетный периоды, рассчитываются отклонения от базовой величины показателей и выясняется, какие показатели оказали наибольшее влияние на балансовую прибыль. В анализе используются следующие показатели прибыли: балансовая прибыль, налогооблагаемая прибыль, чистая прибыль.

Финансовые результаты деятельности предприятия характеризуются сумой полученной прибыли и уровнем рентабельности, которые зависят от производственной, снабженческой и коммерческой деятельности организации, то есть эти показатели характеризуют все стороны хозяйственной деятельности субъекта. Величина прибыли, уровень рентабельности зависят от производственной, снабженческой, сбытовой и коммерческой деятельности предприятия, иначе говоря, эти показатели характеризуют все стороны хозяйствования.

Анализ формирования прибыли предполагает следующие этапы:

1. Анализ состава и динамики балансовой прибыли.
2. Анализ финансовых результатов от обычных видов деятельности.
3. Анализ финансовых результатов от прочих видов деятельности.
4. Анализ рентабельности деятельности предприятия.

Основными источниками информации при анализе показателей

									Лист
									60
Изм.	Лист	№ докум.	Подпись						

прибыли являются данные бухгалтерской (финансовой) отчетности формы № 2 «Отчет о финансовых результатах».

В процессе анализа прибыли необходимо изучить состав прибыли, ее структуру и динамику.

Динамика показателей прибыли на анализируемом предприятии рассмотрена в таблице 3.1.

Таблица 3.1 - Анализ и оценка финансовых результатов, тыс. руб.

Наименование показателя	2012г.		2013г.		2014г.		Темп роста, %		
	Тыс. руб.	%	Тыс. руб.	%	Тыс. руб.	%	13/ 12	14/ 13	14/ 12
Выручка	2244967	100	1841910	100	1767149	100	82,04	95,9	78,7
Себестоимость	1641718	73,1	1304941	70,8	1267327	71,7	79,5	97,11	77,2
Валовая прибыль	603249	26,8	536969	29,15	499822	28,2	89,01	93,08	82,8
Коммерческие расходы	500130	22,3	389041	21,12	361367	20,4	77,8	92,9	72,25
Управленческие расходы	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Прибыль от продаж	103119	4,6	147928	8,03	138455	7,8	143,45	93,6	134,3
Проценты к получению	9797	0,4	14503	0,8	8084	0,5	148,03	55,7	82,5
Проценты к уплате	79844	3,5	84114	4,5	83013	4,7	105,35	98,7	103,9
Прочие доходы	141572	6,3	108545	5,9	87387	4,9	76,6	80,5	61,7
Прочие расходы	164596	7,3	175236	9,5	138028	7,8	106,46	78,7	83,8
Прибыль до налогообложения	10048	0,4	11626	0,6	12885	0,7	115,7	110,8	128,2
Текущий налог на прибыль	9255	0,4	8870	0,5	8080	0,46	95,8	91,1	87,3
Чистая прибыль	1540	0,07	3156	0,2	5811	0,33	204,9	184,1	377,3

За 2014г. выручка составила 1 767 149тыс. руб., но за 2012 год выручка составляла 2 244 967тыс. руб. (т.е. произошло снижение на 477818тыс. руб., или на 21,3%). Ниже на графике наглядно представлено изменение выручки и валовой прибыли ОАО «Новокузнецкий хладокомбинат». Значение валовой прибыли за 2014 год составило 499 822тыс. руб. За весь

									Лист
									61
Изм.	Лист	№ докум.	Подпись						

рассматриваемый период финансовый результат от продаж вырос на 35336тыс. руб., или на 34,3%. Конечный финансовый результат, чистая прибыль, ОАО «Новокузнецкий хладокомбинат» за 2014г. составил 5811тыс. руб.

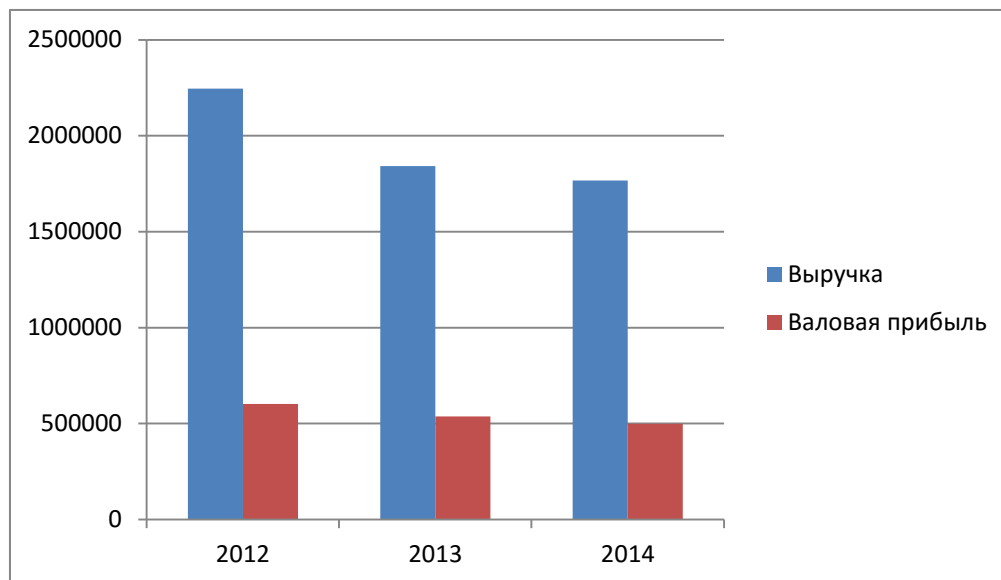


Рисунок 8 - Динамика выручки и прибыли от продаж, тыс. руб.
ОАО «Новокузнецкий хладокомбинат»

Наибольшую прибыль до налогообложения предприятие ОАО «Новокузнецкий хладокомбинат» имело в 2014г. в сумме 12885тыс. руб., что выше, чем в 2012г. на 2837 тыс. руб.

Чистая прибыль предприятия в 2014г. составила 5811 тыс. руб.

На изменение чистой прибыли в 2014г. оказали положительное влияние следующие факторы:

- уменьшение коммерческих расходов на 138763 тыс. руб. по сравнению с 2012 годом.;

- снижение прочих расходов на 26568 тыс. руб.

- снижение себестоимости на 374391 тыс. руб.

Предприятие ОАО «Новокузнецкий хладокомбинат» недополучила прибыль в результате отрицательного влияния следующих факторов:

- уменьшение процентов к получению на 1713 тыс. руб.;

- увеличение процентов к уплате на 3169 тыс. руб.;

									Лист
Изм.	Лист	№ докум.	Подпись						62

-уменьшение выручки от продаж на 477818 тыс. руб

Дополнительно к оценке финансовых показателей, отраженных в отчете о прибылях и убытках, необходимо провести детальный анализ влияния факторов на формирования прибыли.

3.2 Анализ факторов влияющих на прибыли от продаж предприятия

Прибыль от продаж - это разность между валовым доходом и затратами на продажу товаров (издержками обращения). Прибыль от продаж является результирующим показателем хозяйственной деятельности предприятия.

Основу прибыли до налогообложения составляет прибыль от продаж. Исходя из методики формирования финансового результата, можно выделить следующие факторы, оказывающие влияние на изменение значения прибыли от продаж: изменение цен на реализованные услуги; изменение объема оказанных услуг и изменение производственной себестоимости реализованных услуг.

Прибыль от продажи продукции (работ, услуг) на предприятии становится объектом особого внимания.

Проведение факторного анализа прибыли от продаж позволяет:

- оценить резервы повышения эффективности производства;
- сформировать управленческие решения по использованию производственных факторов.

Факторный анализ прибыли от продаж за 2012-2013 год рассчитан в таблице 3.2;3.3; способом цепных подстановок.

										Лист
Изм.	Лист	№ докум.	Подпись							63

Таблица 3.2. Факторный анализ прибыли от продаж за 2012-2013 год
рассчитан в таблице способом цепных подстановок

Показатель	Усл. Обозн.	2012г.	2013г.	Абс. откл., +/-
1. Выручка от реализации продукции (работ, услуг), тыс.руб.	Вр	2244967	1841910	-403057
2. Себестоимость, тыс.руб.	С	1641718	1304941	-336777
3. Коммерческие расходы	Кр0	500130	389041	-111089
4. Управленческие расходы	Ур0	0	0	0
5. Прибыль от продаж, тыс.руб.	Пр	103119	147928	44809

1. Прибыль от продаж базисного периода рассчитывается по формуле(18):

$$Pr_0 = Vr_0 - C_0 - Kr_0 - Ur_0 \quad (18)$$

где Vr_0 – выручка базисного периода;

C_0 – себестоимость базисного периода;

Kr_0 – коммерческие расходы базисного периода;

Ur_0 – управленческие расходы базисного периода.

$$Pr_0 = 2244967 - 1641718 - 500130 = 103119 \text{ тыс. руб.}$$

$$2. Pr_{\text{усл.1}} = Vr_1 - C_0 - Kr_0 - Ur_0$$

где Vr_1 - выручка отчетного периода.

$$Pr_{\text{усл.1}} = 1841910 - 1641718 - 500130 = -299938 \text{ тыс. руб.}$$

$$3. Pr_{\text{усл.2}} = Vr_1 - C_1 - Kr_0 - Ur_0$$

где C_1 - себестоимость отчетного периода.

$$Pr_{\text{усл.2}} = 1841910 - 1304941 - 500130 = 36839 \text{ тыс. руб.}$$

$$4. Pr_{\text{усл.3}} = Vr_1 - C_1 - Kr_1 - Ur_0$$

где Kr_1 – коммерческие расходы отчетного периода.

$$Pr_{\text{усл.3}} = 1841910 - 1304941 - 389041 = 147928 \text{ тыс. руб.}$$

$$5. Pr_{\text{усл.4}} = Vr_1 - C_1 - Kr_1 - Ur_1$$

где Ur_1 – управленческие расходы отчетного периода.

$$Pr_{\text{усл.4}} = 1841910 - 1304941 - 389041 = 147928 \text{ тыс. руб.}$$

									Лист
									64
Изм.	Лист	№ докум.	Подпись						

Определим влияние факторов:

1) За счет изменения выручки:

$$Пр.в = Пр.усл.1 - Пр.О = (-299938) - 103119 = -403057 \text{ тыс. руб.}$$

2) За счет изменения себестоимости реализации

$$Пр.с = Пр.усл.2 - Пр.усл.1 = 36839 - (-299938) = 336777 \text{ тыс. руб.}$$

3) За счет изменения коммерческих расходов

$$Пр.кр = Пр.усл.3 - Пр.усл.2 = 147928 - 36839 = 111089 \text{ тыс. руб.}$$

4) За счет изменения управленческих расходов

$$Пр.ур = Пр.усл.4 - Пр.усл.3 = 147928 - 147928 = 0$$

Совокупное влияние факторов:

$$\Delta Пр = Пр.в + Пр.с + Пр.кр + Пр.ур = -403057 + 336777 + 111089 = 44809 \text{ тыс. руб.}$$

Оценка результатов факторного анализа прибыли от продаж за 2012-2013 год представлена в таблице 3.3.

Таблица 3.3. Оценка результатов факторного анализа прибыли от продаж за 2012-2013 год

Наименование фактора	Сумма, тыс.руб.
За счет изменения выручки	-403057
За счет изменения себестоимости реализации услуг	336777
За счет изменения коммерческих расходов	111089
За счет изменения управленческих расходов	0
Совокупное влияние факторов	44809

Исходя из данных таблицы 3.3. можно сделать вывод, что положительным фактором для увеличения прибыли от продаж послужило снижение коммерческих расходов на 111089тыс.руб. Что в последствии увеличилась прибыль от продаж на 44809тыс.руб.

Факторный анализ прибыли от продаж в 2013-2014 рассчитан в таблице 3.4;3.5; способом цепных подстановок.

									Лист
Изм.	Лист	№ докум.	Подпись						65

Таблица 3.4. Факторный анализ прибыли от продаж за 2013-2014 год
 рассчитан в таблице способом цепных подстановок.

Показатель	Усл. Обозн.	2013г.	2014г.	Абс. откл., +/-
1. Выручка от реализации продукции (работ, услуг), тыс.руб.	Вр	1841910	1767149	-74761
2. Себестоимость, тыс.руб.	С	1304941	1267327	-37614
3. Коммерческие расходы	Кр0	389041	361367	-27674
4. Управленческие расходы	Ур0	0	0	0
5. Прибыль от продаж, тыс.руб.	Пр	147928	138455	-9473

$$Пр_0 = 1841910 - 1304941 - 389041 = 147928 \text{ тыс. руб.}$$

$$Пр. \text{ усл.1} = 1767149 - 1304941 - 389041 = 73167 \text{ тыс. руб.}$$

$$Пр. \text{ усл.2} = 1767149 - 1267327 - 389041 = 110781 \text{ тыс. руб.}$$

$$Пр. \text{ усл.3} = 1767149 - 1267327 - 361367 = 138455 \text{ тыс. руб.}$$

$$Пр. \text{ усл.4} = 1767149 - 1267327 - 361367 = 138455 \text{ тыс. руб.}$$

Определим влияние факторов:

1) За счет изменения выручки:

$$Пр.в = Пр. \text{ усл.1} - Пр_0 = 73167 - 147928 = -74761 \text{ тыс. руб.}$$

2) За счет изменения себестоимости реализации

$$Пр.с = Пр. \text{ усл.2} - Пр. \text{ усл.1} = 110781 - 73167 = 37614 \text{ тыс. руб.}$$

3) За счет изменения коммерческих расходов

$$Пр.кр = Пр. \text{ усл.3} - Пр. \text{ усл.2} = 138455 - 110781 = 27674 \text{ тыс. руб.}$$

4) За счет изменения управленческих расходов

$$Пр.ур = Пр. \text{ усл.4} - Пр. \text{ усл.3} = 138455 - 138455 = 0$$

Совокупное влияние факторов:

$$\Delta Пр = Пр.в + Пр.с + Пр.кр + Пр.ур = -74761 + 37614 + 27674 = -9473 \text{ тыс. руб.}$$

Оценка результатов факторного анализа прибыли от продаж за 2013-2014 год представлена в таблице 3.5.

									Лист
Изм.	Лист	№ докум.	Подпись						66

Таблица 3.5. Оценка результатов факторного анализа прибыли от продаж за 2013-2014 год

Наименование фактора	Сумма, тыс.руб.
За счет изменения выручки	-74761
За счет изменения себестоимости реализации услуг	37614
За счет изменения коммерческих расходов	27674
За счет изменения управленческих расходов	0
Совокупное влияние факторов	-9473

Исходя из данных таблицы 3.5 можно сделать вывод что в период с 2013-2014 произошло снижение прибыли от продаж на 9473тыс.руб, это связано со снижением выручки на 74761тыс.руб.

Факторный анализ прибыли от продаж за 2012-2014 год рассчитан в таблице 3.6;3.7; способом цепных подстановок.

Таблица 3.6. Факторный анализ прибыли от продаж за 2012-2014 год рассчитан в таблице способом цепных подстановок

Показатель	Усл. Обозн.	2012г.	2014г.	Абс. откл.,+/-
1. Выручка от реализации продукции (работ, услуг), тыс.руб.	Вр	2244967	1767149	-477818
2. Себестоимость, тыс.руб.	С	1641718	1267327	-374391
3. Коммерческие расходы	Кр0	500130	361367	-138763
4. Управленческие расходы	Ур0	0	0	0
5. Прибыль от продаж, тыс.руб.	Пр	103119	138455	35336

$$\text{Пр}_0 = 2244967 - 1641718 - 500130 = 103119 \text{ тыс. руб.}$$

$$\text{Пр. усл.1} = 1767149 - 1641718 - 500130 = -374699 \text{ тыс. руб.}$$

$$\text{Пр. усл.2} = 1767149 - 1267327 - 500130 = -308 \text{ тыс. руб.}$$

$$\text{Пр. усл.3} = 1767149 - 1267327 - 361367 = 138455 \text{ тыс. руб.}$$

$$\text{Пр. усл.4} = 1767149 - 1267327 - 361367 = 138455 \text{ тыс. руб.}$$

Определим влияние факторов:

1) За счет изменения выручки:

										Лист
Изм.	Лист	№ докум.	Подпись							67

$$Пр.в = Пр.усл.1 - ПрО = -374699 - 103119 = -477818 \text{ тыс. руб.}$$

2) За счет изменения себестоимости реализации

$$Пр.с = Пр.усл.2 - Пр.усл.1 = -308 - (-374699) = 374391 \text{ тыс. руб.}$$

3) За счет изменения коммерческих расходов

$$Пр.кр = Пр.усл.3 - Пр.усл.2 = 138455 - (-308) = 138763 \text{ тыс. руб.}$$

4) За счет изменения управленческих расходов

$$Пр.ур = Пр.усл.4 - Пр.усл.3 = 138455 - 138455 = 0$$

Совокупное влияние факторов:

$$\Delta Пр = Пр.в + Пр.с + Пр.кр + Пр.ур = -477818 + 374391 + 138763 = 35336 \text{ тыс. руб.}$$

Оценка результатов факторного анализа прибыли от продаж за 2012-2014 год представлена в таблице 3.7.

Таблица 3.7. Оценка результатов факторного анализа прибыли от продаж за 2012-2014 год.

Наименование фактора	Сумма, тыс.руб.
За счет изменения выручки	-477818
За счет изменения себестоимости реализации услуг	374391
За счет изменения коммерческих расходов	138763
За счет изменения управленческих расходов	0
Совокупное влияние факторов	35336

Исходя из данных таблицы 3.7 можно сделать вывод что в период с 2012-2014 увеличилась прибыль от продаж на 35336тыс.руб.,это непосредственно связано со снижением коммерческих расходов.

Сведем данные в общую таблицу 3.8 показателей результатов факторного анализа прибыли от продаж за 2012-2014гг.

Таблица 3.8 – Сводная таблица влияния факторов на изменение прибыли от продаж предприятия ОАО «Новокузнецкий хладокомбинат» за период с 2012-2014 годы.

Изменение показателей	2012-2013	2013-2014	2012-2014
Изменение выручки от продаж	-403057	-74761	-477818
Изменение себестоимости	336777	37614	374391
Изменение коммерческих расходов	111089	27674	138763
Изменение управленческих расходов	0	0	-0
Итого	44809	-9473	35336

На диаграмме представлено влияние факторов на изменение прибыли от продаж в период с 2012 по 2014 года на ОАО «Новокузнецкий хладокомбинат» (рисунок 9).

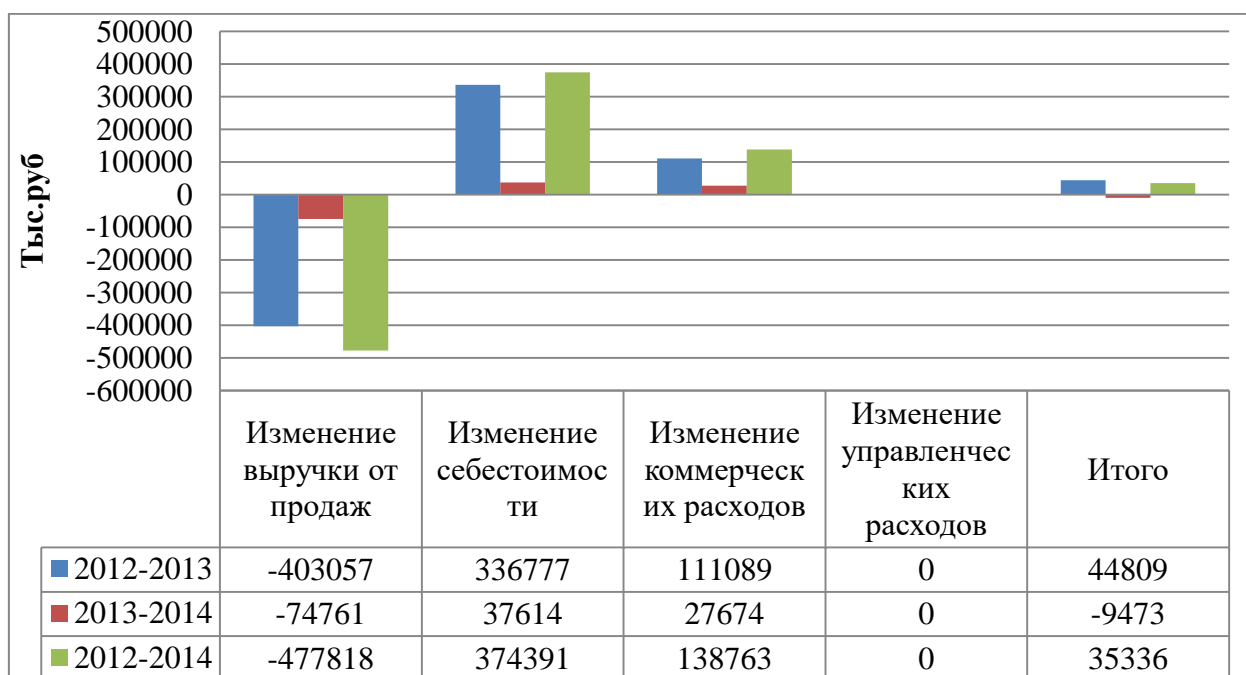


Рисунок 9 - Влияние факторов на изменение прибыли от продаж в период с 2012 по 2014 года на ОАО «Новокузнецкий хладокомбинат».

Исходя из данных диаграммы на рисунке 9, можно сделать вывод, что у предприятия по сравнению с 2012 годом снизилась выручка на 477818тыс.руб, помимо этого сократилась и себестоимость продукции на 374391тыс.руб. и коммерческих расходов на 138763тыс.руб, что в итоге

увеличило прибыль от продаж на 35336тыс.руб. Это является положительным фактором для предприятия ОАО «Новокузнецкий хладокомбинат» .

3.3 Анализ рентабельности на ОАО «Новокузнецкий хладокомбинат»

Окончательная оценка эффективности работы предприятия в условиях переменных цен и инфляции производится с помощью показателей рентабельности. Согласно определению отечественных авторов, показатели рентабельности – показатели обобщенной характеристики эффективности работы предприятия в целом, показывающие, насколько прибыльна деятельность организации.

Рентабельность — относительный показатель отражающий уровень доходности использования материальных, трудовых, денежных и других ресурсов.

Показатели рентабельности характеризуют эффективность работы предприятия в целом, доходность различных направлений, окупаемость затрат и т.д. Они более полно, чем прибыль, характеризуют результаты хозяйствования, потому что их величина показывает относительную доходность или прибыльность работы в процентах к затратам или вложенному капиталу.

В данном разделе проведем анализ рентабельности предприятия ОАО «Новокузнецкий хладокомбинат» в период с 2012-2014 гг.

Показатели рентабельности предприятия ОАО «Новокузнецкий хладокомбинат» представлены в таблице 3.9.

									Лист
									70
Изм.	Лист	№ докум.	Подпись						

Таблица 3.9 -Динамика показателей рентабельности

Показатели	2012г.	2013г.	2014г.	Темп роста, %		
				13/ 12	14/ 13	14/ 12
1. Общая величина имущества, тыс. руб.	1458331	1477843	1379463	101,3	93,3	94,6
2. Капитал и резервы, тыс. руб.	476528	477509	480419	100,2	100,6	100,8
3. Величина текущих активов, тыс. руб.	1164916	1242365	1153870	106,6	92,9	99,05
4. Выручка от продажи товаров, работ, услуг, тыс. руб.	2244967	1841910	1767149	82,04	95,9	78,7
5. Себестоимость продукции, тыс. руб.	1641718	1304941	1267327	79,5	97,1	77,2
6. Прибыль от продаж, тыс. руб.	103119	147928	138455	143,4	93,6	134,3
7. Прибыль до налогообложения	10048	11626	12885	115,7	110,8	128,2
8. Чистая прибыль, тыс. руб.	1540	3156	5811	204,9	184,1	377,3
9. Рентабельность активов (имущества), %	0,11	0,21	0,42	190,9	200	381,8
10. Рентабельность текущих активов, %	0,13	0,25	0,5	192,3	200	384,6
11. Рентабельность собственного капитала, %	0,3	0,7	1,2	233,3	171,4	400
12. Рентабельность основной деятельности, %	6,3	11,3	10,9	179,4	96,5	173,01
13. Рентабельность реализуемой продукции, %	0,07	0,17	0,33	142	197,2	280
14. Рентабельность объёма продаж, %	4,6	8,03	7,8	174,6	97,1	169,6

По данным таблицы можно сделать следующие выводы:

- рентабельность активов (имущества) ОАО «Новокузнецкий хладокомбинат» увеличилась в 2013г. на 0,1%. Это означает, что с каждого рубля вложенного активы предприятие получило 10 коп. прибыли, а в 2014г. рентабельность увеличилась ещё на 0,11% из - за роста чистой прибыли на предприятии;

- рентабельность текущих активов также увеличилась на 0,12%, составив в 2013г. 0,25%, а в 2014г. 0,5%. Таким образом, «Новокузнецкий хладокомбинат» в 2013г. получило 25 коп. прибыли с 1 рубля вложенного в текущие активы, а в 2014г. получило 50 коп.;

									Лист
Изм.	Лист	№ докум.	Подпись						71

-доля прибыли в собственном капитале также идет на увеличение в 2013г. и составляет 0,7%, а в 2014г. составила 1,2%;

-величина рентабельности основной деятельности в 2013г. имеет значение выше на 5% чем в 2012г. и в 2014г. выше на 4,6%;

-рентабельность реализуемой продукции показывает величину прибыли на рубль реализованных работ (услуг) – в 2013г. эта величина составила.2руб. 13 коп., это на 63 коп. больше, чем в 2012г. А в 2014г. эта величина составила. 4руб.20 коп. , что выше чем в 2013г. на 2руб.7 коп. ;

-рентабельность объёма продаж в 2013 году выросла на 3,43% и составляет 8,03%, а в 2014 она упала на 0,23% и составляет 7,8%.

Таким образом, предприятие становится в 2014г. более рентабельным, так как увеличивает прибыль от вложения в активы, так и в пассивы. Такая динамика увеличивает кредитоспособность и инвестиционную привлекательность предприятия.

3.4 Факторный анализ рентабельности организации

После анализа прибыли всегда следует анализ рентабельности, который дает более объективную оценку деятельности предприятия.

Рентабельность продаж (РП) - это отношение суммы прибыли от продаж к объему реализованной продукции:

$$R^{\text{п}} = \frac{B - C - KP - UP}{B} \times 100\% = \frac{\text{П}^{\text{п}}}{B} \times 100\% \quad (23)$$

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

						Лист
Изм.	Лист	№ докум.	Подпись			72

1. Влияние изменения выручки от продажи на Рп рассчитывается по формуле(24):

$$\Delta R^{П(В)} = \left(\frac{B_1 - C_0 - KP_0 - UP_0}{B_1} - \frac{B_0 - C_0 - KP_0 - UP_0}{B_0} \right) \times 100\% \quad (24)$$

Где: B_1 и B_0 – отчетная и базисная выручка;

C_1 и C_0 – отчетная и базисная себестоимость;

KP_1 и KP_0 – отчетные и базисные коммерческие расходы;

UP_1 и UP_0 – отчетные и базисные управленческие расходы.

Исходные данные для анализа рентабельности за 2012 и 2013гг предоставлены в таблице 3.10.

Таблица 3.10 - Исходные данные для анализа рентабельности за 2012 и 2013гг

Показатель	Усл. Обозн.	2012г.	2013г.	Абс. откл., +/-
1. Выручка от реализации продукции (работ, услуг), тыс.руб.	Вр	2244967	1841910	-403057
2. Себестоимость, тыс.руб.	С	1641718	1304941	-336777
3. Коммерческие расходы	Кр0	500130	389041	-111089
4. Управленческие расходы	Ур0	-	-	0
5. Прибыль от продаж, тыс.руб.	Пр	103119	147928	44809

$$\Delta R^{П(В)} = \left(\frac{1841910 - 1641718 - 500130 - 0}{1841910} - \frac{2244967 - 1641718 - 500130 - 0}{2244967} \right) \times 100\% = -20,9\%$$

2. Влияние изменения себестоимости продажи на Рп рассчитывается по формуле(25):

$$\Delta R^{П(С/С)} = \left(\frac{B_1 - C_1 - KP_0 - UP_0}{B_1} - \frac{B_1 - C_0 - KP_0 - UP_0}{B_1} \right) \times 100\% \quad (25)$$

$$\Delta R^{П(C/C)} = \left(\frac{1841910 - 1304941 - 500130 - 0}{1841910} - \frac{1841910 - 1641718 - 500130 - 0}{1841910} \right) \times 100\% = 18,3\%$$

3. Влияние изменения коммерческих расходов на рентабельность продаж
 $R_{п}$ рассчитывается по формуле(26):

4.

$$\Delta R^{П(KP)} = \left(\frac{B_1 - C_1 - KP_1 - VP_0}{B_1} - \frac{B_1 - C_1 - KP_0 - VP_0}{B_1} \right) \times 100\% \quad (26)$$

$$\Delta R^{П(KP)} = \left(\frac{1841910 - 1304941 - 389041 - 0}{1841910} - \frac{1841910 - 1304941 - 500130 - 0}{1841910} \right) \times 100\% = 6,05\%$$

5. Влияние изменения управленческих расходов на рентабельность продаж
 $R_{п}$ рассчитывается по формуле(27):

6.

$$\Delta R^{П(VP)} = \left(\frac{B_1 - C_1 - KP_1 - VP_1}{B_1} - \frac{B_1 - C_1 - KP_1 - VP_0}{B_1} \right) \times 100\% \quad (27)$$

$$\Delta R^{П(VP)} = \left(\frac{1841910 - 1304941 - 389041 - 0}{1841910} - \frac{1841910 - 1304941 - 389041 - 0}{1841910} \right) \times 100\% = 0\%$$

Совокупное влияние факторов рассчитывается по формуле(28):

$$\Delta R^П = \pm \Delta R^B \pm \Delta R^{C/C} \pm \Delta R^{KP} \pm \Delta R^{VP} \quad (28)$$

И составляет:

$$\Delta R^П = -20,9 + 18,3 + 6,05 + 0 = 3,45$$

Рентабельность продаж отчетного периода (2013г) повысилась по сравнению с рентабельностью прошедшего периода(2012г) на 3,43%.

Исходные данные для анализа рентабельности за 2013 и 2014гг предоставлены в таблице 3.11.

									Лист
									74
Изм.	Лист	№ докум.	Подпись						

Таблица 3.11- Исходные данные для нахождения рентабельности 2013-2014 гг. ОАО “Новокузнецкий хладокомбинат”

Показатель	Усл. Обозн.	2013г.	2014г.	Абс. откл., +/-
1. Выручка от реализации продукции (работ, услуг), тыс.руб.	Вр	1841910	1767149	-74761
2. Себестоимость, тыс.руб.	С	1304941	1267327	-37614
3. Коммерческие расходы	Кр0	389041	361367	-27674
4. Управленческие расходы	Ур0	-	-	0
5. Прибыль от продаж, тыс.руб.	Пр	147928	138455	-9473

1. Влияние изменения выручки от продажи на Рп:

$$\Delta R^{П(В)} = \left(\frac{1767149 - 1304941 - 389041 - 0}{1767149} - \frac{1841910 - 1304941 - 389041 - 0}{1841910} \right) \times 100\% = -3,89\%$$

2. Влияние изменения себестоимости продажи на Рп:

$$\Delta R^{П(С/С)} = \left(\frac{1767149 - 1267327 - 389041 - 0}{1767149} - \frac{1767149 - 1304941 - 389041 - 0}{1767149} \right) \times 100\% = 2,13\%$$

3. Влияние изменения коммерческих расходов на рентабельность продаж Рп:

$$\Delta R^{П(КР)} = \left(\frac{1767149 - 1267327 - 361367 - 0}{1767149} - \frac{1767149 - 1267327 - 389041 - 0}{1767149} \right) \times 100\% = 1,56\%$$

4. Влияние изменения управленческих расходов на рентабельность продаж Рп:

$$\Delta R^{П(УР)} = \left(\frac{1767149 - 1267327 - 361367 - 0}{1767149} - \frac{1767149 - 1267327 - 361367 - 0}{1767149} \right) \times 100\% = 0\%$$

5. Совокупное влияние факторов составляет:

$$\Delta R^{П} = -3,89 + 2,13 + 1,56 + 0 = -0,2$$

									Лист
Изм.	Лист	№ докум.	Подпись						75

Рентабельность продаж отчетного периода (2014г) снизилась по сравнению с рентабельностью прошедшего периода(2013г) на 0,2%

Основным фактором для снижения рентабельности послужило снижение выручки от продаж.

Исходные данные для анализа рентабельности за 2012 и 2014гг предоставлены в таблице 3.12.

Таблица 3.12- Исходные данные для анализа рентабельности за 2012 и 2014гг

Показатель	Усл. Обозн.	2012г.	2014г.	Абс. откл., +/-
1. Выручка от реализации продукции (работ, услуг), тыс.руб.	Вр	2244967	1767149	-477818
2. Себестоимость, тыс.руб.	С	1641718	1267327	-374391
3. Коммерческие расходы	Кр0	500130	361367	-138763
4. Управленческие расходы	Ур0	-	-	0
5. Прибыль от продаж, тыс.руб.	Пр	103119	138455	35336

1. Влияние изменения выручки от продажи на Рп:

$$\Delta R^{П(В)} = \left(\frac{1767149 - 1641718 - 500130 - 0}{1767149} - \frac{2244967 - 1641718 - 500130 - 0}{2244967} \right) \times 100\% = -25,8\%$$

2. Влияние изменения себестоимости продажи на Рп:

$$\Delta R^{П(С/С)} = \left(\frac{1767149 - 1267327 - 500130 - 0}{1767149} - \frac{1767149 - 1641718 - 500130 - 0}{1767149} \right) \times 100\% = 21,2\%$$

3. Влияние изменения коммерческих расходов на рентабельность продаж Рп:

$$\Delta R^{П(КР)} = \left(\frac{1767149 - 1267327 - 361367 - 0}{1767149} - \frac{1767149 - 1267327 - 500130 - 0}{1767149} \right) \times 100\% = 7,85\%$$

4. Влияние изменения управленческих расходов на рентабельность продаж Рп:

$$\Delta R^{п(вР)} = \left(\frac{1767149 - 1267327 - 361367 - 0}{1767149} - \frac{1767149 - 1267327 - 361367 - 0}{1767149} \right) \times 100\% = 0\%$$

Совокупное влияние факторов составляет:

$$\Delta R^{п} = -25,8 + 21,2 + 7,85 + 0 = 3,25$$

Рентабельность продаж отчетного периода (2014г) повысилась по сравнению с рентабельностью прошедшего периода(2012г) на 3,25%.

Основным фактором для увеличения рентабельности послужило снижение себестоимости и коммерческих расходов.

Сведем данные в общую таблицу 3.13 показателей рентабельности за 2012-2014гг.

Таблица 3.13 – Сводная таблица влияния факторов на изменение рентабельности от продаж предприятия ОАО «Новокузнецкий хладокомбинат» за период с 2012-2014 годы.

Изменение показателей	2012-2013	2013-2014	2012-2014
Изменение выручки от продаж	-20,9	-3,89	-25,8
Изменение себестоимости	18,3	2,13	21,2
Изменение коммерческих расходов	6,05	1,56	7,85
Изменение управленческих расходов	0	0	0
Итого	3,45	-0,2	3,25

На диаграмме представлено влияние факторов на изменение рентабельности прибыли от продаж в период с 2012 по 2014 года на ОАО «Новокузнецкий хладокомбинат» (рисунок 10).

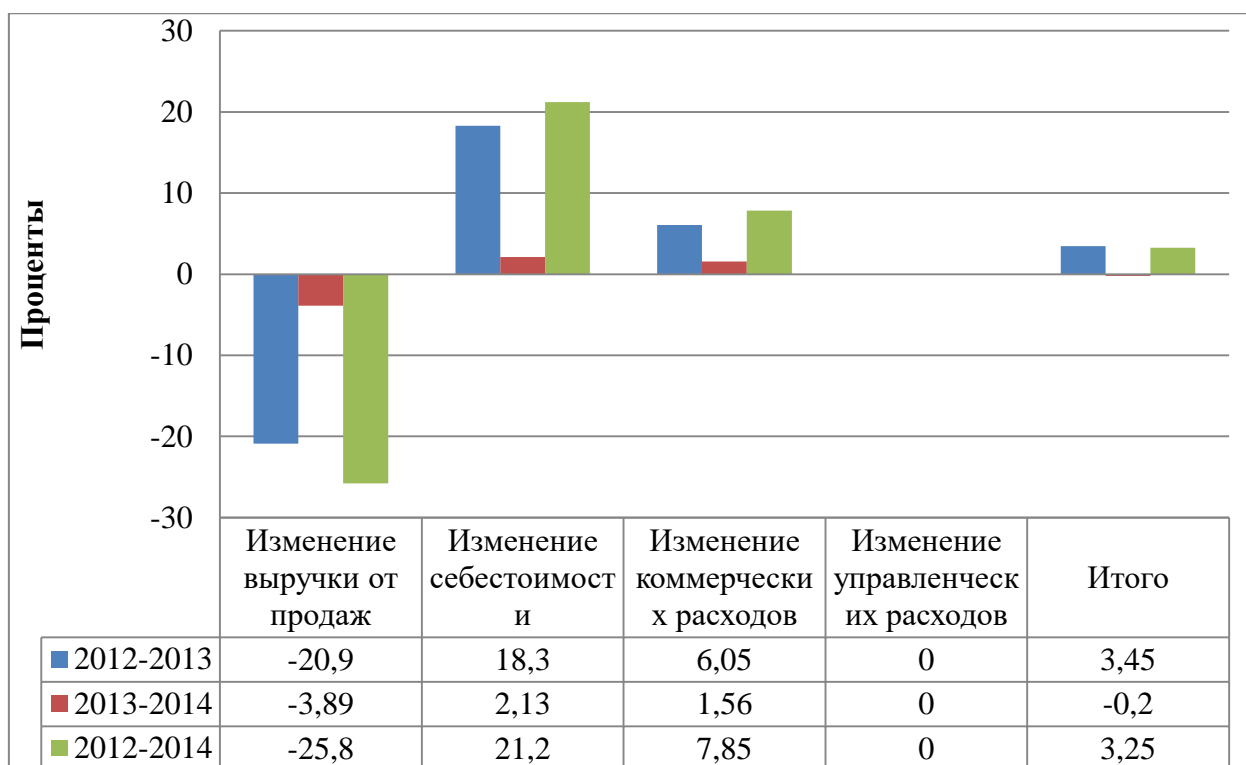


Рисунок 10 - Влияние факторов на изменение рентабельности прибыли от продаж в период с 2012 по 2014 года на ОАО «Новокузнецкий хладокомбинат».

Исходя из представленных данных, на рисунке 3.4.1, можно сделать вывод, что предприятие в 2014 году по сравнению с 2012 годом увеличило свою рентабельность на 3,05%, это значит что предприятие ОАО «Новокузнецкий хладокомбинат» изменила свою политику производства. Можно заметить что влияние изменения выручки от продаж по сравнению с 2012 годом резко снизилось на 25,8% и, из-за этого снизилось влияние себестоимости по сравнению с 2012 годом на 21,2% помимо этого снизилось влияние коммерческих расходов предприятия по сравнению с 2014 годом на 7,85%.

Рентабельность продаж можно наращивать путем повышения цен или снижения затрат. Однако эти способы временные и недостаточно надежны в нынешних условиях. Наиболее последовательная политика организации, отвечающая целям укрепления финансового состояния, состоит в том, чтобы увеличивать производство и реализацию той продукции (работ, услуг),

необходимость которой определена путем улучшения рыночной конъюнктуры.

3.5 Мероприятия по улучшению финансового результата предприятия ОАО «Новокузнецкий хладокомбинат».

Проведя анализ прибыли на предприятии, предложены следующие мероприятия по увеличению финансового результата на данном предприятии:

- 1) Проведение рекламной кампании;
- 2) Введение нового вида мороженого;
- 3) Снижение затрат на топливо для транспортных средств.

- 1) Проведение рекламной кампании.

На предприятии в 2014 году снизился объем продаж, в результате чего ОАО «Новокузнецкий хладокомбинат» теряет свои позиции на рынке мороженого и полуфабрикатов, тем самым ухудшаются его финансовые результаты. С целью сохранения доли завоеванного рынка и привлечения в будущем новых партнеров предлагается провести рекламную кампанию. Она позволит, во-первых, повысить узнаваемость торговой марки, во-вторых, поможет продвинуть продукцию на новые рынки и, в-третьих, будет стимулировать прямые продажи продукции. Все это напрямую повлияет на увеличение объема продаж предприятия.

Опыт других организаций показывает, что проведение масштабной рекламной кампании, позволяет увеличить выручку от продаж в среднем на 3-4 %.

Рекламную кампанию планируется проводить в наиболее крупных центрах сбыта мороженого предприятия. К таким относятся, прежде всего, город Кемерово, город Новокузнецк и город Прокопьевск.

									Лист
									79
Изм.	Лист	№ докум.	Подпись						

Планируется сотрудничать с компанией «Реклама Онлайн», которая является общероссийской системой подачи рекламы в региональные СМИ. Выбор был сделан в пользу данной организации, так как она имеет возможность размещать рекламу, как в любом городе Кемеровской области, так и за ее пределами, что в будущем поможет найти новых партнеров в других регионах страны.

2) Введение нового вида мороженого.

В ОАО «Новокузнецкий хладокомбинат» в 2014 году резко сократился выпуск мороженого на 1407 тонну, по сравнению с 2013 годом. Это связано со снижением конкурентоспособности и снижением платежеспособности населения. С целью сохранения доли завоеванного рынка и привлечения новых партнеров предлагается провести пересмотр ассортимента продукции, основываясь на данных статистических опросов населения, а также анализе реализуемости каждого из сортов мороженого.

Статистические опросы населения рекомендуются произвести с использованием социальных сетей (ВКонтакте, Одноклассники, Facebook). Основываясь на современных тенденциях, предлагается включить в ассортимент мороженое, «премиум класса», включающие в себя только натуральные компоненты, и соответствующие самым современным европейским стандартам. Данный вид мороженого предназначен для людей которые негативно относятся к не натуральным продуктам, добавкам.

3) Снижение затрат на топливо для транспортных средств.

Для этого ниже, в таблице 3.14, был произведен анализ затрат на топливо в ОАО «Новокузнецкий хладокомбинат».

Таблица 3.14 - Анализ затрат на топливо в ОАО «Новокузнецкий хладокомбинат»

Наименование	2012г.	2013г.	2014г.	Темп роста.		
				2013г./ 2012г.	2014г./ 2013г.	2014г./ 2012г.
Топливо для ТС (бензин)	14579	15060	16431	103,3	109,1	112,7

На ОАО “Новокузнецкий хладокомбинат” в период с 2012-2014 гг. растут затраты на топливо(бензин), Как видно из таблицы 3.5.1., в 2013 году затраты выросли на 481тыс.руб., а в 2014 году ещё на 1371тыс.руб. Это связано с растущими ценами на бензин, и изношенными автомобилями. Для минимизации затрат на топливо можно предложить следующие меры:

1. Контроль несанкционированного слива топлива.

Устранить хищение, слив остатков и искусственное увеличение объема топлива в баке, махинации с одометром можно, например, за счет датчиков уровня топлива.

2. Оптимизация маршрутизации автомобилей.

Маршрутизация позволяет решить проблемы связанные не только с определением объемов перевозок грузов во временном и территориальном разрезе, но и в расчете количества транспорта, необходимого для обеспечения грузопотоков.

Построение оптимальных маршрутов позволяет решить такие задачи как:

- 1) Максимальная производительность транспортных средств;
- 2) Минимизация себестоимости транспортировки грузов.

Эффективно формировать маршруты можно например, за счет прикладного математического решения для транспортной логистики.

3. Соблюдение регламентов технического обслуживания транспорта. Проанализировать результаты текущего ТО таких, как контроль замена масла, фильтров и свечей зажигания обеспечивает снижение затрат на топливо от 4% до 10%.

									Лист
									81
Изм.	Лист	№ докум.	Подпись						

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Обеспечение эффективного функционирования организаций требует экономически грамотного управления их деятельностью, которое во многом определяется умением ее анализировать.

К числу важнейших и основных показателей эффективности деятельности предприятия относятся показатели прибыли и рентабельности. Данные показатели являются основой финансового состояния и финансовой эффективности деятельности предприятия.

Разработка мероприятий по увеличению этих показателей позволит не только изменить прибыль предприятия, но и повысить все показатели, которые отражают как деятельность предприятия, так и его состояние. В настоящее время в условиях рыночной экономики появляется всё больше и больше частных предприятий. Каждое предприятие стремится получить как можно большую прибыль при минимальных затратах. Для обеспечения прибыльности своего дела следует глубоко анализировать сложившуюся ситуацию на рынке, а также внутри своего предприятия. Достижение главной цели максимизации прибыли, возможно, только при правильном и продуманном планировании деятельности предприятия. Рост прибыли предприятия создает финансовую основу для самофинансирования, осуществления расширенного воспроизводства и удовлетворения растущих социальных и материальных потребностей трудовых коллективов.

В теоретической части работы была раскрыта сущность анализа финансовых результатов предприятия, рассмотрены задачи анализа, источники информации, бухгалтерский учет, а также изучены теоретические основы анализа прибыли предприятия.

Объектом исследования в выпускной квалификационной работе было выбрано предприятие ОАО «Новокузнецкий хладокомбинат».

На основании анализа финансово-хозяйственной деятельности проведенного выше можно сделать следующие выводы.

									Лист
Изм.	Лист	№ докум.	Подпись						82

Выручка от реализации в 2013г. на предприятии составила - 1841910тыс.руб., что меньше чем 2012г. на 17,96 - %, а в 2014г. -21,5 %. Данный показатель был снижен за счет снижения объемов производства и реализации продукции. Следовательно, в след за снижением уровня выручки от реализации снизилась и себестоимость изготовленной продукции, если на конец 2013г. данный показатель составлял 1304941- тыс. руб., что ниже, чем в 2012г. на 20,5 - %, а в 2014г. 12,8 - %. В 2014г. объем валовой прибыли на предприятии довольно значительно снизился по сравнению с 2012 и 2013гг., данное снижение относительно 2012г. составило 12,8%.

Среднесписочная численность работников на предприятии в 2013г. снизилась относительно 2012г. на 9,3%, а в 2014г. осталась неизменной.

Фонд заработной платы в 2014г. снизился относительно 2012 года на 21,5%,. Таким образом, среднемесячная заработная оплата труда на предприятии в 2014г. упала на 13,5%.

Среднегодовая стоимость основных фондов имеет тенденцию к снижению в 2013г. на 6,7 - %, а в 2014г. на 12,1%. Резкое снижение темпов роста выручки относительно снижению темпам роста среднегодовой стоимости основных производственных фондов сказалось на увеличении фондоотдачи. Так в 2013г. она увеличилась на 12,3 % ,а в 2014г. на 21,3 %.

Анализируя показатели платежеспособности можно предположить о неустойчивом финансовом положении предприятия, и есть риск утраты платежеспособности. Сегодня продукты, вырабатываемые на новых линиях, отличаются качеством, высокими вкусовыми достоинствами, удобством упаковки. Это позволяет предприятию развиваться и конкурировать в динамично развивающихся рыночных условиях.

В целом предприятие является довольно прибыльным и стабильно развивается на протяжении всего рассматриваемого периода. Наибольшую прибыль до налогообложения предприятие ОАО «Новокузнецкий хладокомбинат» имело в 2014г. в сумме 12885-тыс. руб., что выше, чем в

										Лист
Изм.	Лист	№ докум.	Подпись							83

2012г. на 2837- тыс. руб., и выше чем в 2013г. на 1259- тыс. руб. Чистая прибыль предприятия в 2014г. составила 5811- тыс. руб.

На изменение чистой прибыли в 2014г. оказали положительное влияние следующие факторы: -уменьшение коммерческих расходов на 138763 тыс. руб. по сравнению с 2012 годом.;

-снижение прочих расходов на 26568 тыс. руб.

-снижение себестоимости на 374391 тыс. руб.

Предприятие ОАО «Новокузнецкий хладокомбинат» недополучила прибыль в результате отрицательного влияния следующих факторов:

-уменьшение процентов к получению на 1713 тыс. руб.;

-увеличение процентов к уплате на 3169 тыс. руб.;

-уменьшение выручки от продаж на 477818 тыс. руб.

Совокупное влияние факторов анализа прибыли от продаж за 2012-2014гг составило -35336 тыс. руб., за счет изменения выручки - -477818 тыс. руб., за счет себестоимости реализации услуг - 374391 тыс. руб., за счет коммерческих расходов - 138763тыс. руб. Предприятие становится в 2014г. более рентабельным, так как увеличивает прибыль от вложения в активы, так и в пассивы. Такая динамика увеличивает кредитоспособность и инвестиционную привлекательность предприятия.

Динамика показателей рентабельности демонстрирует рост эффективности всех сторон деятельности предприятия. Прибыль и рентабельность организации во многом определяет, какую тактику и стратегию выберет руководство предприятия на рынке. Детальный анализ финансового состояния помогает выявить уже имеющиеся и потенциальные резервы предприятия в этой области.

									Лист
Изм.	Лист	№ докум.	Подпись						84

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- 1 Анциферова И.В. Бухгалтерский финансовый учет: Учебное пособие. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и Ко», 2009. – 800с.;
- 2 Басовский Л.Е., Басовская Е.Н. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: Учеб. Пособие. - М.: ИНФРА - М, 2009. – 366с.;
- 3 Бочаров В.В. Комплексный финансовый анализ: учебник. – СПб.: Экономическая школа, 2009.- 346с.;
- 4 Бригхем Ю., Гапенски Л. Финансовый менеджмент: Полный курс: В 2-х т. / Пер. с англ. Под ред. В.В. Ковалева. - СПб.: Экономическая школа, 2009. - 669 с.;
- 5 Бухалков М.И. Внутрифирменное планирование: Учебник. - М.: ИНФРА-М, 2009. - 400с.;
- 6 Вахрушина М.А. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности. - М.: Вузовский учебник, 2009. – 325с.;
- 7 Галицкая С. В. Финансовый менеджмент. Финансовый анализ. Финансы предприятия. Учебное пособие для ВУЗов. - М.: ООО «Издательство «Эксмо», 2009.-650 с.;
- 8 Гетьман В.Г., Терехова В.А. Бухгалтерский финансовый учет: Учебник. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и Ко», 2009. - 496с.;
- 9 Гончарук В.А. Финансовый менеджмент. - М.: Дело, 2009. - 208с.;
- 10 Грачев А.В. Финансовая устойчивость предприятия: Анализ, оценка и управление. Учебное пособие. - М.: Экономика, 2010. – 467 с.;
- 11 Гребенюк А. Объективная оценка финансовых результатов с помощью бюджета // Финансовый директор, 2010. - №3.-С.14-18.;
- 12 Гребнев Г.Д. Показатели деловой активности предприятия в системе комплексного экономического анализа. - М.: ИНФРА - М, 2010. - 482 с.;

									Лист
Изм.	Лист	№ докум.	Подпись						85

13 Дмитриева Е. Способы экономии на налоге на прибыль за счет обособленных подразделений // Финансовый директор, - 2010. - №5.- С. 17-22.;

14 Ефимова О.В. Финансовый анализ. Учебное пособие. – М.: Бухгалтерский учет, 1999.-240с.;

15 Драпкина Г.С Задорожный А.А Гук Н.М Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия : Кемерово: КемТИПП, 2010. – 68с

16 Вагазова Г. Р., Лукьянова Е. С. Сущность финансовых результатов деятельности предприятия // Молодой ученый. — 2015. — №11.3. — С. 13-15.

17 Ионова А.Ф., Селезнева Н.Н. Финансовый анализ: учебник. – М.: Проспект, 2006. – 624с.;

18 Ковалев В.В., Волкова О.Н. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. - М.: Проспект, 2010 – 184с.;

19 Ковалев А.И. Анализ финансового состояния предприятия. - М.: Центр экономики и маркетинга, 2010. – 548 с.;

20 Климова Н.В. Бухгалтерский, финансовый и управленческий учет в анализе формирования и использования экономической прибыли // Финансовый директор, - 2010. - №7.- С. 9 -22.;

21 Круковская Т.А. Факторный анализ финансовых результатов //Бухгалтерский учет, - 2010. - №11.-С. 18-23.;

22 Крылов Э.И., Власова В.М. Анализ Финансовых результатов предприятия: учебное пособие. – СПб.: ГУАП, 2006.-256с.;

23 Клемашева Е.И. Кафедра технологии и предпринимательства. Экономика фирмы. Учебное пособие.2009 – 39с;

24 Лапуста М.Г., Мазурина Т.Ю. Финансы организаций: учебник. –М.: ИНФРА-М, 2009. – 231с.;

25 Плотников Д. Оценка рентабельности бизнеса // Финансовый директор, - 2009. - № 9.-С.23-26.;

									Лист
Изм.	Лист	№ докум.	Подпись						86

26 Родионова В.М., Федотова М.А. Финансовая устойчивость предприятия в условиях инфляции, - М.: «Перспектива», 2009. – 462 с.;

27 Федеральный закон от 21.11.1996 № 129-ФЗ (ред. от 23.11.2009) "О бухгалтерском учете" (принят ГД ФС РФ 23.02.1996);

28 Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С., Негашев Е.В. Методика финансового анализа: учебник. – М.: ИНФРА-М, 2009. - 164с.;

29 Шеремет А.Д. Комплексный анализ хозяйственной деятельности: учебник. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 415с.;

30 Шеремет А.Д. Комплексный анализ хозяйственной деятельности.- М.: Риор, 2009 – 356с.;

31 <http://www.bibliotekar.ru/biznes-15-4/46.htm>;

32 http://finsector.com/gross_profit.htm;

33 <http://bibliotekar.ru/economika-predpriyatiya-5/110.htm>;

34 <http://venec.ulstu.ru/lib/disk/2012/ep/content/file62.htm>.

35 <http://www.morojenoe.ru/>

36 <http://kemerovo.gps.ru/result/979/>

37 <http://1fin.ru/>

38 <https://ru.wikipedia.org/>

									Лист
									87
Изм.	Лист	№ докум.	Подпись						

ПРИЛОЖЕНИЕ А
(обязательное)

Таблица А.1 – Основные экономические показатели деятельности предприятия ОАО «Новокузнецкий хладокомбинат» за 2012-2014 гг.

№ п/п	Показатели	ед. изм.	2012г.	2013г.	2014г.	Темп роста, %		
						2013г/2012г	2014г/2013г	2014г/2012г
1	Выпуск продукции в том числе	тонн	24033	24527	22992	102,05	93,7	95,6
	- Производство мороженого		5411	5600	4193	103,5	74,9	77,5
	- Реализации продуктов питания		18622	18927	18799	101,6	99,3	100,9
2	Выручка от продажи продукции	тыс. руб.	2244967	1841910	1767149	82	95,9	78,7
3	Себестоимость продукции	тыс. руб.	1641718	1304941	1267327	79,5	97,1	77,2
4	Коммерческие расходы	тыс. руб.	500130	389041	361367	77,8	92,9	72,2
5	Управленческие расходы	тыс. руб.	0	0	0	0	0	0
6	Прибыль от продажи	тыс. руб.	103119	147928	138455	143,4	93,6	134,2
7	Рентабельность основной деятельности	%	6,3	11,3	10,9	179,4	96,5	173,01
8	Чистая прибыль	тыс. руб.	1540	3156	5811	204,9	184,1	377,3
9	Среднесписочная численность ППП	чел.	615	558	558	86,1	100	86,1
10	Выработка одного работника ППП	тыс. руб.	3650,4	3300,9	3166,9	90,4	95,9	86,7
11	Фонд оплаты труда ППП	тыс. руб.	103960	81282	81659	78,2	100,5	78,5

Продолжение таблицы А.1

№ п/п	Показатели	ед. изм.	2012г.	2013г.	2014г.	Темп роста, %		
						2013г/2012г	2014г/2013г	2014г/2012г
12	Среднемесячная з.п. работника ППП	руб.	16904,1	14566,7	14634,2	86,2	100,5	86,5
13	Среднегодовая стоимость собственного капитала	тыс. руб.	475758	477018,5	478964	100,2	100,4	100,7
14	Среднегодовая стоимость внеоборотных активов	тыс. руб.	331292,5	264446,5	230535,5	79,8	87,2	69,6
15	Среднегодовая стоимость основных фондов	тыс. руб.	646146,5	603134	567879	93,3	94,1	87,9
16	Среднегодовая стоимость оборотных средств	тыс. руб.	1092688	1203641	1198118	110,1	99,5	109,6
17	Фондоотдача основных фондов	руб.	3,47	3,05	3,11	87,9	102	89,6
18	Фондовооруженность работника ППП	тыс. руб.	1050,6	1080,9	1017,7	102,9	94,2	96,9
19	Коэффициент независимости	%	0,33	0,32	0,35	96,9	109,4	106,1
20	Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	%	0,16	0,19	0,22	123,9	113,4	140,5
21	Коэффициент текущей ликвидности	%	1,3	1,32	1,32	101,5	100	101,5
22	Коэффициент возможного восстановления платежеспособности	%	0,65	0,69	0,69	106,2	100	106,2

ПРИЛОЖЕНИЕ Б
(обязательное)

ДИНАМИКА ОСНОВНЫХ ФОНДОВ И ТРУДОВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ОАО «НОВОКУЗНЕЦКИЙ ХЛАДОКОМБИНАТ» ЗА 2012-2014 ГГ.

Таблица Б.1 – Динамика и структура основных фондов за 2012-2014 гг.

Виды ОПФ	Год						Прирост, +/-		
	2012		2013		2014		13/ 12	14/ 13	14/ 12
	Тыс. руб.	Уд.вес, %	Тыс. руб.	Уд.вес, %	Тыс. руб.	Уд.вес, %			
ОПФ, всего:	628268	100	578000	100	557758	100	-	-	-
- машины и оборудование	238018	37,9	185231	32,1	184772	33,1	-5,8	1	-4,8
- транспорт. Средства	34400	5,5	27936	4,8	24009	4,3	-0,7	-0,5	-1,2
- здания	186911	29,7	192129	33,2	194842	34,9	3,5	1,7	5,2
- торговое оборудование	132269	21,1	126508	21,9	117570	21,2	0,8	-0,7	0,1
- прочие ОФ	36670	5,8	46196	8	36565	6,5	2,2	-1,5	0,7

Таблица Б.2 – Динамика трудовых показателей за 2012-2014 гг.

Показатели	Ед. изм.	Год			Темп роста, %		
		2012	2013	2014	13/12	14/13	14/12
1.Среднесписочная численность ППП	Чел.	615	558	558	86,1	100	86,1
2.Фонд оплаты труда ППП	Тыс. руб.	103960	81282	81659	78,2	100,5	78,5
3.Выработка одного работника ППП	Тыс. руб.	3650,4	3300,9	3166,9	90,4	95,9	86,7
4.Фондовооруженность работника ППП	Тыс. руб.	1050,6	1080,9	1017,7	102,9	94,2	96,9
5.Среднемесячная з/п. работника ППП	Руб.	16904,1	14566,7	14634,2	86,2	100,5	86,5

ПРИЛОЖЕНИЕ В
(обязательное)

Таблица В.1 – Анализ и оценка финансовых результатов, ОАО
«Новокузнецкий хладокомбинат» за 2012-2014 гг.

Наименование показателя	2012г.		2013г.		2014г.		Темп роста, %		
	Тыс. руб.	Уд. вес. %	Тыс. руб.	Уд. вес. %	Тыс. руб.	Уд. вес. %	13/ 12	14/ 13	14/ 12
Выручка	2244967	100	1841910	100	1767149	100	82,04	95,9	78,7
Себестоимость	1641718	73,1	1304941	70,8	1267327	71,7	79,5	97,11	77,2
Валовая прибыль	603249	26,8	536969	29,15	499822	28,2	89,01	93,08	82,8
Коммерческие расходы	500130	22,3	389041	21,12	361367	20,4	77,8	92,9	72,25
Управленческие расходы	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Прибыль от продаж	103119	4,6	147928	8,03	138455	7,8	143,45	93,6	134,3
Проценты к получению	9797	0,4	14503	0,8	8084	0,5	148,03	55,7	82,5
Проценты к уплате	79844	3,5	84114	4,5	83013	4,7	105,35	98,7	103,9
Прочие доходы	141572	6,3	108545	5,9	87387	4,9	76,6	80,5	61,7
Прочие расходы	164596	7,3	175236	9,5	138028	7,8	106,46	78,7	83,8
Прибыль до налогообложения	10048	0,4	11626	0,6	12885	0,7	115,7	110,8	128,2
Текущий налог на прибыль	9255	0,4	8870	0,5	8080	0,46	95,8	91,1	87,3
Чистая прибыль	1540	0,07	3156	0,2	5811	0,33	204,9	184,1	377,3

ПРИЛОЖЕНИЕ Г
(обязательное)

**ДИНАМИКА ПОКАЗАТЕЛЕЙ ПРИБЫЛИ И ФАКТОРОВ
ФОРМИРОВАНИЯ ПРИБЫЛИ ОТ ПРОДАЖ ОАО
«НОВОКУЗНЕЦКИЙ ХЛАДОКОМБИНАТ» ЗА 2012-2014 ГГ.**

Таблица Г.1 – Изменение различных видов прибыли за 2012-2014 гг.

Наименование показателя	2012г.	2013г.	2014г.	Темп роста, %		
	Тыс. руб.	Тыс. руб.	Тыс. руб.	13/ 12	14/ 13	14/ 12
1.Валовая прибыль	603249	536969	499822	89,01	93,08	82,8
2.Прибыль от продаж	103119	147928	138455	143,45	93,6	134,3
3.Прибыль до налогообложения	10048	11626	12885	115,7	110,8	128,2
4.Чистая прибыль	1540	3156	5811	204,9	184,1	377,3

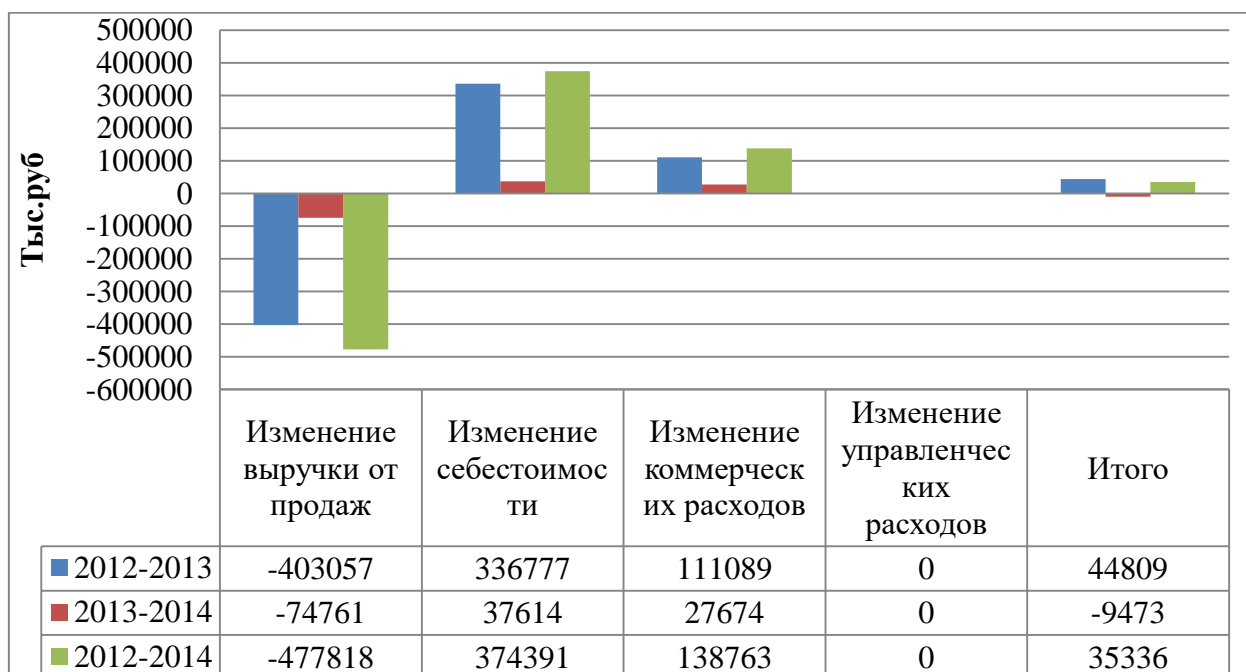


Рисунок Г.1 – Влияние факторов на изменение прибыли от продаж за 2012-2014 гг.

**ПРИЛОЖЕНИЕ Д
(обязательное)**

**ДИНАМИКА ПОКАЗАТЕЛЕЙ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ И
ФАКТОРОВ ФОРМИРОВАНИЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ОАО
«НОВОКУЗНЕЦКИЙ ХЛАДОКОМБИНАТ» ЗА 2012-2014 ГГ.**

Таблица Д.1 – Динамика показателей рентабельности за 2012-2014 гг.

Показатели	2012г.	2013г.	2014г.	Темп роста, %		
				13/ 12	14/ 13	14/ 12
1. Рентабельность активов (имущества), %	0,11	0,21	0,42	190,9	200	381,8
2. Рентабельность текущих активов, %	0,13	0,25	0,5	192,3	200	384,6
3. Рентабельность собственного капитала, %	0,3	0,7	1,2	233,3	171,4	400
4. Рентабельность основной деятельности, %	6,3	11,3	10,9	179,4	96,5	173,01
5. Рентабельность реализуемой продукции, %	0,07	0,17	0,33	142	197,2	280
6. Рентабельность объёма продаж, %	4,6	8,05	7,8	174,6	97,1	169,6

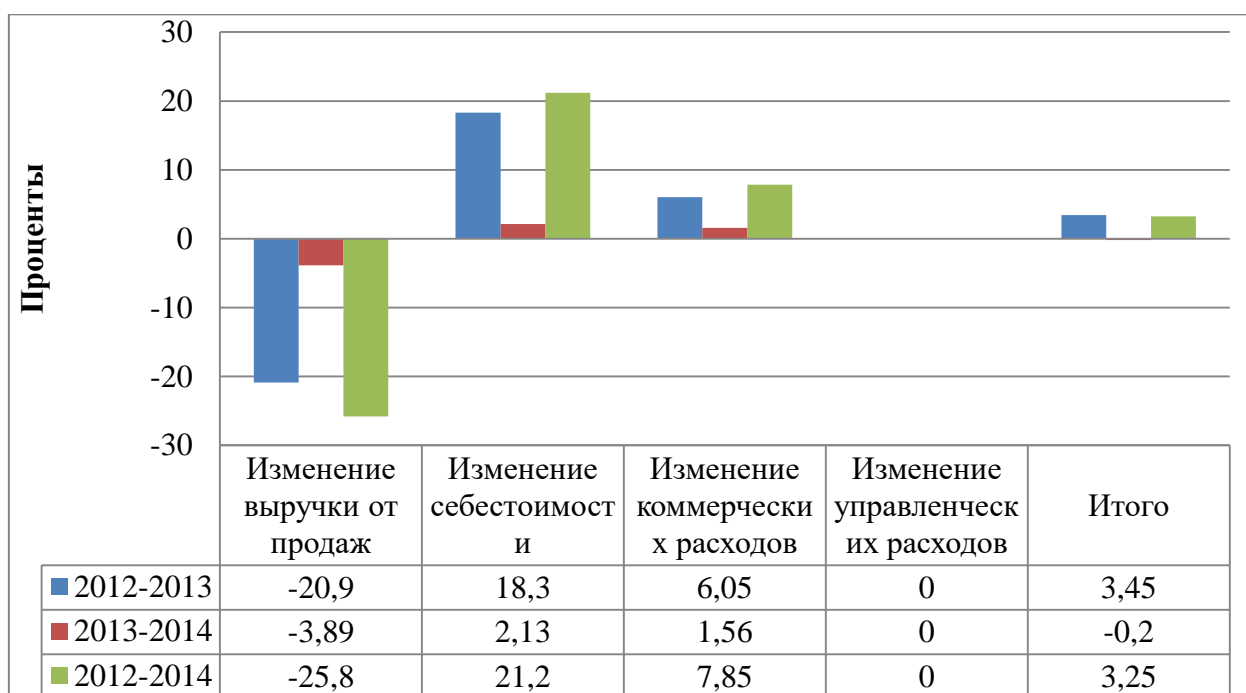


Рисунок Д.1 – Влияние факторов на изменение рентабельности за 2012-2014 гг.

ПРИЛОЖЕНИЕ Е
(обязательное)

**Проведение
рекламной
кампании**

С целью сохранения доли завоеванного рынка и привлечения в будущем новых партнеров предлагается провести рекламную кампанию

Опыт других организаций показывает, что проведение активной рекламной кампании, позволяет увеличить выручку от продаж в среднем на 3-4 %

**Разработка и
внедрение
нового вида
мороженого**

С целью сохранения доли завоеванного рынка и привлечения новых покупателей предлагается внедрить в производство новый вид мороженого "Премиум класса"

Данный вид мороженого будет популярен среди людей ведущих здоровый образ жизни и выбирающие натуральные продукты для себя и своих детей.

**Оптимизация
затрат на
топливо**

На ОАО "Новокузнецкий хладокомбинат" в период с 2012-2014 гг. растут затраты на топливо (бензин).

Предлагается оборудовать весь автопарк компании системой "глонасс". Это будет способствовать:

- 1)Контролю несанкционированного слива топлива
- 2)Оптимизации маршрутов автомобилей

Рисунок Е.1. – Мероприятия по улучшению финансовых результатов
ОАО «Новокузнецкий хладокомбинат»

						Лист
						94
Изм.	Лист	№ докум.	Подпись			