Негосударственное образовательное учреждение высшего профессионального образования

«Восточная экономико-юридическая гуманитарная академия» (Академия ВЭГУ)

Институт современных технологий образования (ИНСТО)

080105(060400) «Финансы и кредит»

Курсовая работа

По финансовому менеджменту

«Анализ учетного процесса формирования финансового результата на конкретном хозяйствующем субъекте и выявление резервов его совершенствования»

Швецова Надежда Александровна

УФА - 2011

**Содержание**

Введение

1. Теоретический раздел

1.1 Цели, методы и содержание анализа финансовых результатов деятельности предприятия

1.2 Система показателей финансовых результатов

1.2.1 Анализ состава и динамики прибыли

1.2.2 Анализ финансовых результатов от реализации продукции и услуг

1.2.3 Анализ рентабельности предприятия

1.2.4 Анализ использования прибыли

2. Аналитический раздел

2.1 Организационная характеристика предприятия

2.2 Основные показатели хозяйственной деятельности ООО «Кондитер»

2.3 Анализ финансовых результатов деятельности ООО «Кондитер»

2.3.1 Анализ динамики и состава прибыли

2.3.2 Анализ финансовых результатов от реализации продукции, работ и услуг

2.3.3 Анализ рентабельности ООО «Кондитер"

2.3.4 Анализ использования прибыли

3. Практический раздел

3.1. Проект мероприятий по повышению финансовых результатов

3.1.1 Оптимизация предоставления спектра услуг

3.1.2 Разработка политики ускорения и повышения эффективности расчетов с покупателями и заказчиками

3.2 Расчет эффективности предложенных мероприятий

Заключение

Список использованной литературы

Приложение А. Механизм формирования показателей прибыли

Приложение Б. Анализ динамики и состава прибыли

Приложение В. Модель факторного анализа прибыли

Приложение Г. Данные для факторного анализа прибыли

Приложение Д. Порядок расчета показателей прибыли в систематизированном виде

Приложение Е. Распределение прибыли

Приложение Ж. Расчет налогооблагаемой прибыли

Приложение З. Факторы изменения суммы налогооблагаемой прибыли

Приложение И. Определение суммы чистой прибыли

Приложение К. Расчет влияния факторов на изменение суммы чистой прибыли

Приложение Л. Организационная структура ООО «Кондитер»

**Введение**

Переход к рыночной экономике требует от предприятий торговой и производственной сферы повышения эффективности развития на основе внедрения достижений научно-технического прогресса, эффективности форм управления производством, инициативы.

В настоящее время придается большое значение выбранной методике учета прибыли на предприятии, ее использования. Независимо от рода деятельности предприятий, организаций, а также от формы хозяйствования все фирмы или организации производят учет финансовых результатов своей деятельности.

Основными показателями финансово-хозяйственной деятельности предприятия является финансовый результат, который представляет собой прирост (уменьшение) стоимости собственного капитала организации за отчетный период. Актуальность выбранной мною темы заключается в огромной важности предмета исследования для финансовой системы предприятия и ее стабильного финансирования.

Целью написания работы является осуществление учетного процесса формирования финансового результата на конкретном хозяйствующем субъекте и выявление резервов его совершенствования.

Финансовый результат представляет собой совокупность хозяйственных операций, связанных со сбытом и продажей продукции, основных средств и прочих активов, а также определением повышения прибыльной деятельности. Для организации огромное значение имеет определение полной фактической себестоимости проданной продукции и расходов по сбыту товаров. При этом разница между выручкой и полной фактической себестоимостью представляет собой финансовый результат.

Финансовый результат деятельности предприятия характеризуется суммой, полученной прибыли и уровнем рентабельности. Прибыль предприятия получается главным образом от реализации продукции.

Прибыль – часть чистого дохода, который непосредственно получают субъекты хозяйствования, реализующие продукцию.

Только после продажи продукции чистых доходов принимает форму прибыли.

Чем больше предприятия реализуют рентабельной продукции, тем больше получит прибыль, тем лучше его финансовое состояние.

Поэтому финансовый результат деятельности следует изучать в тесной связи с использованием и реализацией продукции.

Основными задачами анализа финансовых результатов деятельности являются:

1. Систематический контроль за выполнением планов реализации продукции и получения прибыли;
2. Определение влияния как объективных, так и субъективных фактов по финансовому состоянию;
3. Выявление резервов увеличения суммы прибыли и рентабельности;
4. Оценка работ предприятия по использованию возможностей увеличения прибыли и рентабельности;
5. Разработка мероприятий по использованию выявленных резервов.
6. **Теоретический раздел**

#### 1.1 Цели, методы и содержание анализа финансовых результатов деятельности предприятия

Основной целью финансового анализа является получение небольшого числа ключевых параметров, дающих объективную и точную картину финансового состояния предприятия, его прибылей и убытков, изменений в структуре активов и пассивов, в расчетах с дебиторами и кредиторами. При этом аналитика и менеджера может интересовать как текущее финансовое состояние предприятия, так и его проекция на ближайшую или более отдаленную перспективу, т.е. ожидаемые параметры финансового состояния.

Цели анализа достигаются в результате решения определенного взаимосвязанного набора аналитических задач. Аналитическая задача представляет собой конкретизацию целей анализа с учетом организационных, информационных, технических и методических возможностей проведения анализа. /14/

Как отмечает Гиляровская Л.Т., эффективность производственной, инвестиционной и финансовой деятельности выражается в финансовых результатах.

Финансовый результат *–* это обобщающий показатель анализа и оценки эффективности (неэффективности)f деятельности хозяйствующего субъекта на определенных стадиях (этапах) его формирования.

Финансовый результатотражает изменение собственного капитала за определенный период в результате производственно-финансовой деятельности организации. Таким образом, показатель прибыли или убытка по итогам отчетного периода является конкретным выражением характеристики финансового результата деятельности предприятия /6, с.283/.

Оценка финансовой деятельности предприятия осуществляется на основе бухгалтерской отчетности.

Практика финансового анализа выработала основные правила чтения (методику анализа) финансовых отчетов.

Среди них можно выделить шесть основных методов:

1. Горизонтальный анализ — сравнение каждой позиции отчетности с предыдущим периодом;
2. Вертикальный анализ — определение структуры итоговых финансовых показателей с выявлением влияния каждой позиции отчетности на результат в целом;
3. Трендовый анализ — сравнение каждой позиции отчетности с рядом предшествующих периодов и определение тренда, т.е. основной тенденции динамики показателя, очищенной от случайных влияний и индивидуальных особенностей отдельных периодов. С помощью тренда формируют возможные значения показателей в будущем, а следовательно, ведется перспективный прогнозный анализ;
4. Анализ относительных показателей — расчет отношений между отдельными позициями отчета или позициями разных форм отчетности, определение взаимосвязей показателей;
5. Сравнительный анализ — это как внутрихозяйственный анализ сводных показателей отчетности по отдельным показателям фирмы, дочерних фирм, подразделений, так и межхозяйственных анализ показателей данной фирмы с показателями конкурентов, со среднеотраслевыми и средними хозяйственными данными;
6. Факторный анализ — анализ влияния отдельных факторов на результативный показатель с помощью детерминированных или стохастических приемов исследования. Причем факторный анализ может быть как прямым, когда результативный показатель дробят на составные части, так и обратным (синтез), когда его отдельные элементы соединяют в общий результативный показатель.

Финансовый анализ является частью общего, полного анализа хозяйственной деятельности, который состоит из двух тесно взаимосвязанных разделов: финансового анализа и производственного управленческого анализа.

Финансовый анализ подразделяется на внешний и внутренний. Особенностями внешнего финансового анализа являются:

1. множественность субъектов анализа, пользователей информации о деятельности предприятия;
2. разнообразие целей и интересов субъектов анализа;
3. наличие типовых методик анализа, стандартов учета и отчетности;
4. ориентация анализа только на публичную, внешнюю отчетность предприятия;
5. ограниченность задач анализа как следствие предыдущего фактора;
6. максимальная открытость результатов анализа для пользователей информации о деятельности предприятия.

Существует многообразная экономическая информация о деятельности предприятий и множество способов анализа этой деятельности. Финансовый анализ по данным финансовой отчетности называют классическим способом анализа. Внутрихозяйственный финансовый анализ использует в качестве источника информации и другие данные системного бухгалтерского учета, данные о технической подготовке производства, нормативную и плановую информацию и др.

Основное содержание внутрихозяйственного финансового анализа может быть дополнено и другими аспектами, имеющими значение для оптимизации управления, например такими, как анализ эффективности авансирования капитала, анализ взаимосвязи издержек, оборота и прибыли. В системе внутрихозяйственного управленческого анализа есть возможность углубления финансового анализа за счет привлечения данных управленческого производственного учета, иными словами, имеется возможность проведения комплексного экономического анализа и оценки эффективности хозяйственной деятельности.

Особенностями управленческого анализа являются:

1. ориентация результатов анализа на своё руководство;
2. использование всех источников информации для анализа;
3. отсутствие регламентации анализа со стороны;
4. комплектность анализа, изучение всех сторон деятельности предприятия;
5. интеграция учета, анализа, планирования и принятия решения;
6. максимальная закрытость результатов анализа в целях сохранения коммерческой тайны. /14/

Различные стороны производственной, сбытовой, снабженческой и финансовой деятельности организации получают законченную денежную оценку в системе показателей финансовых результатов. Обобщенно наиболее важные показатели финансовых результатов деятельности организации представлены в отчете о прибылях и убытках в форме № 2 годовой и квартальной отчетности.

Система показателей финансовых результатов включает абсолютные (прибыль) и относительные показатели (рентабельность) эффективности использования. Чем больше величина прибыли и выше уровень рентабельности, тем эффективнее финансирует предприятие, тем устойчивее его финансовое состояние. Поэтому поиск резервов увеличения прибыли и рентабельности является одной из основных задач в любой сфере бизнеса. Большое значение в процессе управления финансовыми результатами отводится экономическому анализу. /1.216/

Прибыль – часть чистого дохода предприятия, созданного в процессе производства и реализованного в сфере обращения. Только после продажи продукции доход принимает форму прибыли. Количественно она представляет собой разность между выручкой (после уплаты налога на добавленную стоимость, акцизного налога и других отчислений из выручки в бюджетные и внебюджетные фонды) и полной себестоимостью реализованной продукции. Значит, чем больше рентабельной продукции реализует предприятие, тем больше оно получит прибыли, тем лучше его финансовое состояние. Поэтому финансовые результаты следует изучать в тесной связи с показателями использования и реализации продукции.

Объем реализации, прибыль, рентабельность зависят от производственной, снабженческой, сбытовой и коммерческой деятельности предприятия. Иначе говоря, эти показатели характеризуют все стороны хозяйствования. Чем больше прибыль и выше рентабельность, тем эффективнее функционирует предприятие, тем устойчивее его финансовое состояние. /2.180/

Предприятие в данное экономически нестабильное время должно стремиться если не к получению максимальной величины прибыли, то к той величине прибыли, которая обеспечит стабильное положение предприятия на рынке, конкурентоспособность. Решение данных задач предполагает не только знание источников формирования прибыли, но и определение методов оптимального их использования.

Таким образом, r можно сделать вывод, что в современных рыночных отношениях предприятия приобрели самостоятельность и несут полную ответственность за результаты своей хозяйственной деятельности перед совладельцами, акционерами, работниками, банками и кредиторами. Известно, что без получения прибыли предприятие не может развиваться в рыночной экономике, за исключением организаций, финансируемых за счёт государства или других источников. Поэтому задача улучшения финансового результата является жизненно важной для хозяйствующего субъекта. Анализ финансовых показателей позволяет выявить возможности улучшения финансового положения и по результатам расчётов принять экономически обоснованные решения.

Основные задачи анализафинансовых результатов деятельности организации следующие:

1. оценка динамики абсолютных и относительных показателей финансовых результатов (прибыли и рентабельности);
2. факторный анализ прибыли от реализации продукции (работ, услуг);
3. анализ финансовых результатов от прочей реализации, внереализационной деятельности;
4. анализ и оценка использования чистой прибыли;
5. выявление и оценка возможных резервов роста прибыли, рентабельности на основе оптимизации объемов производства и издержек производства и обращения;
6. разработка мероприятий по использованию выявленных резервов. /3.113/

Финансовые результаты деятельности предприятия находят отражение в системе показателей. Большое количество показателей, характеризующих финансовые результаты деятельности предприятия, создает методические трудности их системного рассмотрения. Различия в назначении показателей затрудняют выбор каждым участником товарного обмена тех из них, которые в наибольшей степени удовлетворяют его потребности в информации о реальном состоянии данного предприятия. Например, администрацию предприятия интересует масса полученной прибыли и её структура, факторы, воздействующие на её величину. Налоговые инспекции заинтересованы в получении достоверной информации о всех слагаемых балансовой прибыли: прибыли от реализации продукции, прибыли от реализации имущества, внереализационных результатах деятельности предприятия и др. Анализ каждого слагаемого прибыли предприятия имеет не абстрактный, а вполне конкретный характер, потому что позволяет учредителям и акционерам выбрать значимые направления активизации деятельности предприятия. Другим участникам рыночных отношений анализ прибыли позволяет выработать необходимую стратегию поведения, направленную на минимизацию потерь и финансового риска от вложений в данное предприятие.

Анализ финансовых результатов деятельности предприятия включает в качестве обязательных элементов исследование, во-первых, изменений каждого показателя за текущий анализируемый период; во-вторых, исследование структуры соответствующих показателей и их изменений; в-третьих, изучение хотя бы в самом обобщенном виде динамики изменений показателей финансовых результатов за ряд отчетных периодов. /14/

* 1. **Система показателей финансовых результатов**
     1. **Анализ состава и динамики прибыли**

В процессе анализа используются следующие показатели прибыли:

1. Валовая (маржинальная) прибыль – разность между выручкой (нетто) и прямыми производственными затратами по реализованной продукции;
2. Прибыль от реализации продукции – разность между суммой валовой прибыли и постоянными расходами отчетного периода;
3. Общий финансовый результат до выплаты процентов и налогов (брутто - прибыль) – финансовый результат от реализации продукции, доходов и расходов от финансовой и инвестиционной деятельности, внереализационным и чрезвычайным доходам и расходам;
4. Чистая прибыль – прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия после уплаты всех налогов, экономических санкций и отчислений в благотворительные фонды;
5. Капитализированная прибыль – часть чистой прибыли, которая направляется на финансирование прироста активов;
6. Потребляемая прибыль – та ее часть, которая расходуется на выплату дивидендов, персоналу предприятия или социальные программы.

Механизм формирования данных показателей представлен на Рисунок А1.

Использование того или иного показателя прибыли зависит от цели анализа. Так, для определения безубыточного объема продаж и зоны безопасности предприятия, для оценки уровня доходности производства отдельных видов продукции и определения коммерческой маржи используется маржинальная прибыль, для оценки доходности совокупного капитала – общая сумма прибыли от всех видов деятельности до выплаты процентов и налогов, для оценки рентабельности собственного капитала – чистая прибыль, для оценки устойчивости роста предприятия – капитализированная (реинвестированная) прибыль и т.д.

В процессе анализа необходимо изучить состав прибыли, ее структуру, динамику и выполнение плана за отчетный период. При изучении динамики прибыли следует учитывать инфляционные факторы изменения ее суммы. Исходная таблица анализа динамики и состава прибыли показана в Таблица Б1. /4.258-259/

**1.2.2 Анализ финансовых результатов от реализации продукции и услуг**

Основную часть прибыли предприятия получают от реализации продукции и услуг. В процессе анализа изучаются динамика, выполнение плана прибыли от реализации продукции и определяющие факторы изменения ее суммы. Структурно – логическая модель факторного анализа прибыли от основной (операционной) деятельности изображена на Рисунке В2. /1.219/

Прибыль от реализации товарной продукции в общем случае находится под воздействием следующих факторов:

1. объем реализации продукции;
2. структура реализации;
3. изменение себестоимости за счет структурных сдвигов в составе продукции;
4. изменение себестоимости реализованной продукции за счет изменения себестоимости отдельных изделий;
5. цены на материалы и тарифы на услуги;
6. отпускные цены на реализованную продукцию;
7. экономия, связанная с нарушением хозяйственной дисциплины. /2.183-184/

В формировании прибыли от продаж участвуют следующие составляющие основной деятельности - выручка от продажи товаров, продукции, работ, услуг и себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг. По величине прибыли от основной деятельности можно характеризовать всю производственную коммерческую деятельность, и только этот результат может либо удовлетворить, либо "расстроить" товаропроизводителя. Следовательно, прибыль от продажи товаров, продукции, работ, услуг считаем наиболее значимой и важной для ее производителя.

В состав доходов организации включаются не только доходы от основных видов деятельности, но и прочие доходы. Сформированная таким образом прибыль выступает в качестве основного источника расширенного воспроизводства, решения вопросов социального характера и стимулирования коллектива.

Таким образом, эта прибыль становится основным показателем оценки не только производственной, но и финансовой деятельности предприятий. /10/

Объем реализованной продукции может оказать положительное и отрицательное влияние на сумму прибыли. Увеличение объема продаж рентабельной продукции приводит к пропорциональному увеличению прибыли. Если же продукция является убыточной, то при увеличении объема реализации происходит уменьшение суммы прибыли.

Структура товарной продукции может оказать как положительное, так и отрицательное влияние на сумму прибыли. Если увеличивается доля более рентабельных видов продукции в общем объеме ее реализации, то сумма прибыли возрастет. Напротив, увеличение удельного веса низко рентабельной или убыточной продукции, общая сумма прибыли уменьшится.

Себестоимость продукции обратно пропорциональна прибыли: снижение себестоимости приводит к росту суммы прибыли, и наоборот.

Изменение уровня среднереализационных цен прямо пропорционально прибыли: при увеличении уровня цен сумма прибыли возрастает, и наоборот. /4.261-262/

Распространенный в учебной практике факторный анализ прибыли в форме оценки влияния на прибыль изменения отпускных цен, цен на материалы и тарифов на услуги, изменений в объеме товаров, экономии от снижения себестоимости (структурные сдвиги) и прочего характеризуется громоздкостью расчетов, поэтому следует самостоятельно оценивать целесообразность таких расчетов для принятия управленческих решений.

Цель проведения анализа – не техническое совершенство, а выявление сфер разногласий. Количественные методы анализа всегда требуют качественной проверки полученных выводов опытными специалистами-экспертами. Анализ проводится для постановки проблемы и подготовки управленческих решений.

Анализ осуществляется в следующей последовательности:

1. определение целей анализа;
2. сбор информации;
3. обработка информации с целью обеспечения достоверности и сопоставимости данных;
4. формирование системы аналитических показателей;
5. разработка алгоритма проведения анализа;
6. расчет показателей, составление аналитических таблиц, схем, диаграмм;
7. сравнение рассчитанных показателей с плановыми величинами, с нормативами, со среднеотраслевыми данными;
8. определение факторов, влияющих на показатели;
9. построение факторных моделей, анализ взаимосвязи и взаимозависимости показателей, факторов;
10. постановка проблемы - обобщение результатов анализа, выводы, рекомендации для принятия управленческих решений. /12/

Прибыль от реализации продукции в целом по предприятию зависит от четырех факторов первого уровня соподчиненности: объема реализованной продукции (VРП), ее структуры (Удi), себестоимости (Сi) и уровня среднереализационных цен (Цi).

П = ∑ [VРПобщ \* Удi \* (Цi - Сi)], где

П – прибыль от реализации продукции;

VРПобщ – общий объем реализованной продукции

Удi – удельный вес отдельного вида продукции;

Цi – среднереализационная цена отдельного вида продукции;

Сi – себестоимость отдельного вида продукции.

Расчет влияния этих факторов на сумму прибыли можно выполнить способом цепной подстановки, используя данные, приведенные в Таблице Г2.

Сначала нужно найти сумму прибыли при фактическом объеме продаж и базовой величине остальных факторов. Для этого следует рассчитать индекс объема реализации продаж, а затем базовую сумму прибыли скорректировать на его уровень.

Индекс объема продаж исчисляется путем сопоставления фактического объема продаж с базовым в натуральном, условно – натуральном или стоимостном выражении. На данном предприятии его величина составляет:

Iрп = VРП1 / VРП0

Затем следует определить сумму прибыли при фактическом объеме и структуре реализованной продукции, но при базовом уровне себестоимости и цен. Для этого из условной выручки нужно вычесть условную сумму затрат:

∑ (VРПi1 \* Цi0) – ∑ (VРПi1 \* Сi0)

Требуется подсчитать также, сколько прибыли предприятие могло бы получить при фактическом объеме реализации, структуре и ценах, но при базовом уровне себестоимости продукции. Для этого из фактической суммы выручки следует вычесть условную сумму затрат:

∑ (VРПi1 \* Цi1) – ∑ (VРПi1 \* Сi0)

Порядок расчета данных показателей в систематизированном виде представлен в Таблице Д3. /1.220-221/

По данным таблицы можно установить, как изменилась сумма прибыли за счет фактора. Изменение суммы прибыли за счет:

объема реализации продукции:

∆ПVРП = Пусл1 - П0;

Структуры товарной продукции:

∆Пстр = Пусл2 - Пусл1;

Отпускных цен:

∆Пц = Пусл3 - Пусл2;

Себестоимости реализованной продукции:

∆Пс = П1 - Пусл3. /9/

* + 1. **Анализ рентабельности предприятия**

Приращение прибыли может быть связано как с интенсивным, так и с экстенсивным использованием производственных ресурсов. Поэтому показателем истинной эффективности может быть только рентабельность продаж. /5.197/

Рентабельность – относительный показатель, определяющий уровень доходности бизнеса. Показатели рентабельности характеризует эффективность работы предприятия в целом, доходность различных направлений деятельности (производственной, коммерческой, инвестиционной). Они более полно, чем прибыль, характеризуют окончательные результаты хозяйствования, потому что их величина показывает соотношение эффекта с наличными или потребленными ресурсами. /1.229/

Показатели рентабельности можно объединить в несколько групп:

1. окупаемость затрат;
2. прибыльность продаж;
3. доходность капитала и его частей.

Рентабельность продукции (коэффициент окупаемости затрат) начисляется путем отношения прибыли от реализации (Прп) до выплаты процентов и налогов к сумме затрат от реализации продукции (Зрп). Показывает, сколько предприятие имеет прибыли с каждого рубля, затраченного на производство и реализацию продукции:

Rз = Прп / Зрп \* 100%

Показывает, сколько предприятие имеет прибыли с каждого рубля, затраченного на производство и реализацию продукции. Может рассчитываться по отдельным видам продукции и в целом по предприятию. При определении его уровня в целом по предприятию целесообразно учитывать не только реализационные, но и внереализационные доходы и расходы, относящиеся к основной деятельности.

Аналогичным образом определяется доходность инвестиционных проектов: полученная или ожидаемая сумма прибыли от инвестиционной деятельности (Пид) относится к сумме инвестиционных затрат (ИЗ):

RI = Пид / ИЗ \* 100%

Рентабельность продаж (оборота) рассчитывается делением прибыли от реализации продукции, работ, услуг до выплаты процентов и налогов на сумму полученной выручки (ВРрп). Характеризует эффективность производственной и коммерческой деятельности: сколько прибыли имеет предприятие с рубля продаж:

Rоб = Прп / Врп \* 100%

Рентабельность совокупного капитала исчисляется отношением брутто – прибыли до выплаты процентов и налогов (БП) к среднегодовой стоимости всего совокупного капитала (КL):

RKL = БП / KL \* 100%

Рентабельность (доходность) операционного капитала исчисляется отношением прибыли от операционной деятельности до выплаты процентов и налогов (Под) к среднегодовой сумме операционного капитала (ОК). он характеризует доходность капитала, задействованного в операционном процессе:

Rок = Под / ОК \* 100%

В процессе анализа следует изучить динамику перечисленных показателей рентабельности, выполнение плана по их уровню и провести межхозяйственные сравнения с предприятиями-конкурентами.

Уровень рентабельности производственной деятельности (окупаемость затрат), исчисленный в целом по предприятию (R), зависит от трех основных факторов первого порядка: изменения структуры реализованной продукции, ее себестоимости и средних цен реализации.

Факторная модель этого показателя имеет вид:



Расчет влияния факторов первого уровня на изменение рентабельности в целом по предприятию можно выполнить способом цепной подстановки. /15/

R0 = П0 / З0 \* 100%;

Rусл1 = Пусл1 / Зусл1 \* 100%;

Rусл2 = Пусл2 / Зусл2 \* 100%;

R1 = П1 / З1 \* 100%;

∆Rобщ = R1 - R0;

∆RVРП = Rусл1 - R0;

∆RУд = Rусл2 - Rусл1;

∆RЦ = Rусл3 - Rусл2;

∆RС = R1 - Rусл3;

∆Rобщ = ∆RVРП + ∆RУд + ∆RЦ + ∆RС.

Затем следует сделать факторный анализ рентабельности по каждому виду продукции. Уровень рентабельности отдельных видов продукции зависит от изменения среднереализационных цен и себестоимости единицы продукции:

RЗ1 = Пi / Зi = VРПi (Цi – Ci) / VРПi \* Ci = Цi – Ci / Ci. /4.274/

* + 1. **Анализ использования прибыли**

Для анализа использования прибыли используется закон о налогах и сборах, взимаемых в бюджет, инструктивные и методические указания Министерства финансов, устав предприятия, а также данные отчета «О прибылях и убытках », приложения к балансу, отчета о движении денежных капитала, расчетов налога на имущество, налога на прибыль, на доходы.

Распределение прибыли показано на Рисунке Е3. Из рисунка видно, что одна часть прибыли в виде налогов и сборов поступает в бюджет государства и используется на нужды общества. Оставшаяся сумма – чистая прибыль – используется на выплату дивидендов акционерам предприятия, на расширение производства, создание резервного капитала и др.

В процессе анализа необходимо изучить факторы изменения величины налогооблагаемой прибыли, суммы выплаченных дивидендов, процентов, налогов из прибыли, размеров чистой прибыли, отчислений в фонды предприятия.

Для налоговых органов и предприятия большой интерес представляет налогооблагаемая прибыль, так как от этого зависит сумма налога на прибыль, а соответственно и сумма чистого дохода. Для определения налогооблагаемой прибыли необходимо составить расчет Таблица Ж4.

Используя данные факторного анализа прибыли от реализации продукции, данные предыдущей таблицы, можно определить, как влияют эти факторы на изменение суммы налогооблагаемой прибыли Таблица З5.

Чистая прибыль является одним из важнейших экономических показателей, характеризующий количественные результаты деятельности предприятия.

Количественно она представляет собой разность между суммой брутто – прибыли и суммы, внесенных в бюджет налогов из прибыли, экономических санкций и других обязательных платежей предприятия, покрываемых за счет прибыли.

Ее величина зависит от факторов изменения общей суммы брутто – прибыли и факторов, определяющих удельный вес чистой прибыли в общей сумме прибыли, а именно доли налогов, экономических санкций. Определение суммы чистой прибыли показано в Таблице И6.

Чтобы определить изменение суммы чистой прибыли за счет факторов первой группы, необходимо изменить брутто – прибыль за счет каждого фактора умножить на плановый удельный вес чистой прибыли в сумме общей брутто – прибыли:

∆ЧП = ∆БПхi \* УдЧП0

Прирост чистой прибыли за счет второй группы факторов рассчитывается умножением прироста удельного веса i – го фактора (налогов, санкций, отчислений) в общей сумме брутто – прибыли на фактическую ее величину в отчетном периоде:

∆ЧП = ∆БП1 \* Удхi

Влияние факторов на изменение суммы чистой прибыли показано в Таблице К7. /14.283-285/

Чистая прибыль отчетного года (нетто-прибыль) - это часть балансовой прибыли предприятия, которая остается в его распоряжении после уплаты налогов, сборов, отчислений, обязательных платежей в бюджет. Из чистой прибыли выплачиваются дивиденды акционерам, вознаграждения социального характера, финансируются производственные программы, формируются фонды и резервы. /11/

Факторы, влияющие на распределения прибыли, делятся на внешние и внутренние.

Внешние факторы:

1. правовые ограничения (ставки налогов на прибыль, процентные отчисления в резервные фонды и др.);
2. система налоговых льгот при реинвестировании прибыли;
3. рыночная норма прибыли на инвестируемый капитал, рост которой сопровождается тенденцией повышения доли капитализированной части прибыли, и наоборот, ее снижения обуславливает увеличение доли потребляемой прибыли;
4. стоимость внешних источников формирования инвестиционных ресурсов (при высоком ее уровне выгоднее использовать прибыль, и наоборот).

Внутренние факторы:

1. уровень рентабельности предприятия, при низком значение которого и соответственно небольшой сумме распределяемой прибыли большая ее часть идет на создание обязательных фондов и резервов, на выплату дивидендов по привилегированным акциям, на социальные программы и др.;
2. наличие в портфеле предприятия высокодоходных инвестиционных проектов;
3. необходимость ускоренного завершения начатых инвестиционных проектов;
4. уровень коэффициента финансового левериджа (соотношение заемного и собственного капитала), который является одним из индикаторов финансового риска и одним из факторов, определяющих доходность собственного капитала;
5. наличие альтернативных внутренних источников формирования инвестиционных ресурсов (амортизационного фонда, выручки от реализации основных средств и финансовых активов и др.);
6. текущая платежеспособность предприятия, при низком уровне которой предприятие должно сокращать потребляемую часть прибыли. /1.243-244/
7. **Аналитический раздел**

Объектом исследования является предприятие ООО «Кондитер». Основными методами исследования послужили методы табличный, метод относительных показателей, сравнения-динамики и другие.

Анализируемый период охватывает три отчетных года работы предприятия (с 2007г. по 2009г.).

* 1. **Организационная характеристика предприятия**

Общество с ограниченной ответственностью «Кондитер» было организовано и введено в эксплуатацию в 2000г. Предприятие является коммерческой организацией, основной целью деятельности которого является извлечение прибыли. Как юридическое лицо, предприятие самостоятельно осуществляет оперативный, бухгалтерский и статистический учет и отчетность в установленном действующим законодательством Российской Федерации порядке.

Производственная деятельность ООО «Кондитер» основывается на выпуске хлеба, хлебобулочных и кондитерских изделий.

На предприятии имеется кондитерский цех, который вырабатывает 20 наименований кондитерских изделий, В настоящее время предприятие производит хлеб из ржаной и из смеси ржаной и пшеничной муки, пшеничной муки двух сортов, булочные изделия.

Основными целями деятельности предприятия являются:

1. производство и реализация хлебобулочных изделий через торгующие организации города;
2. обеспечение и повышение социальных гарантий членов трудового коллектива;
3. получение прибыли и рост доходов.

Вся выпускаемая продукция пользуется большим спросом у покупателей. Большие трудности организация испытывает из-за несвоевременной оплаты за продукцию. В результате чего нет возможности закупить сырье, новое оборудование. ООО «Кондитер» отпускает свою продукцию под реализацию и по договору мены.

Управление делами на предприятии распределены между директором, главным бухгалтером и начальником производства. Перед каждым работником ставятся конкретные задачи, за выполнение которых они несут ответственность. Политика оплаты труда работников строится на зависимости размера заработка от объемов производства.

Организация имеет линейно-функциональную структуру управления, которая представлена на Рисунке Л3**.**

* 1. **Основные показатели хозяйственной деятельности ООО «Кондитер»**

Основной производственной деятельностью предприятия ООО «Кондитер» является производство хлебобулочных изделий с последующей их продажей населению. Показатели развития предприятия представлены в Таблице 1.

Таблица 1 Основные показатели развития предприятия

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | Годы | | | (2009г. % к 2007г. |
| 2007г. | 2008г. | 2009г. |
| Произведено продукции в текущих ценах, руб. | 2054309 | 3579148 | 4415982 | 215 |
| Среднегодовая (среднесписочная) численность работающих, чел. | 27 | 29 | 31 | 115 |
| Среднегодовая стоимость основных производственных фондов промышленного назначения, руб. | 2135791 | 1922211 | 1729990 | 81 |
| Произведено продукции в расчете:  На одного работника, руб. | 76085 | 123418 | 142451 | 187 |
| На 100 руб. стоимости фондов, руб. | 96 | 186 | 255 | 266 |

Как видно из Таблицы 1 за период с 2007 по 2009гг. ООО «Кондитер» увеличило выпуск продукции на 115%. Также за тот же период уменьшилась стоимость основных производственных фондов на 405801руб. Влияние данных факторов сказалось на увеличении произведенной продукции в расчете на одного работника и на 100руб. стоимости фондов. Это связано с тем, что предприятие провело ликвидацию морально устаревшего оборудования и заменило его новыми образцами с более высокими показателями выхода продукции.

Состав продукции производимой предприятием ООО «Кондитер» за 2007 – 2009гг. показан в Таблице 2.

Таблица 2 Производство основных видов продукции в натуральном виде, т.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Виды продукции | Годы | | | 2009г. в % к 2007г. |
| 2007г. | 2008г. | 2009г. |
| Хлеб ржаной, т | 0,4 | 0,5 | 0,9 | 225 |
| Хлеб пшеничный из муки 1-го сорта, т | 0,8 | 0,9 | 2,1 | 263 |
| Хлеб пшеничный из муки высшего сорта, т | 0,5 | 0,7 | 1,1 | 220 |
| Булочные изделия, т | 15,1 | 20,5 | 21,9 | 145 |
| Кондитерские изделия, т | 19 | 21 | 27 | 142 |
| Итого, т | 35,8 | 43,6 | 53 | 148 |

Согласно данным, представленным в Таблице 2 ООО «Кондитер» специализируется на производстве хлеба, хлебобулочных и кондитерских изделий. В целом, за период с 2007 по 2009гг. показатели объемов производства продукции увеличились на 48% и имеют тенденцию к повышению.

Оценка экономической эффективности товарной продукции ООО «Кондитер» представлена в Таблице 3.

Таблица 3 Экономическая эффективность товарной продукции, руб.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | Годы | | | 2009г. в % к 2007г. |
| 2007г. | 2008г. | 2009г. |
| Товарная продукция, руб. | 2054309 | 3579148 | 4415982 | 215 |
| Себестоимость продукции, руб. | 1988990 | 3533831 | 4296501 | 216 |
| Прибыль (+), убыток (-), руб. | +65319 | +45317 | +119481 | 183 |
| Уровень рентабельности(+), убыточности (-), руб. | +3,28 | +1,28 | +2,78 | Х |
| Затраты на рубль товарной продукции, руб. | 96,82 | 98,73 | 97,29 | 100,49 |

Анализ данных в Таблице 3 показывает, что за период с 2007 по 2009гг. ООО «Кондитер» увеличил объем товарной продукции на 115%. Вместе с тем на 116% увеличилась себестоимость товарной продукции, которая связана с увеличением затрат. За анализируемый период отмечается работа предприятия с прибылью, показатели которой выросли, в связи с выходом организации из кризисного периода, и имеют тенденцию к увеличению. Увеличение затрат повлияло на уменьшение показателя уровня рентабельности.

Состав и структура затрат предприятия представлены в Таблице 4.

Таблица 4 Состав и структура себестоимости товарной продукции, руб.

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Статьи затрат | 2008г. | | 2009г. | | Отклонения | |
| Сумма, руб. | % | Сумма, руб. | % | Сумма, руб. | % |
| Основные и вспомогательные материалы | 1501539 | 42,49 | 1796037 | 41,80 | +294498 | +1,20 |
| Топливо и электроэнергия на технологические нужды | 65138 | 1,84 | 87983 | 2,05 | +22845 | +0,37 |
| Прочие прямые расходы | 38764 | 1,10 | 76993 | 1,79 | +38229 | +1,99 |
| Внепроизводственные расходы | 198510 | 5,62 | 268023 | 6,24 | +69513 | +1,35 |
| Цеховые и общехозяйственные расходы | 689140 | 19,50 | 716717 | 16,68 | +27577 | +1,04 |
| Расходы по оплате труда с отчислениями | 1040740 | 29,45 | 1350748 | 31,44 | +310008 | +1,30 |
| Итого полная производственная себестоимость | 3533831 | 100 | 4296501 | 100 | +762670 | Х |

Согласно данным, представленным в Таблице 4 в структуре затрат предприятия преобладают затраты на основные и вспомогательные материалы. За анализируемый период наблюдается увеличение по статье затрат на оплату труда с отчислениями, так как увеличилось количество рабочих. За период с 2007 по 2009 гг. затраты на предприятии ООО «Кондитер» увеличились на +762670 руб., в связи с увеличением объема продаж и увеличением себестоимости продукции.

* 1. **Анализ финансовых результатов деятельности ООО «Кондитер»**
     1. **Анализ динамики и состава прибыли**

При проведении анализа необходимо изучить состав прибыли, ее структуру, динамику и выполнение плана за отчетный период. При изучении динамики прибыли следует учитывать инфляционные факторы изменения ее суммы.

Таблица 5 Анализ динамики и состава прибыли

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель | 2007г. | | 2008г. | | 2009г. | | 2009г. в % к 2007г. | Абсолютное изменение 2009г. к 2007г. (+,-) |
| Сумма, руб. | Доля, % | Сумма, руб. | Доля, % | Сумма, руб. | Доля, % |
| Прибыль от реализации | 65319 | 91 | 45317 | 91 | 119481 | 93,7 | 183 | +54162 |
| Сальдо прочих операционных доходов и расходов | 5510 | 7,7 | 3506 | 7 | 7001 | 5,5 | 127 | +1491 |
| Сальдо прочих внереализационных доходов и расходов | 901 | 1,3 | 958 | 1,9 | 1090 | 0,8 | 121 | +189 |
| Прибыль отчетного периода до налогообложения | 71730 | 100 | 49781 | 100 | 127572 | 100 | 179 | +55842 |
| Отложенные налоговые активы (+), обязательства (-) | – | – | – | – | – | – | – | – |
| Налоги из прибыли и иные обязательные платежи | 18512 | 25,8 | 12040 | 24,2 | 32715 | 25,6 | 177 | +14203 |
| Прибыль от обычной деятельности | 53218 | 74,2 | 37741 | 75,8 | 94857 | 74,4 | 178 | +41639 |
| Чрезвычайные доходы и расходы | – | – | – | – | – | – | – | – |
| Чистая прибыль | 53218 | 74,2 | 37741 | 75,8 | 94857 | 74,4 | 178 | +41639 |

Как показывают данные Таблицы 5, общая сумма брутто-прибыли за исследуемый период увеличилась на 79%. Наибольшую долю в ее составе занимает прибыль от реализации продукции 93,7%. Следует также отметить, что в 2009г. уменьшилась налоговая нагрузка на прибыль по сравнению с 2007г. с 25,8 до 25,6%, в результате чего доля чистой прибыли, оставшейся в распоряжении предприятия, выросла с 74,2 до 74,4%, а абсолютный ее размер увеличился на 78%.

В целом предприятие в 2009 году работало хорошо. Главным моментом в отчетном периоде можно отметить то, что улучшилось состояние предприятия по сравнению с прошлым годом за счет увеличения прибыли. Таким образом, предприятие ООО «Кондитер» стало работать более эффективно и рентабельно.

**2.3.2 Анализ финансовых результатов от реализации продукции, работ и услуг**

Прибыль от реализации продукции в целом по предприятию зависит от четырех факторов первого уровня соподчиненности: объема реализованной продукции, ее структуры, себестоимости и уровня среднереализационных цен.

Расчет влияния этих факторов на сумму прибыли можно выполнить способом цепной подстановки, используя данные, приведенные в Таблице 6.

Таблица 6 Исходные данные для факторного анализа прибыли от реализации продукции, руб.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатель | Базовый период (2007г.) | Данные базового периода, пересчитанные на объем продаж отчетного года | Отчетный период (2009г.) |
| Выручка (нетто) от реализации продукции, товаров, услуг (ВР) | ∑(VРПi0\*Цi0)=2054309 | ∑( VРПi1\* Цi0)=2953900 | ∑( VРПi1\*Цi1)=4415982 |
| Полная себестоимость реализованной продукции (З) | ∑( VРПi0\*Сi0)=1988990 | ∑( VРПi1\*Сi0)=2976600 | ∑( VРПi1\*Сi1)=4296501 |
| Прибыль (П) | +65319 | -22700 | +119481 |

Индекс объема продаж на данном предприятии составляет:

Iрп = 53/35,8 = 1,5

Если бы значения остальных факторных показателей не изменились, то должна была бы увеличиться на 50% и составлять 97979 рублей (65319 \* 1,5).

Таблица 7 Расчет влияния факторов первого уровня на изменение суммы прибыли от реализации продукции в целом по предприятию

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | Факторы | | | | Порядок расчета | Расчет | Прибыль, руб. |
| Объем продаж | Стр-ра продаж | Цены | Cебестоимость |
| П0 | t0 | t0 | t0 | t0 | ВР0-З0 | 2054309-1988990 | +65319 |
| Пусл1 | t1 | t0 | t0 | t0 | П0\*Iрп | 65319\*1,5 | +97979 |
| Пусл2 | t1 | t1 | t0 | t0 | ВРусл1-Зусл1 | 2953900-2976600 | -22700 |
| Пусл3 | t1 | t1 | t1 | t0 | ВР1-Зусл1 | 4415982-2976600 | +1439382 |
| П1 | t1 | t1 | t1 | t1 | ВР1-З1 | 4415982-4296501 | +119481 |

По данным таблицы можно установить, как изменилась сумма прибыли за счет фактора. Изменение суммы прибыли за счет:

Объема реализованной продукции:

∆ПVРП = Пусл1 - П0 = +97979 – (+65319) = 32660 руб.;

Структуры товарной продукции:

∆Пстр = Пусл2 - Пусл1 = –22700 – (+97979) = –120679 руб.;

Отпускных цен:

∆Пц = Пусл3 - Пусл2 = +1439382 – (–22700) = 1462082 руб.;

Себестоимости реализованной продукции:

∆Пс = П1 - Пусл3 = 119481 – 1439382 = –1319901 руб..

Итого: + 54162 руб.

Результаты расчетов показывают, что рост прибыли обусловлен в основном увеличением среднереализационных цен на сумму 1462082 руб., в связи с повышением себестоимости продукции сумма прибыли уменьшилась на 1319901 руб., но поскольку темпы роста цен на продукцию предприятия были выше темпов роста ее себестоимости, то в целом динамика прибыли положительная.

* + 1. **Анализ рентабельности ООО «Кондитер»**

Рентабельность продукции (коэффициент окупаемости затрат) начисляется путем отношения прибыли от реализации (Прп) до выплаты процентов и налогов к сумме затрат от реализации продукции (Зрп). Показывает, сколько предприятие имеет прибыли с каждого рубля, затраченного на производство и реализацию продукции:

Rз = Прп / Зрп \* 100%

Rз0 = 65319 / 1988990 \* 100% = 3,3%

Rз1 = 119481 / 4296501 \* 100% = 2,8%

Из решения видно, что рентабельность продукции за отчетный год уменьшилась на 0,5% по сравнению с 2007г., что говорит о том, что предприятие увеличила свой объем продаж и среднереализационные цены, что способствовало увеличению суммы прибыли от продаж.

Рентабельность продаж (оборота) рассчитывается делением прибыли от реализации продукции, работ, услуг до выплаты процентов и налогов на сумму полученной выручки (ВРрп). Характеризует эффективность производственной и коммерческой деятельности: сколько прибыли имеет предприятие с рубля продаж:

Rоб = Прп / Врп \* 100%

Rоб0 = 65319 / 2054309 \* 100% = 3,2%

Rоб1 = 119481 / 4415982 \* 100% = 2,7%

Из решения видно, что рентабельность продаж понизилась на сумму 0,5%, что безусловно играет отрицательную роль в деятельности предприятия.

RKL = БП / KL \* 100%

RKL0 = 71730 / 1959067 \* 100% = 3,7

RKL1 = 127572 / 2439561 \* 100% = 5,2

Из решения видно, что рентабельность совокупного капитала за отчетный период возросла на сумму 1,5% по сравнению с 2007г. Это произошло за счет увеличения суммы брутто – прибыли, которая в отчетном периоде составила 127572 руб., что на 55842 руб. больше чем в 2007г.

Рентабельность собственного капитала показывает величину чистой прибыли, приходящейся на рубль собственного капитала:

Rск = Пч / СК \* 100%

Rск0 = 53218 / 551098 \* 100% = 9,7%

Rск1 = 94857 / 1291398 \* 100% = 7,4%

Из решения видно, что рентабельность собственного капитала за отчетный период уменьшилась на 2,3% по сравнению с прошлым. Это произошло за счет увеличения суммы чистой прибыли и суммы собственного капитала.

Факторный анализ рентабельности продукции:

Rз = Прп / Зрп \* 100%

Расчет влияния факторов первого уровня на изменение рентабельности в целом по предприятию можно выполнить способом цепной подстановки, используя данные Таблиц 6 и 7:

R0 = 65319 / 1988990 \* 100% = 3,3%;

Rусл1 = Пусл1 / Зусл1 = 65319 \* 1,5 / 1988990 \* 1,5 \* 100% = 3,3%;

Rусл2 = Пусл2 / Зусл2 = – 22700 / 2976600 \* 100% = – 0,8%;

Rусл3 = Пусл3 / Зусл3 = 1439382 / 2976600 \* 100% = 48,4%;

R1 = 119481 / 4296501 \* 100% = 2,8%;

∆Rобщ = R1 – R0 = 2,8 – 3,3 = – 0,5%;

∆RVРП = Rусл1 – R0 = 3,3 – 3,3 = 0%;

∆RУд = Rусл2 – Rусл1 = – 0,8 – 3,3 = – 4,1%;

∆RЦ = Rусл3 – Rусл2 = 48,4 – (–0,8) = 49,2%;

∆RС = R1 – Rусл3 = 2,8 – 48,4 = – 45,6%;

Полученные результаты свидетельствуют о том, что уровень рентабельности повысился в связи с увеличением уровня цен на +49,2% более доходных видов продукции в общем объеме продаж. Рост себестоимости реализованной продукции на 1319901 руб. вызвал снижение уровня рентабельности на 45,6%.

финансовый факторный прибыль рентабельность

* + 1. **Анализ использования прибыли**

Для налоговых органов и предприятия большой интерес представляет налогооблагаемая прибыль, так как от этого зависит сумма налога на прибыль, а соответственно и сумма чистого дохода.

Для определения налогооблагаемой прибыли необходимо составить расчет (Таблица 8).

Таблица 8 Расчет налогооблагаемой прибыли, руб.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатель | Базисный период (2007г.) | Отчетный период (2009г.) | Изменения (+;-) |
| 1. Прибыль от реализации продукции и услуг | 65319 | 119481 | + 54162 |
| 2.Внереализационные финансовые результаты | 901 | 1090 | + 189 |
| 3. Сальдо прочих доходов и расходов | 5510 | 7001 | + 1491 |
| 4. Общая сумма прибыли отчетного периода | 71730 | 127572 | + 55842 |
| 5. Увеличение (+),уменьшение (-) суммы прибыли в результате ее корректировки для нужд налогообложения в соответствии с установленными инструкциями | - | - | - |
| 6. Прибыль от ценных бумаг и других внереализационных операций, облагаемая налогом по специальным ставкам | - | - | - |
| 7. Льготы по налогу на прибыль | - | - | - |
| 8. Налогооблагаемая прибыль (п.4 – п.5 – п.6 – п.7) | 71730 | 127572 | + 55842 |

Используя данные факторного анализа прибыли от реализации продукции, данные предыдущей таблицы, можно определить, как влияют эти факторы на изменение суммы налогооблагаемой прибыли.

Таблица 9 Факторы изменения налогооблагаемой прибыли

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Фактор | Изменение прибыли | |
| Руб. | % к итогу |
| 1.Изменение общей суммы прибыли отчетного года | +55842 | 100 |
| 1.1. прибыль от реализации продукции | +54162 | 96,99 |
| 1.2. сальдо операционных доходов и расходов | +1491 | 2,67 |
| 1.3. сальдо внереализационных финансовых результатов | +189 | 0,34 |
| 2. изменение суммы прибыли в результате ее корректировки для нужд налогообложения | - | - |
| 3.Изменение суммы прибыли, облагаемой налогом по специальным ставкам | - | - |
| 4. изменение суммы льготируемой прибыли | - | - |
| Итого | +55842 | 100,0 |

Чистая прибыль является одним из важнейших экономических показателей, характеризующий количественные результаты деятельности предприятия.

Таблица 10 Определение суммы чистой прибыли

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель | Уровень показателя, руб. | | | Удельный вес в общей сумме прибыли | | |
| Базисный (2007г.) | Отчетный (2009г.) | (+;-) | Базисный (2007г.) | Отчетный (2009г.) | (+;-) |
| 1.Общая сумма прибыли | 71730 | 127572 | +55842 | 100 | 100 | - |
| 2.Налог на прибыль и иные обязательные платежи | 18512 | 32715 | +14203 | 25,8 | 25,6 | -0,2 |
| 3.Отложенные налоговые активы (+), обязательства (–) | - | - | - | - | - | - |
| 4. Чрезвычайные доходы и расходы | - | - | - | - | - | - |
| 5. Чистая прибыль (п.1 – п.2 ± п.3 ±п.4) | 53218 | 94857 | +9341 | 74,2 | 74,4 | +0,2 |

Таблица 11 Расчет влияния факторов на изменение суммы чистой прибыли

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Факторы изменения нераспределенной прибыли | Расчет влияния | Изменения суммы, руб. |
| 1. изменение общей суммы прибыли | +55842 \* 0,74 | +41323,08 |
| 1.1 прибыль от реализации продукции | +54162 \* 0,74 | +40079,88 |
| 1.2 сальдо операционных доходов и расходов | +1491 \* 0,74 | +1103,34 |
| 1.3 сальдо внереализационных доходов и расходов | +189 \* 0,74 | +139,86 |
| 2. отложенные налоговые обязательства | – | – |
| 3. налоги из прибыли и иные обязательные платежи | – (–0,002) \* 127572 | +255,14 |
| итого | 94857 – 53218 | +85516 |

Из таблицы следует, что сумма чистой прибыли увеличилась на сумму +85516 в основном за счет внереализационных доходов, роста отпускных цен, объема продаж и изменения структуры продаж. Рост себестоимости продукции и выплаченные экономические санкции вызвали уменьшение суммы прибыли.

1. **Практический раздел**

# 3.1 Проект мероприятий по повышению финансовых результатов

## 

## 3.1.1 Оптимизация предоставления спектра услуг

По оптимизации себестоимости с целью получения наибольшей прибыли предлагаем ООО «Кондитер» разработать внутрипроизводственные резервы.

Для выявления резервов по себестоимости произведенной продукции проведем анализ состава и структуры затрат по видам услуг в расчете на единицу заключенных договоров, который представлен в Таблице 12.f

Таблица 12 Состав и структура затрат на единицу выполненных работ, тыс. руб.

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | Производство хлеба | | | Производство булочных изделий | | | Производство кондитерских изделий | | |
| 2007г. | 2009г. | Отклонение | 2007г. | 2009г. | Отклонение | 2007г. | 2009г. | Отклонение |
| Объем произведенной продукции, т. | 1,7 | 4,1 | +2,4 | 15,1 | 21,9 | +6,8 | 19 | 27 | +8 |
| Себестоимость, тыс. руб. | 302,6 | 497,9 | +195,3 | 772,6 | 1695 | +922,4 | 913,8 | 2103,6 | +1189,8 |
| Расходы по оплате труда с отчислениями, тыс. руб. | 166,5 | 353,2 | +186,7 | 199,4 | 446,9 | +247,6 | 230,2 | 550,6 | +320,4 |
| Содержание основных средств, тыс. руб. | 366,3 | 472,9 | +106,6 | 587,1 | 651 | +63,9 | 786,2 | 835,2 | +49 |
| Материальные затраты, тыс. руб. | 95,4 | 314,4 | +219 | 200,9 | 686,5 | +485,6 | 305 | 795,1 | +490,1 |
| Организация производства и управления, тыс. руб. | 30,1 | 86,6 | +56,5 | 99,1 | 295 | +195,9 | 106 | 335,1 | +229,1 |

Анализ данных в Таблице Х показывает, o что по производству хлеба организацией допущен перерасход затрат по оплате труда на 186,7 тыс. руб., на содержание основных средств на 106,6 тыс. руб. и по организации производства и управления затраты увеличились на 56,5 тыс. руб.

По производству булочных изделий перерасход произошел по таким статьям затрат как оплата труда на 247,6 тыс. руб., по материалам на 485,6 тыс. руб. и по организации производства и управления затраты увеличились на 195,9 тыс. руб.

По производству кондитерских изделий перерасход также произошел по заработной плате на 320,4 тыс. руб., по материалам на 490,1 тыс. руб. и по организации производства и управления затраты увеличились на 229,1 руб.

Резерв сокращения расходов на оплату труда можно определить, сравнив затраты направленные на оплату труда за 2007г. и 2009г.. Поэтому резерв снижения себестоимости за счет сокращения расходов на эту статью составит:

по производству хлеба – 353,2 – 166,5 = 186,7 тыс. руб. \* 4,1 т. = 765,47 тыс. руб.;

по производству булочных изделий – 446,9 – 199,4 = 247,6 тыс. руб. \* 21,9 т. = 5422,44 тыс. руб.;

по производству кондитерских изделий – 550,6 – 230,2 = 320,4 руб. \* 27 т. = 8650,8 тыс. руб.

Итого резерв снижения по заработной плате составит – (765,47 + 5422,44 + 8650,8) = 14838,71 тыс. руб.

Резерв сокращения расходов на содержание основных средств определяем по производству хлеба, следующим образом:

472,9 – 366,3 = 106,6 тыс. руб. \* 4,1 т. = 437,06 тыс. руб.

Резерв сокращения расходов на материалы можно определить, сравнив 2007г. и 2009г. затраты на производство. Поэтому резерв снижения себестоимости за счет сокращения расходов на эту статью составит:

по производству булочных изделий– 686,5 – 200,9 = 485,6 тыс. руб. \* 21,9 т. = 10634,64 тыс. руб.;

по производству кондитерских изделий – 795,1 – 305 = 490,1 тыс. руб. \* 27 т. = 13232,7 тыс. руб.

Итого резерв снижения себестоимости по произведенной продукции составит – (10634,64 + 13232,7) = 23867,34 тыс.руб.

По статье затрат организация производства и управления перерасход составил за услуги по производству хлеба на сумму 56,5 тыс. руб. и по производству кондитерских изделий – 229,1 тыс. руб. Поэтому резерв снижения себестоимости по данной статье затрат составит:

по производству хлеба – 86,6 – 30,1 = 56,5 тыс. руб. \* 4,1 т. = 231,65 тыс. руб.;

по производству кондитерских изделий – 335,1 – 106 = 229,1 руб. \* 27 т. = 6185,7 тыс. руб.

Итого резерв снижения себестоимости по данной статье затрат – (231,65 + 6185,7) = 6417,35 тыс.руб.

Следовательно, общий резерв сокращения составит:

14838,71 + 23867,34 + 6417,35 = 45123,4 тыс.руб.

Таким образом, ООО «Кондитер» имеет возможность снижения себестоимости работ на сумму 45123,4 тыс.руб.

## 

## 3.1.2 Разработка политики ускорения и повышения эффективности расчетов с покупателями и заказчиками

Должник, дебитор (от латинского слова debitum - долг, обязанность) одна из сторон гражданско-правового обязательства имущественной связи между двумя или более лицами.

Под дебиторамиследует понимать юридических и физических лиц, которые вследствие минувших событий задолжали предприятию определенные суммы денежных средств, их эквивалентов или прочих активов.

Дебиторская задолженность – это сумма долга, причитающаяся предприятию от других юридических лиц или граждан. Возникновение дебиторской задолженности при системе безналичных расчетов представляет собой объективный процесс хозяйственной деятельности предприятия.

Дебиторская задолженность – важный компонент оборотного капитала. Когда одно предприятие реализует продукцию и услуги другому предприятию или организации, совсем не значит, o что товары и услуги будут оплачены немедленно. Неоплаченные счета за продукцию и услуги и составляют большую часть дебиторской задолженности. /7, с.30/

Величина дебиторской задолженности определяется многими разнонаправленными факторами. Условно эти факторы можно разделить на внешние и внутренние.

К внешним факторам следует отнести:

1. состояние экономики в стране - спад производства,
2. безусловно, увеличивает размеры дебиторской задолженности;
3. общее состояние расчетов в стране - кризис неплатежей
4. однозначно приводит к росту дебиторской задолженности;
5. эффективность денежно-кредитной политики ЦБ РФ,
6. поскольку ограничение эмиссии вызывает так называемый «денежный голод», что в конченом итоге затрудняет расчеты между предприятиями;
7. уровень инфляции в стране, так при высокой инфляции многие
8. предприятия не спешат погасить свои долги, руководствуясь принципом, чем позже срок уплаты долга, тем меньше o его сумма;
9. вид продукции - если это сезонная продукция, то риск роста
10. дебиторской задолженности объективно обусловлен;
11. емкость рынка и степень его насыщенности, так в случае
12. малой емкости рынка и максимальной его насыщенности, данным видом продукции естественным образом возникают трудности с ее реализацией, и как следствие ростом дебиторских задолженностей.

Внутренние факторы:

Взвешенность кредитной политики предприятия означает экономически оправданное установление сроков и условий предоставления кредитов, объективное определение критериев кредитоспособности и платежеспособности клиентов, умелое o сочетание предоставления скидок при досрочной уплате ими счетов, учет других рисков, которые имеют практическое влияние на рост дебиторской задолженности предприятия. /9/

Экономический смысл управления дебиторской задолженностью выражается в двух аспектах.

Во-первых, чем длительный период погашения дебиторской задолженности, тем меньше доход, генерируемый средствами, вложенными в дебиторов. Это следствие основного принципа деятельности предприятия: деньги, вложенные в активы, должны давать прибыль, которая, при прочих равных условиях, тем выше, чем выше оборачиваемость. f

Во-вторых, в условиях инфляции возвращаемые должниками денежные средства обесцениваются, «облегчаются». Этот аспект особенно актуален для текущего состояния российской экономики с ее стабильно высоким уровнем инфляции. /8/

Рассмотрим основные направления политики ускорения и повышения эффективности расчетов, к которым относят:

1. Предоставление скидок покупателям за ускорение поступления платежей.

Для выбора оптимальной политики ускорения расчетов необходим их анализ. При анализе способа o ускорения расчетов с дебиторами следует сопоставить результат этого ускорения с расходами по его обеспечению, т.е. нужно сравнить отдачу вложенных в производственный оборот средств со ставкой предлагаемой скидки за день ускорения расчетов от дебиторов. Рассмотрим пример анализа политики ускорения расчетов первого направления на основе данных Таблицы 13.

Таблица 13 Анализ операций по сокращению сроков поступления средств на счета ООО «Кондитер» на 2010 г.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| №  п/п | Наименование показателя | Величина, тыс.руб. |
| 1 | Np - объем продаж | 4416 |
| 2 | R - сумма дебиторской задолженности от реализации | 5510 |
| 3 | Toтч - число дней в отчетном периоде | 360 |
| 4 | Т - период погашения дебиторской задолженности по данному виду расчетов, дн. | 289 |
| 5 | СС – издержки производства | 4297 |
| 5.1 | в том числе CV - переменные o | 1150 |
| 6 | Р - прибыль от реализации (стр. 1 - стр. 5) | 119 |
| 7 | Kcv - рентабельность переменных затрат, % (стр. 6 : стр. 5.1) | 10,35 |
| 8 | р - ставка предоставляемой скидки дебиторам за поступление средств без отсрочки, % | 3,000 |
| 9 | рм - ставка предоставляемой скидки дебиторам за каждый месяц ускорения расчетов от суммы, полученной досрочно, % | 3,74 |
| 10 | рдн - ставка скидки за каждый день ускорения расчетов с дебиторами от суммы, полученной досрочно, % o | 0,010 |
| 11 | Запас прочности для ускорения расчетов, % | 6,61 |
| 12 | S - сумма уменьшения долга (экономия) дебиторов от поступлений без отсрочки | 132,48 |
| 13 | Sдн - сумма уменьшения долга дебиторов за каждый день сокращения срока возврата платежей | 1 |
| 14 | Рдоп - дополнительная прибыль предприятия от суммы поступлений без отсрочки | 424,1 |
| 15 | Рдопдн - дополнительная прибыль, полученная за каждый день сокращения сроков поступления средств на счета предприятия | 1 |

По данным таблицы видно, что рентабельность переменных затрат за 2009 г. составила 10,35%, из этого следует, ООО «Кондитер» сможет установить исходную скидку дебиторам в размере 3% за поступление средств без отсрочки от суммы досрочной оплаты.

Погашение дебиторской задолженности на общую сумму 5510 тыс. руб., которую имело предприятие, составило 289 дня [4416 / (5510 / 360)]. Немедленное погашение 5510 тыс. руб. сократит сумму задолженности дебиторов на величину, определяемую выражением: i

*S* = *R \* р/100,*

где *S* — сумма сокращения долга (экономия) дебиторов от поступлений средств без отсрочки;

*R —* сумма поступлений;

*р —* ставка предоставляемой скидки за поступление средств без отсрочки.

S = 4416 \* 3/100 = 132,48 тыс.руб.

Предприятие при этом получит дополнительную прибыль, определяемую по формуле:

Рдon = *(R - S) \* KCV/100* - *S* при *Т ≥ Т*ОТЧ,

где *Kсv* — рентабельность переменных расходов (другие обозначения раскрыты в Таблице 14).

В данном случае организация получает доход от поступлений *R,* уменьшенных на *S,* но при этом дополнительно o теряет сумму *S* в виде прямых отчислений дебиторам, поэтому *S* становится дополнительным вычетом из прибыли.

Согласно Таблице 14, период погашения дебиторской задолженности по данному виду расчетов больше числа дней в отчетном периоде (Т = 289 дн., а Тотч = 360 дн.), что соответствует установленному ограничению. Дополнительная прибыль от суммы поступлений без отсрочки составит:

*Рдоп* = (5510 – 132,48) \* 10,35 / 100 – 132,48 = 424,1 тыс.руб.

Определим сумму уменьшения долга за каждый день сокращения срока возврата платежей. O Для этого используем выражение:



где *Т* — число дней в периоде погашения задолженности дебиторами.

Ускорение расчетов принесет экономию дебиторам за каждый день сокращения срока возврата платежей в сумме:

Sдн = 5510\*3 / 289 \* 100 = 1 тыс. руб.

При этом за каждый день сокращения срока поступления платежей предприятие получит дополнительную прибыль. Ее величину определим по формуле:



Величина o дополнительной прибыли за каждый день сокращения сроков поступления средств на счета предприятия составит:

Рдопдн = (5510 – 132,48) \* 10,35 / 289\*100 – 1 = 1 тыс.руб.

При 3%-ной месячной ставке сокращения задолженности дебиторов за поступление средств без отсрочки ставка за каждый месяц сокращения срока поступлений определяется отношением:



Ставка за каждый месяц ускорения расчетов с дебиторами от суммы, полученной досрочно, равна:

Рм = 3 \* 360 / 289 = 3,74 %

В результате предприятие будет иметь запас прочности для ускорения расчетов, равный разности между рентабельностью переменных затрат и ставкой уменьшения задолженности дебиторов за каждый месяц ускорения расчетов от суммы досрочно поступивших средств:

*Kcv - Pм =* 10,35 – 3,74 = 6,61%.

Запас прочности отражает величину максимально возможного увеличения процента за ускорение поступлений средств при наилучших условиях среды.

Ставка за каждый день ускорения расчетов с дебиторами от суммы, полученной досрочно, равна отношению *Рдн = р/Т* и составит – 3 / 289 = 0,010%.

Таблица 14 Анализ результатов изменения срока договоров по оплате дебиторской задолженности

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование показателя | Срок оплаты дебиторской задолженности по договору дн. | | | | | | | | | | | |
| 10 | 20 | 30 | 40 | 50 | 60 | 70 | 80 | 90 | 100 | 110 | 120 |
| Sдн — сумма уменьшения долга дебиторов за каждый день сокращения срока возврата платежей, тыс.руб. | 165 | 82,6 | 55 | 41,3 | 33 | 27,5 | 23,6 | 20,7 | 18,4 | 16,5 | 15 | 13,8 |
| Рдндоп - размер дополнительной прибыли предприятия за каждый день сокращения сроков поступления средств на счета, тыс.руб. | 54,6 | 26,8 | 17,6 | 12,9 | 10 | 8,3 | 7 | 6 | 5,2 | 4,6 | 4,1 | 3,6 |
| р — ставка предоставляемой скидки за каждый месяц сокращения расчетов, % |  | | | | | | | | | | 3,000 | |

Переходя к следующему этапуанализа ситуации, отметим, что в рассматриваемой системе предоставления скидок сумма уменьшения долга дебиторов предприятию за каждый день сокращения срока возврата платежей *Sдн* будет тем больше, чем меньше срокоплаты. Таким образом, дебиторы заинтересованы не только в досрочном погашении долгов предприятию, но и в сокращении сроков расчета, что дополнительно повышает деловую активность и отдачу активов предприятия, o увеличивает размер прибыли. Величина дополнительной прибыли за каждый день сокращения сроков поступления средств на счета предприятия Рдндоп также будет увеличиваться при сокращении сроков поступления платежей от дебиторов, т.е. в результате таких сокращений выигрывают обе стороны.

2.Найм специалиста по управлению дебиторской задолженности.

Для более эффективного управления дебиторской задолженностью предприятию предлагается нанять специалиста по управлению дебиторской задолженностью, с целью ее погашения. Функции данного специалиста будут сведены к следующим:

1. направление писем, телефонные звонки, персональные визиты, продажа задолженности специальным организациям;
2. учет заказов, контроль оплаты счетов в установленные сроки и установление характера дебиторской задолженности (текущая, просроченная);
3. подготовка юристу списков дебиторов, долг которых превышает более 3-х и 12 месяцев, и проводить это постоянно;
4. анализ дебиторской задолженности по видам выполняемых услуг;
5. оценка реальной стоимости учитываемой дебиторской задолженности;
6. разработка предложений по созданию резервов сомнительных долгов;
7. вынесение предложений руководству предприятия по списанию сумм безнадежных долгов;
8. контроль за соотношением дебиторской и кредиторской задолженности;
9. расчет конкретных размеров скидок при досрочной оплате;

Также, возможна следующая схема работы специалиста по управлению дебиторской задолженностью. Из которой видно, когда он должен приступать к своим прямым обязанностям.

Таблица 15 Возможный регламент управления дебиторской задолженностью

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Этап управления дебиторской задолженностью | Процедура | Ответственное лицо |
| Критический срок оплаты не наступил | Заключение договора | Менеджер по продажам |
| Выставление счета |
| Уведомление о сумме и расчетных сроках погашения дебиторской задолженности |
| За 2-3 дня до наступления критического срока оплаты - звонок с напоминанием об окончании периода отсрочки, а при необходимости - сверка сумм | Специалист по управлению дебиторской задолженностью |
| Просрочка до 7 дней | При неоплате в срок - звонок с выяснением причин, формирование графика платежей | Специалист по управлению дебиторской задолженностью |
| Направление предупредительного письма о начислении штрафа | Специалист по управлению дебиторской задолженностью |
| Просрочка от 7 до 30 дней | Ежедневные звонки с напоминанием | Специалист по управлению дебиторской задолженностью |
| Начисление штрафа | Финансист |
| Предарбитражное предупреждение | Юрист |
| Просрочка более 60 дней | Подача иска в арбитражный суд | Юрист |

Премия специалиста по управлению дебиторской задолженностью на прямую зависит от своевременного поступления платежей, и тем самым служит как мотивирующий фактор для эффективной работы.

В результате найма специалиста по управлению дебиторской задолженностью предприятие получит следующие экономические выгоды:

1. Сокращение суммы дебиторской задолженности;

2. Увеличение оборачиваемости дебиторской задолженности;

3. Высвобождение денежных средств для осуществления своей деятельности.

## 3.2 Расчет эффективности предложенных мероприятий

Проведенные выше расчеты показали, что ООО «Кондитер» имеет большие возможности для повышения финансовых результатов. Так сокращая сверхплановые затраты фирма сможет снизить себестоимость по предоставленным услугам на 45123,4 тыс.руб.

Кроме того за счет ускорения расчетов с покупателями и заказчиками предприятие сможет реально увеличить прибыль в сумме 424,1 тыс.руб. за счет предоставления скидок клиентам. Таким образом, внедряя в практику предложенные мероприятия ООО «Кондитер» сможет получить дополнительную прибыль в сумме 45547,5 тыс.руб. (45123,4 +424,1).

Заключительный итог эффективности от предложенных мероприятий представлен в Таблице 16.

Таблица 16 Основные экономические показатели по предлагаемым мероприятиям

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Наименование показателей | Значение показателя | | Отклонение (+,-) |
| 2009 г. | прогноз |
| 1. Выручка от реализации | 4416 | 49963,5 | + 45547,5 |
| 2. Расходы, всего | 4296,5 | -40826,9 | -45123,4 |
| 3. Балансовая прибыль, тыс.руб. | 119,5 | 45547,5 | +45428 |
| 4. Рентабельность прибыли (стр. 1 : стр.3), % | 37 | 1,2 | -35,8 |

Из данной таблицы видно, что прибыль возрастет на 45428 тыс.руб. со 119,5 тыс.руб. до 45547,5 тыс.руб.

Таким образом, предложенные мероприятия ускорения и повышения эффективности расчетов с покупателями и заказчиками, с целью погашения дебиторской задолженности в сумме 45547,5 тыс.руб., дают возможность погасить часть кредиторской задолженности.

Следовательно, суммарный эффект от предложенных мероприятий ООО «Кондитер» составил 45547,5 тыс.руб.

**Заключение**

Анализ финансовых результатов деятельности предприятия является неотъемлемой частью финансово-экономического анализа. Основными показателями, характеризующими эффективность деятельности предприятия, является прибыль и рентабельность.

Для достижения поставленной цели были решены следующие задачи:

1. Изучены теоретические и методологические основы анализа финансовых результатов хозяйственной деятельности предприятия;
2. На основании материалов ООО «Компания «Энерго-Аудит» проводился анализ финансовых результатов и выявлены его особенности;
3. Разработаны мероприятия по повышению управления финансовыми результатами.

Как показал анализ финансовых результатов производственного предприятия ООО «Кондитер», данное предприятие успешно работает на рынке, оно является конкурентным, а также в рассматриваемом периоде оно улучшило свои финансовые результаты.

Основной доход предприятие получает от производства и реализации хлеба, хлебобулочных и кондитерских изделий. Анализ формирования прибыли показал, что объем выпуска продукции предприятие увеличило в 2009г. по сравнению с 2007г. на 115%., вместе с тем на 116% увеличилась себестоимость товарной продукции, которая связана с увеличением затрат. Сумма прибыли от реализации продукции в 2009 году увеличилась на 83% по сравнению с 2007 годом. Прибыль от продаж повысилась на 54162 руб., или 83%. Чистая прибыль предприятия увеличилась на 41639 рублей или 78%.

Наиболее полно, чем прибыль, окончательные результаты хозяйствования характеризуют показатели рентабельности.

Рентабельность продукции за 2009 год уменьшилась на 0,5% по сравнению с 2007г., что говорит о том, что предприятие увеличила свой объем продаж и среднереализационные цены, что способствовало увеличению суммы прибыли от продаж. Рентабельность совокупного капитала за отчетный период возросла на сумму 1,5% по сравнению с 2007г. Уровень рентабельности повысился в связи с увеличением уровня цен на 49,2% более доходных видов продукции в общем объеме продаж. Рост себестоимости реализованной продукции на 1319901 руб. вызвал снижение уровня рентабельности на 45,6%.

В анализируемом периоде предприятие работало хорошо. Увеличился объем выпуска продукции, показатели прибыли выросли и имеют тенденцию к росту, что говорит о том, что предприятие провело правильную антикризисную политику, затраты на предприятии увеличились, в связи с увеличением объема продаж и увеличением себестоимости продукции.

Так, разработанные мероприятия по определению внутрихозяйственных резервов показали, что ООО «Кондитер» имеет возможность снижения себестоимости услуг на сумму 45123,4 тыс.руб. и повысить объем продаж (за счет увеличения предоставляемых прочих услуг) на 45547,5 тыс.руб.

Внедряя предложенную политику ускорения расчетов в практику ООО «Кондитер» сможет:

1. за счет немедленного погашения дебиторами, по своим обязательствам, снизить дебиторскую задолженность на сумму 132,48 тыс.руб.;r
2. за счет сумм досрочной оплаты (без отсрочки) получить дополнительную прибыль в сумме 424,1 тыс.руб.;
3. за каждый день сокращения сроков поступления средств на счета предприятия получить дополнительную прибыль в сумме 1 тыс.руб.

Таким образом, можно сделать вывод, что суммарный эффект от предложенных мероприятий ООО «Кондитер» составил 45547,5 тыс.руб., то есть предприятие сможет получить дополнительную прибыль в сумме 45547,5 тыс. руб. f

Следовательно, у предприятия ООО «Кондитер» есть все шансы для эффективного управления финансовыми результатами.

**Список использованной литературы**

1. Савицкая Г.В.: Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебник– 3-е изд., перераб. и доп.–М.: ИНФРА–М, 2005–425с.;
2. А.А. Канке, И.П. Кошевая: Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия: Учебное пособие. – 2-е изд., испр. и доп.–М.: ИД «ФОРУМ»: ИНФРА–М., 2007.–288с.;
3. Комплексный экономический анализ финансово-хозяйственной деятельности организации: Учебное пособие / Герасимов Б.И., Т.М. Коновалова, С.П. Спиридонов, Н.И. Саталкина.–Тамбов: Изд-во Тамб. Гос. Техн. Ун-та, 2008.–160с.;
4. Савицкая Г.В.: Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебник– 5-е изд., перераб. и доп.–М.: ИНФРА–М, 2009–536с.;
5. Шеремед А.Д.:Комплексный анализ хозяйственной деятельности.–М.: ИНФРА–М, 2008 – 415с.;
6. Гиляровская Л. Т. Экономический анализ: Учебник для вузов – 2-е изд., доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2004. – 615 с.;
7. Чернов В.А. Экономический анализ: Учебное пособие для вузов / Под ред. проф. М.И. Баканова. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2006. – 686 с.;
8. Шеремет А.Д., o Сайфулин Р.С. Финансы предприятий. – М.: ИНФРА-М 2003. – 343 с.ч;

# Рекомендации по управлению дебиторской задолженностью. / Финансовый директор.- 2005.-№5.;

1. Н.В. Липчиу, Ю.С. Шевченко «Проблемы формирования конечных финансовых результатов деятельности организации»//Экономический анализ. Теория и практика – апрель 2007г.–№7;
2. О.А. Толпегина «Показатель прибыли: экономическая сущность и их содержание»// Экономический анализ. Теория и практика – октябрь 2008г.–№20;
3. Е. Станиславчик «Инструменты управления прибылью: анализ прибыли по данным отчетности»//Финансовая газета – декабрь 2010г. – №49;
4. http://market–pages.ru/analizhd/9htm;
5. http://www.auditfin.com;
6. http://www.dea–analysis.ru/factoring–9.htm.

**Приложение А. Механизм формирования показателей прибыли**

\_\_

Налоги из выручки

Выручка от реализации продукции, товаров, услуг

\_\_

Переменные расходы, приходящиеся на реализованную продукцию

Выручка (нетто) от реализации продукции, товаров, услуг

Постоянные расходы отчетного периода

Маржинальная (валовая) прибыль

\_\_

Сальдо внереализационных доходов и расходов

Финансовый результат от реализации продукции (услуг)

\_\_

Прибыль (убыток) от инвестиционной и финансовой деятельности

Финансовый результат от операционной деятельности

+

Налог на прибыль и иные обязательные платежи

Прибыль отчетного периода до налогообложения

\_\_

Чрезвычайные доходы и расходы

Финансовый результат отчетного периода от обычной деятельности

\_\_

Потребленная прибыль

Чистая прибыль

\_\_

Капитализированная прибыль

Рисунок А1 Структурно – логическая модель формирования показателей прибыли

**Приложение Б. Анализ динамики и состава прибыли**

Таблица Б1. Анализ динамики и состава прибыли

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель | Базовый период. | | Отчетный период | | Темп роста прибыли, % | Абсолютное изменение 2009г. к 2007г. (+,-) |
| Сумма, руб. | Доля, % | Сумма, руб. | Доля, % |
| Прибыль от реализации |  |  |  |  |  |  |
| Сальдо прочих операционных доходов и расходов |  |  |  |  |  |  |
| Сальдо прочих внереализационных доходов и расходов |  |  |  |  |  |  |
| Прибыль отчетного периода до налогообложения |  |  |  |  |  |  |
| Отложенные налоговые активы (+), обязательства (-) |  |  |  |  |  |  |
| Налоги из прибыли и иные обязательные платежи |  |  |  |  |  |  |
| Прибыль от обычной деятельности |  |  |  |  |  |  |
| Чрезвычайные доходы и расходы |  |  |  |  |  |  |
| Чистая прибыль |  |  |  |  |  |  |

**Приложение В. Модель факторного анализа прибыли**

Прибыль от реализации продукции (услуг)

Инфляция

Рынки сбыта

Конъюнктура рынка

Ресурсоемкость продукции

Количество продукции

Объем выпуска продукции

Себестоимость продукции

Структура продаж

Изменение остатков неоплаченной продукции

Изменение переходящих запасов готовой продукции

Объем продаж

Цены реализации

Цены на ресурсы

Сумма постоянных затрат

Объем выпуска продукции

Сроки реализации продукции

Рисунок В2. Структурно-логическая модель факторного анализа прибыли от реализации продукции и услуг

**Приложение Г. Данные для факторного анализа прибыли**

Таблица Г2. Исходные данные для факторного анализа прибыли от реализации продукции, руб.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатель | Базовый период | Данные базового периода, пересчитанные на объем продаж отчетного года | Отчетный период |
| Выручка (нетто) от реализации продукции, товаров, услуг (ВР) | ∑(VРПi0\*Цi0) | ∑( VРПi1\* Цi0) | ∑( VРПi1\*Цi1) |
| Полная себестоимость реализованной продукции (З) | ∑( VРПi0\*Сi0) | ∑( VРПi1\*Сi0) | ∑( VРПi1\*Сi1) |
| Прибыль (П) |  |  |  |

**Приложение Д. Порядок расчета показателей прибыли в систематизированном виде**

Таблица Д3. Расчет влияния факторов первого уровня на изменение суммы прибыли от реализации продукции в целом по предприятию

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | Факторы | | | | Порядок расчета | Расчет | Прибыль, руб. |
| Объем продаж | Стр-ра продаж | Цены | Cебестоимость |
| П0 | t0 | t0 | t0 | t0 | ВР0-З0 |  |  |
| Пусл1 | t1 | t0 | t0 | t0 | П0\*Iрп |  |  |
| Пусл2 | t1 | t1 | t0 | t0 | ВРусл1-Зусл1 |  |  |
| Пусл3 | t1 | t1 | t1 | t0 | ВР1-Зусл1 |  |  |
| П1 | t1 | t1 | t1 | t1 | ВР1-З1 |  |  |

**Приложение Е. Распределение прибыли**

Общая сумма брутто - прибыли

Чистая прибыль

Прочие формы потребления прибыли

Дивиденды

Потребленная часть прибыли

Прибыль на формирование резервных и других страховых фондов

Прибыль на инвестирование производственного развития

Капитализированная часть прибыли

Налог на прибыль

Налоги и сборы

Штрафы, пени, неустойки по платежам в бюджет

Прочие формы капитализации прибыли

Рисунок Е3. Общая схема распределения прибыли

**Приложение Ж. Расчет налогооблагаемой прибыли**

Таблица Ж4. Расчет налогооблагаемой прибыли

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатель | Базисный период | Отчетный период | Изменения (+;-) |
| 1. Прибыль от реализации продукции и услуг |  |  |  |
| 2.Внереализационные финансовые результаты |  |  |  |
| 3. Сальдо прочих доходов и расходов |  |  |  |
| 4. Общая сумма прибыли отчетного периода |  |  |  |
| 5. Увеличение (+),уменьшение (-) суммы прибыли в результате ее корректировки для нужд налогообложения в соответствии с установленными инструкциями |  |  |  |
| 6. Прибыль от ценных бумаг и других внереализационных операций, облагаемая налогом по специальным ставкам |  |  |  |
| 7. Льготы по налогу на прибыль |  |  |  |
| 8. Налогооблагаемая прибыль (п.4 – п.5 – п.6 – п.7) |  |  |  |

**Приложение З. Факторы изменения суммы налогооблагаемой прибыли**

Таблица З5. Факторы изменения налогооблагаемой прибыли

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Фактор | Изменение прибыли | |
| Руб. | % к итогу |
| 1.Изменение общей суммы прибыли отчетного года |  |  |
| 1.1. прибыль от реализации продукции |  |  |
| 1.1.1. объем реализации продукции |  |  |
| 1.1.2. структура реализованной продукции |  |  |
| 1.1.3. средние цены реализации |  |  |
| 1.1.4. себестоимость продукции |  |  |
| 1.2. сальдо операционных доходов и расходов |  |  |
| 1.3. сальдо внереализационных финансовых результатов |  |  |
| 2. изменение суммы прибыли в результате ее корректировки для нужд налогообложения |  |  |
| 3.Изменение суммы прибыли, облагаемой налогом по специальным ставкам |  |  |
| 4. изменение суммы льготируемой прибыли |  |  |
| Итого |  |  |

**Приложение И. Определение суммы чистой прибыли**

Таблица И6. Определение суммы чистой прибыли

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель | Уровень показателя, руб. | | | Удельный вес в общей сумме прибыли | | |
| Базисный (2007г.) | Отчетный (2009г.) | (+;-) | Базисный (2007г.) | Отчетный (2009г.) | (+;-) |
| 1.Общая сумма прибыли |  |  |  |  |  |  |
| 2.Налог на прибыль и иные обязательные платежи |  |  |  |  |  |  |
| 3.Отложенные налоговые активы (+), обязательства (–) |  |  |  |  |  |  |
| 4. Чрезвычайные доходы и расходы |  |  |  |  |  |  |
| 5. Чистая прибыль (п.1 – п.2 ± п.3 ±п.4) |  |  |  |  |  |  |

**Приложение К. Расчет влияния факторов на изменение суммы чистой прибыли**

Таблица К7. Расчет влияния факторов на изменение суммы чистой прибыли

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Факторы изменения нераспределенной прибыли | Расчет влияния | Изменения суммы, руб. |
| 1. изменение общей суммы прибыли |  |  |
| 1.1 прибыль от реализации продукции |  |  |
| 1.1.1. объем реализации продукции |  |  |
| 1.1.2. структура реализованной продукции |  |  |
| 1.1.3. средние цены реализации |  |  |
| 1.1.4. себестоимость продукции |  |  |
| 1.2 сальдо операционных доходов и расходов |  |  |
| 1.3 сальдо внереализационных доходов и расходов |  |  |
| 2. отложенные налоговые обязательства |  |  |
| 3. налоги из прибыли и иные обязательные платежи |  |  |
| итого |  |  |

**Приложение Л. Организационная структура ООО «Кондитер»**

Рабочие

Мастер цеха

Технолог

Гл. инженер

Зав. производством

Бухгалтер

Экономист

Старший бухгалтер

Гл. бухгалтер

Зав. складом

Слесарь

Водитель

Директор

Рисунок Л3. Линейно-функциональная структура ООО «Кондитер»