СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ…………….…………………………………………………..3

ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ...7

1.1. Роль и сущность финансового управления на предприятии…..........7

1.2. Анализ финансовых результатов - основной инструмент управления прибылью…………………………………………………………...12

ГЛАВА 2. Анализ финансовых результатов  ООО «УралХимПромЭнерго»…………………………..………………………18

2.1. Организационно-экономическая характеристика предприятия…..18

2.2. Анализ источников формирования прибыли предприятия………..24

2.3. Анализ основных показателей прибыли и рентабельности……….38

ЗАКЛЮЧЕНИЕ…………………………………………………………...53

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ……………………..58

ВВЕДЕНИЕ

Анализ финансового результата (прибыли или убытка) хозяйственной деятельности предприятия является важнейшей текущей экономической характеристикой предприятия, а также оценкой его будущего потенциала. Прибыль является не только источником обеспечения внутрихозяйственных потребностей организации, но и приобретает все большее значение в формировании бюджетных ресурсов, внебюджетных и благотворительных фондов.

Прибыль - важнейший показатель, характеризующий финансовый результат деятельности предприятия. Рост прибыли определяет рост потенциальных возможностей предприятия, повышает степень его деловой активности. По прибыли определяются доля дохода учредителей и собственников, размеры дивидендов и других доходов. По прибыли определяется также рентабельность собственных и заемных средств, основных фондов, всего авансированного капитала и каждой акции. Характеризуя рентабельность вложений средств в активы данного предприятия и степень умелости его хозяйствования, прибыль является наилучшим мерилом финансового здоровья предприятия. Для определения эффективности работы предприятия необходимо сопоставить финансовые результаты с затратами или ресурсами, которые обеспечили эти результаты. Одним из важнейших показателей эффективности работы предприятия является рентабельность, сущность которой будет рассмотрена в работе.

Прибыль определяет рост потенциальных возможностей предприятия, повышает степень его деловой активности. По прибыли определяются доля дохода учредителей и собственников, размеры дивидендов и других доходов, а также рентабельность собственных и заемных средств, основных фондов, всего авансированного капитала и каждой акции. Характеризуя рентабельность вложений средств в активы данного предприятия и степень умелости его хозяйствования, прибыль является наилучшим мерилом финансового здоровья коммерческой организации.

С переходом экономики государства к рыночному типу хозяйства усиливается значение прибыли, поскольку организация акционерной, арендной, частной или другой формы предпринимательства, получив финансовую самостоятельность и независимость, вправе решать, на какие цели и в каких размерах направлять прибыль, оставшуюся после уплаты налогов в бюджет и других обязательных платежей и отчислений. Анализ прибыли, и поиск путей ее максимизации являются первоочередными задачами в работе каждого предприятия. Все это обуславливает актуальность выбранной нами темы.

В современных условиях от организации правильного учета и управления финансовыми результатами зависит эффективная продолжительная деятельность любого предприятия. Торговля, во всех ее проявлениях, занимает все большее место в предпринимательской деятельности экономических субъектов. Возникает множество различных торговых и снабженческо-сбытовых организаций. Кроме того, закупкой и продажей товаров занимаются не только предприятия сферы торговли, но и производственные. Увеличение оборота денежных и материальных ресурсов в данной отрасли хозяйствования приводит к повышенному вниманию со стороны контролирующих органов к правильности постановки организации и ведения бухгалтерского учета товарных операций. Широкая же номенклатура товаров, различные методы учета, сложный расчет фактический себестоимости, организация учета расчетов с множеством поставщиков и покупателей делает работу финансового менеджера торгового предприятия крайне сложной и ответственной.

Объектом исследования итоговой выпускной квалификационной работы является финансово - общество с ограниченной ответственностью «УралХимПромЭнерго»РБ.

Предметом исследования - управление финансовыми результатами исследуемого предприятия.

Целью курсовой работы является поиск путей повышения эффективности управления финансовыми результатами исследуемого предприятия и разработка предложений по совершенствованию его деятельности.

В соответствии с целью курсоввой работы были определены следующие задачи:

* изучить теоретические основы управления финансовыми результатами деятельности предприятия;
* определить роль и сущность финансового управления на предприятии;
* рассмотреть анализ финансовых результатов как основной инструмент управления прибылью;
* провести анализ финансовых результатов ООО «УралХимПромЭнерго»РБ;
* дать организационно-экономическую характеристику исследуемого предприятия;
* выявить источники формирования прибыли ООО «УралХимПромЭнерго»РБ;
* проанализировать основные показатели прибыли, рентабельности и использования финансовых ресурсов предприятия;

Поставленные задачи остро стоят с тех времен, когда человек впервые решил реализовать имеющийся у него товар, извлекая для себя некоторую пользу (финансовый результат). Именно анализируя сущность прибыли, рынок сбыта продукции, выявления резервов снижения затрат, можно выработать мероприятия по повышению эффективности управления финансовыми результатами.

Теоретической и методологической основой курсовой работы являются труды отечественных и зарубежных авторов: Ковалев В.В., Бланк И.А., Макконнелл К.Р. и Брю, С.Л. Дробозина Л.А, Лукасевич И.А, Абрютина Н.С и другие.

Практическую базу работы составили: Трудовой кодекс РФ, Налоговый кодекс РФ, Законы, Постановления Правительства и другие нормативно-правовые акты, издаваемые органами государственной власти; первичные документы и бухгалтерская отчетность ООО «УралХимПромЭнерго»РБ.

В работе применялись следующие методы исследования - системный подход, экономический анализ, балансовый метод, статистические группировки, метод цепных подстановок, метод наименьших квадратов, метод разниц абсолютных и относительных величин, метод коэффициентов, а также выборочные статистические исследования.

Курсовая работа состоит из введения, двух глав, списка используемой литературы и приложений.

Практическая значимость работы заключается в том, что результаты исследования, теоретический анализ и основные выводы преобразованы в рекомендации и предложения по повышению эффективности управления финансовыми результатами исследуемого деятельности предприятия.

ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

1.1. Роль и сущность финансового управления на предприятии

Эффективная деятельность предприятий и хозяйственных организаций, стабильные темпы их работы и конкурентоспособность в современных экономических условиях в значительной степени определяются качеством управления финансами. Оно включает в себя финансовое планирование и прогнозирование с такими обязательными элементами, как бюджетирование и бизнес планирование, разработка инвестиционных проектов, организация управленческого учета, регулярный комплексный финансовый анализ и на его основе решение проблем платежеспособности, финансовой устойчивости, преодоление возможного банкротства предприятия.

Важнейшей формой управления финансами предприятия должны стать решения, суть которых сводится к формированию достаточных для развития предприятия финансовых ресурсов, поиску новых источников финансирования на финансовых рынках, использованию новых финансовых инструментов, позволяющих решать ключевые проблемы финансов: платежеспособность, ликвидность, доходность и оптимальное соотношение собственных и заемных источников финансирования.

По данным экспертов из-за отсутствия налаженной системы управления финансами, компании ежегодно теряют не менее 10% своих доходов. Нехватка полной и оперативной финансовой информации приводит к ошибочным, запоздалым управленческим решениям, многие объекты финансового управления уходят из зоны внимания руководства.

Для того чтобы осуществить данную постановку задачи необходимо как минимум две составляющих: профессиональные управленческие кадры; эффективные инструменты, методики и методы, позволяющие рационально управлять финансовыми ресурсами. При этом надо исходить из посылки, что любое оптимальное управленческое решение влечет за собой положительный результат, поэтому при управлении финансовыми результатами необходима тесная работа всех служб предприятия во главе с финансовым менеджером.

Формирование финансовых результатов имеет принципиальное значение в рыночной экономике, поскольку прибыль является побудительным мотивом и целью предпринимательской деятельности. Прибыль является обобщающим (интегральным) результатом деятельности и выступает абсолютным показателем эффективности производственно-торговой деятельности.

Финансовый результат деятельности предприятия выражается в изменении величины его собственного капитала за отчетный период. Способность предприятия обеспечить неуклонный рост собственного капитала может быть оценена системой показателей финансовых результатов.

Под управлением финансовыми результатами предприятия понимают комплекс мероприятий по управлению кредитно-денежными отношениями предприятия, реализуемых в определенном порядке ответственной структурой для решения взаимосвязанных задач восстановления, укрепления и расширения финансов.

Текущие задачи по управлению финансовыми результатами определяются хозяйственной деятельностью предприятия, зафиксированной практически в каждом уставе: улучшение финансовых результатов или максимизация прибыли.

К конкретным задачам по улучшению финансового результата относятся:

* оптимизация затрат (оценка размеров и структуры, выявление резервов, рекомендации по снижению);
* оптимизация доходов (соотношение прибыли и налогов, распределение прибыли и др.);
* реструктуризация активов предприятия (выбор и обеспечение разумного соотношения текущих активов);
* обеспечение дополнительных доходов предприятия (от непрофильной реализационной и финансовой деятельности, реструктуризации имущественного комплекса - «сброса» излишних видов имущества, основных фондов, долгосрочных финансовых вложений);
* совершенствование расчетов с контрагентами (повышение денежной составляющей в объеме продаж);
* совершенствование финансовых взаимоотношений с другими организациями (поставщиками, кредиторами, государственными структурами).

Соотношение этих задач путём построения «дерева целей» и выделения приоритетов должно определяться по результатам финансовой политики.

Таким образом, можно определить основные объекты при управлении финансовыми результатами:

* регулирование финансовых результатов производственной деятельности (определение оптимальных вариантов формирования элементов себестоимости производства, распределения затрат, ценообразования, налогообложения);
* управление активами - деятельность, связанная с формированием имущества предприятия.

Имущественные процессы, прежде всего, связаны с инвестициями, направленными предприятием на техническое развитие (реконструкция, обновление технологического оборудования, освоение новых видов продукции, строительство и ремонт недвижимого производственного имущества и т.д.), финансовыми инвестициями (приобретение ценных бумаг, создание дочерних предприятий и т.д.), финансирование текущей производственной деятельности, маневрированием временно свободными денежными средствами, а также с обратными процессами - использованием, ликвидацией объектов имущественного комплекса, их реализацией. В связи с этим перед финансовым менеджером стоят взаимосвязанные и разнонаправленные задачи - с одной стороны, выбор наиболее выгодного варианта инвестиций, а с другой - постоянный контроль за эффективным использованием существующего имущественного комплекса.

Действительно, управление финансовыми результатами нельзя назвать эффективным, если даже при осуществлении успешной текущей инвестиционной деятельности не уделяется внимание «балласту» в существующих активах предприятия: финансовые вложения, не приносящие доход, неиспользуемые основные средства, излишки материальных запасов, замороженное капитальное строительство и т.д. От излишних материальных ценностей необходимо избавляться всеми возможными средствами, так как, во-первых, их реализация обеспечивает дополнительный приток денежных средств, которых, как правило, не хватает, во-вторых, это ведет к снижению затрат на их содержание и, в-третьих, снижает налоговое бремя в части налога на имущество.

Управление источниками финансовых ресурсов - управление собственным и заемным капиталом. В качестве источников финансовых ресурсов на любом предприятии используются как собственные, так и заемные средства. Финансовый менеджер должен выбирать источники, предварительно оценив стоимость этих ресурсов, степень финансового риска, возможные последствия на финансовое состояние предприятия. И здесь перед финансовым менеджером постоянно встает ряд важных вопросов: за счет каких источников покрыть недостаток денежных средств, каково должно быть соотношение заемных и собственных средств, какая степень риска привлечения заемных средств допустима, какие будут последствия от привлечения тех или иных источников средств.

Привлечение заемных финансовых ресурсов сопряжено с анализом эффективности производства. Если рентабельность производства выше банковского процента, то привлечение кредитов выгодно, так как расширение производства в связи с привлечением заёмного капитала увеличивает общую массу прибыли. И наоборот, если банковский процент выше уровня рентабельности производства, то не только вся полученная прибыль, но и часть собственных средств идет на погашение платы за использование заёмных средств. Поэтому для низко рентабельных предприятий целесообразно привлекать заёмные средства не для решения текущих проблем, а в качестве долгосрочных инвестиций под эффективные проекты.

То же самое относится и к задолженности предприятия перед бюджетом и внебюджетными фондами - после наступления срока платежей задолженность можно рассматривать как платное кредитование предприятия государством.

Кредиторскую задолженность перед персоналом и поставщиками (в силу сложившейся договорной практики в договорах, как правило, не оговариваются штрафные санкции за просрочку платежей) можно рассматривать как относительно дешевые источники финансовых ресурсов. Относительность определяется косвенными последствиями.

В первом случае при накапливании задолженности, поставщики могут прекратить поставки, и предприятию придется искать альтернативных, зачастую более дорогих поставщиков. При увеличении срока задержки выплаты заработной платы нарастает социальная напряженность, увеличивается вероятность забастовочного движения, срыва производственной программы, оттока квалифицированного персонала.

Таким образом, именно финансовый менеджмент на микроуровне должен стать ключевым для стабилизации состояния каждого предприятия и российской экономики в целом, поскольку именно рационально организованные финансовые потоки, как кровь живого организма, позволяют функционировать экономической структуре во всех сферах хозяйственной деятельности - снабжении, производстве, сбыте, трудовых взаимоотношениях.

1.2. Анализ финансовых результатов - основной инструмент управления прибылью

Для руководителя предприятия социалистической системы главной задачей успешной деятельности предприятия являлось осуществление государственного заказа по производству продукции, а не получение прибыли. Поэтому определяющим фактором была налаженность системы управления производством, финансовое управление играло второстепенную роль.

Для руководителя предприятия в условиях рыночной экономики происходит смещение акцента с чисто производственного планирования на планирование финансовое. В связи с этим основные задачи, стоящие перед финансовым менеджером: выбор эффективных вложений капитала, определение оптимальных источников финансирования, рациональное вложение денежных средств, улучшение финансового состояния и повышение устойчивости, минимизация экономических и финансовых рисков, должны быть достигнуты благодаря результативности и эффективности работы предприятия.

Достижение поставленных целей и получение максимального финансового результата при минимальных затратах требует постоянного планирования, прогнозирования, организации, стимулирования, координации и контроля финансового состояния предприятия. В качестве основного объекта управления в финансовом менеджменте выступает денежный оборот предприятия как непрерывный поток денежных выплат и поступлений, проходящих через, расчетный и другие счета предприятия и как финансовый результат деятельности предприятия - прибыль.

По источникам формирования прибыли, используемым в ее учете, выделяют прибыль от реализации продукции, прибыль от реализации имущества и прибыль от внереализационных операций.

Прибыль от реализации продукции - товаров, работ, услуг - является основным ее видом на предприятии, непосредственно связанным с отраслевой спецификой их деятельности и понимается результат хозяйствования по основной производственно-сбытовой деятельности предприятия.

Прибыль от реализации имущества представляет собой доход от продажи изношенных или неиспользуемых видов основных фондов и нематериальных активов, а также излишне закупленных ранее запасов сырья, материалов и некоторых других видов материальных ценностей, уменьшенный на сумму затрат, понесенных предприятием в процессе обеспечения их реализации.

Прибыль от внереализационных операций формально характеризуется термином «доходы от внереализационных операций», однако по своему сущностному содержанию относится к категории прибыли, так как отражается в отчетности в виде сальдо между полученными доходами и понесенными расходами по этим операциям. К составу доходов, формирующих эту прибыль, относятся доходы от паевого участия данного предприятия в деятельности других совместных предприятий с отечественными и зарубежными партнерами (в виде распределенной прибыли на сумму его паев в совместных предприятиях); доходы от принадлежащих предприятию облигаций, акций и других ценных бумаг, выпущенных сторонними эмитентами (в виде сумм процентов и дивидендов); доходы по депозитным вкладам предприятия в банках; полученные штрафы, пени и неустойки и некоторые другие.

По источникам формирования прибыли в разрезе основных видов деятельности предприятия выделяют прибыль от операционной, инвестиционной и финансовой деятельности. Что касается инвестиционной деятельности, то ее результаты отражены частично в прибыли от внереализационных операций (в виде доходов от участия в совместных предприятиях, от владения ценными бумагами и от депозитных вкладов), а частично - в прибыли от реализации имущества (такая реализация активов носит характер реинвестиций и является предметом инвестиционной деятельности предприятия).

Особого рассмотрения требует понятие прибыли от финансовой деятельности, основные денежные потоки по которой связаны с обеспечением предприятия внешними источниками финансирования (привлечение дополнительного акционерного или паевого капитала, эмиссия облигаций или других долговых ценных бумаг, привлечение кредита в различных его формах, а также обслуживание привлеченного капитала путем выплаты дивидендов и процентов и погашения обязательств по основному долгу). Казалось бы, что такое содержание денежных потоков не может сформировать прямо прибыль предприятия, так как, в конечном счете, возвращать всегда приходится больше денежных средств, чем получено. Вместе с тем, в процессе финансовой деятельности как собственный, так и заемный капитал, привлеченный из внешних источников, может быть получен на более или менее выгодных для предприятия условиях, что соответственно отразится на результатах операционной или инвестиционной прибыли. Поэтому под прибылью от финансовой деятельности понимается косвенный эффект от привлечения капитала из внешних источников на условиях более выгодных, чем среднерыночные. Кроме того, в процессе финансовой деятельности может быть получена и прямая прибыль на вложенный собственный капитал путем использования эффекта финансового левериджа, обеспечения получения депозитного процента по среднему остатку денежных средств на расчетном или валютном счетах.

По составу элементов, формирующих прибыль, различают маржинальную, валовую (балансовую) и чистую прибыль предприятия. Под этими терминами понимают обычно различную степень «очистки» полученных предприятием чистых доходов от понесенных им в процессе хозяйственной деятельности затрат.

Так, маржинальная прибыль характеризует сумму чистого дохода от операционной деятельности (валового дохода предприятия от этой деятельности, уменьшенного на сумму налоговых платежей за счет него) за вычетом суммы переменных затрат. Валовая прибыль характеризует сумму чистого дохода от операционной деятельности за вычетом всех операционных расходов, как постоянных, так и переменных (балансовая прибыль соответственно представляет собой разницу между всей суммой чистого дохода предприятия и всей суммой его текущих затрат). Чистая прибыль характеризует сумму балансовой (или валовой) прибыли, уменьшенную на сумму налоговых платежей за счет нее.

По характеру налогообложения прибыли выделяют налогооблагаемую и не облагаемую налогом ее части. Такое деление прибыли играет важную роль в формировании налоговой политики предприятия, так как позволяет оценивать хозяйственные альтернативные операции с позиций конечного их эффекта. Состав прибыли, не подлежащей налогообложению, регулируется соответствующим законодательством.

По характеру инфляционной «очистки» прибыли выделяют номинальный и реальный ее виды. Реальная прибыль характеризует размер номинально полученной ее суммы, скорректированный на темп инфляции в соответствующем периоде.

По рассматриваемому периоду формирования выделяют прибыль предшествующего периода, прибыль отчетного периода и прибыль планового периода (планируемую прибыль). Такое деление используется в целях анализа и планирования для выявления соответствующих трендов ее динамики, построения соответствующего базиса расчетов.

По регулярности формирования выделяют прибыль, которая формируется предприятием регулярно, и так называемую «чрезвычайную» прибыль. Термин «чрезвычайная» прибыль, широко используемый в странах с развитой рыночной экономикой, характеризует необычный для данного предприятия источник ее формирования или очень редкий характер ее формирования. Примером чрезвычайной прибыли может служить прибыль, полученная от продажи одного из филиалов предприятия.

По характеру использования в составе прибыли, остающейся после уплаты налогов и других обязательных платежей (чистой прибыли), выделяют капитализируемую и потребляемую ее части.

Капитализированная прибыль характеризует ту ее сумму, которая направлена на финансирование прироста активов предприятия, а потребленная прибыль - ту ее часть, которая израсходована на выплаты собственникам (акционерам), персоналу или на социальные программы предприятия. В странах с развитой рыночной экономикой для характеристики этих видов прибыли используются термины соответственно нераспределенная и распределенная прибыль (в нашей практике термин нераспределенная прибыль имеет более узкое значение).

По значению итогового результата хозяйствования различают положительную прибыль (или собственно прибыль) и отрицательную прибыль (убыток). В нашей практике эта терминология получила пока ограниченное распространение, хотя и встречается в экономических публикациях последних лет по вопросам бухгалтерского учета.

Управление прибылью представляет собой процесс выработки и принятия управленческих решений по всем основным аспектам ее формирования, распределения, использования и планирования на предприятии. Но перед началом анализа необходимо определить: какая именно форма анализа принесет наибольший эффект. Безусловно, лучше всего провести все формы анализа, и на этой основе выбрать оптимальные мероприятия по управлению прибыли. Но на это будет затрачено очень много времени и средств.

Следовательно, менеджерам организации необходимо грамотно оценить сложившуюся ситуацию на предприятии, выбрать именно ту форму анализа, которая даст наиболее исчерпывающую информацию для разработки мер по управлению прибыли с целью ее увеличения. После этого следует выделить факторы, влияющие на прибыль, вычислить показатели оценки прибыли и осуществить ее планирование. Это более подробно рассмотрено во второй главе настоящей работы.

ГЛАВА 2. Анализ финансовых результатов  ООО «УралХимПромЭнерго»

2.1. Организационно-экономическая характеристика предприятия

Общество с ограниченной ответственностью «УралХимПромЭнерго» является самостоятельным юридическим лицом и осуществляет свою деятельность в соответствии с законодательством РФ и Уставом предприятия.

ООО «УралХимПромЭнерго» учреждено в соответствии с ГК РФ, принятым Государственной Думой РФ 21.10.94 г. и Федеральным законом «Об обществах с ограниченной ответственностью» от 08.02.98 г., действует на основании Устава, утвержденного 11 февраля 2012 г.

Юридический адрес ООО «УралХимПромЭнерго»: г. Стерлитамак, ул. Водолаженко, 1.

Для обеспечения деятельности ООО «УралХимПромЭнерго» был образован уставной капитал в размере 100 000 рублей.

Данное предприятие является юридическим лицом с момента его государственной регистрации. Как самостоятельный хозяйствующий субъект Общество владеет, пользуется и распоряжается принадлежащим ему имуществом, имеет печать и штамп со своим наименованием, самостоятельный баланс, выполняет возложенные на него обязанности и пользуется правами, связанными с его деятельностью.

Целью создания ООО «УралХимПромЭнерго» является более полное насыщение рынка товарами и услугами для удовлетворения потребностей организаций и физических лиц, а также создания дополнительных рабочих мест и получения прибыли.

Предметом деятельности предприятия является:

* организация и проведение оптовой и розничной торговли промышленными товарами: климатическое, вентиляционное оборудование, очистители и увлажнители воздуха, фильтры для воды и т.д.;
* осуществление услуг по устройству систем отопления, вентиляции и кондиционирования воздуха;
* осуществление строительных пусконаладочных работ.

Деятельность общества осуществляется в соответствии с законом РФ «О лицензировании».

ООО «УралХимПромЭнерго» обязано в соответствии с Уставом:

* выполнять обязательства, вытекающие из законодательства РФ и заключенных им договоров;
* заключать трудовые договоры;
* полностью и в срок рассчитываться с работниками предприятия по заработной плате и социальным пособиям;
* осуществлять все виды обязательного страхования;
* своевременно предоставлять декларацию о доходах и бухгалтерскую отчетность;
* уплачивать налоги в соответствии с налоговым законодательством.

Организационная структура ООО «УралХимПромЭнерго» линейно-функциональная и является типичной для малых предприятий. Она наиболее эффективна при решении управленческих задач, потому что директор непосредственно руководит всеми службами организации. Данная схема организационной структуры эффективна на предприятиях с небольшим количеством работников, каковым и является ООО «УралХимПромЭнерго».

Директор от имени предприятия имеет право представлять его интересы, заключать договоры, выдавать доверенности, утверждать штатное расписание, издавать приказы и указания.

Таблица 1. Численность и квалификация работников ООО «УралХимПромЭнерго» по занимаемым должностям

|  |  |
| --- | --- |
| Кадровый состав персонала | Количество, чел. |
| 1. Директор | 1 |
| 2. Заместитель директора | 1 |
| 3. Начальник монтажного отдела | 1 |
| 4. Главный бухгалтер | 1 |
| 5. Кассир | 1 |
| 6. Менеджер | 2 |
| 7. Монтажник систем вентиляции и кондиционирования | 4 |
| 8. Слесарь - вентиляционщик | 4 |
| 9. Кладовщик | 1 |
| 10. Водитель | 1 |
| 11. Уборщица | 1 |
| Итого | 18 |
|  |  |

Главный бухгалтер является ответственным за ведением бухгалтерской документации, учета и отчетности. В обязанности главного бухгалтера входит: ведение бухгалтерского учета, составление отчетов, участие в проведении экономического анализа хозяйственно-финансовой деятельности предприятия с целью выявления внутрифирменных резервов, предоставления необходимой информации руководству для принятия управленческих решений, подчиняется непосредственно директору.

Перед тем как начать анализ результатов деятельности предприятия ООО «УралХимПромЭнерго» необходимо произвести анализ текущего состояния фирмы. Важнейшими источниками информации служат: форма 1 «Бухгалтерский баланс» и форма 2 «Отчет о прибылях и убытках».

В таблице 1 даются характеристики изменения финансового положения предприятия, приводятся основные финансовые показатели за 3 года, приводятся данные по предприятию, касающиеся прибыли от реализации товаров за 3 года.

Собственный капитал в 2014 году вырос на 150 тыс. рублей, что является позитивной тенденцией, так как происходит рост активов. Тенденция увеличения суммы заемного капитала (кредитов банка) в 3 раза в 2014 году по сравнению с 2012 годом (с 0 до 1586 тысяч рублей), привела к увеличению общей кредиторской задолженности с 419 до 929 тыс. рублей. Это вызвало рост процентов к уплате, но, несмотря на это, в исследуемом периоде наблюдается рост прибыли, остающейся в распоряжении предприятия.

Поскольку всю деятельность общества охватить крайне сложно, то мы попытаемся выработать решения на основе описанных методик для улучшения финансовых результатов Общества по самому важному направлению его деятельности - кондиционированию и вентиляции воздуха. От данного вида деятельности предприятие получает приблизительно 78% от общей выручки компании. Поэтому для принятия более обоснованных управленческих решений в области управления финансовыми результатами опишу маркетинговую ситуацию.

ООО «УралХимПромЭнерго» - малое предприятие оптово-розничной торговли климатической техники, до экономического спада с оборотом до 15 млн. рублей в год, в настоящее время занимает 25% рынка в г. Стерлитамак.

Кроме того, в виду неудовлетворенности спроса на климатическое оборудование и сопутствующие услуги по его монтажу и сервисному обслуживанию на рынке города Хабаровска разворачиваются новые предприятия. Основные направления деятельности новых предприятий узкого профиля: купить - дешевле, продать - дороже, набирая монтажные бригады на сезон, не заботясь о технически грамотном подборе оборудования, качественном монтаже, гарантийной и послегарантийной поддержке заказчика. Учитывая русский менталитет, наивность и доверчивость нашего народа, который не раз обжигаясь, в погоне за дешевизной, поддерживал, и будет поддерживать договорные отношения с так называемыми «фирмами-однодневками», исследуемое предприятие ориентируется на качественную, проверенную технику.

Наряду с этим, на рынке климатического оборудования есть и торговые дома, которые подключаются к процессу реализации, в частности кондиционирования - сезонно и оттягивают на себя достаточно большую часть покупателей, за счет продажи дешевого оборудования китайского производства сомнительного качества. А есть и серьезные компании, многолетний опыт которых и хорошая репутация также берут во внимание крупные компании города, выступая в роли заказчиков. Назову несколько компаний составляющих ООО «УралХимПромЭнерго» достойную конкуренцию: ООО «Дальвент», ООО «Вент-Сантехналадка», ООО «Фирма Холодок», ООО «Виком».

Однако, имея явные конкурентные преимущества в области вентиляции и кондиционирования, такие как: опыт работы, репутация, большой ассортимент оборудования на складе предприятия в качестве запаса, сформированную за многолетний опыт работы, собственную клиентскую базу, гибкую систему скидок оптовым и постоянным покупателям, а также хоть и небольшой штат (18 человек), но высококвалифицированных специалистов, позволяют предприятию конкурировать с более крупными компаниями города.

Реализация оборудования осуществляется в г. Стерлитамаке на двух торговых точках: ул. Элеваторная, 19 и ул. Водолаженко, 1. Общая площадь торговых площадей составляет 85,3 (57,9+27,4) м2, складских - 190 м2. Производственная база предприятия площадью 125 м2 представлена различными станками для раскроя, обработки, изготовления и монтажа изделий из оцинкованной стали отечественного и импортного производства, для осуществления монтажа систем вентиляции и кондиционирования по проектам заказчика, в соответствии с лицензией на эти работы.

ООО «УралХимПромЭнерго» имеет дополнительные трудовые договорные соглашения на случай производственной необходимости с четырьмя специалистами, что позволяет удовлетворять временный недостаток в трудовых ресурсах для выполнения необходимого объема сезонного монтажа оборудования (летний период).

Общая численность грузовых транспортных средств компании «УралХимПромЭнерго» 2 автомобиля: Toyota AIC REGIUS 2001 года выпуска грузоподъемность 1,2 тонны; Nissan Atlas 1997 года выпуска грузоподъемность 1,5 тонны.

Климатическое оборудование российского и импортного производства поставляется от московских и санкт-петербургских поставщиков. При подборе, продаже и монтаже используются только экологически чистые, прошедшие сертификацию в Российской Федерации оборудование, материалы и комплектующие, прошедшие дополнительно предпродажный контроль качества. В распоряжении предприятия полный спектр климатического оборудования ведущих мировых производителей, начиная от обычных сплит-систем и заканчивая сложными системами центрального кондиционирования. А специалисты высокого класса имеют сертификаты на монтаж и сервисное обслуживание кондиционеров. У компании есть опыт монтажа центральных систем вентиляции и кондиционирования воздуха крупных офисных помещений, производственных помещений и заводских цехов.

Оборудование, которое необходимо, но отсутствует на складе предприятия, поставляется заказчику в срок от 10 до 15 дней с момента оплаты на расчетный счет предприятия. За 10 лет успешной работы на рынке климатической техники предприятием установлены и успешно поддерживаются дилерские отношения с отечественными производителями климатического оборудования. На все оборудование, реализуемое компанией, распространяется гарантийное и послегарантийное обслуживание, предприятие обеспечивает поставку запасных частей и ремонт реализуемой техники.

Цены на климатическое оборудование на Башкирском рынке составляют в зависимости от номенклатуры от 9 до 210 тыс. рублей за единицу. Цена на внутреннем рынке России по состоянию на ноябрь 2014 года составляла от 20 до 70 тыс. рублей за единицу в зависимости от номенклатуры.

Несмотря на то, что цены на реализуемое оборудование предприятия не самые низкие в регионе, для средних, крупных (корпоративных), а также постоянных заказчиков предусмотрены индивидуальные дополнительные скидки, бонусы.

Обратившись в компанию ООО «УралХимПромЭнерго», заказчик получает полный комплекс услуг: подбор и проектирование климатического оборудования, своевременную поставку, профессиональную установка как бытовых, так и промышленных систем кондиционирования ведущих мировых и отечественных производителей, послегарантийное сервисное обслуживание и ремонт различного вида климатического оборудования (воздухоочистителей, ионизаторов, увлажнителей, водоочистителей, экологической техники).

Таблица 2 - Количество проданных кондиционеров Mitsubishi модель SRK/SRC 28HG

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Наименование | Год |  |
|  | 2012 | 2013 | 2014 |
| Всего в г. Стерлитамак, шт. | 110 | 192 | 125 |
| В ООО «УралХимПромЭнерго», шт. | 35 | 36 | 42 |
|  |  |  |  |

Как видим, предприятие занимает около трети хабаровского рынка, поэтому было бы неразумным не получать на данном сегменте рынка значительных финансовых результатов. Анализ финансового состояния предприятия начну с анализа источников формирования прибыли предприятия.

2.2. Анализ источников формирования прибыли предприятия

Руководителю любого предприятия на практике приходится принимать множество разнообразных управленческих решений. Каждое принимаемое решение, касающееся цены, затрат предприятия, объема и структуры реализации, в конечном итоге сказывается на финансовых результатах предприятия. Материалами для анализа прибыли является: форма 1 годовой «Бухгалтерский баланс», отчет по форме 2 - «Отчет о прибылях и убытках».

По источникам формирования прибыли, используемым в ее учете, выделяют прибыль от реализации продукции, прибыль от реализации имущества и прибыль от внереализационных операций.

Анализ прибыли от реализации продукции

Для определения факторов, влияющих на изменение прибыли от реализации продукции (Ппр) используем следующие формулы:

|  |
| --- |
|  |
|  | Ппр= ВР - Zпол, |  | (1) |  |
|  |  |  |  |  |

где ВР - объем реализованной продукции; Zпол - полная себестоимость выпущенной и реализованной продукции, включая управленческие и коммерческие расходы.

Рассчитываем следующие вспомогательные показатели:

Выручка от реализации продукции отчетного года в базисных ценах:

|  |
| --- |
|  |
|  | ВР1пер= gi\*p0, |  | (3) |  |
|  |  |  |  |  |

ВР1пер= 2892,6\*5,5 = 15909 тыс. руб.

Полная себестоимость реализации продукции отчетного года в базисных затратах на единицу продукции:

|  |
| --- |
|  |
|  | Z1пер= g1\*z0, или |  | (4) |  |
| Z1пер= ВР1пер- П0пер = 15909 - 5435 = 10474 тыс. руб. | (5) |  |  |  |
|  |  |  |  |  |

Базисная прибыль, рассчитанная исходя из фактического объема и ассортимента:

|  |
| --- |
|  |
|  | П0пер= gi\* Удi\* (Ц0- z0), |  | (6) |  |
|  |  |  |  |  |

где Удi - структура, z0 - себестоимость,

Ц0 - уровень среднереализационных цен базисного года.

|  |
| --- |
|  |
| П0пер= 61 \* 27 \* (5,5 - 2,2) = 5435 тыс. руб. |  |  |
|  |  |  |

Заношу вспомогательные показатели в аналитическую таблицу (таблица 3).

Прибыль от реализации товарной продукции в общем случае находится под воздействием таких факторов, как изменение: объема реализации; структуры продукции; отпускных цен на реализованную продукцию; транспортных расходов; уровня затрат материальных и трудовых ресурсов, структурных сдвигов в ассортименте реализованной продукции.

Таблица 3 - Расчет вспомогательных показателей, тыс. руб.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатель | Базисный период (2013 год) | Фактический показатель, пересчитанный в цены и затраты базисного года | Отчетный период (2014 год) |
| Реализация товаров в отпускных ценах предприятия (ВР) | 16300 | 15909 | 18513 |
| Полная себестоимость товаров (Z) | 11267 | 10474 | 12718 |
| Прибыль от реализации продукции (Прп) | 5033 | 5435 | 5795 |
|  |  |  |  |

Произведем формализованный расчет факторных влияний на прибыль от реализации товаров.

Расчет влияния на прибыль изменений отпускных цен на реализованные товары (Р1). Рассчитывается разность между выручкой от реализации товарной продукции в действующих ценах и реализацией в отчетном году в ценах базисного года:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Р1 = Пр= ВР1- ВР1пер |  | (7) |  |
| Р1 = 18513 - 15909 = 2604 тыс. руб., |  |  |  |
|  |  |  |  |

где ВР1- реализация в отчетном году в ценах отчетного года;

ВР1пер - реализация в отчетном году в ценах базисного года.

Расчет влияния на прибыль изменений объема товаров в оценке по плановой (базисной) себестоимости (Р2). Исчисляют коэффициент роста объема реализации продукции в оценке по базисной себестоимости:

|  |
| --- |
|  |
|  | Р2 = П0 \* К1 - П0 = П0\* (К1 - 1), |  | (8) |  |
|  |  |  |  |  |

где П0 - прибыль базисного года; К1 - коэффициент роста объема реализации товаров:

|  |
| --- |
|  |
| К1= Z1пер / Z0, |  | (9) |  |
|  |  |  |  |

где Z1пер - фактическая себестоимость реализованных товаров за отчетный период в ценах и тарифах базисного периода;

Z0 - себестоимость базисного года (периода).

К1 = 0,93 = (10474 / 11267), Р2 = 5033 \* 0,93 - 5033 = - 352 тыс. руб.

Расчет влияния на прибыль изменений в объёме товаров, обусловленных изменениями в структуре товара (Р3). Подсчет сводится к определению разницы между коэффициентом роста объёма реализации продукции в оценке по отпускным ценам и коэффициентом роста объёма реализации продукции в оценке по базисной себестоимости:

|  |
| --- |
|  |
|  | Р3 = П0\* (К2 - К1), |  | (10) |  |
|  |  |  |  |  |

где К2 - коэффициент роста объема реализации в оценке по отпускным ценам:

|  |
| --- |
|  |
|  | К2= ВР1пер/ ВР0. |  | (11) |  |
| К2= ВР1пер/ ВР0= 15909 / 16300 = 0,976 < 1 |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |

где ВР0 - реализация в базисном периоде.

Р3 = 5033 \* (0,976 - 0,93) = 232 тыс. руб.

Расчет влияния на прибыль изменений в объёме реализации товаров в оценке по плановой (базисной) прибыли (П0). Исчисляют коэффициент роста объема реализации продукции в оценке по базисной выручке:

k вд= ВР1пер/ ВР0= 15909 / 16300 = 0,976 < 1.

Затем корректируют базисную прибыль и вычитают из неё базисную величину прибыли:

|  |
| --- |
|  |
| Р4= Пвд= П0\* k вд- П0= 5033 \* 0,976 - 5033 = - 121 тыс. руб. | (12) |  |
| Пвд= П0\* (k вд- 1) = 5033 \* (0,976 - 1) = - 121 тыс. руб. |  |  |
|  |  |  |

Расчет влияния на прибыль экономии от снижения себестоимости товаров (Р5):

|  |
| --- |
|  |
| Р5= Z1- Z1пер = 10474 - 12718 = - 2244 тыс. руб., | (13) |  |
|  |  |  |

где Z1пер - себестоимость реализованных товаров отчетного периода в ценах и условиях базисного периода.

Z1 - фактическая себестоимость реализованных товаров отчетного периода.

Расчет влияния на прибыль экономии от снижения себестоимости товаров за счет структурных сдвигов в составе товаров (Р6). Исчисляется сравнением базисной полной себестоимости, скорректированной на коэффициент роста объема продукции, с базисной полной себестоимостью фактически реализованной продукции:

|  |
| --- |
|  |
|  | Р6 = Z0К2- Z1пер. |  | (14) |  |
|  |  |  |  |  |

Р6 = 11267 \* 0,976 - 10474 = 523 тыс. руб.

Или влияние структурных сдвигов в ассортименте реализованной продукции Р6:

|  |
| --- |
|  |
|  | R0пер = П0пер / ВР1пер, R0= П0/ ВР0, R = R0пер- R0. |  | (15) |  |
|  | Пстр= (П0пер/ ВР1пер - П0/ ВР0) \* ВР1пер. |  | (16) |  |
|  |  |  |  |  |

R0пер = 5435 / 15909 = 0,342; R0= 5033 / 16300 = 0,309; R = 0,033.

Р6 = Пстр= (0,342 - 0,309) \* 15909 = 525 тыс. руб.

Расчет экономии, вызванной нарушениями хозяйственной дисциплины (Р7). Это устанавливается с помощью анализа экономии, образовавшейся вследствие нарушения стандартов, технических условий, невыполнения плана мероприятий по охране труда, технике безопасности и др. На данном предприятии не выявлено дополнительной прибыли, полученной за счет перечисленных причин, Р7 = 0.

Сумма факторных отклонений дает общее изменение прибыли от реализации за отчетный период, что выражается следующей формулой:

|  |
| --- |
|  |
| Р = Р1- Р0 = Р1 + Р2+ Р3 + Р4 + Р5+ Р6 + Р7, или | (17) |  |
| Р = 7i = 1 Рiгде Р - общее изменение прибыли; | (18) |  |
|  |  |  |

Рi - изменение прибыли за счет i-го фактора.

Р = 2604 - 352 + 232 - 121 - 2244+523 = 642 тыс. руб.

Общее отклонение по прибыли составляет 642 тыс. руб., что соответствует сумме факторных влияний.

Таким образом, на данном предприятии основными факторами, повлиявшими на величину прибыли, являются:

1) структурные сдвиги в составе продукции дали увеличение прибыли на 232 тыс. руб. (вследствие деления на предприятии всех продаваемых им товаров на группы. Деление показывает, за счет каких групп товаров предприятие получает основную долю прибыли, а какой товар играет роль лишь «локомотива» - привлечения покупателей. В зависимости от этого идет распределение этих товаров по: расположению на витрине, ассортименту, введение новинок путем позиционирования;

2) изменение себестоимости за счет структурных сдвигов на 525 тыс. рублей;

3) изменение отпускных цен на реализованную продукцию дало повышение прибыли на 2604 тыс. рублей. Такое резкое увеличение данного показателя объясняется тем, что предприятие ООО «УралХимПромЭнерго» открыло магазин розничной торговли, что резко увеличило товарооборот;

4) уменьшение прибыли из-за увеличения себестоимости товаров на 2244 тыс. рублей за счет увеличения затрат на материалы, реализацию, содержание складских помещений, увеличения платежей за коммунальные услуги и электроэнергию. И это наряду с уменьшением объема реализации товаров и услуг в оценке себестоимости на 352 тыс. рублей, а в оценке плановой прибыли на 121 тыс. рублей.

Нельзя не обойти такой фактор, как инфляция. Именно ее влияние на изменение отпускных цен, наиболее сложно учитывать. На предприятии уровень закупочных цен в течение года постепенно повышался, и в результате в среднем цены повысились в ООО «УралХимПромЭнерго» на 10 - 15%.

Для более наглядного сопоставления влияния каждого фактора на прибыль от реализации товарной продукции результаты расчетов сводятся в аналитическую таблицу (таблица 4):

Таблица 4 - Факторы, воздействующие на прибыль

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Фактор | Абсолютная величина, тыс. руб. | Удельный вес, в% |
| Р1 | 2604 | 42,9 |
| Р2 | 352 | 5,8 |
| Р3 | 232 | 3,8 |
| Р4 | 121 | 2 |
| Р5 | 2244 | 36,9 |
| Р6 | 523 | 8,6 |
| Р7 | - | - |
| Абсолютная сумма отклонений | 6076 | 100 |
|  |  |  |

Данные таблицы 5 демонстрируют, что на прибыль от реализации товарной продукции наиболее значительно воздействуют два фактора, а именно изменения отпускных цен и изменение себестоимости продукции. Также немаловажное влияние оказывают уменьшение объема товаров в оценке по плановой (базисной) себестоимости и от снижения себестоимости товаров за счет структурных сдвигов в составе товаров. Влияние же других факторов не столь заметно - менее 10%.

Качественный анализ факторов позволяет сделать вывод о том, что прибыль от реализации товарной продукции на предприятии возрастает, в основном, за счет фактора изменения отпускных цен, причиной которого является расширение мест реализации магазинов и выручки от реализации, а также рост инфляции. Это ставит предприятие в зависимость от поставщиков товаров, влияния инфляционных процессов в стране. Такие же факторы, как влияние на прибыль изменений в объеме производства продукции и в структуре прибыли оказывают незначительное влияние. Это лишний раз подтверждает тот факт, что финансовое состояние предприятия является устойчивым. Но необходимо увеличивать влияние факторов, которые увеличивают прибыль за счет структурных сдвигов в составе продукции.

Анализ влияния факторов прибыли усложняется тем, что цены на ряд услуг регулируется Правительством РФ. Следовательно, не могут адекватно меняться вслед за изменениями себестоимости, так как предприятие приобретает энергию, газ, воду по ценам, которые диктуются монополиями, и становится очевидным, что предприятие попало в «тиски»: «наверху» - регулируемые государством цены (по сути фиксированные), а «внизу» - необходимость закупки товаров и материалов по нерегулируемым ценам.

Анализ прибыли до налогообложения

Прибыль до налогообложения рассчитаем по следующей формуле:

|  |
| --- |
|  |
|  | Пдо= ВР - Zпол+ Доп- Роп+ Двн - Рвн |  | (19) |  |
|  |  |  |  |  |

То есть на прибыль до налогообложения влияют следующие факторы:

- выручка от реализации продукции;

- полная себестоимость реализованной продукции;

- сумма операционных доходов;

- сумма операционных расходов;

- сумма внереализационных доходов;

- сумма внереализационных расходов.

Их влияние на прибыль до налогообложения исследуем во время проведения анализа. Анализ прибыли до налогообложения начнем с изучения динамики и структуры прибыли до налогообложения (таблица 5).

Таблица 5 - Анализ динамики прибыли до налогообложения

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | Базисный период | Отчетный период | Изменение |  |
|  |  |  | В тыс. руб. | В% к базис. периоду |
| Прибыль от реализации продукции (Ппр) | 5033 | 5795 | +762 | +15,14 |
| Сумма операционных доходов (Доп) | 5 | 11 | +6 | +120 |
| Сумма операционных расходов (Роп) | -347 | -424 | -77 | +22,19 |
| Сумма внереализационных доходов (Двн) | 0 | 5 | +5 |  |
| Сумма внереализационных расходов (Рвн) | -4 | -2 | -1 | +20,5 |
| Прибыль до налогообложения (Пдо) | 4687 | 5385 | +692 | +12,9 |
|  |  |  |  |  |

Сравним отчетные данные с данными базисного периода, как по общей величине прибыли, так и по отдельным составляющим ее элементам и результаты анализа занесем в таблицу (таблица 6).

Таблица 6 - Анализ структуры прибыли до налогообложения

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | Базисный период | Отчетныйпериод | Изменение |  |
|  | тыс. руб. | Уд. вес, % | тыс. руб. | Уд. вес, % | тыс. руб. | Уд. вес, % |
| Прибыль от реализации продукции (Ппр) | 5033 | 107,4 | 5795 | 107,6 | +762 | +15,14 |
| Сумма операционных доходов (Доп) | 5 | +0,11 | 11 | +0,2 | +6 | +120 |
| Сумма операционных расходов (Роп) | 347 | 7,4 | 424 | -7,87 | +77 | -22,2 |
| Сумма внереализационных доходов (Двн) | - | - | 5 | +0,09 | +5 | - |
| Сумма внереализационных расходов (Рвн) | 4 | -0,09 | 2 | -0,04 | +2 | -50 |
| Прибыль до налогообложения (Пдо) | 4687 | 100 | 5385 | 100 | 698 | +14,9 |
|  |  |  |  |  |  |  |

Проанализировав состав и динамику внереализационных и операционных доходов и расходов, сальдо этих доходов и расходов видим, что прибыль до налогообложения в отчетном периоде увеличивается по сравнению с базисным периодом. Это происходит за счет увеличения прибыли от реализации продукции (предприятие ориентировано на конечного потребителя и в соответствие со спросом формирует и необходимый запас продукции на складе), операционных доходов (вследствие увеличившимся объемом реализации) операционных расходов (увеличились проценты к уплате) и уменьшению внереализационных расходов отчетного периода по отношению к базисному. Проанализируем сложившуюся ситуацию на предприятии по статьям прочих доходов и расходов. Для этого строим аналитическую таблицу, куда вписываем все статьи прочих доходов и расходов в соответствии с ПБУ 9/99 и 10/99 (таблица 7).

Таблица 7 - Анализ динамики прочих доходов и расходов

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатели | Базисный период | Отчетный период | Изменение(+; -) |
| Операционные доходы, всего- поступления, связанные с предоставлением за плату во временное пользование активов организации- прибыль, полученная организацией в результате совместной деятельности- проценты, за использование банком денежных средств, находящихся на счете организации в этом банке | 5-14 | 11-46 | +6-+3+2 |
| Операционные расходы, всего- проценты, уплачиваемые организацией, за предоставление ей в пользование денежных средств- расходы связанные с оплатой услуг, оказываемых кредитными организациями- прочие операционные расходыСальдо операционных доходов и расходов | 347308345-342 | 424376453-413 | +77+68+11-2-71 |
| Внереализационные доходы, всего- штрафы, пени, неустойки за нарушение условий договора- прибыль прошлых лет, выявленная в отчетном году- курсовые разницы- сумма дооценки активов- прочие внереализационные доходы | ------ | 2--1-1 | +2--+1-+1 |
| Внереализационные расходы, всего- штрафы, пени, неустойки за нарушение условий договора- расходы на спортивные мероприятия, отдых, развлечения, культурно-просветительские мероприятияСальдо внереализационных доходов и расходовСальдо прочих доходов и расходов | 4-13-4-346 | 5-14-3-418 | +1--+1-1+72 |
|  |  |  |  |

Операционные доходы являются составной частью прибыли до налогообложения и в отчетном году увеличились по сравнению с базисным на 6 тыс. рублей, а именно увеличились прибыль, полученная организацией в результате совместной деятельности и проценты, за использование банком денежных средств, находящихся на счете организации в этом банке.

Операционные расходы, уменьшающие величину прибыли до налогообложения также увеличились в отчетном периоде по сравнению с базисным годом на 71 тыс. рублей, а именно проценты, уплачиваемые организацией, за предоставление ей в пользование денежных средств (кредитов), и расходы, связанные с оплатой услуг, оказываемых кредитными организациями. Прочие операционные расходы наоборот уменьшились.

Внереализационные доходы незначительно увеличили величину прибыли до налогообложения, за счет курсовых разниц и прочих внереализационных доходов. Внереализационные расходы, уменьшающие величину прибыли до налогообложения также увеличились в отчетном периоде по сравнению с базисным годом на 1 тыс. рублей, за счет расходов на спортивные мероприятия, отдых, развлечения, культурно-просветительские мероприятия.

Чтобы способствовать увеличению прибыли до налогообложения за счет прочей реализации, необходимо проанализировать затратные статьи и постараться уменьшить операционные и внереализационные расходы; а также рассмотреть пути увеличения операционных и внереализационных доходов.

Произведем анализ чистой прибыли предприятия за анализируемый период:

|  |
| --- |
|  |
|  | ЧП = Пдо - НП |  | (20) |  |
|  | ЧП = ВР - Zпол + Доп - Роп + Двн - Рвн - НП |  | (21) |  |
|  |  |  |  |  |

На чистую прибыль влияют следующие факторы: изменение выручки от реализации; полная себестоимость реализованной продукции; сумма операционных доходов; сумма операционных расходов; сумма внереализационных доходов; сумма внереализационных расходов; сумма налога на прибыль. Чтобы определить количественное влияние каждого фактора, необходимо произвести ряд дополнительных расчетов (таблица 8).

Таблица 8 - Анализ доходности предприятия

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель | Базисный период | Отчетный период | абс. | в% |  |
|  | тыс. руб. | в% к ВР | тыс. руб. | в% к ВР |  |  |
| Выручка от реализации продукции (ВРпр) | 16300 | 100 | 18513 | 100 | 2213 | +13,6 |
| Полная себестоимость (Zпол) | 11267 | 69,12 | 12718 | 68,70 | 1436 | -0,42 |
| Прибыль от реализации продукции (Ппр) | 5033 | 30,88 | 5795 | 31,3 | 762 | +0,42 |
| Сумма операционных доходов (Доп) | 5 | 0,031 | 11 | 0,059 | 6 | +0,028 |
| Сумма операционных расходов (Роп) | 347 | 2,13 | 424 | 2,29 | 77 | +0,16 |
| Сумма внереализационных доходов (Двн) | - | - | 5 | 0,027 | 5 | +0,027 |
| Сумма внереализационных расходов (Рвн) | 4 | 0,025 | 2 | 0,011 | 2 | -0,014 |
| Прибыль до налогообложения (Пдо) | 4687 | 28,8 | 5385 | 29,09 | 698 | +1,1 |
| Налог на прибыль | 1125 | 6,9 | 1292 | 6,98 | 167 | -0,08 |
| Чистая прибыль | 3562 | 21,85 | 4093 | 22,7 | 531 | +0,85 |
| Уровень R= Ппр/ВР, в% |  | 30,88 |  | 31,3 |  | +0,42 |
|  |  |  |  |  |  |  |

Далее определяю количественное влияние каждого фактора на изменение чистой прибыли (ЧП):

|  |
| --- |
|  |
| 1 | ЧПвд = (dпрп вро \* ВР) /100%=30,88\*2213/100=683 |  | (22) |  |
| 2 | ЧПz= (dВД \* ВР1)/100%=0,027\*18513/100=5 |  | (23) |  |
|  | Проверка: ЧППрп = ЧПВД + ЧПz=683+5=762 |  | (24) |  |
| 3 | ЧПДоп = Доп1 - Доп0= 11 - 5 = 6 |  | (25) |  |
| 4 | ЧПРоп= Роп0 - Роп1=347 - 424 = - 77 |  | (26) |  |
| 5 | ЧПДвн= Двн1 - Двн0= 5-0=5 |  | (27) |  |
| 6 | ЧПРвн= Рвн0 - Рвн1= 4-2= 2 |  | (28) |  |
|  | Проверка:ЧПБП = ЧППрп + ЧПДоп - ЧП Роп + ЧП Двн - ЧП Рвн, |  | (29) |  |
|  | ЧПБП = 762 + 6 - 77 + 5 + 2 = 698 |  |  |  |
| 7 | ЧП Пвн = ЧППдо - ЧПнп=698-167=531 |  | (30) |  |
|  |  |  |  |  |

В заключение анализа доходности предприятия рассчитываю сумму дополнительно полученной или недополученной прибыли из-за изменения уровня рентабельности предприятия:

|  |
| --- |
|  |
|  | Пдоп.получ (упущен.) = R\*Z1/100=0,42\*12718/100=53,42 |  | (31) |  |
|  |  |  |  |  |

По результатам факторного анализа качество прибыли от основной деятельности можно признать высоким, так как ее увеличение на 531 тыс. рублей обусловлено ростом объема продаж на 2213 тыс. рублей, снижением себестоимости на единицу реализованной продукции на 0,42%. За счет этого предприятие в отчетном году дополнительно получило прибыль в размере 53,42 тысячи рублей.

После выявления факторов прибыли необходимо провести анализ показателей оценки прибыли предприятия. Среди множества показателей оценки прибыли следует выделить основной из них - рентабельность. Показатели рентабельности характеризуют эффективность работы предприятия в целом, доходность различных направлений деятельности, доходность капитала, окупаемость затрат и т.д. Они более полно, чем прибыль, характеризуют окончательные результаты хозяйствования, потому что их величина показывает соотношение эффекта с наличными или использованными ресурсами.

2.3. Анализ основных показателей прибыли и рентабельности

Прибыль образуется как разность между доходами и затратами, что обуславливает правомерность использования в анализе показателя рентабельности, исчисляемого как отношение полученной прибыли к затратам предприятия. Рассчитав самые важные коэффициенты, можно с наибольшей скоростью и эффективностью оценить финансовое положение предприятия и принять грамотное управленческое решение. Но нельзя все управление прибылью сводить к ее анализу. Анализ прибыли нужен для корректировки направлений деятельности, проведения мероприятий с целью увеличения прибыли.

Уровень рентабельности торговой деятельности может выражаться, таким образом, в процентах не только к товарообороту, но и к издержкам обращения. Эти показатели существенно дополняют друг друга, так как для определения эффективности деятельности затраты предприятия должны определенным образом соотноситься с прибылью от реализации товаров.

Для анализа рентабельности необходимо рассчитать все коэффициенты за два последних года и провести горизонтальный анализ коэффициентов рентабельности и других показателей деятельности предприятия (Rобщ) общая величина имущества, источники собственных средств, краткосрочные обязательства, средняя величина активов, выручка от реализации продукции, полная себестоимость реализованной продукции, прибыль до налогообложения, прибыль до реализации, чистая прибыль). Рассмотрим основные показатели рентабельности предприятия.

Анализ динамики коэффициентов рентабельности:

1) рентабельность общая:

|  |
| --- |
|  |
|  | Rобщ = Прп (Пдо) / Z или |  | (32) |  |
|  | Rобщ = Пдо - фин. издержки / Z, |  |  |  |
|  | Rобщ0 = 4687 / 11267 = 0,416; Rобщ1 = 5385 / 12718 = 0,42; |  |  |  |
|  |  |  |  |  |

2) рентабельность основной деятельности рассчитывается по формуле:

|  |
| --- |
|  |
|  | RОД= Прп (Пдо) / ОС + Об, |  | (33) |  |
|  | RОД0= 4687 / 1015 + 2800 = 1,229;RОД1= 5385 / 1080 + 3315 = 1,225. |  |  |  |
|  |  |  |  |  |

3) Рентабельность реализации (Profit Margin on Sale, PMOS) - это отношение чистой прибыли к выручке от реализации. Рассчитывается по формуле:

|  |
| --- |
|  |
|  | PMOS = Пч/ ВР, |  | (34) |  |
|  | Rпрод 0= 3562 / 16300 = 0,219; Rпрод 1= 4093 / 18513 = 0,221. |  |  |  |
|  |  |  |  |  |

Рентабельность реализации показывает, сколько прибыли содержится в 1 рубле выручки от реализации. Увеличение рентабельности в динамике свидетельствует об увеличении конкурентоспособности продукции, т.е. увеличении спроса на данную продукцию на рынке.

4) Коэффициент рентабельности собственного капитала (Return on Equity, ROE) - это отношение чистой прибыли к собственному капиталу. Рассчитывается по формуле:

|  |
| --- |
|  |
|  | Rск = ЧП / СК, |  | (35) |  |
|  | Rск 0= 3562 / 2500 = 1,425; Rск 1= 4093 / 2650 = 1,545. |  |  |  |
|  |  |  |  |  |

Рентабельность собственного капитала позволяет узнать, что 1,658 рубля прибыли получает предприятие с одного рубля, вложенного в собственный капитал. Также рассчитывается обратный показатель (Тск= 0,647), который показывает число лет, в течение которых окупится вложенный собственный капитал, а именно в течение 7,8 месяцев в 2014 году.

5) Коэффициент генерирования доходов (Basis Earning Power, BEP) - это отношение прибыли до вычета процентов и налогов к сумме активов.

Рентабельность имущества (активов) рассчитывается:

|  |
| --- |
|  |
|  | Rимущ= Пдо/ Бн, |  | (36) |  |
|  | Rимущ0= 4687 / 4570 = 1,03; Rимущ1= 5385 / 5195 = 1,04. |  |  |  |
|  |  |  |  |  |

Рентабельность имущества показывает, 1,04 рубля прибыли дает каждый рубль, вложенный в имущество предприятия.

6) Коэффициент рентабельности инвестированного капитала (Return on Investment, ROI) - это отношение чистой прибыли и процентов к уплате к общему капиталу.

Рентабельность инвестиций рассчитывается:

|  |
| --- |
|  |
|  | Rинв= ЧП (Пдо) / СК + ДКЗ или ЧП (Пдо) / Бн- КО, |  | (37) |  |
|  | Rинв0= 3562 / 2500 + 500 = 1,19; Rинв1= 4093 / 2650 +450=1,32. |  |  |  |
|  |  |  |  |  |

Рентабельность инвестиций отражает эффективность использования средств, инвестированных в развитие предприятия

7) Коэффициент рентабельности активов (Return on Assets, ROA) - это отношение чистой прибыли к сумме активов. Рентабельность текущих активов рассчитывается:

|  |
| --- |
|  |
|  | RТА= ЧП (Пдо) / ТА, |  | (38) |  |
|  | RТА0= 3562 / 2800 = 1,272; RТА1= 4093 / 3315 = 1,235. |  |  |  |
|  |  |  |  |  |

Рентабельность текущих активов показывает, что 1,235 рублей прибыли получает предприятие с одного рубля, вложенного в текущие активы.

8) Рентабельность основных средств рассчитывается:

|  |
| --- |
|  |
|  | Rос= Прп(Пдо) / ОС, |  | (39) |  |
|  | Rос0= 5033 / 1015 = 4,96; Rос1= 5795 / 1080 = 5,37. |  |  |  |
|  |  |  |  |  |

Рентабельность основных средств показывает, 5,37 тыс. руб. прибыли дает каждый рубль, вложенный в основные средства.

9) Рентабельность активной части основных средств рассчитывается:

|  |
| --- |
|  |
|  | Rакт= Прп(Пдо) / ОСакт, |  | (40) |  |
|  | Rакт0= 5033 / 442 = 11,4; Rакт1= 5795 / 555 = 10,44; |  |  |  |
|  |  |  |  |  |

где СК - собственный капитал (форма 1, строка 490);

ВР - выручка от реализации продукции (форма 2, строка 10);

Бн - валюта баланса (форма 1, строка 300);

КО - краткосрочные обязательства (форма 1, строка 690);

ДКЗ - долгосрочные кредиты и займы (форма 1, строка 590);

ТА - текущие активы (оборотные средства) (форма 1, строка 290);

ОСакт - активная часть основных средств.

Расчет и анализ всех показателей рентабельности осуществляется в аналитической таблице (таблица 9).

Таблица 9 - Расчет динамики показателей рентабельности

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель | 2012 | 2013 | 2014 | Изменения (+, -) |
| Выручка от реализации продукции | 12150 | 16300 | 18513 | +2213 |
| Балансовая прибыль | 3220 | 5058 | 5833 | +775 |
| Прибыль от реализации | 3210 | 5033 | 5795 | +762 |
| Чистая прибыль | 2444 | 3562 | 4093 | +531 |
| Полная себестоимость реализованной продукции | 8940 | 11267 | 12718 | +1451 |
| Валюта баланса (стоимость имущества предприятия) | 1756 | 4570 | 5195 | +625 |
| Собственный капитал | 1337 | 2500 | 2650 | +150 |
| Долгосрочные кредиты и займы | - | 500 | 450 | -50 |
| Краткосрочные обязательства | 419 | 1570 | 2095 | +525 |
| Стоимость оборотных активов | 751 | 2800 | 3315 | +515 |
| Стоимость основных средств | 960 | 1015 | 1080 | +65 |
| Стоимость активной части основных средств | 355 | 442 | 555 | +113 |
| Общая рентабельность | 0,36 | 0,416 | 0,42 | +0,004 |
| Рентабельность основной деятельности | 1,88 | 1,229 | 1,225 | -0,004 |
| Рентабельность реализации PMOS | 0,2 | 0,219 | 0,221 | +0,002 |
| Рентабельность собственного капитала ROE | 1,83 | 1,425 | 1,545 | +0,12 |
| Рентабельность имущества BEP | 1,83 | 1,03 | 1,04 | +0,001 |
| Рентабельность инвестиций ROI | 1,83 | 1,19 | 1,32 | +0,13 |
| Рентабельность текущих активов ROA | 1,395 | 1,272 | 1,235 | -0,037 |
| Рентабельность основных средств | 3,34 | 4,96 | 5,37 | +0,41 |
| Рентабельность активной части основных средств | 9,04 | 11,4 | 10,44 | -0,96 |
|  |  |  |  |  |

Из расчета динамики показателей лишь рентабельность текущих активов незначительно уменьшилась, что отразилось в меньшую сторону и на рентабельность активной части основных средств по сравнению с предыдущим периодом. Это говорит о том, что предприятие недополучает прибыль от денежных средств, вложенных в основные средства и излишние запасы.

Факторный анализ общей рентабельности индексным методом

На изменение Rобщ влияют следующие факторы: себестоимость реализованной продукции Z, средняя оптовая цена Р, структурные сдвиги в ассортименте реализуемой продукции.

Выявление количественного влияния факторов.

1) Для того, чтобы определить влияние изменения цены на изменение Rобщ необходимо - из рентабельности отчетного периода вычесть фактическую рентабельность, пересчитанную в цены базисного периода:

|  |
| --- |
|  |
|  | Rр= R1 - R11; Rр= -0,54 - (-0,58)=0,04. |  | (46) |  |
|  |  |  |  |  |

2) Для того, чтобы определить влияние изменения себестоимости на изменение Rобщ необходимо - из фактической рентабельности, пересчитанной в цены базисного периода вычесть базовую рентабельность, пересчитанную на фактический объем и ассортимент выпускаемой продукции:

|  |
| --- |
|  |
|  | Rz= R11 - R01, Rz= -0,58 - (-0,55)= - 0,03. |  | (47) |  |
|  |  |  |  |  |

3) Для того, чтобы определить влияние изменения ассортимента на изменение Rобщ необходимо - из фактической рентабельности, пересчитанной на фактический объем и ассортимент выпускаемой продукции вычесть базовую рентабельность:

|  |
| --- |
|  |
|  | Rассорт= R01 - R0, Rассорт= - 0,55 - (-0,55)=0. |  | (48) |  |
|  |  |  |  |  |

Незначительное инфляционное увеличение цен реализуемой продукции, уменьшение себестоимости при неизменном структурном сдвиге в ассортименте реализуемой продукции положительным образом повлияли на общую рентабельность предприятия.

Факторный анализ рентабельности имущества предприятия.

Данная методика построена на использовании формулы, где в качестве финансового результата выступает чистая прибыль, а имущество предприятия представлено всей его величиной, рассчитанной по балансу. В процессе проведения анализа необходимо определить изменение рентабельности по сравнению с базисным периодом и влияния факторов на это изменение. Для определения влияния факторов используется следующая факторная модель рентабельности имущества.

|  |
| --- |
|  |
|  | Rимущ= У\*Ф0\*Rреал, |  | (49) |  |
|  |  |  |  |  |

где Ф0 - ВР/Ир - коэффициент оборачиваемости имущества, реально находящегося в обороте предприятия.

Ф00=16300/442=36,88; Ф01=18513/555=33,36;

|  |
| --- |
|  |
|  | У= Ир/Бн, У0=442/4570=0,0967; У1=555/5195=0,1068, |  | (50) |  |
|  |  |  |  |  |

где У - доля имущества, реально находящегося в обороте предприятия, к общей их величине.

Рентабельность реализации рассчитывается:

|  |
| --- |
|  |
|  | Rпрреал0 =ЧП/ВР, |  | (51) |  |
|  |  |  |  |  |

Rпрреал0 =3562/16300=0,219; Rпрреал1 =4093/18513=0,221.

Следовательно:

|  |
| --- |
|  |
|  | Rпрреал =ЧП/ Бн = Ир/Бн\* ВР/Ир\* ЧП/ВР, |  | (52) |  |
|  |  |  |  |  |

Rпрреал 0=3562/4570=0,0967\*36,88\*0,219=0,779;

Rпрреал 1=4093/5195=0,1068\*33,36\*0,221=0,788.

Рассмотрев данную факторную модель, можно сделать вывод, что увеличение рентабельности имущества Rимущ может произойти, если увеличится доля имущества, находящегося в обороте предприятия; если уменьшится оборачиваемость активов предприятия; если увеличится рентабельность реализации.

Для того, чтобы определить величину имущества, реально находящегося в обороте предприятия, необходимо из общей величины имущества предприятия исключить следующие статьи: задолженность учредителей по формированию уставного капитала (статья «расчеты с учредителями»); задолженность рабочих и служащих по ссудам банка (статья «расчеты с персоналом»); статью «Убытки»; задолженность бюджета предприятию банка (статьи баланса «расчеты с бюджетом» и «НДС по приобретенным материальным ценностям»); незавершенные капитальные вложения.

Факторный анализ рентабельности имущества осуществляется методом цепных подстановок. Для того чтобы перейти к факторному анализу, необходимо сделать ряд дополнительных расчетов, которые приводятся в таблице 10.

Таблица 10 - Дополнительные расчеты

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатель | Базовый период | Отчетный период | Изменения (+, -) |
| Чистая прибыль | 3562 | 4093 | +531 |
| Стоимость имущества предприятия | 1015 | 1080 | +65 |
| Рентабельность имущества (Rимущ) | 0,779 | 0,788 | +0,009 |
| Стоимость имущества реально находящегося в обороте | 442 | 555 | +113 |
| Объем реализованной продукции (ВР) | 16300 | 18513 | +2213 |
| Удельный вес имущества (У) | 0,0967 | 0,1068 | +0,0101 |
| Ресурсоотдача (Ф0) | 36,88 | 33,36 | -3,52 |
| Рентабельность продукции (Rпрод) | 0,308 | 0,313 | +0,005 |
|  |  |  |  |

Количественное влияние каждого фактора:

1) Влияние изменения удельного веса имущества, реально находящегося в обороте предприятия (У) рассчитывается.

|  |
| --- |
|  |
|  | Rимущ(У)= У\* Ф0 \* Rреал0=0,0101\*36,88\*0,308=0,115, |  | (53) |  |
|  |  |  |  |  |

2) Влияние изменения оборачиваемости имущества, реально находящегося в обороте предприятия (Ф0) рассчитывается:

|  |
| --- |
|  |
|  | Rимущ(Rреал)= У1\*Ф0\* Rреал=0,1068\*36,88\*0,005=0,02. |  | (54) |  |
|  |  |  |  |  |

Дальнейшее исследование направлено на изучение причин изменения рассмотренных факторов. При этом фактор (У) является простым (дальнейшей детализации не подлежит), а факторы Ф0 зависит от двух факторов: от отдачи имущества, вложенного в оборотные средства и долгосрочные финансовые вложения; от продолжительности оборота имущества, вложенного в оборотные средства.

Рентабельность имущества реально находящегося в обороте (Rреал), рассчитанная на базе чистой прибыли (ЧП), зависит от всех факторов, влияющих на изменение чистой прибыли, кроме фактора изменения объема реализации, а именно: себестоимость реализуемой продукции (РП), продажные цены на (РП), структура реализации, финансовый результат от прочей реализации, величина доходов и расходов от внереализационных операций, отчисления в резервный фонд, сумма прибыли не подлежащей налогообложению, основные ставки налога на прибыль.

Факторный анализ рентабельности собственного капитала (Rск)

Эффективность использования ресурсов торгового предприятия характеризуется системой показателей рентабельности, в которой каждый показатель обладает определенными возможностями и ограничениями.

С точки зрения собственников предприятия основным показателем является отношение чистой прибыли к собственному капиталу. Собственный капитал не является постоянным в течение года, поэтому предпочтение в расчетах отдается методу расчета по средней за год величине.

Для проведения факторного анализа Rск используется следующая факторная модель этого показателя:

|  |
| --- |
|  |
|  | Rск= Ф0\* Rреал\* Кфэ, |  | (55) |  |
|  |  |  |  |  |

где Кфэ = Ир / СК - коэффициент финансовой зависимости предприятия от заемного капитала.

Rск0=36,88\*0,779\*0,1768=5,08; Кфэ0=442/2500=0,1768

Rск1=33,36\*0,788\*0,2094=5,51; Кфэ1=555/2650=0,2094

Следовательно, Rск можно представить в виде:

|  |
| --- |
|  |
|  | Rск=Пдо/СК=ВР/Ир\* Пдо/ВР\* Ир /СК |  | (56) |  |
|  |  |  |  |  |

Rск0=4687/2500=16300/442\*4687/16300\*442/2500=1,88

Rск1=5385/2650=18513/555\*5385/18513\*555/2650=2,03

На рентабельность собственного капитала влияют следующие факторы: изменение ресурсоотдачи (Ф0), изменение рентабельности имущества реально находящегося в обороте (Rреал), изменение структуры вложенного в фирму капитала (Кфэ).

Факторный анализ рентабельности собственного капитала (Rск) можно провести методом цепных подстановок, для этого определяем количественное влияние каждого фактора:

1) Влияние изменения оборачиваемости имущества, реально находящегося в обороте предприятия (Ф0):

|  |
| --- |
|  |
|  | Rск (Ф0)= (Ф0)\* Rреал0 \* Кфэ0=3,52 \* 0,308 \* 0,1768=0,192 |  | (57) |  |
|  |  |  |  |  |

2) Влияние изменения рентабельности реализации Rпродреал:

|  |
| --- |
|  |
|  | Rск (Rреал)= Ф01\* Rреал\* Кфэ0=33,36\*0,005\*0,1768=0,03 |  | (58) |  |
|  |  |  |  |  |

Влияние изменения коэффициента финансовой зависимости:

|  |
| --- |
|  |
|  | Rск (Кфэ)= Ф01\* Rреал1\* Кфэ=33,36\*0,313\*0,0326=0,34 |  | (59) |  |
|  |  |  |  |  |

Рентабельность товарооборота (продаж) отражает зависимость между прибылью и товарооборотом и показывает величину прибыли, полученную с единицы проданного товара, характеризующую удельный вес прибыли в товарообороте.

Анализ рентабельности продукции проводится в 3 этапа. На первом этапе строится вспомогательная аналитическая таблица анализа изменения структуры выручки от реализации финансовых результатов (таблица 11).

Таблица 11 - Анализ изменения структуры выручки от реализации и прибыли

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатель | Базовый период в% к ВР | Отчетный период в% к ВР | Изменения (+, -) |
| 1. Выручка от реализации (ВР) | 16300 | 18513 | 2213 |
| 2. Затраты на производство реализации продукции | 11267 (69,1%) | 12718 (68,7%) | -0,4 |
| 3. Сальдо от внереализационных операций | -346 (2,12%) | -411 (2,22%) | -0,1 |
| 4. Прибыль от реализации Прп | 5033 (30,9) | 5795 (31,3) | +0,4 |
| 5. Прибыль до налогообложения (Пдо) | 4687 (36,1) | 5385 (29) | -7,1 |
| 6. Платежи в бюджет | 1125 (6,9) | 1292 (6,97) | +0,071 |
| 7. Доля выплат% за счет ЧП | - | - | - |
| 8. Прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия | 3562 (21,9) | 4093 (22,1) | +0,3 |
|  |  |  |  |

На втором этапе выявляем причины, повлиявшие на изменение рентабельности продукции (Rпр). Ими являются: изменения в структуре реализации, изменения индивидуальной рентабельности отдельных изделий, входящих в реализуемую продукцию. Расчет производим следующим образом:

- определяем удельный вес каждого вида продукции в общем объеме реализации продукции;

- рассчитаем индивидуальные показатели рентабельности отдельных видов продукции по формуле:

|  |
| --- |
|  |
|  | Ri= Прi / продажная цена i-вида изделия |  | (60) |  |
|  |  |  |  |  |

RiА0= 6400/18300=0,35; RiБ0=8225/24190=0,34

RiА1= 6950/21050=0,33; RiБ1=9020/26850=0,34

Определяем влияние рентабельности отдельных изделий на ее среднюю величину (по всему ассортименту продукции):

|  |
| --- |
|  |
|  | Rпр (i =1 до n)= Ri \*di, |  | (61) |  |
|  |  |  |  |  |

где Ri - рентабельность i-вида изделия

di- доля i-вида изделия в общем объеме реализации;

n - количество выпускаемых изделий.

После этого рассчитываем Rпр в отчетном и базисном периодах, затем ее изменение (Rпр1, Rпр0, Rпр) и выявляю влияние каждого фактора на изменение рентабельности продукции (Rпр).

Rпр1=0,313; Rпр0=0,308; Rпр=0,05.

Для выявления влияния факторов используется метод разниц абсолютных и относительных величин. При этом рентабельность определенного вида изделия считается качественным фактором, а доля определенного вида изделия - количественным.

На первом этапе определяем влияние изменения индивидуальной рентабельности выпускаемых изделий на рентабельность продукции (Rпр):

|  |
| --- |
|  |
|  | Rпр Ri= di1\* (Ri1\*Ri0); |  | (62) |  |
|  |  |  |  |  |

Rпр АRi= 0,95\*0,35\*0,33 = 0,109; Rпр БRi=0,92\*0,34\*0,34=0,106.

На первом этапе определяем влияние изменения структуры реализуемой продукции (таблица 1, приложение Ж) на рентабельность продукции (Rпр):

|  |
| --- |
|  |
|  | Rпр d= Ri0\* (di1\* di0) |  | (63) |  |
|  |  |  |  |  |

RпрАd=0,35\*0,95\*0,88=0,293; RпрБd=0,34\*0,92\*0,91=0,285

Факторный анализ рентабельности продукции можно провести, используя аналитическую таблицу. Допустим, предприятие реализует продукцию двух видов А(кондиционеры) и Б (вентиляторы). Оценка влияния рентабельности изделий А и Б на Rпрпредставлена в таблице 12.

На третьем этапе необходимо определить, как изменение в структуре реализуемой продукции влияет на финансовый результат от реализации продукции, а через него и на остальные виды прибыли (формула 64).

Таблица 12 - Факторный анализ рентабельности продукции

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Виды продукции | Ri | di | Влияние на Rпр | Совокупное влияние факторов |  |
|  | Баз. | Отч. |  | Баз. | Отч. |  | Стр.-ры | Rпр |  |
| А | 0,35 | 0,33 | -0,02 | 0,88 | 0,95 | +0,07 | 0,293 | 0,109 | 0,402 |
| Б | 0,34 | 0,34 | 0 | 0,91 | 0,92 | +0,01 | 0,285 | 0,106 | 0,391 |
| Итого | 0,69 | 0,67 | -0,02 | 1,79 | 1,87 | +0,08 | 0,578 | 0,215 | 0,793 |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  |  |  |  |

Проведенный анализ рентабельности продукции показывает, что прибыль от реализации кондиционеров (продукция А) в отчетном периоде выше, чем в базовом периоде, не столько за счет массовой доли продукции в общем объеме реализуемой продукции, сколько за счет изменении структуры и уменьшения постоянных затрат реализуемой продукции. А финансовый результат от реализации продукции Б (вентиляторы) ниже, чем продукции А несмотря на более высокую цену за единицу продукции и почти таком же объеме реализуемой продукции, но более высоких постоянных затратах и меньшем объеме реализуемой продукции.

Факторный анализ рентабельности текущих активов.

Факторная модель рентабельности текущих активов определяется по следующей формуле:

|  |
| --- |
|  |
|  | RТА= Ф0\* Rреал= КобТА\* Rреал. |  | (60) |  |
|  | ЧП/ТА= ВР/ТА\*ЧП/ВР, |  | (61) |  |
|  |  |  |  |  |

RТА0=3562/2800=1,27; RТА1=4093/3315=1,22.

Факторный анализ рентабельности текущих активов проводится в два этапа. На первом этапе определяют RТА0, RТА1, RТА.

RТА0=3562/2800=1,27; RТА1=4093/3315=1,22; RТА= 0,037;

КобТА0=ВР/ТА=16300/2800=5,82; КобТА1=18513/3315=5,58.

На втором этапе выявляют влияние каждого фактора методом цепных подстановок:

1) RТА= КобТА\* Rреал0=0,24\*0,308=0,074;

2) RТА= Коб1\* Rреал=5,58\*0,005=0,028.

Расчетные данные заносятся в аналитическую таблицу (таблица 14).

На изменение рентабельности текущих активов влияют два фактора: скорость оборота средств; доля чистой прибыли в общем объеме реализации (рентабельность продукции). Оборачиваемость текущих активов зависит тоже от двух факторов: изменение объема реализации; изменение средней величины текущих активов.

Таблица 14 - Результаты анализа рентабельности текущих активов

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатель | Базовый период | Отчетный период | Изменения (+, -) |
| 1. Rреал (%) | 0,308 | 0,313 | +0,005 |
| 2. Оборачиваемость ТА, (раз) | 5,82 | 5,58 | -0,24 |
| 3. RТА,% (стр. 1 \* стр. 2) | 1,79 | 1,75 | -0,04 |
| 4. Влияние на RТА | 1,27 | 1,22 | -0,05 |
| - оборачиваемости ТА | 0,074 | 0,075 | +0,001 |
| - Rреал | 0,029 | 0,028 | -0,001 |
|  |  |  |  |

Увеличение объема реализуемой продукции в отчетном периоде и увеличение средней величины текущих активов, снизило оборачиваемость текущих активов предприятия. В свою очередь увеличение скорости оборота средств и большая доля чистой прибыли в общем объеме реализации снизило величину рентабельности текущих активов в отчетном периоде.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Эффективная деятельность предприятий и хозяйственных организаций, стабильные темпы их работы и конкурентоспособность в современных экономических условиях в значительной степени определяются качеством управления финансовыми результатами предприятия.

По данным экспертов ввиду отсутствия налаженной системы управления финансами, компании ежегодно теряют не менее 10% своих доходов. Нехватка полной и оперативной финансовой информации приводит к ошибочным, запоздалым управленческим решениям.

Важнейшей формой управления финансами предприятия должны стать решения, суть которых сводится к формированию достаточных для развития предприятия финансовых ресурсов, поиску новых источников финансирования на финансовых рынках, использованию новых финансовых инструментов, позволяющих решать ключевые проблемы финансов: платежеспособность, ликвидность, доходность и оптимальное соотношение собственных и заемных источников финансирования.

Управление финансовыми результатами нельзя назвать эффективным, если даже при осуществлении успешной текущей инвестиционной деятельности не уделяется внимание «балласту» в существующих активах предприятия: финансовые вложения, не приносящие доход, неиспользуемые основные средства, излишки материальных запасов, замороженное капитальное строительство и т.д. От излишних материальных ценностей необходимо избавляться всеми возможными средствами, так как, во-первых, их реализация обеспечивает дополнительный приток денежных средств, которых, как правило, не хватает, во-вторых, это ведет к снижению затрат на их содержание и, в-третьих, снижает налоговое бремя в части налога на имущество.

В первой главе курсовой работы рассмотрены вопросы актуальности формирования и учета финансовых результатов организации и управления ими, необходимость рациональной организации финансовых потоков, позволяющей функционировать экономической структуре во всех сферах хозяйственной деятельности предприятия: в снабжении, производстве, сбыте, в трудовых взаимоотношениях. А также рассмотрен анализ финансовых результатов, как основной инструмент управления прибылью, исследована информационная база анализа финансовых результатов.

Во второй главе была дана краткая характеристика ООО «УралХимПромЭнерго», выявлены основные источники формирования прибыли исследуемого предприятия, проведен анализ основных показателей прибыли и рентабельности, а также использования финансовых ресурсов предприятия.

Финансовый результат деятельности предприятия выражается в изменении величины его собственного капитала за отчетный период. Способность предприятия обеспечить неуклонный рост собственного капитала была оценена системой показателей финансовых результатов. Из расчета динамики показателей прослеживается, что и рентабельность продаж, и имущества и инвестиций имеют положительную динамику, что говорит об эффективной деятельности предприятия, лишь рентабельность текущих активов незначительно уменьшилась, что отразилось в меньшую сторону и на рентабельность активной части основных средств по сравнению с предыдущим периодом. Это говорит о том, что предприятие недополучает прибыль от денежных средств, вложенных в основные средства и излишние запасы.

В ходе исследования деятельности предприятия ООО «УралХимПромЭнерго» за 2012-2014 года было выявлено следующее:

- рост численности персонала предприятия незначителен. Количество работников, проработавших весь год, растет. Общее число работников предприятия к концу отчетного периода составляет 18 человек;

- прослеживается положительная динамика выручки, себестоимости и прибыли от реализации предприятия ООО «УралХимПромЭнерго».

- структурные сдвиги в составе продукции дали увеличение прибыли на 232000 рублей;

- изменение себестоимости за счет структурных сдвигов на 525000 рублей также положительным образом повлияли на величину прибыли предприятия;

- изменение отпускных цен на реализованную продукцию дало повышение прибыли на 2604000 рублей. Такое резкое увеличение данного показателя объясняется тем, что предприятие ООО «УралХимПромЭнерго» открыло магазин розничной торговли, что резко увеличило товарооборот;

- уменьшение прибыли из-за увеличения себестоимости товаров на 2244000 py6лей за счет увеличения затрат на материалы, реализацию, содержание складских помещений, увеличения платежей за коммунальные услуги и электроэнергию. И это наряду с уменьшением объема реализации товаров и услуг в оценке себестоимости на 352000 рублей, а в оценке плановой прибыли на 121000 рублей. Уровень закупочных цен в течение года постепенно повышался за счет инфляции, и в результате в среднем цены повысились в ООО «УралХимПромЭнерго» на 10 - 15%.;

- собственный капитал в 2014 году вырос на 150 тысяч рублей, что является позитивной тенденцией, так как происходит рост активов;

- прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия, увеличивается на протяжении всего отчетного периода, а в 2014 году составила 4088000 рублей, что на 15,2% больше, чем в 2013 году, и на 40,2% больше, чем в 2012 году. Причиной такого изменения было не столько уменьшение себестоимости реализуемой продукции, сколько изменение структуры капитала, расширение ассортимента реализуемой продукции и оказываемых услуг в 2014 году по отношению к предыдущим годам, увеличение покупательского спроса, качества товаров и услуг, а вследствие этого и увеличение выручки от реализации товаров, работ, услуг.

Для полноценного и комплексного управления финансовыми результатами, затрагивающего практически все области деятельности предприятия, необходима постановка эффективной службы финансового менеджмента, так как финансовый результат является конечным результатом деятельности всех подразделений компании. Именно рационально организованные финансовые потоки, как кровь живого организма, позволяют функционировать экономической структуре во всех сферах хозяйственной деятельности - снабжении, производстве, сбыте, трудовых взаимоотношениях. А грамотное, своевременное управленческое решение, не противоречащее объективным законам деятельности предприятия, сформированное на основании сбора, группировки и анализа требуемой информации, несомненно, приведет к стабильной продолжительной эффективной работе предприятия.

Для улучшения финансовых результатов на объекте исследования предлагается осуществить следующие мероприятия:

1) стремиться увеличить объем производства и сбыта продукции, так как это позволяет оптимизировать издержки и снизить цену на продукцию, что повышает ее конкурентоспособность;

2) предприятию следует увеличить запас финансовой прочности по цене, поскольку это позволит проводить более разнообразную маркетинговую политику и увеличить страховой запас от риска снижения цены на рынке;

3) поддерживать ликвидность предприятия, следя за балансом расходов и доходов в каждом конкретном промежутке времени, поскольку их разрыв способен привести к ухудшению ритмичности работы предприятия и в худшем случае к остановке производства, что резко ухудшает конечные результаты работ;

4) следует обеспечить достаточное количество финансовых ресурсов для развития предприятия. Поиск новых источников финансирования, использования новых финансовых инструментов позволит оптимизировать соотношение собственных и заемных источников финансирования;

5) стремиться снизить себестоимость (например, зарплату заместителя директора и начальника монтажного участка увязать с объемом реализованной продукции, работ, услуг), постараться снизить управленческие и транспортные расходы. Эти действия, несомненно, приведут к расширению возможностей материального стимулирования работников; решению многих социальных проблем коллектива организации, к возможности снижения продажной цены на реализуемую продукцию, что позволит повысить конкурентоспособность продукции и увеличить объем продаж; к улучшению финансового состояния организации и снижению риска банкротства и наконец к увеличению прибыли, остающейся в распоряжении предприятия.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Федеральный закон «О бухгалтерском учете» от 21 ноября 2013 г. №129-ФЗ (с изменениями на 30 июня 2014 года) (редакция, действующая с 1 января 2014 г.)

2. Федеральный закон «Об обществах с ограниченной ответственностью» от 08 февраля 1998 г. №14-ФЗ (в редакции №192-ФЗ от 29 декабря 2004 г., №312-ФЗ от 30 декабря 2008 г.)

3. Федеральный закон «О налоге на прибыль предприятий и организаций» от 27 декабря 1991 г. №2116-1ФЗ

4. Методические указания по бухгалтерскому учету основных средств (утв. Приказом МФ РФ №33н от 20.07.08) (с изменениями на 28 марта 2000 года) (редакция, действующая с 30 марта 2014 г. №26 н).

5. «О порядке оценки чистых активов, особенностях состава затрат, формирования финансовых результатов и бухгалтерском Учете в инвестиционных фондах» (письмо Минфина России и Госкомимущества №ДВ-2/3498/62 от 25.05.09).

6. Приказ Министерства финансов РФ от 22 июля 2014 г. №67н «О формах бухгалтерской отчетности организаций» (в редакции Приказов Минфина РФ от 31 декабря 2004 г. №135н, от 18 сентября 2013 г. №115н).

7. Положение по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организаций». Утверждено приказом Минфина РФ от 6 июля 2009 г. №43н (ПБУ 4/99).

8. Конституция Российской Федерации. - М.: Астрель, 2009. - 64 с.

9. Гражданский кодекс Российской Федерации. Части первая, вторая, третья и четвертая. - М.: Гросс-Медиа, 2009. - 496 с.

10. Налоговый кодекс Российской Федерации. - М.: Эксмо, 2009. - 832 с.

11. Трудовой кодекс Российской Федерации. - М.: Налог Инфо, 2008. - 320 с.

12. Балабанов, А.И. Финансы. Краткий курс / А.И. Балабанов. - СПб.: Питер, 2014. - 266 с.

13. Вахрин, П.И Финансы. Учебник. 3-е изд., перераб. и доп./ П.И. Вахрин. М.: Маркетинг, 2013. 114 с.

14. Дробозина, Л.А. Финансы: Учебник для вузов / Л.А. Дробозина. - М.: 2014. - 527 с.

15. Емельянов, А.Н. Финансы, налоги и кредит./ А.Н. Емельянов: Учебник. - М.: РАГ, 2014. - 247 с.

16. Зайцев, Н.Л. Экономика промышленного предприятия: Учебник./ Н.Л. Зайцев. - М.: ИНФРА-М, 2014. - 361 с.

17. Ковалев, В.В. Введение в финансовый менеджмент / В.В. Ковалев. - М.: Финансы и статистика, 2014. - 768 с.: ил.

18. Лазарева, О.Б. Планирование на предприятиях: учебное пособие / О.Б. Лазарева: изд. 2-ое, доп. - Хабаровск: Дальневосточный институт менеджмента, бизнеса и права, 2013. - 189 с.

19. Лебедева, С.Н. Экономика торгового предприятия / С.Н. Лебедева. - Мн.: Новое издание, 2014. - 422 с.

20. Лукасевич, И.А. Анализ финансовых операций / И.А Лукасевич. - М.: ЮНИТИ, 2013. - 402 с.

21. Поляк, Г.Б. Финансы. Учебник для вузов / Поляк, Г.Б. - М.: Юнити-Дана, 2003. - 240 с.

22. Райзберг, Б.А. Курс экономики / Б.А. Райзберг. - М.: Экономика, 2014. - 349 с.

23. Савицкая, Г.В., Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебное пособие/ Г.В. Савицкая.6-е изд., перераб. и доп. - Мн.: Новое знание, 2014. - 704 с.

24. Сорокина, Е.А. Анализ денежных потоков предприятия: теория и практика в условиях реформирования российской экономики / Е.А. Сорокина. - М.: Финансы и статистика, 2013. - 362 с.

25. Фетисов, В.В. Финансы. Учебное пособие для вузов / В.В. Фетисов. - М.: Юнити-Дана, 2013. - 244 с.