**Пути увеличения прибыли хлебопекарного и кондитерского производства ООО «АШАН»**

**2018**

**Содержание**

Ведение…………………………………………………………………………….3

1. Теоретико-методологические основы анализа прибыли предприятия…….6

1.1.Сущность и значение прибыли………………………………………………6

1.2. Методы анализа прибыли и их использование в управлении результатами финансовой деятельности предприятий……………………………………….13

1.3.Пути повышения прибыли предприятия в современных условиях……30

2. Финансово-экономический анализ ООО «Ашан»…………………………..40

2.1 Характеристика ООО «Ашан»…………………………………………...…40

2.2 Анализ производства и реализации продукции (работ, услуг)…………42

2.3 Анализ использования основных средств предприятия…………………..45

2.4 Анализ использования трудовых ресурсов…………………………….…49

2.5 Анализ себестоимости продукции (работ, услуг)……………………...….53

2.6 Анализ прибыли и рентабельности предприятия………………………..54

2.7 Анализ финансового состояния предприятия…………………………….58

3.Направления увеличения прибыли хлебопекарного и кондитерского производства ООО «АШАН»…………………………………………………..66

3.1.Мероприятия, направленные на увеличение прибыли хлебопекарного и кондитерского производства ООО «АШАН»………………………………….70

3.2 Расчет технико-экономических показателей мероприятия……………..70

Заключение…………………………………………………………………..….76

Список использованных источников………………………………………….78

Приложения

**Введение**

В последние годы, со времени перехода к рыночным отношениям, в деятельности предприятия финансовые результаты стали занимать одно из ведущих направлений при анализе деятельности предприятия.

В современной рыночной экономике России актуальность анализа финансовых результатов организации вызвана тем, что возрастающая конкурентная борьба замедляет рост объемов реализации, не дает возможности свободно устанавливать цены. Поэтому фирмам приходится непрерывно искать различные методы сохранения своих конкурентных позиций и способы увеличения объемов прибыли. Для этого необходимо знать, какие виды деятельности, направления работы, реализуемые продукты наиболее эффективны и прибыльны. В условиях рыночной экономики эффективность осуществляемой предприятием деятельности определяется ее результативностью, поэтому возрастает и необходимость в анализе финансовых результатов предприятия. [18, с.231].

[**Вернуться в каталог дипломов по менеджменту**](http://учебники.информ2000.рф/management3/management3.shtml)

Актуальность выбранной темы выпускной квалификационной работы обусловлена тем, что анализ финансовых результатов позволит определить и выделить наиболее существенные проблемы в хозяйственной и финансовой деятельности организации, установить причины их возникновения и разработать мероприятия по повышению финансовых результатов.

Объектом исследования является ООО «АШАН», а предметом исследования выступают методические подходы анализа финансовых результатов деятельности предприятия.

Целью исследования выпускной квалификационной работы является выработка основных направлений повышения прибыли ООО «АШАН» на основе исследования теоретических аспектов анализа финансовых результатов и итогов анализа финансовых результатов предприятия.

В соответствии с целью в выпускной квалификационной работе поставлены и решаются следующие задачи:

- рассмотреть теоретические аспекты анализа финансовых результатов деятельности предприятия;

- изучить методические подходы к анализу финансовых результатов деятельности предприятий;

- дать общую характеристику деятельности предприятия;

- провести финансовый анализ и анализ финансовых результатов предприятия;

- определить резервы и направления повышения прибыли;

- оценить эффективность выбранного направления.

Структура выпускной квалификационной работы представлена введением, тремя главами, заключением, списком использованной литературы и приложениями.

В процессе написания работы использовались следующие методические приемы: методика вертикального и горизонтального анализа, метод сравнения и группировки, методы факторного анализа, экспертный метод, графический метод отображения информации, составление аналитических таблиц, методика финансового планирования.

Теоретико-методической основой исследования явились учебные пособия российских ученых (Баканов М.И., Донцова Л.В., Ковалев В.В., Лукасевич И.Я., Любушин Н П., Никифорова Н.А., Савицкая Г.В., Шеремет А.Д. и др.) по финансам организации, бухгалтерскому учету, анализу хозяйственной деятельности, финансово-экономическому анализу.

Научная новизна исследования состоит в том, что на основании результатов проведенного анализа показателей финансовой деятельности общества разработана модель оптимизации финансовых результатов.

В качестве информационной базы исследования использованы нормативные правовые акты федерального и регионального уровня, материалы Министерства финансов Российской Федерации, аналитические материалы научно-исследовательских институтов, научно-практических конференций и семинаров по изучаемой проблеме, а также материалы, опубликованные в специальной и периодической печати, годовая бухгалтерская отчетность ООО «АШАН» за 2014-2016 гг., данные сайта организации, интернет-ресурсы.

Практическая значимость работы заключается в возможности практического применения полученных результатов исследования в процессе решения вопросов финансового состояния предприятия и принятия управленческих решений, направленных на повышение финансовой устойчивости предприятия

**1. Теоретико-методологические основы анализа прибыли предприятия**

**1.1.Сущность и значение прибыли**

Владелец любой компании хочет, чтобы его фирма процветала и была успешной. Для этого необходимо осуществлять профессиональное управление предприятием и персоналом, постоянно анализировать, контролировать, планировать, а также предлагать дальнейшие пути развития и эффективно их реализовывать.

Для успешного функционирования каждое предприятие должно стремиться к повышению эффективности своей деятельности, основываясь на рациональном использовании своего ресурсного потенциала, росте производительности труда, улучшении качества и увеличению конкурентоспособности выпускаемой продукции, повышении финансовой устойчивости и независимости предприятия в целом [17, с.86].

На сегодняшний день, в условиях развития рыночных отношений, получение прибыли является главной целью предприятия. Основная часть прибыли организации формируется за счет реализации ее продукции. Прибыль – это разница между себестоимостью продукции и полученными средствами от реализации этой продукции [8, с.356].

Рост прибыли является финансовой основой для существования и работы организации, удовлетворения финансовых потребностей собственников и работников, повышение рентабельности собственных и заемных средств. Финансовый результат – это показатель хозяйственной деятельности предприятия, который выражается в денежной форме. Финансовым результатом деятельности предприятия может являться как прибыль, так и убытки.

Прибыль – это разность между доходом, который получила организация и понесенным ее расходом. Таким образом, под прибылью нужно понимать конечный финансовый результат эффективной деятельности предприятия.

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

В таблице 1.1 представим трактовку понятия «финансовые результаты» различными учеными и специалистами.

Таблица 1.1 - Трактовка понятия «финансовые результаты» различными учеными и специалистами

|  |  |
| --- | --- |
| Ученый | Трактовка |
| Ковалев В.В. [17, с.84] | под финансовым результатом понимается разница между доходами и затратами организации. Но данное определение недостаточно точно характеризует сущность финансового результата |
| Толкачева Н. А. [21, с.23] | 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 |
| Ефимова О.В. [14, с.35] | 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» |
| Савицкая Г.В. [33, с.60] | финансовые результаты деятельности предприятия характеризуются суммой полученной прибыли и уровнем рентабельности: «прибыль – это часть чистого дохода, который непосредственно получают субъекты хозяйствования после реализации продукции» |
| Бочаров В.В. [7, с.14] | рассматривает порядок формирования финансовых результатов  предприятия (прибыли), систематизируя статьи, входящие в отчет о  финансовых результатах и показывая формирование прибыли от  валовой до нераспределенной (чистой) прибыли (непокрытого  убытка) отчетного периода |

В российской бухгалтерской отчетности, начиная с 2018 года, появился показатель совокупный финансовый результат периода, представляющий собой чистую прибыль (убыток) организации, скорректированную на результаты от переоценки внеоборотных активов и прочих операции, не включаемые в чистую прибыль (убыток) отчетного периода.

Проводя анализ финансовых результатов деятельности организации, определяются сильные и слабые стороны, планируется и прогнозируется дальнейшая деятельность предприятия, осуществляется контроль движения финансовых средств.

Процесс формирования, распределения и использования прибыли на предприятии осуществляется в соответствии с законодательством РФ, представленной обширной нормативно-правовой базой. Основными нормативно-правовыми документами, определяющими порядок учета формирования прибыли коммерческих предприятий в РФ, являются:

- Гражданский кодекс РФ [1],

- Налоговый кодекс РФ [2];

- Федеральный закон от 06.12.2018 № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете»;

- Положение по бухгалтерскому учету «Доходы организации» ПБУ 9/99 [3];

- Положение по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ 10/99 [4];

- Положение по бухгалтерскому учету «Учет расчетов по налогу на прибыль организаций» ПБУ 18/02;

Прибыль, определяемая на основании данных бухгалтерского учета, представляет собой разницу между доходами от различных видов деятельности и расходами.

Положительный финансовый результат деятельности важен для любой организации, так же, как и для страны в целом. От полученной прибыли отчисляются налоги, что имеет важнейшее значение для формирования государственного бюджета.

Под расходами организаций понимаются уменьшение экономической выгоды в результате выбытия активов и возникновение других обязательств, которые приводят к уменьшению капитала, кроме его уменьшения по решению собственников [16, с.15].

Финансовый результат деятельности предприятия формируется из двух его составляющих, основным из которых является доход полученный от реализации продукции. Второй составляющей являются доходы и расходы, не связанные с реализацией продукции.

Для определения финансового результата организации, необходимо сравнить выручку с затратами, если выручка больше затрат, то финансовый результат говорит о получении прибыли. Если выручка равна затратам, то прибыль отсутствует. Если затраты предприятия больше прибыли, то организация имеет убытки, что может привести к дальнейшему банкротству.

Убытки свидетельствуют об ошибках или просчетах в использовании финансовых средств организации. Прибыль, наоборот, показывает положительные финансовые результаты предприятия.

Величина прибыли формируется на основе трех факторов – себестоимость продукции, объем реализации продукции и уровень цен на эту продукцию. Главной из всех является себестоимость, так как снижение себестоимости заметно сказывается на росте прибыли.[17, с.81].

Факторами, которые влияют на финансовый результат деятельности организации, являются:

– изменения курса рубля;

– рост цен на сырье;

– увеличение темпа инфляции;

– уровень развития государства;

– природные факторы;

– социально-экономические условия;

– качество продукции;

– профессиональная подготовка менеджеров и руководства;

– объем реализованной продукции.

При анализе финансовой деятельности предприятия, необходимо учитывать вышеизложенные факторы. С целью увеличения прибыли проводится ряд мероприятий, таких как увеличение объемов производства продукции, повышение качества и соответственно увеличение цен при реализации продукции, снижение себестоимости, изучение рынка сбыта.

Экономический успех финансово-хозяйственной деятельности организации выражается в прибыли [13, с.33].

На рисунке 1.1 представим факторы, которые влияют на прибыль [18, с.231].

Факторы, которые перечисляются на рисунке, оказывают влияние на прибыль не прямо, а через объем реализуемой продукции и себестоимость.

В процессе деятельности предприятия, перечисленные факторы находятся в тесной взаимосвязи и взаимозависимости.

Факторы, которые влияют на прибыль

Внутренние – факторы, не зависящие от деятельности предприятия (например, конкурентоспособность продукции; производительность труда)

Внешние факторы - эти факторы не зависят от деятельности предприятия, но могут оказывать значительное влияние на величину прибыли

внепроизводственные - связаны со снабженческо-сбытовой и природоохранительной деятельностью, социальными условиями труда и быта.

производственные - характеризуют наличие и использование средств и предметов труда, трудовых и финансовых ресурсов

Интенсивные факторы воздействуют на процесс получения прибыли через «качественные» изменения. повышение производительности

Экстенсивные факторы воздействуют на процесс

получения прибыли через количественные

изменения: объема средств и предметов труда

Рисунок 1.1. Факторы, которые влияют на прибыль

Для формирования финансовых результатов деятельности организации из суммы его валового дохода вычитается величина издержек обращения, реализованных товаров. К ним относятся: расходы на обслуживание оборудования, расходы на обслуживание помещения, расходы на заработную плату персонала, затраты на проценты по кредитам и так далее.

Основным источником информации, отображающим финансовые результаты деятельности организации, является бухгалтерская отчетность. Бухгалтерская отчетность – единая система данных о финансовом и имущественном состоянии предприятия, результатах ее хозяйственной деятельности, которая составляется на основе данных бухгалтерского учета по установленной форме на определенный отчетный период [24, с.126]. Финансовое состояние организации, формируется состоящими в ее распоряжении активами, структурой обязательств и капитала предприятия, и ее возможностью адаптироваться к изменяющимся условиям функционирования.

На рисунке 1.2 представим схему формирования прибыли предприятия.

Выручка от реализации

Себестоимость

Акцизы

НДС

Прибыль от прочей реализации

Прибыль от реализации

Прибыль до налогообложения

Налог на прибыль

Чистая прибыль

Нераспределенная прибыль

Рисунок 1.2. Схема формирования прибыли предприятия

По данным рисунка видно, что составляющими прибыли, которые используются для оценки финансово-хозяйственной деятельности предприятия являются прибыль от реализации, прибыль до налогообложения, чистая прибыль и нераспределенная прибыль [17, с.95].

Финансовые результаты деятельности компании определяются суммой полученной прибыли. Анализ и оценка финансовых результатов работы проводится путём сопоставления полученных доходов с расходами.

Доходы являются основным источником существования предприятия, которые формируют прибыль. Прибыль является основным финансовым показателем деятельности компании на рынке.

Прибыль от реализации - это прибыль, которую получает предприятие в процессе своей деятельности, находится как разность между продукцией, которая реализована, и понесенными расходами на данную реализацию.

Прибыль до налогообложения – это прибыль, которая включает в себя прибыль от реализации и прибыль от прочей реализации (например, от реализации основных средств, НМА, от сдачи какого – либо объекта в аренду).

Чистая прибыль – это прибыль, которая осталась в распоряжении предприятия, после уплаты всех налогов и платежей

Важным показателем финансового результата деятельности предприятия является показатель рентабельности [24, с.127].

Рентабельность – это один из самых существенных стоимостных показателей результативности деятельности предприятии, который характеризует уровень понесенных затрат предприятия в процессе производства и реализации продукции. Рентабельность находится в зависимости от производственной, сбытовой и коммерческой деятельности предприятия [14, с.39].

Показатели рентабельности более полно, чем прибыль, отражают окончательные результаты процесса деятельности предприятия.

Рентабельность - это относительный показатель результативности работы предприятия. Данный показатель можно найти как отношение прибыли к затратам предприятия. Следовательно, рентабельность комплексно характеризует эффективность процесса деятельности предприятия.

Используя рентабельность можно провести оценку эффективности управления предприятии, т.к. получение максимальной прибыли находится в зависимости от правильного принятого управленческого решения.

В практике экономического анализа наиболее часто применяют три группы показателей рентабельности, представленные в таблице 1.2.

Таблица 1.2 - Группы показателей рентабельности, применяемые на практике

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Показатель | Формула | Характеристика |
| рентабельность  продукции  (продаж) | Прибыль от реализации/  выручка | На изменение рентабельности продаж могут оказать влияние следующие факторы: изменение структуры проданной продукции; изменение себестоимости проданных изделий; изменение отпускных цен на продукцию. |
| рентабельность  предприятия | Прибыль/Активы | Если к анализу такого показателя подойти  традиционно, рассматривая в качестве  факторов его изменения элементы  расчетной формулы, то получится, что  любое увеличение имущества  предприятия, прирост его активов  приведет к снижению рентабельности. |
| рентабельность  капитала  (инвестиций) | Рск =/  Чистая прибыль  Собственный капитал | Чем выше уровень этого показателя и чем  стабильней тенденция его роста, тем более привлекательно для инвестирования анализируемое предприятие |

Таким образом, сделаем вывод, что прибыль, в частности полученный финансовый результат, - это важный показатель для оценки работы предприятия. После того, как проведен, анализ финансовых результатов предприятия, можно судить о его прибыльности, эффективности и рентабельности. Анализ финансовых результатов важен для внешних инвесторов, т.к. с помощью него они выявят все недостатки в работе предприятии, сделают выводы о вложении денежных средств [11, с.34].

**1.2. Методы анализа выручки и рентабельности и их использование в управлении результатами финансовой деятельности предприятий**

Анализ финансовых результатов заключается в оценке динамики показателей прибыли и рентабельности за рассматриваемый период, в исследовании источников и структуры прибыли, в выявлении резервов увеличения балансовой прибыли компании и чистой прибыли, в установлении возможности увеличения различных показателей рентабельности и уменьшении расходов.

Финансовый результат является главным критерием оценки ведения хозяйственной деятельности организации и выражается в форме прибыли и убытка. С помощью анализа финансового результата можно определить насколько прибыльным является дело. Поэтому изучение данных показателей наиболее существенно для исследования, так как рост значений финансовых результатов не только укрепляет позиции предприятия в производственной и финансовых сферах, но и стимулирует поток инвестиций [16, с.15].

Чтобы выводы по результатам анализа финансового положения обеспечивали правильное понимание внутренних связей, взаимозависимости и причин возникновения многообразных факторов аналитику необходимо глубоко знать общие методологические принципы анализа, важнейшим из которых являются взаимосвязь, взаимообусловленность всех явлений и процессов и их развитие взаимодействие количественных и качественных факторов, единство целого и части, единство учитываемых единичных явлений и процесса в целом единство таких противоположностей, как динамичность изучаемых явлений и состояние их на отдельные моменты (даты) и др.

Анализ финансовых результатов организации – это исследование полученной ей прибыли или убытка как в абсолютной величине, так и коэффициентов относительно других финансовых показателей организации.

Финансовых результат является итогом деловой активности предприятия и показывает прибыльность проводимой политики, конкурентоспособность выпускаемой ею продукции и предоставляемых услуг. Важной задачей при этом является экономический анализ финансовых результатов организации. Он помогает найти пути улучшения финансовых показателей деятельности фирмы и по результатам расчетов принять экономически обоснованные решения, кроме того, анализ финансовых итогов дает возможность определить наиболее целесообразные способы использования ресурсов и сформировать структуру средств предприятия. Целью анализа финансовых результатов является определение того, насколько эффективно вкладывать средства в предприятие. Более высокое значение коэффициентов рентабельности по сравнению с конкурентами будет указывать на привлекательность такой альтернативы инвестирования [33, с.69].

Любое коммерческое предприятие желает получать максимальную прибыль, которая является его вознаграждением за осуществление предпринимательской деятельности и коммерческий риск. Растущая в организации прибыль - основа его дальнейшего экономического развития и укрепления финансовых отношений с партнерами. Также она создает условия для самофинансирования организации и расширения видов ее экономической деятельности.

Финансовый результат в форме прибыли говорит об успешной деятельности и эффективной работе компании. Отрицательный финансовый результат обычно возникает в результате чрезмерных затрат, а также при недостаточном доходе от реализации товаров и услуг, из-за снижения покупательского спроса и т.д.

Получение положительных финансовых результатов не только актуально для конкретного предприятия, но и важно для государственной финансовой системы в целом, так как непосредственно влияет на величину отчислений (налог на прибыль), формирующих государственный бюджет.

В процессе оценки финансовых результатов следует определить следующие:

- Каким является количество прибыли?

- Насколько успешно компания генерировала прибыль в течении предыдущих периодов?

- Способно ли предприятие продолжать создавать достойный финансовый результат в будущем?

Качество прибыли определяется с помощью отчета о финансовых результатах, информации о качестве дебиторской задолженности, отчета о движении денежных средств. Если доля проблемной дебиторской задолженности является высокой, то это значит, что компания продавала часть продукции или услуг на невыгодных для себя условиях. Это указывает на высокую конкуренцию и низкую рыночную силу предприятия. Кроме этого, если в отчете о движении денежных средств сумма от продажи товаров и услуг является значительно ниже суммы выручки, то это подтверждает такой вывод.

Таким образом, компания продает товары и услуги без получения оплаты в момент поставки. Если из-за этого компания не получит денег за них, то можно говорить о низком качестве прибыли. Компания, следуя правилам бухгалтерского учета, отобразит полученную прибыль в отчете о финансовых результатах, но вполне возможно, что уже в будущем периоде финансовый результат будет отрицательным из-за списания значительных сумм безнадежной дебиторской задолженности.

Когда говорят о качестве прибыли, имеют ввиду:

- Насколько стабильной является прибыль.

- Высокая ли вероятность того, что в следующем периоде прибыль будет такой же или выше;

- Насколько адекватной является прибыль.

- Не используются ли методы бухгалтерского учета, которые завышают текущий показатель прибыли.

В процессе анализа следует также обратить внимание на факторы, которые формируют финансовые результаты:

- Конкурентоспособность продукции и услуг, которая выражается в способности поддерживать высокую цену на товар. Индикатором для этих целей может служить валовая маржа.

- Уровень производства и эффективность использования имеющихся ресурсов.

- Структура капитала, которая приводит к определенному финансовых расходов.

- Эффективность управления налоговыми обязательствами.

- Качество управления и навыки менеджмента.

Анализ финансовых результатов коммерческой организации начинается с изучения объема, состава, структуры и динамики прибыли (убытка) до налогообложения в разрезе основных источников ее формирования, которыми являются прибыль (убыток) от продажи и прибыль (убыток) от прочей деятельности, т.е. сальдо прочих доходов и расходов.

По итогам расчетов делается вывод о влияние на отклонения суммы прибыли (убытка) до налогообложения изменений величин источников ее формирования: прибыли (убытка) от продаж и прибыли (убытка) от прочей деятельности. Поскольку качество прибыли (убытка) до налогообложения определяется ее структурой, то целесообразно обратить внимание на изменение удельного веса прибыли от продаж в прибыли до налогообложения. Его снижение рассматривается как негативное явление, свидетельствующее об ухудшении качества прибыли до налогообложения, так как прибыль от продаж является финансовым результатом от текущей (основной) деятельности предприятия и считается его главным источником средств. Поэтому желательно следующее соотношение темпа роста прибыли от продаж (ТРпр) и темпа роста прибыли до налогообложения (ТРпдн):

(1)

Данное соотношение темпов роста отражает ситуацию, в которой удельный вес прибыли от продаж в прибыли до налогообложения как минимум не уменьшается и, следовательно, качество прибыли до налогообложения по меньшей мере не ухудшается [20, с.85].

Далее анализируются основные источники формирования прибыли (убытка) до налогообложения: прибыль (убыток) от продаж и прибыль (убыток) от прочей деятельности – в отдельности. Анализ прибыли (убытка) от продаж начинается с изучения ее объема, состава, структуры и динамики в разрезе основных элементов, определяющих ее формирование: выручки (нетто) от продаж, себестоимости продаж, управленческих и коммерческих расходов. При этом в ходе анализа структуры за 100% берется выручка (нетто) от продаж как наибольший положительный показатель. По итогам аналитических расчетов делается вывод о влиянии на отклонение прибыли (убытка) от продаж изменений величин каждого из элементов, определяющих ее формирование.

Далее проверяется выполнение условия оптимизации прибыли от продаж:

(2)

где ТРврн – темп роста выручки (нетто) от продаж;

ТРсп – темп роста полной себестоимости реализованной продукции (суммы себестоимости продаж, управленческих и коммерческих расходов).

Данное соотношение темпов роста ведет к снижению удельного веса полной себестоимости в выручке (нетто) от продажи, соответственно, к повышению эффективности текущей деятельности коммерческой организации. В случае невыполнения условия оптимизации прибыли от продаж выявляются причины его невыполнения. Анализ прибыли (убытка) от прочей деятельности ведется в разрезе формирующих ее доходов и расходов. В ходе анализа изучаются ее объем, состав, структура и динамика. При этом структуры доходов и расходов, связанных с прочей деятельностью, анализируются в отдельности.

По итогам аналитических расчетов делается вывод о влиянии изменения суммы связанных с прочей деятельностью доходов и расходов в целом и отдельных их элементов на отклонения величины прибыли (убытка) от прочей деятельности.

Анализ чистой прибыли (убытка) ведется в разрезе определяющих ее элементов, которыми являются прибыль (убыток) до налогообложения, отложенные налоговые активы, отложенные налоговые обязательства и текущий налог на прибыль. В ходе анализа изучаются ее объем, состав, структура и динамика [21, с.121]. По итогам делаются выводы о влиянии на отклонение общей суммы прибыли на изменение величины каждого ее вида, а также дается оценка изменениям состава и структуры финансовых результатов, произошедших в отчетном году.

Среди относительных показателей выделяемых при исследовании финансовых результатов, наиболее важным являются коэффициенты рентабельности, которые отражают доходность активов, обязательств и капитала. Здесь можно выделить такие показатели, как рентабельность активов, рентабельность продаж, собственного капитала, чистая рентабельность и др. Рост показателей рентабельности предприятия в перспективе свидетельствует об увеличении дохода, приходящегося на единицу расходов. По итогам же анализа показателей рентабельности можно судить о успешности деятельности предприятия, его финансовой устойчивости, о возможности вложения в него инвестиций, предоставлении кредитования, о перспективах развития организации и др [32, с.761].

Как уже говорилось, на следующем этапе проводится факторный анализ рентабельности для всестороннего анализа организации. Исследование проводится по аналогии с факторным анализом показателей прибыли методом цепных подстановок или абсолютных разниц. Завершающим этапом проведения оценки финансовых результатов является обобщение полученных данных, формирование выводов дается оценка текущей деятельности организации и формируются прогнозы ее развития на перспективу, а также выявляются возможные резервы повышения эффективности деятельности.

Анализ финансовых результатов организации осуществляется по двум направлениям:

- анализ на основании бухгалтерской отчетности;

- анализ на основании внутренней управленческой отчетности.

Первый вариант является единственно возможным для внешних пользователей отчетности, поэтому в данном направлении существует большое количество методик определения текущего финансового состояния предприятия. Многие предприятия также используют эти методики, прежде всего для того, чтобы понимать, как их видят контрагенты и потенциальные инвесторы.

Второе направление анализа - анализ закрытых для внешних пользователей данных. Это может быть анализ динамики производственной и сбытовой деятельности компании, ее расходов и доходов определенных направлений деятельности и т. д. В своих годовых отчетах, в разделе пояснений крупные предприятия могут частично раскрывать такую информацию [32, с.162].

Существует множество методик анализа финансовых результатов, где рассматриваются различные методические и теоретические вопросы анализа. Рассмотрим следующие основные методики.

I. Анализ финансовых результатов по А. Д. Шеремету

1) Для начала берется ряд показателей, которые характеризуют эффективность деятельности организации. При этом особое внимание уделяется таким показателям, как:

− прибыль (убыток) от продаж;

− прибыль (убыток) до налогообложения;

− валовая прибыль;

− чистая прибыль.

2) Проводится анализ на предварительном этапе по относительным и абсолютным показателям прибыли.

3) Углубленный анализ проводится путем изучения влияния на величину прибыли и рентабельности продаж различных факторов.

4) Анализируется, как влияет инфляция на финансовый результат.

5) Проводится изучение качества прибыли, составление характеристик факторов, которые воздействуют на формирование прибыли (дохода).

6) Анализируется рентабельность активов предприятия.

7) Осуществляется подробный маржинальный анализ прибыли за определенный промежуток времени.

II. Г. В. Савицкая [33, с.251] предлагает проводить анализ в следующей последовательности.

1) Оценка состава и динамики прибыли

При этом используются следующие показатели:

− прибыль от продаж;

− маржинальная прибыль;

− брутто-прибыль;

− чистая прибыль;

− капитализированная прибыль;

− потребляемая прибыль.

Причем, автор указывает на то, что в процессе расчета многое зависит от цели анализа. Важно, чтобы в анализе были учтены все составляющие прибыли. Г. В. Савицкая считает, что особое внимание следует уделить учету инфляционных факторов изменения суммы прибыли.

2) Оценка финансового результата от реализации товаров (услуг).

3) Анализ ценовой политики предприятия и факторная оценка уровня среднереализационных цен.

4) Анализ прочих расходов и доходов. В ходе анализа рассматриваются состав, динамика, выполнение плана и факторы, влияющие на изменение суммы дохода.

5) Определение следующих показателей рентабельности:

− рентабельность продукции;

− рентабельность продаж;

− рентабельность совокупного капитала.

После определения этих показателей необходимо сравнить их с плановыми значениями.

6) Оценка использования прибыли. На данном этапе производится учет уплаченных налогов, дивидендов, а также размер чистой и капитализированной прибыли.

III. Анализ финансовых результатов организации по Н. Н. Селезневой и А. Ф. Ионовой

1. Прибыль как показатель эффекта хозяйственной деятельности классифицируется по следующим признакам:

– порядку формирования;

– источникам формирования;

– видам деятельности;

– периодичности получения;

– характеру использования.

Особое внимание здесь уделяется необходимому уровню прибыльности компании. Если будет наблюдаться недостаток прибыли, то организация может стать банкротом, так как будет идти на спад динамика производительности, что повлечет за собой рискованность бизнеса [33, с.266].

2. Формируется показатель прибыли, рассчитывается валовая прибыль, которая покроет коммерческие и управленческие расходы.

3. Рассматривается влияние экономических факторов, определяющих величину прибыли. Эти факторы делятся на две группы:

- внутренние (эндогенные) – материально-технические, организационно-управленческие, социальные и экономические;

- внешние (экзогенные) – рыночно-конъюнктурные, хозяйственно-правовые и административные.

Помимо факторов, влияющих на определение прибыли, авторы также выделяют эффекты производственного и финансового рычагов.

4. Учитывается инфляция, а также то, какое влияние оказывает тот или иной темп инфляции на финансовый результат.

5. Проводится анализ «качества» прибыли. Под качеством прибыли понимают обобщенную характеристику структуры источников формирования прибыли предприятия.

6. Изучаются денежные потоки организации, ведется оценка финансовых результатов. Учет данных о движении денежных средств должен анализироваться постоянно. Если этого не будет происходить, то конечный результат будет неверен.

7. Анализ уровня и динамики финансовых результатов по данным отчетности.

8. Проводится факторный анализ общей бухгалтерской прибыли.

9. Выполняется факторный анализ прибыли от реализации продукции. Производится оценка воздействия этих факторов на то, как меняется прибыль от реализации продукции.

10. Необходимо провести анализ использования прибыли. Оценка проводится на основе формы № 2 «отчета о финансовых результатах».

11. Проводится факторный анализ чистой прибыли. В ходе проверки рассчитываются коэффициенты потребления прибыли, капитализации и темпа устойчивого роста собственного капитала.

12. Завершающим этапом являются анализ и оценка дивидендного дохода на одну акцию. Акционерное общество показывает информацию в двух величинах: базовой прибыли на акцию и прибыли на акцию.

Базовой прибылью является отношение чистой прибыли компании после выплаты дивидендов по привилегированным акциям к средневзвешенному количеству обыкновенных акций.

На основе показателей прибыли, зарубежные предприятия рассчитывают разнообразные индикаторы рентабельности [25, с.195]. Так, например, рентабельность продаж (ROS), отражающая получаемый компанией процент прибыли с каждого рубля реализации, вычисляется по формуле:

(3)

где Пп – прибыль от продаж;

В – выручка от продаж.

Приведенный показатель позволяет зарубежным предприятиям обоснованно подойти к принятию решений о выборе пути увеличения прибыли: снижение себестоимость или наращивание объема выпуска.

Отдачу от использования активов предприятия характеризует рентабельность активов, показывающая величину чистой прибыли, приходящуюся на единицу активов:

(4)

где Пч – чистая прибыль;

А – активы предприятия.

С помощью коэффициента ROA можно проанализировать способность организации генерировать прибыль без учета структуры его капитала Особое место в анализе финансовых результатов зарубежных предприятий занимает рентабельность собственного капитала (ROE), так как отражает отдачу главного вида используемых средств, – собственных. Показатель рассчитывается по следующей формуле:

(5)

где Пч – чистая прибыль;

Ск – собственный капитал.

Специфика показателя заключается в том, что он отражает эффективность использования собственных средств, то есть величину чистой прибыли, полученную с 1 руб., вложенного в собственные средства. Помимо этого, данный показатель сигнализирует о степени риска предприятия, состоящем в росте ROE. На основе рентабельности собственных средств можно также спрогнозировать темпы роста прибыли.

Не менее важным представляется рентабельность инвестиций (ROI), рассчитываемая с позиции различных заинтересованных сторон (собственников, инвесторов, предприятия):

(6)

где NI – чистая прибыль (доступная к распределению среди собственников);

E – проценты к уплате;

TL – совокупный объем источников финансирования (итог баланса-нетто по пассиву);

CL – краткосрочные обязательства.

Рентабельность инвестиций является основным критерием, который учитывается зарубежными компаниями при принятии решения о целесообразности вложения средств.

Анализ финансовых результатов в практике компаний проводится различными методами: горизонтальным, вертикальным, трендовым, сравнительным, факторным и др. Между тем, в последнее время наиболее широкое распространение в развитых странах получила методика маржинального факторного анализа прибыли и рентабельности, которая именуется также методикой анализа безубыточности и методикой содействия доходу. В ее основе лежит деление производственных и сбытовых затрат на переменные и постоянные, а также использование маржинального дохода (МД):

, (7)

где П – прибыль предприятия;

Н – постоянные затраты предприятия.

Получается, что при условии наличия сведений об объемах маржинального дохода и постоянных затрат, появляется возможность рассчитать величину прибыли предприятия:

(8)

Редко, но имеются случаи использования зарубежными компаниями при вычислении суммы прибыли не маржинального дохода, а выручки (В) и удельного веса в ней маржинального дохода (Ду):

(9)

Тогда, формула (8) принимает иной вид:

(10)

Формулу (9) зарубежные предприятия используют только в случае необходимости анализа прибыли от реализации нескольких видов продукции. Если же, предстоит проанализировать прибыль от продажи одной разновидности изделия, то применяется иная формула. Но для расчета понадобятся данные о количестве проданной продукции (К) и ставке маржинального дохода в цене за единицу продукции (Дс):

, (11)

, (12)

, (13)

где V – переменные затраты на единицу продукции;

К – количество реализованной продукции;

Ц – цена реализации единицы продукции;

V – переменные затраты предприятия.

При использовании формулы (13), появляется возможность определить изменение величины прибыли под влиянием количества реализованной продукции, цены реализации единицы продукции, а также уровня переменных и постоянных затрат.

В условиях многономенклатурного зарубежного производства методика маржинального анализа прибыли принимает несколько более сложный вид, так как помимо перечисленных факторов требуется учитывать влияние структуры реализованной продукции. Поэтому в расчетах используется модель, в которой средняя доля маржинального дохода в выручке (Ду) зависит от удельного веса каждой разновидности продукции в общей сумме выручки (УДi) и доли маржинального дохода в выручке по каждому изделию (частное от деления ставки маржинального дохода на цену):

, (14)

В конечном итоге, факторная модель прибыли от реализации продукции принимает следующий вид:

(15)

Повышенный интерес к маржинальному анализу объясняется тем, что он позволяет предприятиям с высокой степенью точности определить:

– воздействие небольшого числа наиболее важных факторов на изменение величины прибыли, на основании чего управлять процессом формирования и прогнозирования ее объема;

– критический уровень объема продаж (порог рентабельности), постоянных затрат, цены при заданной величине соответствующих факторов;

– необходимый объем реализации для получения заданной величины прибыли.

В отличие от методик анализа прибыли и рентабельности, которые применяются на отечественных предприятиях, маржинальный анализ позволяет более полно учесть взаимосвязи между показателями и точнее измерить влияние факторов [8, с.350].

Широко представлены в зарубежной практике финансовых расчетов факторные модели рентабельности собственного капитала, называемые факторные модели фирмы «Дюпон». Их назначение состоит в идентификации факторов, определяющих эффективность функционирования предприятия, оценке степени их влияния, а также складывающихся тенденций в их изменении и значимости.

Первоначально модель представляла собой влияние двух факторов на рентабельность активов (ROA) предприятия – рентабельности продаж и оборачиваемости активов:

, (16)

где Kоа – коэффициент оборачиваемости активов.

Как видим, посредством двухфакторной модели Дюпона появляется возможность оценить вклад системы продаж и уровня интенсивности использования активов в формирование рентабельности компании.

В дальнейшем модель Дюпона была применена к показателю рентабельности собственного капитала, а соответствующая формула приняла следующий вид:

(17)

где Кфр – коэффициент капитализации (финансовый рычаг).

Представленная формула отражает степень влияния на рентабельность собственного капитала трех факторов: рентабельности продаж, оборачиваемости активов и уровня предпринимательских рисков, выраженного в коэффициенте финансового рычага.

На сегодняшний день достаточно актуальным в зарубежной практике анализа финансовых результатов является применение показателя добавленной экономической стоимости (EVA). Дело в том, что современному предприятию не достаточно получать прибыль и отличаться высокими значениями традиционных показателей рентабельности, необходимо также обеспечивать определенный уровень рентабельности, который позволит создавать дополнительную стоимость.

Показатель EVA рассчитывается зарубежными компаниями не одним способом, среди них:

, (18)

, (19)

где NOPAT – чистая операционная прибыль после вычета налогов;

CoC– стоимость капитала компании;

WACC – средневзвешенная стоимость капитала;

NA – чистые активы компании.

Можно сказать, что индикатор EVA, аналогично показателям рентабельности характеризует прибыльность, однако исключает ряд недостатков, присущих традиционным показателям, а именно: искусственное занижение или завышение прибыли предприятия посредством бухгалтерских данных; отсутствие отражения временной стоимости денег; недостаточный уровень корреляции показателей рентабельности и стоимости акций, что может ввести в заблуждение инвесторов и собственников [33, с.290].

Более того, использование предприятиями показателя добавленной экономической стоимости вносит в их аналитическую деятельность больше объективности за счет следующих преимуществ: отражает тесную связь со стоимостью акции, устанавливаемой с помощью статистических методов; дает возможность использовать максимальный объем данных бухгалтерского учета; учитывает стоимость инвестированного капитала.

Зарубежные методы анализа финансовых результатов отличаются рядом показателей и порядком проведения оценки финансового состояния предприятия. Рассмотрим некоторые методики зарубежных авторов.

1. Двухфакторная модель – основывается на двух ключевых показателях:

− коэффициент текущей ликвидности;

− коэффициент финансовой зависимости.

Еще этот метод называется «модель Альтмана», является самым простым и показывает вероятность банкротства. Суть модели заключается в перемножении двух ключевых показателей на соответствующие константы.

Z = a + b\*(коэффициент текущей ликвидности) + y\*(удельный вес заемных средств в активах).

2. Модель Таффелера и Тишоу . На основе подхода Альтмана британские ученые построили четырехфакторную модель с отличающимся набором факторов:

(19)

где X1 – прибыль от реализации / краткосрочные обязательства;

X2 – оборотные активы / сумма обязательств;

X3 – краткосрочные обязательства / сумма активов;

X4 – выручка от реализации / сумма активов.

Преимущество заключается в простоте расчета и возможности применения при проведении внешнего диагностического анализа.

Рассмотрев все эти методики, можно сказать, что при выборе того или иного метода каждому предприятию необходимо учитывать особенности его функционирования, а также то, какие цели должны быть достигнуты в процессе анализа.

Таким образом, зарубежные предприятия в своей практике применяют различные подходы к определению экономической сущности финансовых результатов (прирост чистых активов, разница между доходами и расходами, прирост собственного капитала), а также к их анализу. Степень детализации последнего определяется наименованием рассчитываемых показателей (прибыли, рентабельности, добавленной экономической стоимости и др.) и методами его проведения. В частности, помимо индикаторов, отраженных в бухгалтерской и финансовой отчетности, принято вычислять показатели номинальной, реальной, минимальной, нормальной, целевой, максимальной, недополученной прибыли, потока наличности, валового и чистого самофинансирования. Среди методов анализа наиболее информативным является факторный маржинальный анализ прибыли и рентабельности – посредством построения модели Дюпона.

**1.3.Пути повышения прибыли предприятия в современных условиях**

В условиях рыночной экономики прибыль выступает как цель деятельности всех коммерческих организаций, положительный конечный финансовый результат. Финансовый результат может быть и отрицательным, т.е. предприятие может нести убытки. Получение прибыли жизненно необходимо предприятиям, так как прибыль служит источником финансовых ресурсов для их развития [16, С.271].

Прибыль, является важнейшим экономическим понятием в деятельности предприятия. От ее величины зависит успешность и эффективность работы организации, уровень выплат премий и бонусов рабочим и служащим. Конечный финансовый результат является одним из основных источников по замене, ремонту и модернизации основных фондов, так как зачастую амортизация не способна в полной мере покрыть потребности предприятия во введении нового оборудования.

Прибыль представляет собой форму дохода от предпринимательской деятельности, в результате вложения капитала с целью достижения определенного коммерческого успеха. Получение прибыли и ее наращивания является необходимым условием функционирования любой коммерческой структуры. Категория прибыли неразрывно связана с понятием капитала и представляет собой в усредненном виде цену функционирующего капитала.

С другой стороны рост прибыли хозяйственных субъектов создает необходимые условия для эффективного функционирования государственных структур, в рамках распределительных систем. Так налоговая ставка на прибыль устанавливается в размере 20 процентов. При этом: сумма налога, исчисленная по налоговой ставке в размере 2 процентов (3 процентов в 2017 - 2020 годах), зачисляется в федеральный бюджет; сумма налога, исчисленная по налоговой ставке в размере 18 процентов (17 процентов в 2017 - 2020 годах), зачисляется в бюджеты субъектов Российской Федерации.

Из вышесказанного следует, что региональные власти заинтересованы в росте налогооблагаемой прибыли предприятия, при этом стоит обратить внимание, что по данным Росстата степень износа основных фондов в России на конец 2022 года составляет 47,7%, а доля обновления составляет 3,9%. Можно сказать практически половина, средств производства имеет физический износ, при таких показателях просто невозможен выпуск принципиально нового, высокотехнологического продукта, так как это является одной из точек роста прибыли. Стратегия «снятия сливок» предполагает выход на рынок продукта с уникальными потребительскими характеристиками. Поэтому помимо действующей поддержки предпринимательства стоит выработать и дополнительный механизм более быстрого обновления основных фондов предприятий.

Прибылью признается: для российских организаций, не являющихся участниками консолидированной группы налогоплательщиков, - полученные доходы, уменьшенные на величину произведенных расходов [21, с.150].

Понятие прибыли связано с понятием финансового результата играющего следующие роли в осуществлении предпринимательской деятельности:

- Прибыль это главная цель деятельности предприятия

- Является базой экономического развития;

- Критерий эффективности конкретного мероприятия;

- Основной внутренний источник формирования финансовых ресурсов, обеспечивающих развитие предприятия;

- Прибыль это главный источник прироста рыночной стоимости предприятия;

- Важный источник удовлетворения социальных потребностей общества;

- Получение прибыли, является основным защитным механизмом от угрозы банкротства предприятия.

Задача по обеспечению благосостояния собственников получает конкретное выражение: максимизация рыночной стоимости предприятия и является гарантом роста ресурсного потенциала предприятия и гармонизации рыночной конъюнктуры. Финансовый директорат любой коммерческой организации на каждом этапе развития предприятия должен находить ответы на следующие вопросы:

- Покрывает ли бухгалтерская прибыль издержки, в т.ч. скрытые и связанные с использованием капитала;

- Если абсолютного размера, получаемой прибыли достаточно для распределения, то каким образом это распределение необходимо организовать при помощи мер дивидендной политики и с учетом дальнейших перспектив развития предприятия;

- Каким образом сформировать общую структуру капитала для повышения рентабельности собственного капитала;

- Какие предварительные меры антикризисного управления следует предпринять для гармонизации жизненного цикла предприятия.

В условиях функционирования организации перед ее руководством стоят задачи, направленные на эффективность реализации указанных стратегических целей:

- Обеспечение оптимального размера формируемой прибыли и ее рациональное сопряжение с ресурсным потенциалом и рыночной конъюнктурой;

- Обеспечение оптимальной пропорции между уровнем формируемой прибыли и допустимым уровнем риска;

- Обеспечение высокого качества формируемой прибыли. В процессе формирования прибыли должны быть в первую очередь резервы ее роста за счет операционной деятельности и реального инвестирования;

- Обеспечение выплаты необходимого уровня дохода на инвестируемый капитал. Этот уровень не должен быть ниже нормы доходности на рынке.

Величина прибыли формируется под воздействием трех основных факторов: себестоимости продукции, объема реализации и уровня действующих цен на реализуемую продукцию. Важнейшим из них является себестоимость. Количественно в структуре цены она занимает значительный удельный вес, поэтому снижение себестоимости очень, заметно сказывается на росте прибыли при прочих равных условиях [14, с.302]. На величину прибыли предприятия оказывают влияние факторы, обусловленные специфическими особенностями той отрасли, к которой оно относится. От того, действует ли предприятие в материало-, фондо- или трудоемкой отрасли, зависит уровень и структура издержек производства, пути их снижения и норма прибыли.

Все факторы роста прибыли можно свести к следующим основным группам:

- Увеличение объемов производства продукции, работ, услуг. Помимо явного эффекта от увеличения объемов продаж предприятие получает и дополнительный экономический эффект, за счет снижения доли условно-постоянных затрат в каждой произведенной единице продукции;

- Снижение себестоимости продукции. При снижении затрат на производство, которое не повлияет на качество продукции и изменение цены у предприятия увеличивается маржа с каждой проданной продукции, либо предприятие может снизить цену на товар с целью привлечения новых потребителей;

- Повышение качества выпускаемой продукции и как следствие увеличение цены;

- Совершенствование ассортимента и номенклатуры выпускаемого товара. Суть заключается в изменении структуры производства продукции, метод направлен на увеличение той категории продукции, которая приносит больше прибыли.

После проведения комплексного анализа прибыли и рентабельности, динамика показателей рентабельности продаж может увеличиваться, в то время как эффективность деятельности снижаться, поскольку собственный капитал имеет критические значения. В связи с этим, необходимым является сделать ряд предложений по улучшению финансовых результатов деятельности предприятия, которые возможно применить как в краткосрочном и среднесрочном, так и в долгосрочном периоде.

По мнению автора Феофиловой Т. Ю. «главным источником прироста собственного капитала фирмы является чистая прибыль». Кроме того, существуют следующие «разовые» варианты увеличения собственного капитала (чистых активов) организации»[1].

Один из таких вариантов - переоценка основных средств. Как считает автор Феофилова Т. Ю. «переоценка основных средств в сторону увеличения их стоимости невыгодна, так как это не увеличивает амортизационные отчисления, следовательно, величина налогооблагаемой прибыли и самого налога на прибыль остаются неизменными. Коммерческая организация может не чаще одного раза в год (на начало отчетного года) переоценивать группы однородных объектов основных средств по текущей (восстановительной) стоимости. При принятии решения о переоценке по таким основным средствам следует учитывать, что в последующем они переоцениваются регулярно. Переоценка производится на первое число отчетного года и её результаты появятся в балансе только в отчетном году (а не на конец предыдущего года). Кроме того, нужно учесть, что увеличение остаточной стоимости основных средств ведет к увеличению налога на имущество организаций, но не включается в базу по налогу на прибыль» [34, с.10].

Взнос учредителей в имущество общества (без изменения уставного капитала). Этот вариант не предполагает возвратности вложенных средств (как, например, займ). Согласно пп. 3.4 п. 1 ст. 251 Налогового кодекса РФ [2] средства, внесенные участником для увеличения чистых активов, не облагаются налогом на прибыль. В качестве взноса лучше использовать деньги, а не имущество, чтобы у передающей стороны (если это организация, а не физическое лицо) не возникла база по НДС с безвозмездной передачи имущества.

Следует отметить, что важным направлением в деятельности предприятия является нахождение путей для роста прибыли от продаж, поскольку размер и динамика прибыли от продаж является важнейшим показателем, определяющий финансовое состояние предприятия: от нее зависит уровень рентабельности продаж и активов, оборачиваемость активов, движение денежных средств, инвестиционная привлекательность предприятия.

Необходимым условием получения прибыли является определенная степень развития производства, обеспечивающая превышение выручки от реализации продукции над затратами (издержками) по ее производству и сбыту.

Таким образом, для увеличения прибыли от продаж необходимо увеличивать выручку от продаж:

– во-первых, использовать маржинальный подход в управлении выручкой и прибылью предприятия;

– во-вторых, повышать эффективность сбытовой деятельности;

– в-третьих, разработать эффективную политику управления расчетами.

В российской практике маржинальный подход используют в настоящее время крайне редко. Однако, учитывая преимущества этой модели, необходимо в практике предприятия использовать модель системной зависимости «цена –объем – прибыль», так как повышается наглядность и доступность результатов для специалистов при принятии управленческих решений.

По мнению автора Ювченко Ю. Ю. «в модель системной зависимости «цена –объем – прибыль» требуются два показателя: изменение цены и норма маржинальной прибыли. Используя концепцию маржинальной прибыли и показатель нормы маржинальной прибыли, можно определить, насколько уменьшится или увеличится выручка (объём продаж) при росте цен или их снижении и неизменности постоянных затрат. Достоинством данной зависимости является снижение трудоемкости расчетов и очевидность результатов»[38, с.298].

Одной из главных целей предприятия является максимизация маржинальной прибыли, поскольку именно она является источником покрытия постоянных затрат и формирования прибыли.

Важнейшим направлением роста прибыли, также является повышение эффективности сбытовой деятельности предприятия. Меры, которые следует предпринять на предприятии в этом направлении связаны прежде всего с тем, что на рентабельность собственного капитала существенное влияние оказывает снижение оборачиваемости активов, что в целом свидетельствует о снижении интенсивности использования активов. Наличие такой ситуации в деятельности предприятия свидетельствует о снижении эффективности политики управления расчетами.

В связи с этим, в рамках данного направления предприятию рекомендуется внедрить в практику своей деятельности систему бюджетирования.

При этом можно рекомендовать при расчетах с дебиторами для устранения ситуаций просрочки платежей использовать не только денежные формы расчетов, но и неденежные, такие как векселя, товарообменные операции, учет взаимных обязательств, уступка права требования, перевод долга, отступное и новация обязательств.

Кроме того, на предприятии может наблюдается убыток от прочей деятельности. В связи с этим необходимо увеличивать прочие доходы и уменьшать прочие расходы.

Увеличить прочие доходы предприятия можно путем размещения свободных денежных средств на депозитных счетах в банках. Тем самым не будет происходить загромождение расчетного счета и в то же время предприятие сможет получать проценты по вложенным денежным средствам, что благоприятно отразится на прибыли предприятия.

Руководство предприятия должно четко представлять, за счет каких источников будет осуществляться текущая деятельность и в какие сферы деятельности необходимо вкладываться капитал, что является отправным моментом и конечным результатом деятельности предприятия.

Помимо увеличения выручки от продаж, важным направлением в деятельности любого предприятия является нахождение направлений увеличения прибыли путем снижения себестоимости производимой продукции.

Решающим условием снижения затрат служит непрерывный технический прогресс. Внедрение новой техники, комплексная механизация и автоматизация производственных процессов, совершенствование технологии, внедрение прогрессивных видов материалов позволяют значительно снизить себестоимость продукции.

Серьезным резервом снижения затрат на производство и реализацию продукции является расширение специализации и кооперирования.

Снижение себестоимости продукции также обеспечивается, за счет повышения производительности труда. С ростом производительности труда сокращаются затраты труда в расчете на единицу продукции, а следовательно, уменьшается и удельный вес заработной платы в структуре себестоимости.

Поскольку в состав бухгалтерской прибыли помимо балансовой прибыли входит сумма процентов, уплачиваемых предприятием по кредиту, то важным является нахождение путей по оптимизации процентной политики.

В целях оптимизации процентов по кредиту руководству предприятия следует более тщательно подходить к некоторым пунктам кредитных договоров. В большинстве договоров кредита / займа предусматривается условие об увеличении процентной ставки за пользование займом при просрочке возврата. Предприятию это не выгодно, так как, при значительных колебаниях процентных ставок на рынке, может быть увеличен процент по действующем кредиту. При заключении новых договоров предприятие должно заранее подстраховаться на случай просрочки возврата, чтобы не переплатить налог на прибыль. Для этого достаточно внести в кредитный договор нужную формулировку.

Кроме того, в целях оптимизации процентов по кредитам, предприятию следует наладить постоянные взаимоотношения с одним-двумя коммерческими банками (а не брать кредиты у разных банков), которые приветствуют постоянные кредитные отношения с юридическими лицами и в качестве поддержания партнерства постоянно вводят специальные системы дополнительных привилегий для постоянных клиентов банка.

В завершение можно сказать, что важным условием получения прибыли является наличие ответов на следующие вопросы: что производить, как производить, для кого производить. Неправильное определение целей либо неверная стратегия могут привести к получению убытков вместо заветной прибыли, что, несомненно, приведет к финансовому кризису на предприятии.

**2. Финансово-экономический анализ ООО «Ашан»**

**2.1 Характеристика ООО «Ашан»**

Общество с ограниченной ответственностью «АШАН» создано в соответствии с ГК РФ, ФЗ РФ «Об обществах с ограниченной ответственностью». Общество считается созданным как юридическое лицо с момента его государственной регистрации в порядке, установленным законодательством РФ. Общество создается без ограничения срока. Форма собственности общества - долевая.

Супермаркет АШАН - это современный торговый дом почти с полувековой историей. Супермаркет делает все возможное, чтобы ежедневно радовать 20 тысяч посетителей широким выбором хороших товаров. Как всегда качество товаров в супермаркете — отменное, цены - умеренные, обслуживание — безукоризненное.

Гипермаркет «Ашан» отдает приоритет стратегии «цена-качество». Хотелось бы отметить, что гипермаркет рассчитан на средний класс потребителей - людей, стремящихся к новой культуре потребления, быстроте и качеству обслуживания, а также свободе выбора товаров и услуг.

Гипермаркет АШАН Сити Щелково расположен по адресу: г. Москва, Щелковское шоссе, д. 100/100, ТЦ Щёлково

По организационно-правовой форме магазин является обществом с ограниченной ответственностью. Вид деятельности - розничная торговля, производство.

Предприятие действует на основании устава. Устав зарегистрирован отделом государственной регистрации субъектов предпринимательской деятельности и лицензирования комитета по управлению муниципальным имуществом. В состав акционеров входят: дирекция, сотрудники магазина. Предприятию выдан патент на право торговли. В патенте указываются правила, которые должно соблюдать торговое предприятие. Так же предприятие ООО «Ашан» Щелково действует на основании лицензии.

Общая площадь магазина составляет 10000 квадратных метров, по штабному расписанию работают около 500 сотрудников. Магазин является универсальным, так как ассортимент построен на базе широкой номенклатуры товарных групп. В магазине товары всегда свежие и качественные.

Ассортимент хлебобулочных изделий в магазине всегда велик и разнообразен. Это связано с тем, что производство данного продукта не очень дорогое. И в том же время он пользуется большим спросом среди населения. Ведь практически ни одна российская семья не садится за стол без ломтика хлеба или булочки.

Данный магазин реализует 45 наименований хлебобулочных изделий.

В магазине всегда есть в наличии разнообразные виды хлеба:

- из ржаной муки: хлеб «Димитровский», хлеб « Азерны»;

- из ржано-пшеничной муки: хлеб «8 Злаков», хлеб «Бородинский», хлеб «Крестьянский», хлеб «Домашний», хлеб «Радушный», хлеб «Классический», хлеб «Подсолнух», хлеб «Луковый»;

- из пшеничной муки: хлеб «Исток», хлеб для тостов с отрубями; хлеб Круглый «Подовой», «Пшеничный формовой»;

- булочные изделия: булка «Рождественская», сдоба «Горожанка», булочка «Новомоссковская», сдоба «Росинка», сдоба «К Чаю», батон «Европейский», «Нарезной», «Ванильный», «Горчичный») и т.д.

Всего в магазине представлено 30 видов хлеба и 15 видов булочных изделий.

Есть в наличии и диетические хлебные изделия, предназначенные для лиц с определенными заболеваниями, при которых употребление обычного хлеба противопоказано. В эту группу включены также изделия, используемые для профилактики и лечения некоторых болезней:

- батончик «Диабетический» рекомендован для лечения и профилактического питания больных сахарным диабетом;

- хлебец «Отрубной» предназначен для профилактического и диабетического лечения;

- хлеб «Морской прибой» предназначен для диетического питания;

Продукция массового потребления – хлеб «Радушный», батон «Европейский» из муки пшеничной высшего сорта, хлеб пшеничный «Исток» с муки первого сорта – вырабатывается и поставляется в магазин, как в обычном виде, так и нарезанном и упакованном (хлебобулочные изделия, находящиеся в специальной упаковке, дольше остаются свежими и не загрязняются).

Магазин пополняется новыми сортами хлебобулочных изделий: хлеб «Чигиринский» и хлеб «Шанс».

**2.2 Анализ производства и реализации продукции (работ, услуг)**

Основные задачи анализа раздела:

1) оценка степени выполнения плана и динамики производства и реализации продукции;

2) определение влияния факторов на изменение величины этих показателей.

Объектами данного анализа являются:

1) объем производства и реализации продукции в целом и по ассортименту;

2) структура производства и реализации продукции.

Натуральные показатели объемов производства и реализации продукции используются при их анализе по отдельным видам и группам однородной продукции.

Обобщающие показатели объема производства и реализации продукции получают с помощью стоимостной оценки, для чего используют сопоставимые или текущие цены.

Содержание анализа производства и реализации продукции:

1) анализ динамики объемов и реализации продукции (работ, услуг);

2) анализ состава и структуры продукции (работ, услуг).

В цехе хлебобулочной продукции осуществляется выработка хлебобулочных изделий и французской выпечки (пончиков).

Основными видами производимой в цехе кондитерской продукции являются торты и пирожные.

В таблице 2.1 представлена динамика объемов производства и реализации продукции (работ, услуг) магазина за 2014-2016 гг.

Таблица 2.1 – Динамика объемов производства и реализации продукции (работ, услуг)

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование показателя | Значение показателей по годам | | | Горизонтальный анализ | | Трендовый анализ | |
| изменения, в % | | изменения, в % | |
| 2014 г. | 2015 г. | 2016 г. | 15/14 | 16/15 | 15/14 | 16/14 |
| 1 Натуральные показатели (тн): |  |  |  |  |  |  |  |
| Хлебные изделия | 243 | 285 | 320 | 17,28 | 12,28 | 17,28 | 31,69 |
| Булочные изделия и французская выпечка | 26 | 35 | 38 | 34,62 | 8,57 | 34,62 | 46,15 |
| Кондитерские изделия | 120 | 136 | 142 | 13,33 | 4,41 | 13,33 | 18,33 |
| 2 Стоимостные показатели  (тыс. руб.): |  |  |  |  |  |  |  |
| Товарная продукция  ООО «АШАН» | 337021564 | 348198163 | 336807611 | 3,32 | -3,27 | 3,32 | -0,06 |
| Реализованная продукция  ООО «АШАН» | 313628803 | 344198163 | 333095519 | 9,75 | -3,23 | 9,75 | 6,21 |
| Товарная продукция (хлебобулочное и кондитерское производство) | 36038 | 37537 | 33587 | 4,16 | -10,52 | 4,16 | -6,80 |
| Реализованная продукция (хлебобулочное и кондитерское производство) | 35761 | 36443 | 33098 | 1,91 | -9,18 | 1,91 | -7,45 |

Как видно из таблицы 2.1. объем продукции в натуральном измерении увеличился в 2016 г. по сравнению с 2014 г. увеличился: хлеба с 243 т. до 320 т., булочных изделий – с 26 т. до 38 т., кондитерских изделий – со 120 т. до 142 т.

Объемы товарной и реализованной продукции также имеют тенденцию к росту за период 2014-2016 гг.: товарная продукция по хлебобулочномк производству снизилась с 36038 тыс.руб. до 33587 тыс.руб.. реализованная – с 35761 тыс.руб. до 33098 тыс.руб.

Темпы роста производства ниже темпов реализации продукции, что свидетельствует о том, на складах предприятия не происходит накопление остатков нереализованной и неоплаченной покупателями продукции.

В таблице 2.2 представлена динамика состава и структуры продукции (работ, услуг) магазина за 2014-2016 гг.

Таблица 2.2 – Динамика состава и структуры продукции (работ, услуг)

| Наименование продукции | Вертикальный анализ | | | | | |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 2014 г. | | 2015 г. | | 2016 г. | |
| тыс. руб. | уд. вес, % | тыс. руб. | уд. вес, % | тыс. руб. | уд. вес, % |
| Хлебные изделия | 13368 | 37,38 | 17002 | 46,65 | 16184 | 48,90 |
| Булочные изделия и французская выпечка | 12719 | 35,57 | 12629 | 34,65 | 10889 | 32,90 |
| Кондитерские изделия | 9674 | 27,05 | 6812 | 18,70 | 6025 | 18,20 |
| Итого | 35761 | 100,00 | 36443 | 100,00 | 33098 | 100,00 |

Анализируя таблицу 2.2. отметим, что хлебные изделия занимают от 37,38% в 2014 г. до 48,9% в 2016 г. в структуре хлебобулочных и кондитерских изделий. Булочные изделия и французская выпечка немного сдали свои позиции с 35,57% в 2014 г. до 32,9% в 2016 г. Кондитерские изделия за период 2014-2016 гг. также снизились в структуре производимой продукции с 27,058% в 2014 г. до 18,2% в 2016 г.

**2.3 Анализ использования основных средств предприятия**

Задачами данного раздела анализа являются:

1) определение обеспеченности предприятия основными средствами и эффективности их использования;

2) изучение степени использования производственной мощности предприятия и оборудования.

Содержание анализа использования основных производственных фондов:

- анализ динамики, состава и структуры ОПФ;

- анализ движения ОПФ;

- анализ эффективности использования ОПФ.

В таблице 2.3 и 2.4 представлена динамика состава и возрастная структура основных производственных фондов магазина за 2014-2016 гг.

Таблица 2.3 – Динамика состава ОПФ

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Перечень состава ОПФ | Стоимостная оценка,  тыс. руб. | | | Горизонтальный анализ | | Трендовый анализ | |
| изменения, в % | | изменения, в % | |
| 2014 г. | 2015 г. | 2016 г. | 15/14 | 16/15 | 15/14 | 16/14 |
| 1 Здания | 2025 | 2025 | 3647 | 0,00 | 80,10 | 0,00 | 80,10 |
| 2 Сооружения | 2810 | 2810 | 2819 | 0,00 | 0,32 | 0,00 | 0,32 |
| 3 Передаточные устройства | 0 | 0 | 0 | - | - | - | - |
| 4 Транспортные средства | 767 | 767 | 300 | 0,00 | 58,01 | 0,00 | 58,01 |
| 5 Машины и оборудование | 2720 | 2720 | 4298 | 0,00 | -60,89 | 0,00 | -60,89 |
| 6 Производственный и хозяйственный инвентарь | 262 | 262 | 517 | 0,00 | 97,33 | 0,00 | 97,33 |
| 7 Земельные участки | 0 | 0 | 0 | - | - | - | - |
| 8 Другие виды основных средств | 3396 | 3396 | 4208 | 0,00 | 23,91 | 0,00 | 23,91 |
| Итого | 11980 | 11980 | 15789 | 0,00 | 31,79 | 0,00 | 31,79 |

Общая стоимость основных фондов на протяжении 2014-2015 гг. не изменилась. За период 2015-2016гг. стоимость ОПФ увеличилась на 9 тыс.руб. наибольшее увеличение произошло по группе «машины и оборудование».

Динамика структуры ОПФ представлена в таблице 2.4

Таблица 2.4 – Динамика структуры ОПФ

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Перечень состава ОПФ | Вертикальный анализ | | | | | |
| 2014 г. | | 2015 г. | | 2016 г. | |
| тыс.  руб. | уд. вес, % | тыс.  руб. | уд. вес, % | тыс.  руб. | уд. вес, % |
| 1 Здания | 2025 | 16,90 | 2025 | 16,90 | 3647 | 23,10 |
| 2 Сооружения | 2810 | 23,46 | 2810 | 23,46 | 2819 | 17,85 |
| 3 Передаточные устройства | 0 | 0,00 | 0 | 0,00 | 0 | 0,00 |
| 4 Транспортные средства | 2720 | 22,70 | 2720 | 22,70 | 4298 | 27,22 |
| 5 Машины и оборудование | 767 | 6,40 | 767 | 6,40 | 300 | 1,90 |
| 6 Производственный и хозяйственный инвентарь | 262 | 2,19 | 262 | 2,19 | 517 | 3,27 |
| 7 Земельные участки | 0 | 0,00 | 0 | 0,00 | 0 | 0,00 |
| 8 Другие виды основных средств | 3396 | 28,35 | 3396 | 28,35 | 4208 | 26,66 |
| Итого | 11980 | 100,00 | 11980 | 100,00 | 15789 | 100,00 |

Для наглядного представления о структуре основных производственных фондов составим рис.2.1.

Рисунок 2.1- Структура основных производственных фондов в 2016 г.

Возрастная структура ОПФ представлена в таблице 2.5.

Таблица 2.5 – Возрастная структура ОПФ

| Структура ОПФ | 2014 г. | | 2015 г. | | 2016 г. | |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| тыс. руб. | уд. вес, % | тыс. руб. | уд. вес, % | тыс. руб. | уд. вес, % |
| ОПФ, всего | 11980 | 100,00 | 11980 | 100,00 | 15789 | 100,00 |
| в т.ч. возраста эксплуатации: |  |  |  |  |  |  |
| до 5 лет | 5828 | 48,65 | 5828 | 48,65 | 8045 | 50,95 |
| 5-10 лет | 4152 | 34,66 | 4152 | 34,66 | 6400 | 40,53 |
| 10-20 лет | 2000 | 16,69 | 2000 | 16,69 | 1344 | 8,52 |
| более 20 лет | 0 | 0,00 | 0 | 0,00 | 0 | 0,00 |

Как видно из таблицы 2.5 в магазине используется новое оборудование, возраст эксплуатации которого не превышает 5 лет (50,95% в 2016 г.).

В таблице 2.6 представлена динамика движения основных производственных фондов магазина за 2014-2016 гг.

Таблица 2.6 – Динамика движения ОПФ, тыс. руб.

| Годы | Стоимость на начало года | Поступило | Выбыло | Стоимость на конец года | Среднегодовая (первоначальная)  стоимость ОПФ |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 2014 г. | 11980 | 0 | 0 | 11980 | 11980 |
| 2015 г. | 11980 | 0 | 0 | 11980 | 11980 |
| 2016 г. | 11980 | 3809 | 0 | 15789 | 13885 |

Как видно из таблицы 2.6 за 2014-2016 гг. не происходило движение ОПФ, только в 2016 г. поступили фонды на стоимость 3809 тыс.руб.

Показатели движения и состояния основных фондов представлены в таблице 2.7.

Таблица 2.7 – Показатели движения и состояния основных фондов, %

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Наименование показателей | 2014 г. | 2015 г. | 2016 г. |
| Коэффициент обновления | 0,00 | 0,00 | 24,12 |
| Коэффициент выбытия | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| Коэффициент прироста | 0,00 | 0,00 | 31,79 |
| Коэффициент износа | 25,00 | 26,00 | 29,00 |
| Коэффициент годности | 75,00 | 74,00 | 71,00 |

Повышение показателя коэффициент обновления основных средств (активной части основных производственных фондов) означает увеличение в общем парке машин и оборудования новых, как правило, более эффективных машин, что создает условия для увеличения выпуска новой продукции, повышения ее качества, конкурентоспособности.

Коэффициент выбытия основных средств целесообразно рассматривать с коэффициентом обновления основных средств.

Если коэффициент выбытия меньше коэффициента обновления, то на предприятии расширенное воспроизводство основных фондов; если больше - суженное воспроизводство основных фондов. Чем больше коэффициент выбытия основных фондов, тем меньше сроки службы элементов основных фондов и наоборот.

Если коэффициент ввода больше коэффициента выбытия, то имеет место расширенное воспроизводство основных средств, как на ООО «АШАН».

Коэффициент износа целесообразно рассматривать с коэффициентом годности основных средств. Значение показателя коэффициент износа более 50% и коэффициента годности менее 50% нежелательно. На исследуемом предприятии данные коэффициенты соответствуют нормативам.

В таблице 2.8 рассмотрим динамику показателей эффективности использования ОПФ.

Таблица 2.8 – Динамика показателей эффективности использования ОПФ (хлебобулочное и кондитерское производство)

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Наименование показателей | 2014 г. | 2015 г. | 2016 г. |
| Товарная продукция, тыс. руб. | 36038 | 37537 | 33587 |
| Прибыль от реализации, тыс. руб. | 6687 | 7399 | 6528 |
| Среднегодовая стоимость ОПФ, тыс. руб. | 11980 | 11980 | 13885 |
| Среднесписочная численность ППП, чел. | 48 | 48 | 51 |
| Фондоотдача, руб./руб. | 3,01 | 3,13 | 2,42 |
| Фондоемкость, руб./руб. | 0,33 | 0,32 | 0,41 |
| Фондовооруженность, тыс. руб./чел. | 249,58 | 249,58 | 272,25 |
| Фондорентабельность, % | 55,82 | 61,76 | 47,01 |

Фондоотдача - это показатель, отражающий уровень и эффект эксплуатации основных средств. Данный показатель уменьшился за период 2014-2016 гг. с 3,01 руб/руб. до 2,42 руб/руб.

Фондоемкость - показывает, какая сумма основных средств приходится на каждый рубль готовой продукции. Чем меньше этот показатель, тем лучше используется оборудование предприятия. Уменьшение показателя - положительная тенденция в развитии предприятия.

Фондовооруженность показывает какой величиной стоимости основных средств располагает в процессе производства один работник.

Рост показателя Фондорентабельность основных средств в динамике характеризует улучшение использования основных фондов, а уменьшение показателя в динамике при одновременном увеличении фондоотдачи говорит об увеличении затрат предприятия.

Снижение показателя оправдано, если предприятие переход на выпуск новых товаров или осваивает новую технологию. Это требует инвестиций в основные фонды, отдача от которых происходит не сразу.

**2.4 Анализ использования трудовых ресурсов**

Основными задачами данного раздела является:

1) изучение и оценка обеспеченности предприятия и его структурных подразделений трудовыми ресурсами;

2) определение и изучение показателей текучести кадров.

Объектами анализа являются:

- численность промышленно – производственного персонала;

- производительность труда работников предприятия.

Содержание анализа:

- анализ динамики численности работников;

- анализ использования трудовых ресурсов;

- анализ производительности труда;

- анализ фонда заработной платы;

- анализ эффективности использования трудовых ресурсов.

В таблице 2.9 представлена динамика численности работающих магазина за 2014-2016 гг.

Таблица 2.9 – Динамика численности работающих, чел.

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Перечень состава ППП | Значение показателя численности, чел. | | | Горизонтальный анализ | | Трендовый анализ | |
| изменения, в % | | изменения, в % | |
| 2014 г. | 2015 г. | 2016 г. | 15/14 | 16/15 | 15/14 | 16/14 |
| Численность ППП всего, в т.ч.: | 48 | 48 | 54 | 0,00 | 12,50 | 0,00 | 12,50 |
| - основные рабочие | 15 | 15 | 16 | 0,00 | 6,67 | 0,00 | 6,67 |
| - вспомогательные рабочие | 9 | 9 | 8 | 0,00 | -11,11 | 0,00 | -11,11 |
| - руководители | 4 | 4 | 4 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| - специалисты | 0 | 0 | 0 | - | - | - | - |
| - служащие | 20 | 20 | 26 | 0,00 | 30,00 | 0,00 | 30,00 |

Численность персонала за рассматриваемый период снизилась на 6 чел. За счет снижения числа служащих (продавцов).

Таблица 2.10 – Динамика структуры численности работающих

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование показателя | Вертикальный анализ | | | | | |
| 2014 г. | | 2015 г. | | 2016 г. | |
| чел. | уд. вес, % | чел. | уд. вес, % | чел. | уд. вес, % |
| Основные рабочие | 15 | 31,25 | 15 | 31,25 | 16 | 29,63 |
| Вспомогательные рабочие | 9 | 18,75 | 9 | 18,75 | 8 | 14,81 |
| Руководители | 4 | 8,33 | 4 | 8,33 | 4 | 7,41 |
| Специалисты | 0 | 0,00 | 0 | 0,00 | 0 | 0,00 |
| Служащие | 20 | 41,67 | 20 | 41,67 | 26 | 48,15 |
| Численность ППП всего | 48 | 100,00 | 48 | 100,00 | 54 | 100,00 |

В структуре численности работников преобладают служащие, по годам соответственно: 41,67% в 2014 и в 2015 г.г, 48,15% в 2016 г.

Движение рабочей силы на предприятии за 2014-2016 гг. представлено в таблице 2.11.

Таблица 2.11 – Движение рабочей силы

| Наименование показателя | 2014 г. | 2015 г. | 2016 г. |
| --- | --- | --- | --- |
| 1 Численность персонала на начало года, чел. | 47 | 48 | 48 |
| 2 Приняты за год, чел. | 3 | 4 | 7 |
| 3 Выбыли за год, чел. | 2 | 4 | 1 |
| в т.ч. уволены по собственному желанию и за нарушение трудовой дисциплины | 1 | 2 | 1 |
| 4 Численность персонала на конец года, чел. | 48 | 48 | 54 |
| 5 Среднесписочная численность персонала, чел. | 48 | 48 | 51 |
| 6 Коэффициент оборота по приему, % | 6,25 | 8,33 | 13,73 |
| 7 Коэффициент оборота по выбытию, % | 4,17 | 8,33 | 1,96 |
| 8 Коэффициент текучести кадров, % | 2,08 | 4,17 | 1,96 |
| 9 Коэффициент постоянства кадров, % | 93,75 | 91,67 | 92,16 |

На основе табл. 2.11 можно сделать вывод об имеющейся текучести кадров на предприятии. Наиболее стабильным в этом отношении был 2016 год. За этот год было принято всего 4 рабочих, а уволилось 4, из которых один ушел на пенсию.

Среднесписочная численность растет с каждым годом, и в 2016 году по сравнению с 2014 годом численность работников увеличилась на 6 человек.

По остальным же показателям движения кадров наблюдается увеличение. Таким образом, коллектив на ООО «АШАН» в основном стабильный, длительное время работающий на предприятии. А постоянные кадры совершенствуют свою квалификацию, быстро ориентируются в любой нетипичной обстановке и активно влияют на уровень производительности труда.

Использование трудовых ресурсов предприятия за 2014-2016 гг. представлено в таблице 2.12.

Таблица 2.12 – Использование трудовых ресурсов предприятия

| Наименование показателя | Значение показателей по годам | | |
| --- | --- | --- | --- |
| 2014 г. | 2015 г. | 2016 г. |
| 1 Среднесписочная численность работающих, чел. | 48 | 48 | 51 |
| 2 Отработано за год одним работающим: |  |  |  |
| дней | 210 | 210 | 208 |
| часов | 1675,80 | 1675,80 | 1659,84 |
| 3 Средняя продолжительность рабочего дня, час. | 7,98 | 7,98 | 7,98 |
| 4 Фонд рабочего времени, тыс. час. | 80,44 | 80,44 | 84,65 |

Как видно из табл. 2.12 фонд рабочего времени за 2014-2016 гг. увеличивается. Следовательно, предприятие использует имеющиеся трудовые ресурсы достаточно полно.

Анализ показателей производительности труда и фонда заработной платы магазина за 2014-2016 гг. представлены в таблице 2.13 и 2.14.

Таблица 2.13 – Анализ производительности труда

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование показателя | Значение показателей по годам | | | Горизонтальный анализ | | Трендовый анализ | |
| изменения, в % | | изменения, в % | |
| 2014 г. | 2015 г. | 2016 г. | 15/14 | 16/15 | 15/14 | 16/14 |
| Товарная продукция, тыс. руб. | 36038 | 37537 | 33587 | 4,16 | -10,52 | 4,16 | -6,80 |
| Среднесписочная численность ППП, чел. | 48 | 48 | 51 | 0,00 | 6,25 | 0,00 | 6,25 |
| в т.ч. рабочие, чел. | 24 | 24 | 24 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| Среднегодовая выработка, тыс. руб./чел. |  |  |  |  |  |  |  |
| - на 1 работающего | 750,79 | 782,02 | 658,57 | 4,16 | -15,79 | 4,16 | -12,28 |
| - на 1 рабочего | 1501,58 | 1564,04 | 1399,46 | 4,16 | -10,52 | 4,16 | -6,80 |

За период 2014-2015 гг. наблюдается значительный рост выработки как на 1 работающего, так и на 1 рабочего. Это связано со значительным ростом товарной продукции. За период 2015-2016 гг. выработка снижается.

Анализ фонда заработной платы представлен в таблице 2.15.

Таблица 2.15 – Анализ фонда заработной платы

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование показателя | Значение показателей по годам | | | Горизонтальный анализ | | Трендовый анализ | |
| изменения, в % | | изменения, в % | |
| 2014 г. | 2015 г. | 2016 г. | 15/14 | 16/15 | 15/14 | 16/14 |
| Общий ФЗП всех работающих, тыс. руб. | 10023 | 10452 | 9711 | 4,28 | -7,09 | 4,28 | -3,11 |
| Среднесписочная численность всех работающих, чел. | 48 | 48 | 51 | 0,00 | 6,25 | 0,00 | 6,25 |
| Среднегодовая зарплата одного работающего, тыс. руб./чел. | 208,81 | 217,75 | 190,41 | 4,28 | -12,56 | 4,28 | -8,81 |

Из таблицы 2.15 видно, что в 2016 г. по сравнению с 2015 г. ФЗП уменьшился. Также сократилась среднегодовая заработная плата одного работающего за год с 208,81 тыс.руб/чел. в 2014 г. до 190,41 тыс.руб/чел в 2016 г.

**2.5 Анализ себестоимости продукции (работ, услуг)**

Основными задачами данного раздела является:

1) определение структуры и динамики себестоимости продукции;

2) определение затрат на рубль товарной продукции, их динамика;

3) изучение динамики отдельных статей расходов.

Объектами анализа являются:

- затраты на производство и реализацию продукции, их структура.

Содержание анализа себестоимости продукции:

- анализ динамики и структуры затрат на производство продукции;

- анализ динамики себестоимости продукции в калькуляционном разрезе;

- анализ динамики затрат на рубль товарной продукции.

В таблице 2.16 представлена динамика состава затрат на производство и реализацию продукции магазина за 2014-2016 гг.

Таблица 2.16 – Динамика состава затрат на производство и реализацию продукции

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование статьи затрат | Стоимостная оценка,  тыс. руб. | | | Горизонтальный анализ | | Трендовый анализ | |
| изменения, в % | | изменения, в % | |
| 2014 г. | 2015 г. | 2016 г. | 15/14 | 16/15 | 15/14 | 16/14 |
| Материальные затраты | 14948 | 14224 | 12786 | -4,84 | -10,11 | -4,84 | -14,46 |
| Затраты на оплату труда | 10023 | 10452 | 9711 | 4,28 | -7,09 | 4,28 | -3,11 |
| Отчисления на социальные нужды | 2573 | 2851 | 2640 | 10,80 | -7,40 | 10,80 | 2,60 |
| Амортизация | 970 | 1102 | 1052 | 13,61 | -4,54 | 13,61 | 8,45 |
| Прочие затраты | 560 | 415 | 381 | -25,89 | -8,19 | -25,89 | -31,96 |
| Итого полная себестоимость | 29074 | 29044 | 26570 | -0,10 | -8,52 | -0,10 | -8,61 |
| - переменные затраты | 18745 | 19534 | 20385 | 4,21 | 4,36 | 4,21 | 8,75 |
| - постоянные затраты | 10329 | 9510 | 6185 | -7,93 | -34,96 | -7,93 | -40,12 |
| Итого полная себестоимость | 29074 | 29044 | 26570 | -0,10 | -8,52 | -0,10 | -8,61 |

Анализируя табл. 2.16 можно сделать вывод о том, что за период 2014-2016 г.г. общая сумма затрат на производство и реализацию продукции уменьшилась. Этот снижение вызвано снижением прочих затрат.

С внедрением новой техники и совершенствованием организации производства уменьшается доля затрат на оплату труда и возрастает доля материальных затрат и доля амортизации основных средств.

За период 2015-2016 г.г. общая сумма затрат на производство и реализацию продукции также снизилась. Данное снижение обусловлено уменьшением материальных затрат, затрат на оплату труда и отчислений на социальные нужды,

Структура затрат на производство и реализацию продукции (работ, услуг) представлена в таблице 2.17.

Таблица 2.17 – Структура затрат на производство и реализацию продукции (работ, услуг)

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование показателя | Вертикальный анализ | | | | | |
| 2014 г. | | 2015 г. | | 2016 г. | |
| тыс.  руб. | уд. вес, % | тыс.  руб. | уд. вес, % | тыс.  руб. | уд. вес, % |
| Материальные затраты | 14948 | 51,41 | 14224 | 48,97 | 12786 | 48,12 |
| Затраты на оплату труда | 10023 | 34,47 | 10452 | 35,99 | 9711 | 36,55 |
| Отчисления на социальные нужды | 2573 | 8,85 | 2851 | 9,82 | 2640 | 9,94 |
| Амортизация | 970 | 3,34 | 1102 | 3,79 | 1052 | 3,96 |
| Прочие затраты | 560 | 1,93 | 415 | 1,43 | 381 | 1,43 |
| Итого полная себестоимость | 29074 | 100,00 | 29044 | 100,00 | 26570 | 100,00 |
| - переменные затраты | 18745 | 64,47 | 19534 | 67,26 | 20385 | 76,72 |
| - постоянные затраты | 10329 | 35,53 | 9510 | 32,74 | 6185 | 23,28 |
| Итого полная себестоимость | 29074 | 100,00 | 29044 | 100,00 | 26570 | 100,00 |

В структуре затрат наибольший удельный вес занимают материальные затраты: 51,41% в 2014 г., 48,97% в 2015 г. и 48,12% в 2016 г. Структура элементов затрат, свидетельствует, что производство ООО «АШАН» очень материалоемкое, т.к. наибольший удельный вес в структуре себестоимости составляют материальные затраты, причем в 2016 году они снизились. что связано с уменьшением объема производства предприятия.

Удельный вес затрат на оплат труда вырос с 34,47% в 2014 г. до 36,55% в 2016 г. В целом наблюдается положительная динамика переменных затрат, которые составляют 64,47% в 2014 г. и 76,725 в 2016 г.

Доля прочих расходов велика из-за большого веса в них таких расходов как содержание помещений, аренда оборудования, страховые платежи, проценты по кредитам.

Таблица 2.18 – Динамика затрат на 1 руб. товарной продукции

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование показателя | Стоимостная оценка | | | Горизонтальный анализ | | Трендовый  анализ | |
| изменения, в % | | изменения, в % | |
| 2014 г. | 2015 г. | 2016 г. | 15/14 | 16/15 | 15/14 | 16/14 |
| Товарная продукция, тыс. руб. | 36038 | 37537 | 33587 | 4,16 | -10,52 | 4,16 | -6,80 |
| Полная себестоимость товарной продукции, тыс. руб. | 29299 | 29916 | 26963 | 2,11 | -9,87 | 2,11 | -7,97 |
| Затраты на 1 рубль товарной продукции, руб. | 0,81 | 0,80 | 0,80 | -1,23 | 0,00 | -1,23 | -1,23 |

В 2015-2016 гг. наблюдаем снижение затрат на рубль реализованной продукции в силу превышающего темпа роста объемов производства и реализации работ над темпом роста себестоимости продукции.

Причем темп роста показателей 2015/2014 гг. по отношению к предыдущему составил: себестоимости 2,11%, объема реализованной продукции 4,16%. Следовательно, вывод следующий – имеется ухудшение соотношения показателей себестоимости и объема реализованной продукции в течение 2015 года. В итоге затраты на 1 рубль реализованной продукции работ за период 2014-2015 гг. уменьшились на 1,23 коп. В то же время в 2005 году по отношению к прошлому году затраты на 1 р. работ возросли на 3,5 коп.

Таким образом, на протяжении анализируемого периода себестоимость на 1 рубль реализованной продукции имеет тенденцию к уменьшению благодаря опережающему росту доходов над ростом затрат.

В 2016 году затраты на рубль товарной продукции сократились на 9,87% по сравнению с 2015 годом и составили 0,8 руб.

Темпы роста затрат на производство были ниже чем темпов роста стоимости товарной продукции. Это указывает на то, что снижение затрат на производство происходило при снижении удельных затрат на производство и повышение доли высокорентабельной продукции в объеме товарного выпуска.

**2.6 Анализ прибыли и рентабельности предприятия**

Основными задачами данного анализа является:

- изучение прибыли и рентабельности производства;

- изучение состава и структуры прибыли;

- оценка различных видов рентабельности.

Объектами анализа являются:

− прибыль от основной деятельности;

− прибыль от других видов деятельности;

− резервы увеличения прибыли и рентабельности.

Источниками информации для анализа являются приложения к бухгалтерскому балансу предприятия.

Содержание анализа прибыли и рентабельности:

− анализ динамики прибыли (убытков) предприятия;

− анализ динамики структуры прибыли (убытков) предприятия;

− анализ динамики рентабельности;

− выявление резервов увеличения прибыли и рентабельности.

В таблице 2.19 представлен отчет о финансовых результатах. В таблице 2.20 определены показатели рентабельности предприятия.

Таблица 2.19 – Динамика прибыли (убытков) ООО «АШАН» по хлебобулочному и кондитерскому производству

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование показателя | Стоимостная оценка,  тыс. руб. | | | Горизонтальный анализ | | Трендовый  анализ | |
| изменения, в % | | изменения, в % | |
| 2014 г. | 2015 г. | 2016 г. | 15/14 | 16/15 | 15/14 | 16/14 |
| Выручка | 313628803 | 344198163 | 333095519 | 9,75 | -3,23 | 9,75 | 6,21 |
| Себестоимость | 241999552 | 264706596 | 253378597 | 9,38 | -4,28 | 9,38 | 4,70 |
| Валовая прибыль | 71629251 | 79491567 | 79716922 | 10,98 | 0,28 | 10,98 | 11,29 |
| Коммерческие расходы | 56164264 | 62506108 | 63572428 | 11,29 | 1,71 | 11,29 | 13,19 |
| Управленческие расходы | 0 | 0 | 0 | - | - | - | - |
| Прибыль (убыток) от продаж | 15464987 | 16985459 | 16144494 | 9,83 | -4,95 | 9,83 | 4,39 |
| Доходы от участия в других организациях | 0 | 0 | 0 | - | - | - | - |
| Проценты к получению | 672775 | 642395 | 952992 | -4,52 | 48,35 | -4,52 | 41,65 |
| Проценты к уплате | 1592284 | 2534225 | 2578580 | 59,16 | 1,75 | 59,16 | 61,94 |
| Прочие доходы | 13530877 | 9946869 | 4244518 | -26,49 | -57,33 | -26,49 | -68,63 |
| Прочие расходы | 12337634 | 10041949 | 4836128 | -18,61 | -51,84 | -18,61 | -60,80 |
| Прибыль (убыток) до налогообложения | 15738721 | 14998549 | 13927296 | -4,70 | -7,14 | -4,70 | -11,51 |
| Текущий налог на прибыль | 3896124 | 3408339 | 2005597 | -12,52 | -41,16 | -12,52 | -48,52 |
| Постоянные налоговые обязательства (активы) | 683673 | 361653 | 232042 | -47,10 | -35,84 | -47,10 | -66,06 |
| Изменение отложенных налоговых обязательств | 268243 | 118314 | 537309 | -55,89 | 354,14 | -55,89 | 100,31 |
| Изменение отложенных налоговых активов | 359660 | 45833 | 461713 | -87,26 | 907,38 | -87,26 | 28,37 |
| Прочее | 493 | 221855 | 11029 | 44901,01 | -95,03 | 44901,01 | 2137,12 |
| Чистая прибыль (убыток) отчетного периода | 11934507 | 11884546 | 10911648 | -0,42 | -8,19 | -0,42 | -8,57 |

За период 2015-2016гг. показатель валовой прибыли увеличился и рост валовой прибыли опережал рост выручки, что свидетельствует об увеличении эффективности производственной деятельности.

Себестоимость проданных товаров за период 2015-2014 гг. также имеет тенденцию к росту.

Показатели прибыли от продаж и чистой прибыли за период 2014-2016 гг. снизились, что свидетельствует о снижении эффективности деятельности организации.

Показатели рентабельности более полно, чем прибыль, характеризуют окончательные результаты хозяйствования, потому что их величина показывает соотношение эффекта с наличными или использованными ресурсами. Их применяют для оценки деятельности организации и как инструмент в инвестиционной политике и ценообразовании.

Таблица 2.20 – Динамика показателей рентабельности ООО «АШАН»

| Показатели рентабельности | 2014 г. | 2015 г. | 2016 г. |
| --- | --- | --- | --- |
| Рентабельность продукции | 5,19 | 5,19 | 5,09 |
| Рентабельность продаж | 4,93 | 4,93 | 4,85 |
| Рентабельность собственного капитала, % | 30,38 | 25,07 | 19,73 |
| Рентабельность активов, % | 10,05 | 9,07 | 8,15 |

Рентабельность продукции за период 2016-2014 гг. снизилась на 0,1%.

Снижение рентабельности продаж в 2016 г. по сравнению с 2015 г. составило 0,7 , т.е. на каждый рубль выручки было получено на 0,7 коп. меньше в 2016 по сравнению с 2015г.

Динамика показателей рентабельности собственного капитала и активов также отрицательная, что свидетельствует о снижении эффективности деятельности ООО «АШАН»

**2.7 Анализ финансового состояния предприятия**

Анализ финансового состояния предприятия основывается главным образом на относительных показателях, т.к. абсолютные показатели баланса в условиях инфляции не поддаются сопоставлению. Относительные показатели анализируемого предприятия можно сравнить с:

1) общепринятыми «нормами» для оценки степени риска и прогнозирования возможности банкротства;

2) аналогичными данными за предыдущие годы для изучения тенденций улучшения или ухудшения финансового состояния предприятия.

Основными источниками информации для анализа финансового состояния предприятия служат:

− отчетный бухгалтерский баланс;

− отчет о финансовых результатах;

− отчет об изменениях капитала;

− отчет о движении денежных средств;

− приложение к балансу.

Содержание анализа финансового состояния предприятия - анализ структуры активов и пассивов - анализ финансовой устойчивости и платежеспособности – анализ динамики структуры активов, в т.ч. внеоборотных и оборотных активов.

В таблице 2.21 и 2.22 определена структура активов и внеоборотных активов магазина за 2014-2016 гг.

Таблица 2.21 – Структура активов

| Наименование показателя | Вертикальный анализ | | | | | |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 2014 г. | | 2015 г. | | 2016 г. | |
| тыс.  руб. | уд. вес, % | тыс.  руб. | уд. вес, % | тыс.  руб. | уд. вес, % |
| 1 Внеоборотные активы | 67237720 | 50,98 | 72576494 | 55,80 | 78614375 | 57,05 |
| 2 Оборотные активы | 64651464 | 49,02 | 57493971 | 44,20 | 59181194 | 42,95 |
| Итого активов | 131889184 | 100,00 | 130070465 | 100,00 | 137795569 | 100,00 |
| Коэффициент соотношения оборотных и внеоборотных активов | - | 0,96 | - | 0,79 | - | 0,75 |

Увеличение имущества организации является положительным моментом, в частности существенное увеличение оборотных активов говорит об увеличении хозяйственного оборота. Однако рост внеоборотных активов в 2016 г. предприятия говорит о некотором отвлечении средств из оборота, что не желательно для предприятия.

Наибольший удельный вес в структуре активов занимают оборотные активы, отражающие мобилизованную часть капитала предприятия и характеризующиеся высокой скоростью оборота.

Таблица 2.22 – Динамика структуры внеоборотных активов

| Наименование показателя | Вертикальный анализ | | | | | |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 2014 г. | | 2015 г. | | 2016 г. | |
| тыс.  руб. | уд. вес, % | тыс.  руб. | уд. вес, % | тыс.  руб. | уд. вес, % |
| Нематериальные активы | 82849 | 0,12 | 36250 | 0,05 | 14025 | 0,02 |
| Результаты исследований и разработок | 0 | 0,00 | 0 | 0,00 | 0 | 0,00 |
| Основные средства | 34283329 | 50,99 | 39545710 | 54,49 | 42603552 | 54,19 |
| Доходные вложения в материальные ценности | 0 | 0,00 | 0 | 0,00 | 0 | 0,00 |
| Финансовые вложения | 30456022 | 45,30 | 30154586 | 41,55 | 31300863 | 39,82 |
| Отложенные налоговые активы | 1291881 | 1,92 | 1246048 | 1,72 | 784335 | 1,00 |
| Прочие внеоборотные активы | 1123639 | 1,67 | 1593900 | 2,19 | 3911600 | 4,97 |
| Итого внеоборотных активов | 67237720 | 100,00 | 72576494 | 100,00 | 78614375 | 100,00 |

Наибольшую долю в структуре внеоборотных активов занимают основные средства, в 2014 г. – 50,99%, в 2015 г. – 54,49%, в 2016 г. – 54,19%.

Также большую долю в структуре внеоборотных активов имеют финансовые вложения.

В таблице 2.23 и 2.24 определена структура оборотных активов и запасов магазина за 2014-2016 гг.

Таблица 2.23 – Динамика структуры оборотных активов

| Наименование показателя | Вертикальный анализ | | | | | |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 2014 г. | | 2015 г. | | 2016 г. | |
| тыс.  руб. | уд. вес, % | тыс.  руб. | уд. вес, % | тыс.  руб. | уд. вес, % |
| Запасы | 21537943 | 33,31 | 21826530 | 37,96 | 26887371 | 45,43 |
| НДС по приобретенным ценностям | 153506 | 0,24 | 294335 | 0,51 | 51233 | 0,09 |
| Дебиторская задолженность | 24424593 | 37,78 | 17756039 | 30,88 | 15875924 | 26,83 |
| Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов) | 7943131 | 12,29 | 7883788 | 13,71 | 10102834 | 17,07 |
| Денежные средства и денежные эквиваленты | 10206859 | 15,79 | 9451331 | 16,44 | 5941027 | 10,04 |
| Прочие оборотные активы | 385432 | 0,59 | 281948 | 0,50 | 322805 | 0,55 |
| Итого оборотных активов | 64651464 | 100,00 | 57493971 | 100,00 | 59181194 | 100 |

Наибольший вес в структуре оборотных активов занимают запасы и дебиторская задолженность. Снижение доли дебиторской задолженности говорит о своевременной оплате контрагентов предприятия. Уменьшение денежных средств является отрицательным фактом, поскольку они являются наиболее ликвидными активами организации.

Таблица 2.24 – Динамика структуры запасов

| Наименование показателя | Вертикальный анализ | | | | | |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 2014 г. | | 2015 г. | | 2016 г. | |
| тыс.  руб. | уд. вес, % | тыс.  руб. | уд. вес, % | тыс.  руб. | уд. вес, % |
| Сырье и материалы | 2422111 | 11,25 | 1908757 | 8,75 | 3528854 | 13,12 |
| Затраты в незавершенном производстве | 0 | 0,00 | 0 | 0,00 | 0 | 0,00 |
| Готовая продукция, товары для перепродажи и товары отгруженные | 19115832 | 88,75 | 19917773 | 91,25 | 23358517 | 86,88 |
| Итого запасов | 21537943 | 100,00 | 21826530 | 100,00 | 26887371 | 100,00 |

В 2016 г. по отношению к 2015 г. наблюдается рост запасов на, что вызвано значительным ростом затрат готовой продукции на 30900 тыс.руб.

За период 2015-2014 гг. запасы уменьшились.

Рассмотрим показатели состава и динамики пассивов в табл. 2.25.

Таблица 2.25 – Структура пассивов

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование показателя | Вертикальный анализ | | | | | |
| 2014 г. | | 2015 г. | | 2016 г. | |
| тыс.  руб. | уд. вес, % | тыс.  руб. | уд. вес, % | тыс.  руб. | уд. вес, % |
| 3 Капитал и резервы | 43644851 | 33,09 | 51171240 | 39,34 | 59451440 | 43,14 |
| 4 Долгосрочные обязательства | 5454763 | 4,14 | 7357312 | 5,66 | 15941535 | 11,57 |
| 5 Краткосрочные обязательства | 82789570 | 62,77 | 71541913 | 55,00 | 62402594 | 45,29 |
| Итого пассивов | 131889184 | 100,00 | 130070465 | 100,00 | 137795569 | 100,00 |

Проанализировав данные табл. 2.25 мы наблюдаем увеличение суммы собственного капитала. Также произошел рост суммы долгосрочных обязательств. Краткосрочные обязательства за рассматриваемый период снизились.

Заемный капитал значительно превышает собственный капитал за период с 2014 по 2016 гг.- это соотношение является отрицательной тенденцией.

В структуре источников финансирования деятельности заемные источники на конец 2015 г. составили 56,86%, а собственные источники, соответственно, на конец 2015 г. – 43,14 % .

Анализ динамики валюты баланса, структуры активов и пассивов организации позволяет сделать ряд выводов: необходимых как для осуществления текущей финансово-хозяйственной деятельности, так и для принятия управленческих решений на перспективу.

Положительными признаками, выявленными при анализе структуры баланса являются:

1. Валюта баланса увеличилась в конце отчетного периода по сравнению с началом;

2. Увеличение запасов с увеличением нераспределенной прибыли.

Отрицательными моментами являются следующие признаки:

1. Заемный капитал превышает собственный и темп его роста значительно выше;

2.Темп прироста оборотных активов выше темпа прироста внеоборотных активов;

3. Темп прироста кредиторской задолженности опережает темп прироста дебиторской;

4. Доля денежных средств на счетах и в кассе ниже 10% от суммы оборотного капитала.

Таблица 2.26 – Динамика скорректированного собственного капитала

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 2014 г. | 2015 г. | 2016 г. |
| 1 Уставный капитал | 2389215 | 2389215 | 2389215 |
| 2 Собственные акции, выкупленные у акционеров | 0 | 0 | 0 |
| 3 Переоценка внеоборотных активов | 0 | 0 | 0 |
| 4 Добавочный капитал (без переоценки) | 1029 | 1029 | 1029 |
| 5 Резервный капитал | 0 | 0 | 0 |
| 6 Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток) | 41254607 | 48780996 | 57061196 |
| 7 Доходы будущих периодов | 0 | 0 | 0 |
| 8 Оценочные обязательства (долгосрочные и краткосрочные) | 0 | 0 | 0 |
| 9 Скорректированный собственный капитал п.1-п.2+п.3+п.4+п.5+п.6 (прибыль)-п.6(убыток)+п.7+п.8. | 43644851 | 51171240 | 59451440 |

Анализируя таблицу 2.26 отметим, положительную динамику скорректированного собственного капитала, что вызвано ростом нераспределенной прибыли.

В таблице 2.27 представлена динамика долгосрочных и краткосрочных обязательств

Таблица 2.27 – Динамика долгосрочных и краткосрочных обязательств

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 2014 г. | 2015 г. | 2016 г. |
| 1 Долгосрочные обязательства, в т.ч. | 5454763 | 7357312 | 15941535 |
| 1.1 Заемные средства | 4000000 | 6000000 | 14000000 |
| 1.2 Отложенные налоговые обязательства | 977368 | 859054 | 1396363 |
| 1.3 Прочие обязательства | 477395 | 498258 | 545172 |
| 2 Краткосрочные обязательства, в т.ч. | 82789570 | 71541913 | 62402594 |
| 2.1 Заемные средства | 25848221 | 16472794 | 6583211 |
| 2.2 Кредиторская задолженность | 54193344 | 52672156 | 54651335 |
| 2.3 Прочие обязательства | 2748005 | 2396963 | 1168048 |
| 3 Итого сумма обязательств (п.1+п.2). | 88244333 | 78899225 | 78344129 |
| 3.1 Итого сумма заёмных средств (кредитов и займов) (п.1.1.+п.1.2) | 29848221 | 22472794 | 20583211 |

Анализируя таблицу 2.27 отметим, что происходит снижение заемного капитала. Долгосрочные обязательства значительно увеличились, что произошло благодаря росту заемных средств, отложенных налоговых обязательств и прочих обязательств. Увеличение долгосрочных обязательств можно рассматривать как положительный фактор, так как они приравниваются к собственному капиталу.

Краткосрочные обязательства ООО «АШАН» снизились из-за снижения заемных средств и прочих обязательств. Увеличение долгосрочных обязательств наряду со снижением краткосрочных обязательств приводит к росту финансовой устойчивости предприятия.

В таблице 2.28 представлена динамика абсолютных показателей финансовой устойчивости.

Таблица 2.28 – Динамика абсолютных показателей финансовой устойчивости

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 2014 г. | 2015 г. | 2016 г. |
| 1 Собственный капитал | 43644851 | 51171240 | 59451440 |
| 2 Внеоборотные активы | 67237720 | 72576494 | 78614375 |
| 3 Собственный капитал в оборотных средствах (п.1–п.2) | -23592869 | -21405254 | -19162935 |
| 4 Долгосрочные заемные средства | 4000000 | 6000000 | 14000000 |
| 5 Наличие долгосрочных источников формирования запасов (п.3+п.4) | -19592869 | -15405254 | -5162935 |
| 6 Краткосрочные заемные средства | 25848221 | 16472794 | 6583211 |
| 7 Общая величина основных источников формирования запасов (п.5+п.6) | 6255352 | 1067540 | 1420276 |
| 8 Общая величина запасов | 21537943 | 21826530 | 26887371 |
| 9 Излишек (+) или недостаток (-) собственных оборотных средств (п.3-п.8) | -45130812 | -43231784 | -46050306 |
| 10 Излишек (+) или недостаток (-) долгосрочных источников формирования запасов (п.5-п.8) | -41130812 | -37231784 | -32050306 |
| 11 Излишек (+) или недостаток (-) общей величины основных источников формирования запасов (п.7-п.8) | -15282591 | -20758990 | -25467095 |
| 12 Номер типа финансовой ситуации согласно классификации | 4 (-) (-) (-) | 4 (-) (-) (-) | 4 (-) (-) (-) |

Проведенные расчеты показателей обеспеченности запасов источниками их формирования позволили установить, что анализируемая организация находилась на начало года в неустойчивом финансовом состоянии, так, собственных средств, долгосрочных кредитов и займов было недостаточно для формирования запасов. Значительная доля источников собственных средств направлялась на приобретение основных средств и прочих внеоборотных активов. Только небольшая часть источников собственных средств на начало периода направлялось на пополнение оборотных средств. При этом на конец исследуемого периода величина собственного оборотного капитала отрицательна, что свидетельствует о недостаточности собственных источников финансирования как для внеоборотных активов, так и для финансирования оборотных активов.

Для стабилизации финансового состояния необходимо увеличить долю источников собственных средств в оборотные активы, понизить остатки товарно-материальных ценностей путем продажи малоподвижных либо не используемых в производстве запасов.

Отметим, что к концу периода за счет значительного увеличения долгосрочных обязательств, организация смогла восполнить недостаток средств для формирования запасов и ее финансовое состояние можно охарактеризовать как нормальное устойчивое.

Далее в таблице 2.29 рассмотрим динамику коэффициентов, характеризующих финансовую устойчивость предприятия.

Таблица 2.29 – Динамика коэффициентов, характеризующих финансовую устойчивость предприятия

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 2014 г. | 2015 г. | 2016 г. |
| 1 Коэффициент соотношения заемного и собственного капитала | 2,02 | 1,54 | 1,32 |
| 2 Коэффициент автономии | 0,33 | 0,39 | 0,43 |
| 3 Коэффициент маневренности собственного оборотного капитала | -0,42 | -0,27 | -0,05 |
| 4 Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами (доля собственного оборотного капитала в оборотных активах) | -0,28 | -0,24 | -0,05 |

По данным табл. 2,29 наблюдается допустимая концентрация собственного капитала - 33% на начало периода и 43% на конец периода, что говорит об уровне финансовой устойчивости и независимости хозяйствующего субъекта.

Коэффициент автономии или концентрации собственного капитала означает, что все обязательства организации могут быть покрыты его собственными средствами, то есть величина собственных источников финансирования должна быть выше половины совокупных источников формирования имущества. Превышение показателя нормативного значения (50 %) означает, что в свете долгосрочной перспективы все обязательства могут быть покрыты собственными средствами. Данный факт важен для кредиторов, которые более охотно вкладывают средства в организации с высокой долей собственного капитала.

Отметим, что исследуемая организация характеризуется допустимыми значениями данного коэффициента, наметилась тенденция увеличения показателя к концу отчетного периода, рост показателя составил 6,1 пункта.

Привлечение дополнительных источников финансирования может способствовать росту эффективности использования совокупного капитала за счет эффекта финансового рычага.

Коэффициент маневренности показывает, какая часть собственных средств организации находится в мобильной форме, позволяющей относительно свободно маневрировать данными ресурсами. Анализируемая организация имеет низкие значения указанного коэффициента на начало периода, отрицательное значение на конец периода, то есть большая часть собственных источников формирования имущества вложена во внеоборотные активы и в обороте не участвует. Положительным моментом следует считать рост значения коэффициента маневренности на конец периода.

Коэффициент соотношения заемных и собственных средств показывает, что хозяйствующий субъект в большей мере финансируется за счет собственного капитала, значение коэффициента ниже оптимального и в динамике сократилось. Уменьшение показателя к концу отчетного периода наметило благоприятную ситуацию.

Усилению устойчивости финансового состояния может способствовать ускорение оборачиваемости капитала в оборотных активах, обоснование уменьшения запасов (до норматива); пополнение собственного оборотного капитала за счет внутренних и внешних источников.

Ликвидность бухгалтерского баланса рассмотрим в таблице 2.30.

Таблица 2.30 – Ликвидность бухгалтерского баланса

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Наименование | 2014 г. | 2015 г. | 2016 г. |
| Группировка активов по степени ликвидности |  |  |  |
| А1 | 18 149 990 | 17335119 | 16043861 |
| А2 | 24 810 025 | 18037987 | 16198729 |
| А3 | 21 691 449 | 22120865 | 26938604 |
| А4 | 67 237 720 | 72576494 | 78614375 |
| Итого активов | 131889184 | 130070465 | 137795569 |
| Группировка пассивов по срочности погашения |  |  |  |
| П1 | 56 941 349 | 55069119 | 55819383 |
| П2 | 25 848 221 | 16472794 | 6583211 |
| П3 | 5 454 763 | 7357312 | 15941535 |
| П4 | 43 644 851 | 51171240 | 59451440 |
| Итого пассивов | 131889184 | 130070465 | 137795569 |
| Разница |  |  |  |
| А1-П1 | -38791359 | -37734000 | -39775522 |
| А2-П2 | -1038196 | 1565193 | 9615518 |
| А3-П3 | 16236686 | 14763553 | 10997069 |
| П4-А4 | -23592869 | -21405254 | -19162935 |

Собственный капитал, являясь основой стабильной работы ООО «АШАН», должен финансировать полностью внеоборотные активы и частично оборотные активы.

Величина запасов должна превышать долгосрочные обязательства, чтобы ООО «АШАН» по мере естественного преобразования запасов в денежные средства могла их гарантированно погашать.

Дебиторская задолженность должна полностью покрывать краткосрочные кредиты и займы, потому что эти кредиты и займы как раз служат источником ее финансирования.

Денежные средства и краткосрочные финансовые вложения должны превышать кредиторскую задолженность.

Благополучная структура баланса предполагает примерное равенство активов групп 1-4 над пассивами данных групп. Но необходимо отметить, что наиболее ликвидные активы должны превышать наиболее срочные обязательства. Менее ликвидные активы могут формироваться за счёт уставного капитала, но при необходимости можно привлекать долгосрочные кредиты.

Исходя из полученных данных, можно охарактеризовать ликвидность бухгалтерского баланса ООО «АШАН» как недостаточную, так как соотношение активов и пассивов не соответствует нормативным значениям.

Показатель А1 ≤ П1 на протяжении трех лет не находился в пределах нормативных значений, что говорит о недостаточности средств для покрытия наиболее срочных обязательств.

Быстро реализуемые активы ниже краткосрочных пассивов А2≤П2.

Сравнение значений статей А3 и П3 (т.е. активов и пассивов со сроками более 1 года) соответствует нормативным значениям в анализируемом периоде.

Соотношение А4 и П4 – отражает финансовую устойчивость, т.е. наличие у предприятия собственных оборотных средств.

Если выполняются первые три неравенства анализа ликвидности баланса, то есть текущие активы превышают внешние обязательства предприятия, то обязательно выполняется последнее неравенство, которое имеет глубокий экономический смысл: наличие у предприятия собственных оборотных средств; соблюдается минимальное условие финансовой устойчивости.

ООО «АШАН» охарактеризуем как предприятие, которое находится в неустойчивом финансовом положении.

Коэффициенты ликвидности и платежеспособности представлены в таблице 2.31

Таблица 2.31 – Коэффициенты ликвидности и платежеспособности

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 2014 г. | 2015 г. | 2016 г. |
| 1 Коэффициент абсолютной ликвидности | 0,22 | 0,24 | 0,26 |
| 2 Коэффициент быстрой ликвидности | 0,51 | 0,49 | 0,51 |
| 3 Коэффициент текущей ликвидности | 0,78 | 0,80 | 0,95 |
| 4 Показатель обеспеченности обязательств предприятия его активами | 1,49 | 1,65 | 1,76 |
| 5 Показатель отношения дебиторской задолженности к совокупным активам | 0,19 | 0,14 | 0,12 |
| 6 Степень платежеспособности по текущим обязательствам | 3,17 | 2,49 | 2,25 |

Рассматриваемые показатели организации за рассматриваемый период находились в пределах нормативных значений.

Следует отметить что, коэффициент текущей ликвидности в рассматриваемом периоде не превышает нормативное значение, это, как правило, говорит о рациональном использовании средств рассматриваемой организации.

Согласно данным табл. 2.31:

Коэффициент текущей ликвидности в 2014 г. равен 0,78 – это в пределах нормы. В 2016 г. его значение составляет 1,63 – зона стабильности.

Коэффициент быстрой ликвидности в 2014 г. равен 0,51 – это намного ниже оптимального значения. В последующие годы наблюдается неуклонное снижение данного показателя, что является отрицательным фактором.

**3.Направления увеличения прибыли хлебопекарного и кондитерского производства ООО «АШАН»**

**3.1.Мероприятия, направленные на увеличение прибыли хлебопекарного и кондитерского производства ООО «АШАН»**

В качестве мероприятия, направленного на увеличение прибыли хлебопекарного и кондитерского производства ООО «АШАН» рекомендуется освоение производства круасанов.

Гордость европейской кухни – круассаны – давно полюбились и отечественным потребителям за их вкусовые качества, и производителям за возможность получить неплохую прибыль на такой выпечке. Преимуществ круассанов перед другими видами мучных изделий действительно много. Одно из них – рентабельность их производства

Cуществующие виды круассанов представлены на рисунке 3.1.

Начинка для круассанов

Виды круассанов

шоколадная

1) классические

С сыром и ветчиной

С джемом

2) с начинкой

Рисунок 3.1 – Существующие виды, добавки и начинки круассанов

В инвестиционном проекте будем рассматривать производство круассанов «Парижский».

Изделие из слоёного дрожжевого теста, имеют форму рогалика. Вес 1 шт. – 50 г

На данном предприятии круассан будет изготавливаться безопарным способом.

Технологическая схема производства круассанов представлена на рисунке 3.2.

Технологическая схема производства

1. Подготовка ингредиентов.

2.Замес. Всё сырье дозируется вместе и осуществляется замес по схеме – 3 мин на тихой скорости и 6-8 мин на быстрой скорости до формирования слаборастяжимой клейковины

3. Отдых теста: после замеса тесто необходимо убрать в холодильную камеру для отдыха на 10-20 мин (чем теплее тесто, тем дольше отлежка).

4. Подготовка маргарина. Маргарин для слоения должен быть оттеплен – т.е. нагреться до температуры помещения.

5. Внесение маргарина: тесто после отдыха раскатывается для внесения маргарина, затем маргарин укладывается в центр пласта в тесто и тесто плотно защипывается.

6. Раскатывание. Далее начинается постепенное раскатывание теста на раскаточной машине до толщины 5-6 мм.

7.Расстойка

8.выпечка

9. Упаковка

Рисунок 3.2 - Технологическая схема производства круассанов

В соответствии с технологическими этапами при производстве круассанов требуются различные машины и оборудование.

Показатели качества сырья, полуфабрикатов и готовых изделий оценивали по органолептическим и физико-химическим показателям методами, используемыми в технохимическом контроле хлебопекарного производства и регламентированными ГОСТами. Все улучшители вносили в количестве 2% к массе муки.

Основные инвестиционные затраты по закупке необходимого оборудования представлены в таблице 3.1.

Таблица 3.1 – Инвестиционные затраты на закупку основных средств

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатель | Цена, тыс. руб. | Количество, шт. | Стоимость, тыс.руб. |
| Линия для производства круассанов Tornado | 1811 | 1 | 1811 |
| Экструзионно-отсадочная машина Orion | 355 | 1 | 355 |
| Кремовзбивальная машина Da Daniele | 154 | 1 | 154 |
| Установка и наладка оборудования, закупка инструментов, кондиционеров, ламп и т.п. |  |  | 180 |
| Итого |  |  | 2500 |

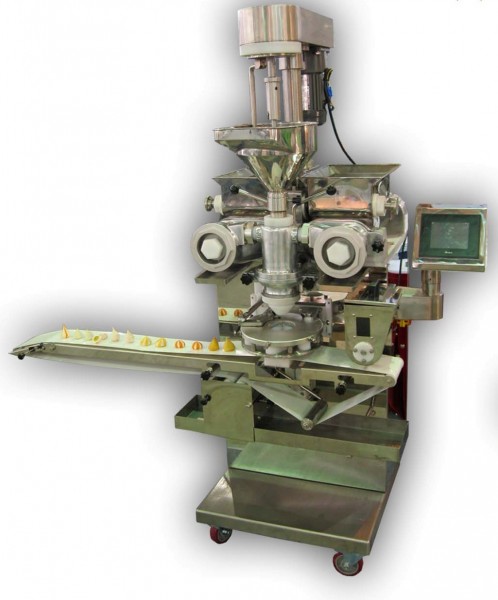
Источник: Собственная разработка

Таким образом, затраты на закупку основных средств составят 2500 тыс. руб.

На рисунке 3.3 представлено оборудование для производства круассанов.



Линия для производства круассанов Tornado



Экструзионно-отсадочная машина Orion



Кремовзбивальная машина Da Daniele

Рисунок 3.3 - Оборудование для производства круассанов

Сравнив цены на рынке, мы пришли к выводу, что закупку данного оборудования проведем у компании «Маркиз-Урал». Компания Маркиз-Урал ИП Присяжный В.С. работает на рынке пищевого и упаковочного оборудования с 1992 г. Компания является дилером и сервисным центром лидирующих зарубежных и российских производителей оборудования. Сайт компании - http://siat.kz/.

Осуществить данные инвестиции возможно за счет нераспределённой прибыли, накопленной предприятием за годы работы (табл. 2.18).

Перечисленное выше оборудование для производства круассанов относится к четвертой амортизационной группе, т.е. это имущество со сроком полезного использования 5-7 лет. Ограничим срок полезного использования 6-ю годами и, начисляя амортизацию линейным методом, получим, что сумма амортизационных отчислений за год составит 416,67 тыс. руб. (2500 тыс.руб.÷6)

Производство круассанов выгодно, а с учетом возможности изменения рецептур, то есть, расширения ассортимента продукции, тем более.

Для достижения поставленной цели была составлена рецептура круассанов.

Производственная рецептура и расход сырья на 100 кг круассанов представлена в таблице 3.2.

Таблица 3.2 - Производственная рецептура и расход сырья на 100 кг круассанов

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Наименование сырья | Расход сырья, кг | Цена сырья, руб/кг | Стоимость, руб. |
| мука пшеничная 1 с. | 54,4 | 15 | 816 |
| Сахар | 25 | 35 | 875 |
| Дрожжи прессованные | 1,6 | 110 | 176 |
| Маргарин | 13,3 | 82 | 1090,6 |
| Молоко сухое | 1,4 | 145 | 203 |
| Соль поваренная пищевая | 0,8 | 34,5 | 27,6 |
| Меланж | 3,5 | 150 | 525 |
| Вода | 25,7 |  | 25,7 |
| Итого | - | - | 3738,9 или 3739 |

Далее определим затраты на электроэнергию.

Для расчета потребляемой электроэнергии для создаваемого производства были взяты следующие данные:

- линия для производства круассанов Tornado потребляет 30 кВт/ч;

- экструзионно-отсадочная машина и кремовзбивальная машина потребляют 24 кВт/ч;

- дозатора начинки потребляет 28 кВт/ч;

Тариф на электроэнергию для предприятий по состоянию на 01.11.2017 г. составляет 3.80 руб. за 1 кВт/ч.

Годовой фонд работы оборудования составляет:

Фг = 365 – (52 × 2 + 7) · 8 = 2032 часа.

Таким образом затраты на электроэнергию в год составят:

Зэ = (30 + 24 + 28) **·** 2032 **·** 3.80 = 633 тыс. руб.

На 100 кг круассанов – 6,33 тыс.руб.

Для реализации проекта по производству круассанов на установленном оборудовании потребуется дополнительная рабочая сила в количестве 2 чел.:

- 1 рабочий необходим для работы перед закладкой сырья;

- 1 рабочий необходим для упаковки.

Используя информацию о среднегодовой величине заработной платы (таблица 2.10) определим расходы, связанные с оплатой труда:

- заработная плата 135,6×2=271,2 тыс.руб.

- отчисления на социальные нужды 678×0,3= 81,36 тыс.руб.

- итого затраты на оплату труда и социальные нужды 352,56 тыс.руб.

**3.2 Расчет технико-экономических показателей мероприятия**

Определим выручку при условии, что объемы производства составят 8000 кг в год, а продажная цена 300 руб/кг: 8000×500 = 2400 тыс.руб.

Далее определим себестоимость, которая включает в себя следующие расходы (на 8000 кг):

- сырье и материалы 299,04 тыс.руб. (37,38×8000)

- электроэнергия 506,4 тыс.руб. (6,33×8000)

- затраты на оплату труда и социальные нужды 352,56 тыс.руб.

- амортизация 416,67 тыс. руб.

- прочие расходы 30 тыс. руб.

Итого 1604,67 тыс.руб.

Прибыль от реализации, которая рассчитывается как разница между выручкой и себестоимостью, составит 795 тыс.руб. (2400 – 1605). Чистая прибыль, т.е. прибыль после уплаты налога на прибыль, составит 636 тыс.руб. (795×0,8).

Рентабельность производства круассанов, которая определяется как отношение прибыли от реализации к полной себестоимости, составит 49% (798÷1605). Это высокий показатель. Что говорит о прибыльности предлагаемого мероприятия.

Срок окупаемости, который определяется отношением капитальных вложений к денежному потоку, составит 2,4 года (2500÷(416,67+636)).

Экономические результаты влияния мероприятий на показатели финансово – хозяйственной деятельности предприятия по хлебобулочному и кондитерскому производству показаны в итоговой таблице 3.3.

Таблица 3.3– Экономические результаты внедрения мероприятий по хлебобулочному и кондитерскому производству ООО «АШАН», тыс.руб.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование показателя | Факт  2016 г | Прогноз  2018 г. | Абсол. Откл.  2018/2016 | Отн.откл., %  2018/2016 |
| Выручка | 33587 | 35987 | 2400 | 123,5 |
| Себестоимость продукции | 33098 | 34703 | 1605 | 116,9 |
| Прибыль от продаж | 489 | 1284 | 795 | 204,9 |
| Чистая прибыль | 250 | 886 | 636 | 195,6 |
| Стоимость ОПФ на конец года | 15789 | 18289 | 2500 | 101,9 |
| Численность работающих | 51 | 53 | 2 | 103,9 |
| Фондоотдача, руб/руб | 0,077 | 0,09 | 0,013 | 17,5 |
| Фондоемкость, руб/руб. | 12,99 | 11,11 | -1,88 | -14,46 |
| Фондовооруженность труда, ты.руб./чел. | 2599,18 | 2548,26 | -50,9 | -0,2 |
| Фондорентабельность, % | 0,57 | 0,86 | 0,29 | 50,45 |
| Производительность труда 1 работающего, тыс.руб./чел. | 200,5 | 230,67 | 30,17 | 15 |
| 8. Рентабельность продукции, % | 8,0 | 10,47 | 2,47 | 30,875 |
| 9. Рентабельность продаж, % | 7,4 | 9,47 | 0,07 | 28 |

Как видно из итоговой таблицы 3.3 данный инвестиционный проект выгоден для ООО «АШАН». Выручка увеличилась на 2400 тыс.руб. или на 23,5%, численность рабочих – на 2 чел. или на 3,9%. Произошел значительный рост прибыли: прибыль от продаж увеличилась на 795 тыс.руб. или 104,9% чистая прибыль увеличилась на 636 тыс.руб. или на 95,6%.

Изменение прибыли до и после осуществления мероприятия показано на рисунке 3.4.

Рисунок 3.4 – Динамика показателей прибыли до и после осуществления мероприятия, тыс.руб.

В связи с осуществлением капитальных вложений, первоначальная стоимость основных средств увеличится на 2500 тыс.руб.

Численность работников увеличилась на 2 чел.

Рост фондоотдачи с 0,077 руб/руб. до 0,09 руб/руб. говорит о повышении интенсивности (эффективности) использования оборудования.

Фондоемкость показывает, какая сумма основных средств приходится на каждый рубль готовой продукции. Чем меньше этот показатель, тем лучше используется оборудование предприятия. Уменьшение показателя с 12,99 руб/руб до 11,11 руб/руб - положительная тенденция в развитии предприятия.

Изменение показателей фондоотдачи и фондоемкости до и после осуществления мероприятия показано на рисунке 3.5.

Рисунок 3.5 - Динамика показателей фондоотдачи и фондоемкости до и после осуществления мероприятия

Фондорентабельность показывает размер прибыли, приходящейся на единицу стоимости основных производственных средств предприятия. Рост показателя фондорентабельность в динамике характеризует улучшение использования основных фондов.

Фондовооруженность показывает какой величиной стоимости основных средств располагает в процессе производства один работник, данный показатель снизился на 0,2%.

Когда фондовооруженность увеличивается медленнее, чем производительность труда, это говорит о том, что ресурсы предприятия используются рационально, что и происходит на предприятии ООО «АШАН».

Изменение показателей фондовооруженности и производительности труда представлено на рисунке 3.6.

Рисунок 3.6 – Динамика показателей фондовооруженности и производительности труда

Увеличение рентабельности продукции с 8% до 10,47% говорит о повышении объема товарооборота, следовательно, об увеличении прибыли.

Показатель рентабельности продаж характеризует главный аспект работы компании - реализацию основной продукции. Данный показатель увеличился с 7,4% до 9,47%, что свидетельствует об эффективности предлагаемого мероприятия.

Динамика показателей рентабельности до и после проведения мероприятия представлены на рисунке 3.7.

Рисунок 3.7 - Динамика показателей рентабельности до и после проведения мероприятия

Далее рассчитаем показатели прибыли и рентабельности всего предприятия ООО «АШАН» в таблице 3.4.

Таблица 3.4– Показатели прибыли и рентабельности ООО «АШАН» до и после внедрения мероприятия, тыс.руб.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование показателя | Факт  2016 г | Прогноз  2018 г. | Абсол. Откл.  2018/2016 | Отн.откл., %  2018/2016 |
| Выручка | 333095519 | 333097919 | 2400 | 100,00007 |
| Себестоимость продукции | 253378597 | 253380202 | 1605 | 100,00006 |
| Прибыль от продаж | 79716922 | 79717717 | 795 | 100,00009 |
| Чистая прибыль | 10911648 | 109122384 | 636 | 100,0006 |
| 8. Рентабельность продукции, % | 31,45 | 31,46 | 0,01 | - |
| 9. Рентабельность продаж, % | 23,9 | 23,93 | 0,03 | - |

Как видно из таблицы 3.4. В разрезе всего предприятия показатели выручки, прибыли изменились незначительно. Показатели рентабельности увеличились на 0,01% и 0,03%.

В целом, можно сделать вывод, что данный инвестиционный проект эффективен и может быть рекомендован к внедрению в производство.

**Заключение**

ВКР посвящена исследованию новых путей увеличения прибыли в организации с учётом специфики предприятия. Рассмотрена динамика и структура финансовых результатов в настоящее время и даны рекомендации по повышению прибыли и рентабельности организации.

В первой главе выпускной квалификационной работы было проведено исследование теоретических аспектов анализа финансовых результатов деятельности предприятия. Финансовые результаты деятельности предприятия характеризуются суммой полученной прибыли и уровнем рентабельности. Чем больше величина прибыли и выше уровень рентабельности, тем эффективнее функционирует предприятие, тем устойчивее его финансовое состояние. Поэтому поиск резервов увеличения прибыли и рентабельности - одна из основных задач в любой сфере бизнеса. Большое значение в процессе управления финансовыми результатами отводится экономическому анализу. Обобщающая оценка финансовых результатов деятельности предприятия дается на основе изучения показателей прибыли и рентабельности. Выбор направлений и объектов анализа, приемов и способов его проведения определяется задачами управления.

Проведенный анализ позволил определить решение научной задачи совершенствования теоретических и методических основ учета и анализа предприятия. С помощью проведения анализа финансовой устойчивости ООО «АШАН» и разработки рекомендаций по повышению финансовой устойчивости данного предприятия.

Поставленные цели работы были выполнены.

В процессе исследования были раскрыты теоретические и методические основы финансового анализа, просмотрены основные методики проведения анализа, проведена оценка состава и структуры имущества предприятия и источники их формирования, установлен тип устойчивости общества, подготовлены предложения мероприятий по содействию и усилению финансовых результатов предприятия.

Оценку финансовой устойчивости организации установления тенденции изменений основных показателей необходимо проводить регулярно, это может определить результативность управления активами и пассивами за исследуемый период.

Финансовое моделирование надежно закрепилось в практике финансового управления отечественных организаций. Данное распространение объясняется тем, что возникает потребность прогноза будущего финансового состояния организации для принятия для принятия продуктивных решений и минимизации финансовых рисков.

В третьей главе работы предложен инвестиционный проект для роста прибыли ООО «АШАН».

Целью инвестиционного проекта является внедрение линии для производства нового вида продукции – круассанов для диверсификации производства и расширения ассортимента выпускаемой продукции.

Окупаемость проекта достигается на втором шаге.

Таким образом, можно сделать вывод, что данный инвестиционный проект эффективен и может быть рекомендован к внедрению в производство.

**Список использованных источников**

1. Гражданский кодекс Российской Федерации. - М.: Эксмо, 2017. - 912 c.
2. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.1998 №146-ФЗ (ред. от ред. от 28.12.2017) URL:www.consultant.ru/document/cons\_doc\_LAW\_19671 (дата обращения 06.01.2018)
3. Положение по бухгалтерскому учету «Доходы организации» ПБУ 9/99 (утв. Приказом Минфина России от 06.05.1999 № 32н, в ред. от 06.04.2022 № 57н), Российская газета», № 116, 22.06.1999.
4. Положение по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ 10/99 (утв. Приказом Минфина России от 06.05.1999 № 33н, в ред. от 06.04.2015 № 57н)
5. Анализ финансовых отчетов предприятия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://afdanalyse.ru/> publ/finansovyj\_analiz/method\_fin\_analiza/ Дата обращения 20.11.2017.
6. Астафурова И.С. Оценка показателей, характеризующих способность предприятия к устойчивому развитию, как основа планирования / И.С. Астафурова // Экономика и предпринимательство. – 2017. – №3 (56). – с. 724–727.
7. Бочаров, В.В. Управление денежным оборотом предприятий и корпораций: учеб. пособие / В.В. Бочаров; – М.: Финансы и статистика, 2016. – 144 с.
8. Безрукова Т.Л. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятий (учебник с грифом УМО) / Т.Л. Безрукова, С.С. Морковина; М.: Кнорус, 2015 – 356 с.
9. Васькин Ф.И., Дятлова А.Ф. Бухгалтерский финансовый учет: учебник / Ф.И. Васькин, А.Ф. Дятлова; - Москва: КолосС, 2015. - 560с.
10. Герчикова И.Н. Финансовый менеджмент / Герчикова И.Н. – М.: Консалтбанкир, 2015. – 208 с.
11. Донцова Л.В. Анализ финансовой отчетности / Донцова Л.В., Никифорова Н.А.; – М.: Дело и Сервис, 2014. – 368 с.
12. Дыбаль С.В. Финансовый анализ: теория и практика. Учебное пособие. / С.В. Дыбаль.; – СПб.: Издательский дом Бизнес-пресса, 2015. – 304 с.
13. Ефимова О. В. Финансовый анализ: современный инструментарий для принятия экономических решений: учебник / О. В. Ефимова; - М.: Омега-Л, 2015. - 348 с.
14. Заяц Я. Е. Анализ финансовых результатов как оценка эффективности использования ресурсов предприятия [Электронный ресурс] / Я. Е. Заяц // Научный диалог: экономика и управление. URL: https://interactive-plus.ru/ru/article/116146/discussion\_platform Дата обращения: 19.12.2017.
15. Иванова, А.С. Методика проведения анализа финансовых результатов деятельности организации на основании данных отчета о финансовых результатах [Текст]/А.С. Иванова// Современные тенденции в экономике и управлении: новый взгляд. – 2016. - №37-2/- с.15-22.
16. Ковалёв, В.В. Финансовый анализ: методы и процедуры: учебник / В.В. Ковалёв. - М.: Финансы и статистика, 2017. - 560 с.
17. Лелькова Т. Э., Скрипкина О. В. Методики анализа финансовых результатов/Т.Э. Лелькова, О.В. Скрипкина // Молодой ученый. – 2017. - №11. – с.231-234.
18. Макарова Л. А. Учет финансовых результатов и распределения прибыли:учебник/ Л.А. Макарова; - СПб.: Питер, 2016. - 446 с.
19. Медведева И. В. Анализ финансовых результатов организации/И.В. Медведева // Молодой ученый. - 216. - №21.2. - С. 85-88
20. Мельникова Т.И., Толкачева Н.А. Финансовый менеджмент: учебное пособие / Т.И. Мельникова , Н.А. Толкачева; СИУ-филиал РАНХ и ГС – Новосибирск: издательство СибАГС, 2016. – 223 с.
21. Никитин С. Прибыль: теоретические и практические подходы / С. Никитин // Мировая экономика и международные отношения. – 2017. – № 5. – с. 20-27.
22. Никулина Н.Н. Финансовый менеджмент организации. Теория и практика: Учебное пособие / Н.Н. Никулина, Д.В. Суходоев, Эриашвили . - М.: ЮНИТИ, 2013. – 511 c.
23. Овчинникова, О.А. Методика анализа эффективности использования нематериальных активов предприятия [Текст]/О.А. Овчинникова // Научные записки ОрелГИЭТ. – 2017. - №1(11). – с.295-299.
24. Оськина Ю. Н. Обзор методик анализа финансовых результатов / Ю. Н. Оськина, Е. А. Баева // Социально-экономические явления и процессы. – 2016. – № 4 (050). – с. 126-130.
25. Пелькова С. В. Методика расчета основных показателей рентабельности / С. В. Пелькова, Е. С. Кошкарова // Сборник статей международной научно-практической конференции «Инновации, технологии, наука» от 25 января 2017 г. в г. Пермь: в 4 частях, Ч. 1. / отв. ред. А. А. Сукиасян. – Уфа: Аэтерна, 2017. – с. 195-199
26. Петрова Ю.М. Анализ оборотных активов коммерческой организации с помощью финансовых коэффициентов/Ю.М. Петрова // Наука и образование в XXI веке. Сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции: в 34 частях. – 2017. – с. 73-74.
27. Петрова Ю.М. Методика анализа денежных средств и их влияние на оборотный капитал организации/Ю.М. Петрова // Развитие современной науки: теоретические и прикладные аспекты: сборник статей студентов, магистрантов, аспирантов, молодых ученых и преподавателей. – Пермь, 2017. - с. 58-61
28. Петрова Ю.М. Аналитическая оценка элементов оборотного капитала и их влияния на результат финансовой деятельности/Ю.М. Петрова // Вестник ОрелГИЭТ. - №1(35), 2017. - с. 115-122
29. Петрова Ю.М. Научные подходы в развитии концепции управления оборотным капиталом/ Ю.М. Петрова // Современные тенденции развития менеджмента и государственного управления. Материалы межрегиональной научно-практической конференции (27 января 2017 г.) / Под редакцией д-ра эконом. наук А.В. Полянина. – Орёл: Изд-во ОФ РАНХиГС, 2017. - с. 285-288
30. Пашаев Н. А. Финансовый результат организации и основные направления его использования при анализе развития организации /Н.А. Пашаев // Молодой ученый. - 2017. - №19. - с. 490-492.
31. Ропотан С. В., Артёменко А. С., Скнарина Е. В. Проблемные аспекты формирования финансовых результатов организаций в современной экономике / С.В. Ропотан // Молодой ученый. - 2015. - №8. - с. 618-621
32. Рябец П. С., Бондаренко Т. Н. Анализ факторов, влияющих на финансовые результаты деятельности предприятия / П.С. Рябец // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. – 2017. – № 6-4. – с. 761-764.
33. Савицкая Г.В. Экономический анализ: Учебник / Г.В. Савицкая. – 11-е изд., и доп. – М.: Новое знание, 2015. – 651 с.
34. Феофилова, Т. Ю. Учет распределения прибыли и рекомендации по его совершенствованию [Текст] / Т. Ю. Феофилова, Ю. С. Пасько // Проблемы экономики и управления в торговле и промышленности. – 2015. – № 3(11). – С.20-26.
35. Часова О.В. Финансовый бухгалтерский учет: учебное пособие/ О.В. Часова; - Москва: Финансы и статистика, 2014. – 544 с.
36. Чеглакова С.Г., Косткина Л.В Комплексный экономический анализ (методика факторного анализа финансовых результатов деятельности организации): Методические указания./С.Г. Чеглакова, Л.В. Косткина; – Рязань: РГРТУ, 2014. – 24 с.
37. Шибилева О. В., Пониматкина Е. Оценка стоимости компании на основе показателя EBITDA / О.В. Шибилева, Е. Пониматкина // Молодой ученый. - 2015. - №2. - с. 151-153.
38. Ювченко, Ю. Ю. Рентабельность как один из важнейших показателей эффективности хозяйственной деятельности предприятия [Текст] / Ю. Ю. Ювченко //Сборник статей научно-практических семинаров кафедры государственных финансов и банковского дела Института экономики и управления (структурное подразделение) / ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет имени В.И. Вернадского». – 2017. – с. 298-301.
39. Финансовый менеджмент [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://studepedia.org/index>. php?vol=2&post=11841-Дата обращения: 29.12.2017.
40. Система анализа финансового состояния предприятия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://coolreferat.com/Система\_анализа\_финансового\_состояния\_предприятия - Дата обращения: 29.12.2017.
41. Информационное обеспечение анализа финансового состояния хозяйствующего субъекта [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://naukaplus.ru/archive/2017/5/3- Дата обращения: 29.12.2017.

[**Вернуться в каталог дипломов по менеджменту**](http://учебники.информ2000.рф/management3/management3.shtml)

|  |  |
| --- | --- |
| [**КНИЖНЫЙ МАГАЗИН**](http://учебники.информ2000.рф/chitai.shtml) |  |

|  |  |
| --- | --- |
| [**ТОВАРЫ для ХУДОЖНИКОВ и ДИЗАЙНЕРОВ**](http://учебники.информ2000.рф/kar.shtml) |  |

|  |  |
| --- | --- |
| [**АУДИОЛЕКЦИИ**](http://учебники.информ2000.рф/lectr.shtml) |  |

|  |  |
| --- | --- |
| [**IT-специалисты: ПОВЫШЕНИЕ КВАЛИФИКАЦИИ**](http://учебники.информ2000.рф/otu.shtml) |  |

|  |  |
| --- | --- |
| [**ФИТНЕС на ДОМУ**](http://учебники.информ2000.рф/fit1.shtml) |  |