



МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение

высшего образования

**«РОССИЙСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
ГИДРОМЕТЕОРОЛОГИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»**

филиал в г.Туапсе

Кафедра «Экономики и управления»

ДИПЛОМНАЯ РАБОТА

На тему **«Пути повышения эффективности экономической деятельности предприятия (на примере ООО «Крис»)»**

Исполнитель Дмитриенко Е.А.

Руководитель Мартынова Т.В.

«К защите допускаю»

Заведующий кафедрой _____

доктор экономических наук, профессор

Темиров Д.С.

« ____ » _____ 2016 г.

Туапсе

2016

ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение	3
Глава 1 Теоретические и методические аспекты анализа финансовых результатов деятельности предприятия	6
1.1 Понятие, цели и содержание анализа финансовых результатов деятельности хозяйствующего субъекта	6
1.2 Прибыль и рентабельность как показатели эффективности деятельности предприятия	14
1.3 Методика анализа финансовых результатов деятельности предприятия.....	19
Глава 2 Анализ и оценка финансовых результатов деятельности ООО «Крис».....	32
2.1 Организационно – экономическая характеристика исследуемого предприятия	32
2.2 Анализ финансовых результатов деятельности ООО «Крис»	41
2.3 Анализ уровня и динамики рентабельности исследуемого объекта	46
Глава 3 Пути увеличения прибыли и уровня рентабельности ООО «Крис».....	51
Заключение.....	57
Список использованной литературы.....	61

Введение

Эффективность финансово-хозяйственной деятельности предприятия любой формы собственности измеряется ее результативностью. Окончательным финансовым результатом деятельности любой организации, который характеризует эффективность ее работы, является прибыль, выступающая самым важным фактором стимулирования производственной деятельности компании, создающая финансовую базу для расширения производства, а также удовлетворения социальных потребностей персонала.

Прибыль является синтетическим показателем оценки экономической активности организации, это выражается в денежной форме чистого дохода на вложенный капитал, характеризующий вознаграждение риска владельца капитала экономической деятельности, и представляет собой разницу между общим доходом и общими затратами полученными при осуществлении этой деятельности.

Прибыль является объектом заинтересованности, как со стороны самого организации, так и контролирующих органов. Осуществляя свою деятельность предприятие должно иметь в виду налоговые последствия и степень их влияния на формирование величины прибыли предприятия.

Количественно, масса, заработанной компанией в течение текущего года прибыли, выражается в изменении стоимости собственного капитала в отчетном периоде. Сумма прибыли, полученной предприятием за счет продажи продукции, ее качества, ассортимента, зависит также от уровня издержек и инфляционного давления, в той или иной степени присущих любой экономике.

Актуальность темы заключается в том, что способность предприятия обеспечить стабильный рост прибыли и, как следствие, собственного капитала зависит от качества аналитического обоснования показателей.

Объект исследования – ООО «Крис», предоставляющее услуги по монтажу, ремонту и техническому обслуживанию промышленного холодильного и вентиляционного оборудования.

Предмет исследования – финансовые результаты деятельности и динамика рентабельности ООО «Крис».

Цель дипломной работы – выявить резервы роста прибыли и уровня рентабельности и определить пути повышения эффективности экономической деятельности исследуемого объекта.

Для достижения заданной цели были поставлены следующие **задачи**:

- 1) Изучить теоретические и методические аспекты анализа финансовых результатов деятельности предприятия
- 2) Проанализировать финансовые результаты деятельности, уровень и динамику рентабельности ООО «Крис»
- 3) Рекомендовать пути увеличения прибыли и уровня рентабельности исследуемого предприятия

В соответствии с задачами построена **структура** работы. В первой главе рассматриваются понятие, цели и содержание анализа финансовых результатов субъекта хозяйственной деятельности, прибыль и рентабельность как показатели эффективности деятельности организации, а также методика анализа финансовых результатов деятельности.

Во второй главе приводится организационно – экономическая характеристика исследуемого объекта, анализируются финансовые результаты уровень и динамика рентабельности ООО «Крис».

В третьей главе предлагается ряд направлений совершенствования эффективности экономической деятельности исследуемого объекта.

Методической основой написания дипломной работы являются:

- эмпирические методы: наблюдение и изучение финансовой документации, нормативных документов;
- теоретические методы: теоретический анализ учебной литературы (выделение и рассмотрение отдельных сторон, признаков, особенностей, свойств явлений);
- экономико-математические методы;
- статистические методы.

Теоретической основой написания дипломной работы являются труды таких авторов как Савицкая Г.В., Шеремет А.Д. и т.д.

Общий объем работы 63 страницы печатного текста. Работа включает 13 таблиц, 2 рисунка, 8 формул.

Глава 1 Теоретические и методические аспекты анализа финансовых результатов деятельности предприятия

1.1 Понятие, цели и содержание анализа финансовых результатов деятельности хозяйствующего субъекта

Качество принимаемых управленческих решений на уровне хозяйствующего субъекта зависит от качества их аналитического обоснования.

Получение небольшого числа ключевых информативных показателей, дающих объективную оценку финансового состояния предприятия, является основной целью финансового анализа. В ходе финансового анализа выявляются изменения в составе имущества хозяйствующего субъекта и в источниках его формирования, в финансовых результатах деятельности (его прибылей и убытков), в расчетах с дебиторами и кредиторами.

Исходной базой финансового анализа являются данные бухгалтерского учета и отчетности. Порядок сравнения показателей финансовой отчетности представлен на рис.1.1.



Рис.1.1. Порядок сравнения показателей финансовой отчетности [7, с. 39]

Таким образом, одним из самых важных методов являются чтение

бухгалтерской отчетности и изучение абсолютных величин, представленных в ней. Тем не менее этих данных, несмотря на их важность, для принятия управленческих решений недостаточно, поскольку они не позволяют оценить динамику основных показателей, место субъекта предпринимательской деятельности среди подобных предприятий, что имеет важное значение в конкурентной среде.

Одновременно с абсолютными показателями, характеризующими различные стороны финансового положения, применяют и финансовые коэффициенты. Финансовый коэффициент – это относительный показатель финансового положения. Они делятся на коэффициенты распределения и координации. Характеристика финансовых коэффициентов представлена на рис. 1.2.

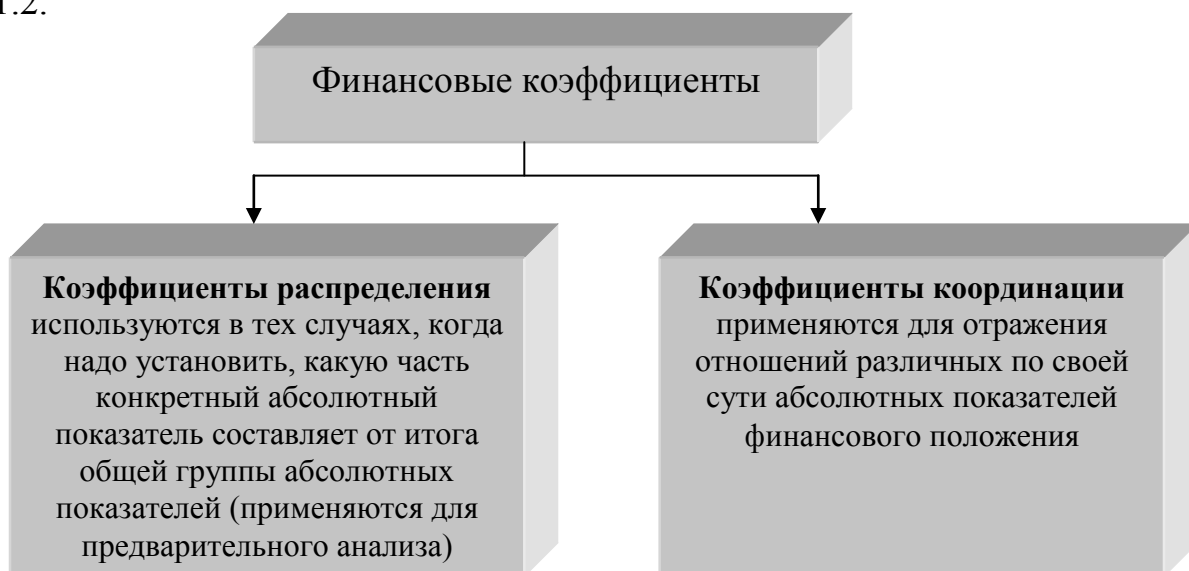


Рис. 1.2. Характеристика финансовых коэффициентов [10, с. 81]

Анализ финансовых коэффициентов состоит в сопоставлении их значения в динамике (по периодам). В качестве базисных величин используются индикаторы базового периода субъекта предпринимательской деятельности; средние значения показателей; показатели конкурентов; и значения, характеризующие оптимальные или критические показатели финансового положения предприятия, которые выполняют роль единого стандарта, именуемого оценочными.

Практика финансового анализа позволяет определить основные способы чтения финансовой отчетности (рис.1.3).

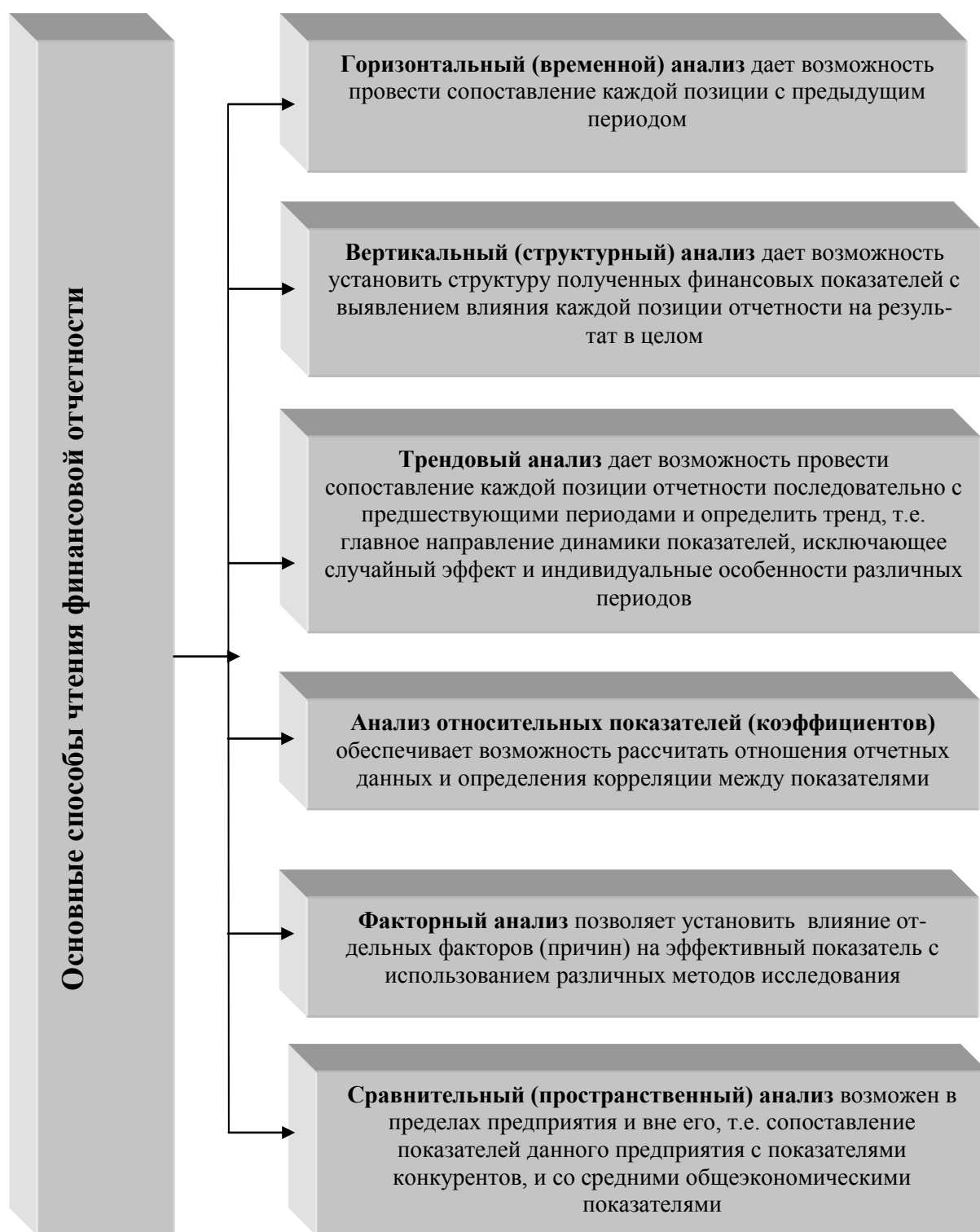


Рис. 1.3. Основные способы чтения финансовой отчетности [14, с. 63]

Специальные финансовые коэффициенты, расчет которых базируется на существовании определенных корреляций между элементами финансовой

отчетности, именуются финансово-оперативными показателями. Они позволяют реально оценить положение этого субъекта хозяйственной деятельности.

В дополнение к финансовым показателям в сфере финансового анализа существенную роль играют абсолютные показатели, которые вычисляются по данным отчетности. Посредством этих показателей формулируются критерии для оценки качества финансового положения.

Финансовый и экономический анализ может быть осуществлен различными способами.

Количественные методы включают в себя статистические методы (наблюдение, сравнение, абсолютные и относительные величины, средние значения, резюме, группировка, временные ряды, индексы и т.д.), экономико-математические методы (методы математического программирования, экономико-математического моделирования и факторного анализа, исследования операций и т.д.).

Любой из экономико-математических методов подразделяется на приемы и способы, применяемые в аналитической работе.

Изменение в составе собственного капитала в течение отчетного периода характеризует финансовый результат деятельности предприятия. Рост собственного капитала может быть оценен с помощью показателей финансовых результатов, которые в обобщенном виде отражаются в форме № 2 «Отчет о финансовых результатах» годовой и квартальной бухгалтерской отчетности.

Доход характеризует эффективность осуществления ряда направлений деятельности предприятия: коммерческой, производственной, технической, финансовой, инвестиционной [17, с. 59].

Они формируют базу для экономического развития предприятий и укрепления финансовых отношений со всеми участниками бизнес процессов.

На рынке каждый субъект хозяйствования действует в виде отдельного производителя товара, который является экономически и юридически независимыми в выборе бизнес-направлений, формирования ассортимента,

расчета затрат, ценообразования, бухгалтерского учета, продаж, и как следствие определения прибыли или убытка.

Прибыль является непосредственной целью деятельности предприятия на рынке. Реализация целей возможна, только если субъект хозяйственной деятельности выпускает товары (работы, услуги), которые по своим потребительским свойствам соответствуют общественным нуждам.

Для выявления финансового результата необходимо сравнить выручку с затратами на производство. Прибыль отражает положительный финансовый результат. Стремление к получению прибыли ориентирует производителей продукции на увеличение объема производства продукции, снижение затрат. Прибыль сигнализирует, где можно добиться наибольшего прироста стоимости, создает стимул для инвестирования в эти сферы деятельности. Прибыль является главной формой чистого дохода, отражает экономическую выгоду, полученную в результате деятельности предприятия.

Увеличение прибыли формирует финансовую основу для повышения собственных финансовых ресурсов предприятия, расширения производства, формирование резервного капитала, а также фондов социального и материального стимулирования персонала предприятия. Посредством прибыли реализуются внешние финансовые обязательства перед бюджетом, банками, внебюджетными фондами и контрагентами. Доход характеризует уровень деловой активности и финансового благосостояния [22, с. 12].

По прибыли определяют долю отдачи авансированных средств в доходность вложений и активов. В рыночных условиях, субъект предпринимательской деятельности, старается максимизировать прибыль, с целью обеспечения динамичного развития производства в условиях конкурентной борьбы, что даст возможность ему удержать позиции на рынке данного продукта и обеспечит его выживание.

Убытки по результатам деятельности выдвигают на первый план ошибки, просчеты в направлениях использования средств, ставят бизнес-субъект в напряженное финансовое положение, не исключаящее банкротство.

В систему показателей финансовых результатов входят не только абсолютные (прибыль), но и относительные показатели (рентабельность) эффективности использования. Чем выше уровень рентабельности, тем выше эффективность управления.

Способность компании обеспечить устойчивый рост прибыли и, как следствие, собственного капитала может быть оценена системой показателей финансовых результатов. В целом показатели, характеризующие финансовые результаты компании делятся на две основные группы: абсолютные и относительные (рис.1.4).

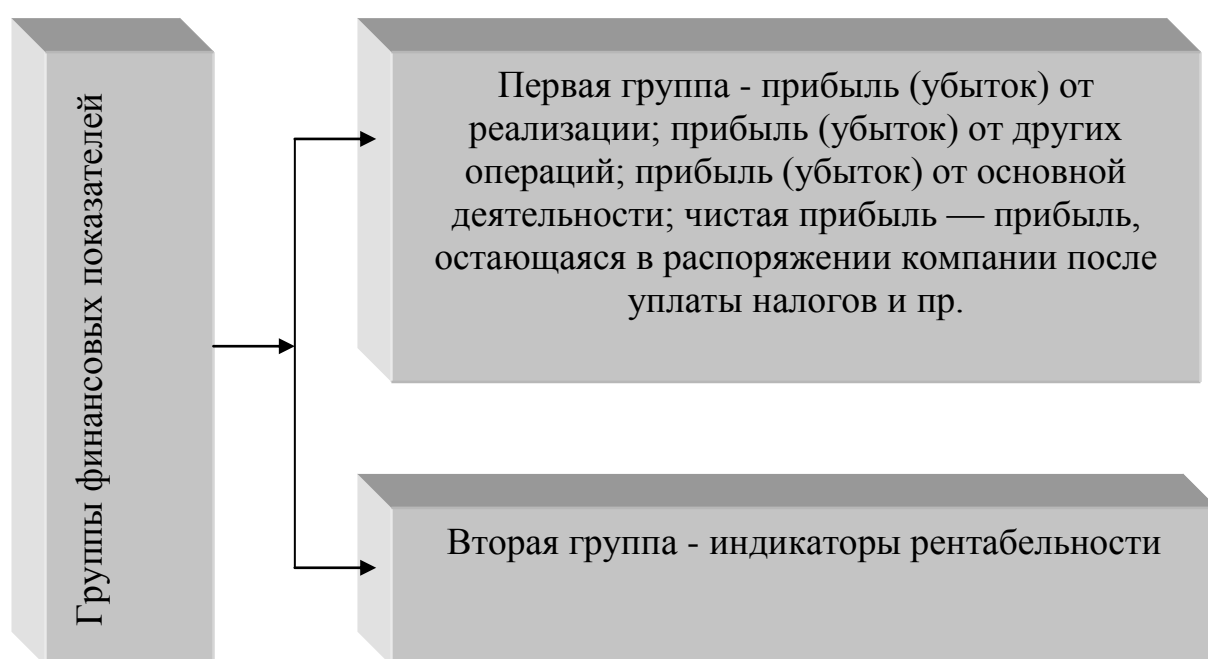


Рис.1.4. Основные группы финансовых показателей [13, с. 112]

Анализ финансовых результатов деятельности компании включает в виде обязательных элементов, во-первых, рейтинговые изменения для каждого показателя за анализируемый период (горизонтальный анализ); во-вторых, оценка структуры доходов и ее изменение в динамике (вертикальный анализ); в-третьих, изучение динамики изменений показателей в течение нескольких отчетных периодов, в-четвертых, определить степень влияния различных факторов на сумму прибыли и причины их изменения.

Основные задачи анализа финансовых результатов представлены на рис. 1.5.



Рис. 1.5. Основные задачи анализа финансовых результатов [13, с. 115]

Основные источники информации при анализе финансовых результатов деятельности компании является форма № 2 «Отчет о финансовых результатах». Кроме того, может быть привлечена информация, содержащаяся в форме № 1 «Бухгалтерский баланс», форме № 3 «Отчет об изменениях капитала», журнал-ордер № 10 по статьям затрат на производство, журнал-ордер № 15 — по счетам прибылей и убытков, журнал-ордер № 11 — по счетам готовой продукции, форме № 11 «Сведения о наличии и движении основных

средств и других не финансовых активов» (статистическая отчетность). Дополнительно, при анализе используются данные бизнес-плана и аналитического бухгалтерского учета: счет 90 «Продажи», счет 91 «Прочие доходы и расходы», счет 99 «Прибыли и убытки».

Вопросы учетной политики, которая определяет величину полученной компанией прибыли представлены на рис. 1.6.



Рис. 1.6. Вопросы учетной политики, определяющие величину прибыли [11, с. 106]

При анализе финансовых результатов необходимо также принимать во внимание, что их величина зависит от учетной политики выбранной компании, которая предоставляет возможности для маневра в части распределения затрат между готовой продукцией и незавершенным производством. При сравнении финансовых результатов за ряд аналогичных периодов необходимо учитывать изменение методики учета, составления отчетности и принятую в компании учетную политику.

В анализе финансовых результатов необходимо выделять понятие бухгалтерской и экономической прибыли:

- бухгалтерская прибыль - фактически полученная и отраженная в регистрах бухгалтерского учета прибыль за анализируемый период;
- экономическая прибыль - ожидаемая или прогнозируемая величина прибыли [4, с. 89].

1.2 Прибыль и рентабельность как показатели эффективности деятельности предприятия

Как экономическая категории прибыль представляет собой конечный финансовый результат деятельности компании. Прибыль является индикатором, который наилучшим образом отражает эффективность производства, объем и качество выпускаемой продукции, состояние производительности труда, уровень затрат, возможностей удовлетворения интересов инвестора.

Прибыль как конечный финансовый результат предпринимательской активности отвечает потребностям, как самой компании, так и сумму выплат государству и инвестору. Она дает оценку повышения производственного потенциала предприятия за отчетный период.

Убыток, формирующийся как превышение расходов над доходами, является обстоятельством, снижающим величину собственного капитала.

В составе прибыли за отчетный период принимается во внимание прибыль от всех видов деятельности. Характеристика структуры прибыли представлена на рис. 1.7.

Таким образом, в росте суммы прибыли заинтересованы как сама организация, так и государство. Увеличение прибыли может быть достигнуто не только за счет увеличения вклада персонала предприятий, но и другими факторами. Это диктует необходимость проведения систематического анализа формирования, распределения и использования прибыли.



Рис. 1.7. Характеристика структуры прибыли [3, с. 124]

Следует обратить внимание, что абсолютная величина прибыли недостаточно характеризует экономическую эффективность деятельности предприятия, так как не располагает в полной мере свойством сравнимости.

В этой связи, необходимо вычислить показатели рентабельности, которые являются относительными характеристиками финансовых результатов эффективности деятельности компании. Они оценивают доходность (прибыльность) с различных точек зрения и в сочетании с показателями прибыли дают полную характеристику формирования собственных средств предприятия и их использования.

Чистая прибыль составляет основу экономического развития предприятия.

Пути использования прибыли и принципы распределения реализуются организацией самостоятельно и отражаются в учетной политике. Компания при установлении принципов распределения и направлений использования исходит из масштабов доходов, конкретных областей деятельности и перспектив развития экономики, с учетом того, что отдельные направления использования прибыли могут меняться в зависимости от конкретных условий.

В отчетном году организация направляет на текущие нужды прибыль согласно их назначению, т.е. расходует прибыль прошлых лет.

Часть прибыли может быть нераспределенной. Что является дополнительным финансовым резервом, который может быть использован для пополнения средств и повышения уставного капитала.

В соответствии с законодательством и учредительными документами организация распределяет и использует чистую прибыль по следующим основным направлениям (рис.1.8).

Одна и та же величина прибыли в зависимости от используемого в производстве капитала может оцениваться по-разному.

Для акционерных обществ и, в первую очередь, для инвесторов значительным является рост доходности собственного и всего капитала в целом.

Таким образом, только соотношение прибыли к капиталу указывает на то, насколько удачно был использован в производстве полученный предприятием капитал, т.е., какова сумма полученной прибыли на единицу капитала.



Рис. 1.8. Схема распределения чистой прибыли [5, с. 120]

Рентабельность — это относительная величина эффективности производства, характеризующий степень отдачи затрат и уровень использования капитальных ресурсов, мера прибыльности предприятия в долгосрочной перспективе.

В основании построения коэффициентов рентабельности лежит соотношение прибыли (обычно в расчет показателей рентабельности включают чистую прибыль) или к затраченным средствам, или к выручке от продаж, или к другим активам компании. Показатели рентабельности можно рассчитать, как коэффициенты и тогда они будут представлены в форме десятичной дроби или в виде показателей рентабельности и тогда представлены в виде процентов.

Показатели рентабельности характеризуют относительную доходность или прибыльность работы компании. Изучение показателей рентабельности позволяет оценить эффективность работы компании, как в целом, так и по отдельным направлениям деятельности: производственной, инвестиционной, финансовой. Анализ рентабельности компании в целом и отдельных

направлений деятельности наиболее полно, по сравнению с абсолютными финансовыми результатами деятельности компании, отражает конечные результаты предпринимательской активности.



Рис. 1.9. Резервы роста эффективности предприятия [4, с. 168]

В первую очередь, это происходит потому, что рентабельность отображает полученный эффект относительно к наличным или потребленным

средствам. Исследование направлений изменений показателей рентабельности в динамике позволяет определить способность компании улучшить свою производственную деятельность, сохранить и укрепить свои позиции в этом секторе рынка.

Разумеется, в ходе анализа следует подчеркнуть влияние факторов, определивших изменения доходности.

В практике экономического анализа чаще всего используют две группы показателей рентабельности:

- рентабельность продукции (продаж);
- рентабельность капитала (инвестиций).

Факторами, влияющими на рентабельность, являются, с одной стороны, используемый капитал, обеспечивающий возможность производительной деятельности и получение прибыли, с другой — выручка от реализации произведенной продукции, имущества и т. п. (оборот), как источник поступления средств на предприятие и формирования прибыли.

Резервы роста эффективности предприятия представлены на рис. 1.9.

1.3 Методика анализа финансовых результатов деятельности предприятия

Поскольку основную часть прибыли до налогообложения («бухгалтерской прибыли») составляет прибыль от продаж, то она подвергается специальному анализу. Изменение прибыли от реализации зависит от множества факторов.

Источником информации для этого анализа служит форма 2 «Отчет о финансовых результатах» и данные бухгалтерского учета. При этом основой для сопоставления с фактически полученной прибылью может использоваться как прибыль предыдущего отчетного периода, так и расчетные (плановые) показатели.

Анализ уровней, динамики и структуры финансовых результатов деятельности организации. Содержание анализа финансовых результатов

деятельности организации представлен на рис. 1.10:

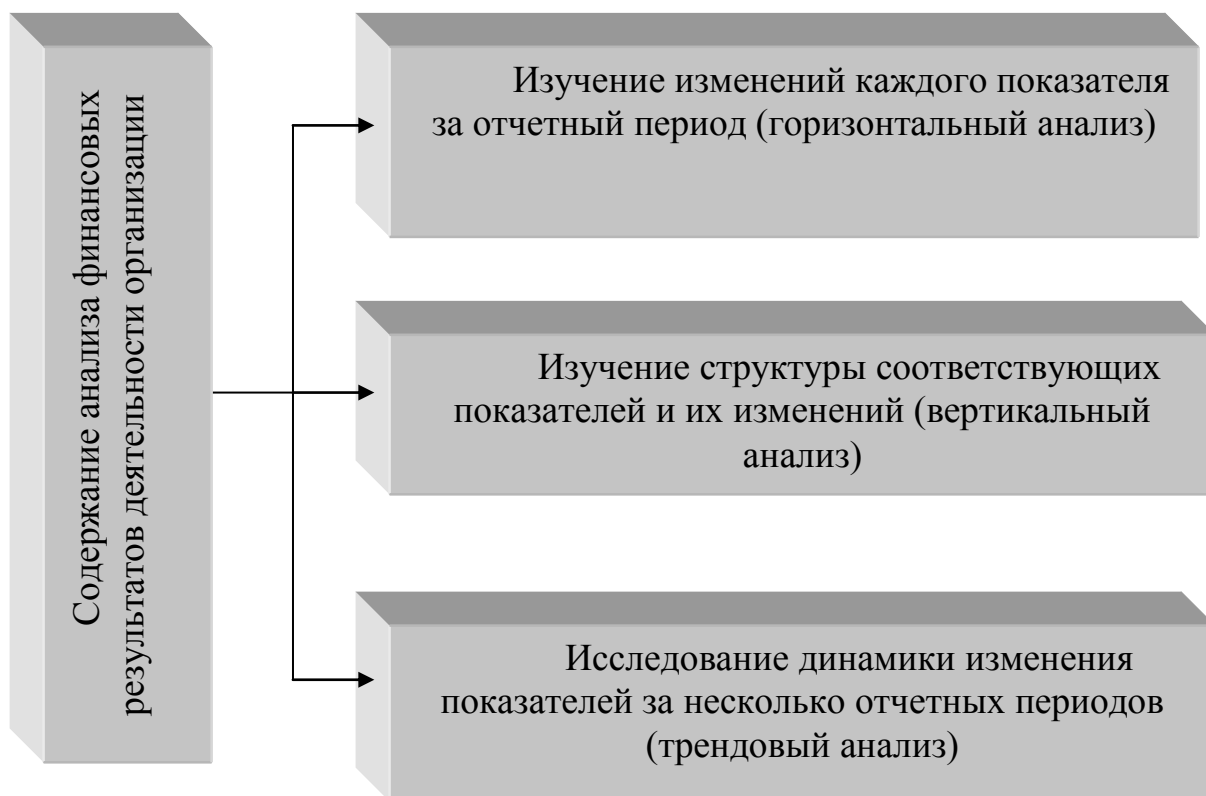


Рис.1.10. Содержание анализа финансовых результатов деятельности организации [18, с. 157]

В ходе анализа рассчитываются следующие показатели:

1. Абсолютное отклонение:

$$\Delta \text{ПР} = \text{ПР}_1 - \text{ПР}_0, \quad (1.1)$$

где $\Delta \text{ПР}$ – изменение прибыли;

ПР_1 – прибыль отчетного периода;

ПР_0 – прибыль базисного периода.

2. Темп роста:

$$T_p = \frac{\text{ПР}_1}{\text{ПР}_0} \times 100\% \quad (1.2)$$

3. Изменение структуры:

$$\Delta У = УПР_1 - УПР_0, \quad (1.3)$$

где $\Delta У$ - изменение структуры;

$УПР_1$ – уровень отчетного периода;

$УПР_0$ – уровень базисного периода.

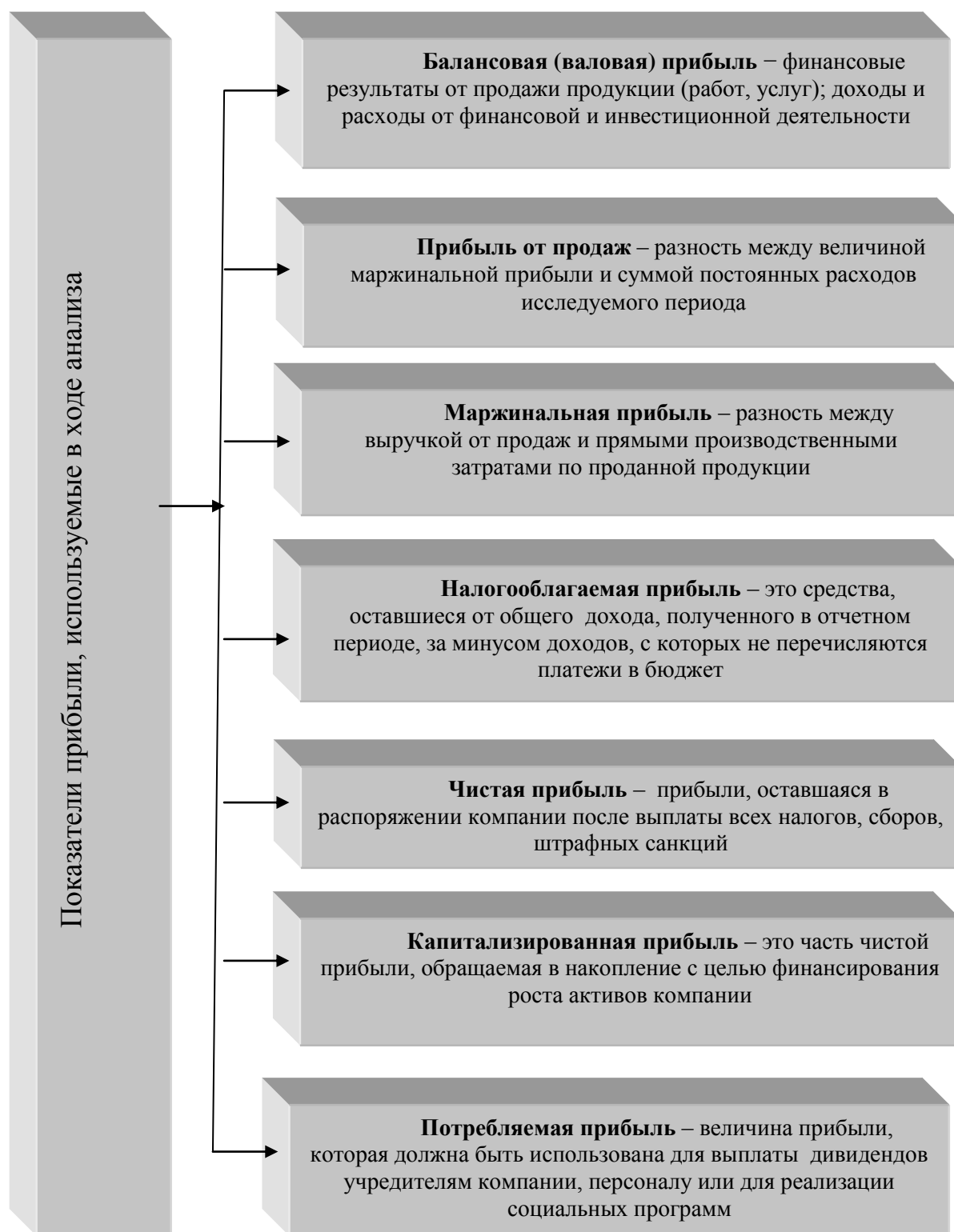


Рис.1.11. Показатели прибыли, используемые в ходе анализа [18, с. 163]

Исследование динамики финансовых результатов по компонентам дает возможность оценить:

- конкурентные позиции (так, рост прибыли от продаж указывает о повышении конкурентоспособности компании и ее продукции);
- организацию стратегического управления активам (так, уменьшение прибыли от реализации при одновременном росте прочих доходов может свидетельствовать о снижении основного вида деятельности наряду с ростом операций, связанных с передачей имущества в аренду);
- «качество» финансово-правовой работы в компании (например, рост прочих доходов свидетельствует о высоком качестве работы по претензиям или о взыскании дебиторской задолженности, ранее признанной невозможной к получению) [6, с. 81].

Показатели прибыли, используемые в ходе анализа представлены на рис. 1.11.

Таблица 1.1

Состава и динамики прибыли за отчетный период [12, с. 94]

Показатель	Базовый период		Отчетный период		Изменения	
	Сумма, млн. руб.	Уд. вес, %	Сумма, млн. руб.	Уд. вес, %	Суммы, млн. руб.	Уд. Вес, %
Прибыль от продаж	837,0	86,2	940,0	82,0	+ 103,0	58,9
Валовая прибыль	100,0	10,3	150,0	13,1	+ 50,0	28,6
Прочие доходы	34,0	3,5	56,0	4,9	+ 22,0	12,5
Прибыль за отчетный период	971,0	100,0	1140,0	100,0	+ 175,0	100,0

Для анализа состава и динамики прибыли за текущий период строится таблица, в которой отображается информация о сумме прибыли за базовый и

отчетный период в рамках ее составных частей. Вычисляется изменение абсолютных величин и доля каждого вида прибыли в структуре прибыли за отчетный период (табл. 1.1).

Факторный анализ прибыли от реализации. На сумму прибыли от основных видов деятельности, которая соответствует прибыли от продажи продукции (работ, услуг), оказывают влияние следующие факторы:

- изменение объема продаж продукции;
- изменение состава проданной продукции (работ, услуг) в натуральном выражении;
- изменение себестоимости продаж;
- изменение цен проданной продукции (работ, услуг).

Изменение объема продаж воздействует на величину прибыли, получаемую организацией. Рост объема продаж увеличивает сумму прибыли, уменьшение – снижает. Поскольку информацию о продаже продукции получают из бухгалтерской документации, то в сумму выручки от продаж, входят поступления от реализации продукции.

Состав товарной продукции может оказывать позитивное и негативное влияние на величину прибыли. Повышение объема реализации рентабельной продукции ведет к пропорциональному росту прибыли. Если же продукция нерентабельна, то при повышении объема продаж наблюдается снижение величины прибыли.

Производственные затраты (себестоимость) продукции является одним из основных факторов влияющих на изменение прибыли. Снижение затрат ведет к увеличению суммы прибыли, и напротив, ее рост приводит к снижению величины прибыли.

Точно так же влияет на размер прибыли изменения в цене, по которой продается продукция. Увеличение суммы прибыли возрастает, а при уменьшении снижается. При их повышении сумма прибыли растет, а при уменьшении сокращается.

Методика анализа прибыли от продаж показана в табл.1.2.

Таблица 1.2

Методика анализа прибыли от продаж продукции [4, с. 161]

Показатели	За предыдущий год	Исходя из цен и затрат предыдущего года на фактически проданную продукцию отчетного года	За отчетный год
Выручка от продаж продукции (за вычетом косвенных налогов), тыс. руб. стр. 2110 форма 2	100	120	150
Затраты на производство проданной продукции (себестоимость продаж), тыс. руб. стр. 2120 форма 2	80	110	105
Результат от продажи (валовая прибыль) прибыль «+», убыток «-», тыс. руб. стр. 2100 форма 2	20	10	45

Сведения о фактически реализованной продукции отчетного года в ценах и расходах предыдущего года можно получить путем вычисления:

$$V_p = P_0 \times G_1, \quad (1.4)$$

$$S_p = S_0 \times G_1, \quad (1.5)$$

где V_p - выручка от реализации продукции отчетного года в ценах прошлого года (по видам изделий)

S_p - себестоимость проданной продукции отчетного года исходя из себестоимости изделий, прошлого года (по видам изделий);

P_0 — цена единицы изделия в ценах предыдущего года;

S_0 — себестоимость единицы изделия в затратах предыдущего года;

G_1 — объем реализации продукции отчетного года (шт.).

После прибыли составляющими понятие «эффективность» являются показатели рентабельности.

Они отображают, насколько эффективно предприятие использует свои средства, чтобы получить прибыль.

Анализ рентабельности предприятия может быть осуществлен в абсолютном выражении, но эти показатели не представляется возможным использовать для сравнения, поэтому в практике применяются относительные индикаторы, которые позволяют сравнивать различные экономические субъекты в пространственно-временных рамках.

Рентабельность (от нем. *rentable* – доходный) – является одним из главных стоимостных качественных показателей эффективности производства на предприятии, объединении, отрасли в целом, характеризующий степень отдачи затрат и освоения средств в процессе производства и продажи продукции.

Коэффициенты рентабельности (прибыльности) являются частным случаем оценочных показателей, т. е. это соотношение прибыли к затратам или ресурсам.

В то же время, рентабельность следует понимать значительно шире, чем эффективность. Исходя из базы определения коэффициентов рентабельности, выделяют следующие группы:

- 1) ресурсные, где база (знаменатель дроби) – стоимостные оценки ресурсов (капитал, материальные ресурсы);
- 2) доходные, где база (знаменатель дроби) – показатели выручки от продажи товаров, продукции, работ, услуг.

Поэтому, в зависимости от критериев сравнения, выделяют две группы коэффициентов рентабельности:

- рентабельность инвестиций (капитала);
- рентабельность продаж.

Показатели рентабельности определяются на основе данных формы №1

Баланс и формы №2 Отчета о финансовых результатах.

Рентабельность продаж рассчитывается для всей произведенной и реализованной продукции, или для отдельных изделий. Уровень доходности определяется, как соотношение прибыли от продажи к выручке (без налогов) или к себестоимости этой продукции. Сравнительный анализ данных индикаторов позволяет оценить эффективность производства, выбрать максимально прибыльные области деловой активности, разумно модифицировать структуру ассортимента, выявить наиболее выгодные объекты для инвестиций [12, с. 107].

Так как доходность является общим параметром, характеризующим эффективность функционирования предприятия, то обязательным условием выступает установление степени влияния на этот показатель факторов, определяющих количественную и качественные направления деятельности предприятия (табл. 1.3).

Таблица 1.3

Анализ рентабельности продукции и продаж [4, с. 166]

Показатели	За предыдущий год	В ценах и затратах предыдущего года	В ценах на продукцию предыдущего года и затратах отчетного года	Фактически
Полная себестоимость проданной продукции, тыс. руб.	25000	26000	25500	25500
Выручка от продажи (без налогов), тыс. руб.	30000	29000	29000	31110
Прибыль, тыс. руб. (стр.2 — стр. 1)	5000	3000	3500	5610
Рентабельность продукции в % (стр. 3 \ стр. 1 x 100 %)	20,0	11,5	13,7	22,0
Рентабельность продаж в % (стр. 3 \ стр. 2 x 100 %)	16,7	10,34	12,1	18,03

Из табл. 1.3 видно, что прибыльность продукции относительно прошлого года увеличилась на 2,0 позиции, также как и рентабельность продаж. На изменение рентабельности продаж повлияли следующие факторы:

- изменение состава реализованной продукции;
- изменение себестоимости реализованной продукции;
- изменение отпускных цен на продукцию.

Влияние изменения состава реализованной продукции определяется сравнением показателей рентабельности продукции, проданной в отчетном году, но в ценах и расходах предыдущего года с базисной (прошлоголетней) доходностью. Вследствие изменения состава проданной продукции прибыльность продукции снизилась на 8,5 позиций. Это может быть связано с ростом доли менее рентабельных изделий.

Последующий анализ имеет целью выявить конкретные причины такого изменения. С его помощью разрабатываются меры по оптимизации структуры производства и продаж.

Для того, чтобы оценить уровень влияния на изменение прибыльности продаж изменения себестоимости проданных изделий, доходность реализованной продукции отчетного года в ценах на продукцию прошлого года и затратах отчетного года сравнивают с рентабельностью той же продукции, но в ценах и затратах прошлого года. Снижение себестоимости привело к росту доходности на 2,2 позиции. Это, безусловно, является положительным результатом в деятельности компании.

В ходе дальнейшего анализа ценно, так же, выявить за счет каких видов продукции достигнуто уменьшение затрат, и какую роль в этом играет изменения цен и тарифов на использованные ресурсы и услуги.

Влияние на оценочный показатель изменение отпускных цен на продукцию определяется путем сравнения фактической прибыльности реализованной продукции отчетного года с прибыльностью той же продукции в ценах прошлого года и затратах отчетного года. Рост отпускных цен на продукцию привело к повышению доходности продаж на 8,3 позиции. Это в

значительной степени происходит по независимым от предприятия факторам, связанным с общей эффективностью функционирования рынка, но часто повышение цен на продукцию результатом сознательной маркетинговой политикой продавца.

Корректность расчетов проверяется путем определения уровня кумулятивного воздействия факторов. Влияние факторов равно 2,0, что подтверждает достоверность расчетов.

Обобщающей оценкой эффективности использования капитала инвестированного в предприятие является рентабельности предприятия. В самом общем виде доходность организации определяется как отношение балансовой прибыли к средней стоимости всех активов компании. Для того, чтобы оценить эффективность деятельности предприятия в рамках функционирования налоговой системы в расчетах вместо балансовой прибыли необходимо использовать показатель чистой прибыли (за вычетом налогов и иных обязательных выплат).

В общей форме показатель доходности организации может быть представлен в виде формулы:

$$P = \frac{\Pi}{A}, \quad (1.6)$$

где P — рентабельность организации;

Π — прибыль организации;

A — активы организации.

Если при анализе данного показателя применить традиционную модель расчета, принимая во внимание в качестве факторов изменение элементов расчетной формулы, получаем, что любое повышение активов компании, рост его имущества ведет к снижению прибыльности. Тем не менее, на практике увеличение активов компании обусловлено модернизацией и расширением производства и, в конце концов, приводит ни к уменьшению, а к повышению рентабельности. В данном случае принято несколько преобразовать

первоначальную формулу, умножив ее числитель и знаменатель на одну и ту же величину — на объем продаж:

$$P = \Pi \times \frac{РП}{А} \times РП = \frac{\Pi}{РП} \times \frac{РП}{А}, \quad (1.7)$$

где РП - рентабельность продаж

Поэтому, рентабельность компании может быть представлена в виде произведения двух показателей — прибыли на рубль продаж (рентабельность продаж) и объема продаж продукции на рубль стоимости активов предприятия (фондоотдачи всех активов компании). Последующий анализ основывается на традиционном способе абсолютных разниц (табл. 1.4).

Таблица 1.4

Анализ рентабельности предприятия [4, с. 169]

Показатели	Предыдущий год	Отчетный год	Отклонения (+;-)
1. Прибыль до налогообложения (балансовая прибыль), тыс. руб.	10000	15000	+ 5000
2. Среднегодовая стоимость активов предприятия, тыс. руб.	50000	60000	+ 10000
3. Рентабельность предприятия, % (стр.1 x 100 \ стр. 2)	20	25	+5
4. Объем продаж (без налогов), тыс. руб.	90000	94000	+ 4000
5. Рентабельность продукции (продаж), % (стр.1 x 100 \ стр.4)	11.11	15.95	+ 4.84
6. Фондоотдача всех активов, руб. (стр.4 \ стр.2)	1.8	1.57	- 0.23

Доходность предприятия по отношению к прошлому году повысилась на пять пунктов. Исходя из последней формулы, видно, что изменение

рентабельности предприятия определяется влиянием двух факторов: изменением рентабельности продаж и изменением фондоотдачи активов, то есть посредством абсолютных разниц.

Изменение рентабельности продаж привело к повышению рентабельности предприятия на 8,71%. При более подробном анализе необходимо выявить под воздействием, каких факторов произошло повышение рентабельности продаж.

Изменение фондоотдачи всех активов привело к понижению прибыльности организации на 3,67 %. В результате анализа выясняется под воздействием, каких факторов произошло уменьшение отдачи активов организации.

Общее влияние факторов составляет + 5 %, что подтверждает точность расчетов.

Как можно заметить из вышеуказанных вычислений, увеличение рентабельности предприятия в целом связано с увеличением рентабельности продукции. В это же время, сокращение эффективности использования производственных средств (падение фондоотдачи) отрицательно влияет на рентабельность предприятия. Знание факторов, влияющих на прибыльность продукции и на фондоотдачу, есть возможность гораздо глубже исследовать доходность предприятия и наметить направления роста эффективности деятельности организации.

Методика анализа показателей доходности капитала. Рентабельность собственного капитала организации позволяет определить эффективность использования собственниками средств, вложенных в предприятие и сопоставить ее альтернативными источниками дохода. В зарубежных странах этот показатель является существенным критерием при оценке уровня курса акций на фондовой бирже.

В целом, рентабельность собственного капитала (РСК) может быть вычислена как отношение чистой прибыли к средней величине собственного капитала.

$$РСК = \frac{ЧП}{СК_{ср}} \times 100\%, \quad (1.8)$$

или

$$РСК = \frac{ЧП_{\text{стр.2400 Формы 2}}}{СК_{\text{итог 3 раздела пассива баланса}}}, \quad (1.9)$$

где РСК - рентабельность собственного капитала;

ЧП - чистая прибыль;

СК_{ср} - средний размер инвестиций.

Чем выше уровень данного индикатора и чем более устойчивая тенденция роста, тем привлекательнее для инвестирования исследуемое предприятие.

Глава 2 Анализ и оценка финансовых результатов деятельности ООО «Крис»

2.1 Организационно – экономическая характеристика исследуемого предприятия

Общество с ограниченной ответственностью «КРИС», создано в соответствии с Гражданским кодексом Российской Федерации и Федеральным законом от 08.02.1998 г. № 14-ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью».

Организация была зарегистрирована 12 апреля 2000 года под регистрационным номером 1022303277171 (ОГРН) в органе государственной регистрации Инспекция МНС России по г. Туапсе Краснодарского края.

Основным видом деятельности является «Предоставление услуг по монтажу, ремонту и техническому обслуживанию промышленного холодильного и вентиляционного оборудования». Основная отрасль компании - «Производственно-техническое, техноторговое обслуживание и ремонт бытовой радиоэлектронной аппаратуры, бытовых машин, приборов и металлоизделий».

Организация является юридическим лицом и строит свою деятельность на основании Устава и действующего законодательства Российской Федерации.

Полное фирменное наименование: Общество с ограниченной ответственностью «КРИС». Сокращенное наименование: ООО «КРИС».

Общество является коммерческой организацией, вправе в установленном порядке открывать банковские счета на территории Российской Федерации и за ее пределами, имеет круглую печать, содержащую его полное фирменное наименование на русском языке и указание на его место нахождения, штампы и бланки со своим наименованием, собственную эмблему и другие средства визуальной идентификации.

ООО «Крис» является собственником принадлежащего ему имущества и денежных средств и отвечает по своим обязательствам собственным

имуществом. Участники имеют предусмотренные законом и Уставом обязательственные права по отношению к обществу.

Участники отвечают по обязательствам ООО «Крис» в пределах стоимости принадлежащих им долей в уставном капитале.

Принятие новых участников в состав ООО «Крис» осуществляется по решению общего собрания участников.

Место нахождения и почтовый адрес Общества: 352800, Россия, Краснодарский край, город Туапсе, ул. Комсомольская, д.3.

Основным видом деятельности ООО «Крис», является предоставление услуг по монтажу, ремонту и техническому обслуживанию промышленного холодильного и вентиляционного оборудования.

Имущество ООО «Крис» образуется за счет уставного капитала, а также за счет иных источников, предусмотренных действующим законодательством РФ.

Источниками образования имущества являются:

- личные средства участников, вложенные в уставный капитал
- дополнительные взносы в имущество;
- доходы от производственно-хозяйственной деятельности;
- долгосрочные и краткосрочные кредиты, займы;
- другие поступления.

Вклады участников в имущество и все приобретенное ООО «Крис» за свой счет имущество является собственностью организации.

Уставный капитал общества определяет минимальный размер имущества, гарантирующий интересы его кредиторов, и составляет 10000 (десять тысяч) рублей.

Организационная структура ООО «Крис» представлена на рис. 2.1.

ООО «Крис» - предприятие основным видом деятельности которого является предоставление услуг по монтажу, ремонту и техническому обслуживанию промышленного холодильного и вентиляционного оборудования.

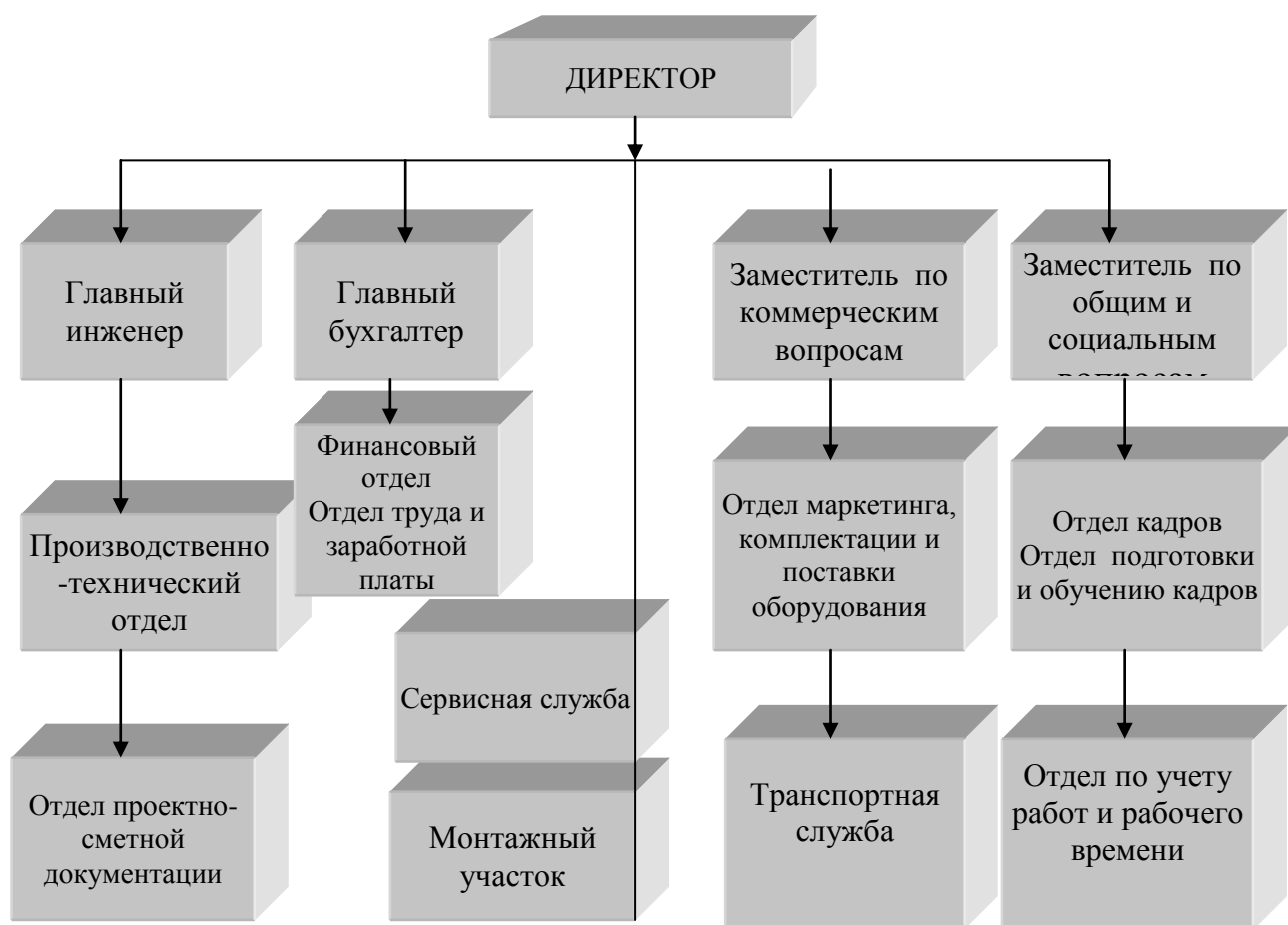


Рис. 2.1. Организационная структура ООО «Крис»¹

Основными заказчиками услуг являются градообразующие предприятия г.Туапсе, такие как ООО «РН - Туапсинский НПЗ», ОАО «Туапсинский морской торговый порт», ООО «Туапсинский балкерный терминал».

Горизонтальный анализ активов ООО «Крис» представлен в табл. 2.1

Таблица 2.1

Горизонтальный анализ активов ООО «Крис» за 2014-2015г.г.²

Наименование показателей	2014г (тыс. руб.)	2015г (тыс. руб.)	Отклонения	
			Абсол. (тыс. руб.)	Относ. (%)
Актив				
1. Внеоборотные активы	10637	5889	-4 748	55,4
в том числе:	10626	5889	-4 737	55,4
основные средства				
нематериальные активы	11	–	-11	100,00

¹ Рисунок составлен по данным, полученным в процессе исследования

² Таблица составлена по данным, полученным в процессе исследования

Продолжение таблицы 2.1

2. Оборотные, всего	35266	47770	+12 504	135,5
в том числе:	22386	10831	-11 555	48,5
запасы				
дебиторская задолженность:	883	35687	+34 804	4041,6
денежные средства и краткосрочные финансовые вложения	10068	1067	-9 001	10,6
Баланс	45903	53659	7726	116,9

Результаты исследования отраженные в табл. 2.1 показывают, что внеоборотные активы в 2015г. уменьшились значительно на 4 748 тыс. руб. или 44,65. На конец 2015г. ООО «Крис» не владеет нематериальными активами, а сумма основных средств уменьшилась на 4 737 тыс. руб., что свидетельствует о снижении производственного потенциала организации.

Наблюдается увеличение оборотных активов на 12 504 тыс. руб. или 35,5%. Однако, надо отметить, что на конец 2015 г. запасы уменьшились на 11 555 тыс. руб. или 51,5%, что может негативно отразиться на непрерывности производственного процесса. Увеличение оборотных активов произошло за счет значительного увеличения дебиторской задолженности на 34 804 тыс. руб. или 40,4 раза, в т.ч. 34 064 тыс. руб. приходится на расчеты с покупателями и заказчиками, что является негативной тенденцией, т.к. может возникнуть необходимость в привлечении дополнительных ресурсов для финансирования этого элемента активов.

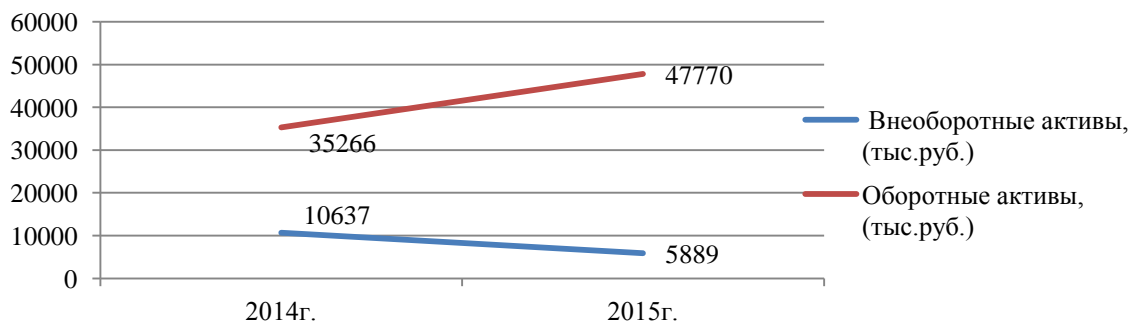


Рис. 2.1. Динамика внеоборотных и оборотных активов ООО «Крис» за период 2014-2015г.г.³

³ Рисунок составлен по данным, полученным в процессе исследования

ООО «Крис» не осуществляет краткосрочные финансовые вложения, а изменение денежных средств на расчетном счете и кассе предприятия свидетельствует о постоянном движении денежных средств, что является позитивным показателем.

Активы организации в целом увеличились на 7726 тыс. руб. или 16,9%.

На рис. 2.1 представлена динамика внеоборотных и оборотных активов ООО «Крис» за период 2014-2015г.г.

Проведем горизонтальный анализ пассивов баланса исследуемого предприятия и представим данные в табл. 2.2.

Таблица 2.2

Горизонтальный анализ пассивов ООО «Крис» за 2014-2015г.г.⁴

Наименование показателей	2014г (тыс. руб.)	2015г (тыс. руб.)	Отклонения	
			Абсол. (тыс. руб.)	Относ. (%)
Пассив				
1. Собственный капитал, всего	22 043	22 066	23	100,10
в т.ч. Уставный капитал	10	10	-	100,00
Нераспределенная прибыль	22033	22056	23	100,10
2. Долгосрочные обязательства, всего	–	–	-	-
в том числе: Заемные средства	–	–	-	-
3. Краткосрочные обязательства, всего	23 860	31 593	7733	132,41
в том числе: Заемные средства	1 165	2 739	1574	235,11
Кредиторская задолженность	22695	28854	6159	127,14
Баланс	45903	53659	7726	116,9

Результаты исследования источников формирования имущества ООО «Крис» отраженные в табл. 2.2 показывают, что сумма уставного капитала составляет 10 000 руб., которая зафиксирована в Уставе организации и с момента государственной регистрации предприятия не изменялась.

Сумма нераспределенной прибыли в 2014г. составляла 22033 тыс. руб. В

⁴ Таблица составлена по данным, полученным в процессе исследования

2015г. по отношению к 2014г. произошло незначительное увеличение нераспределенной прибыли: на 23 тыс. руб. или 0,1%. Положительное значение показателя свидетельствует о том, что рост собственного капитала ООО «Крис» происходит хоть и незначительными темпами, но все же за счет финансово-производственной деятельности.

Сумма краткосрочных обязательств увеличилась к концу 2015 г. на 7733 тыс. руб. или 32,41% и составляет 31 593 тыс. руб. в т.ч.:

- заемные средства составляют 2 739 тыс. руб. и увеличились по отношению к аналогичному периоду 2014г. на 1574 тыс. руб. или 135,11%;
- кредиторская задолженность составляет 28854 тыс. руб. и увеличились по отношению к аналогичному периоду 2014г. на 6159 тыс. руб. или 27,14% и складывается из следующих позиций: задолженность поставщикам 11 285 тыс. руб., задолженность бюджету по налогам 9267 тыс. руб., задолженность в фонды социального страхования и обеспечения 1169 тыс. руб., задолженность перед персоналом по оплате труда 740 тыс. руб.

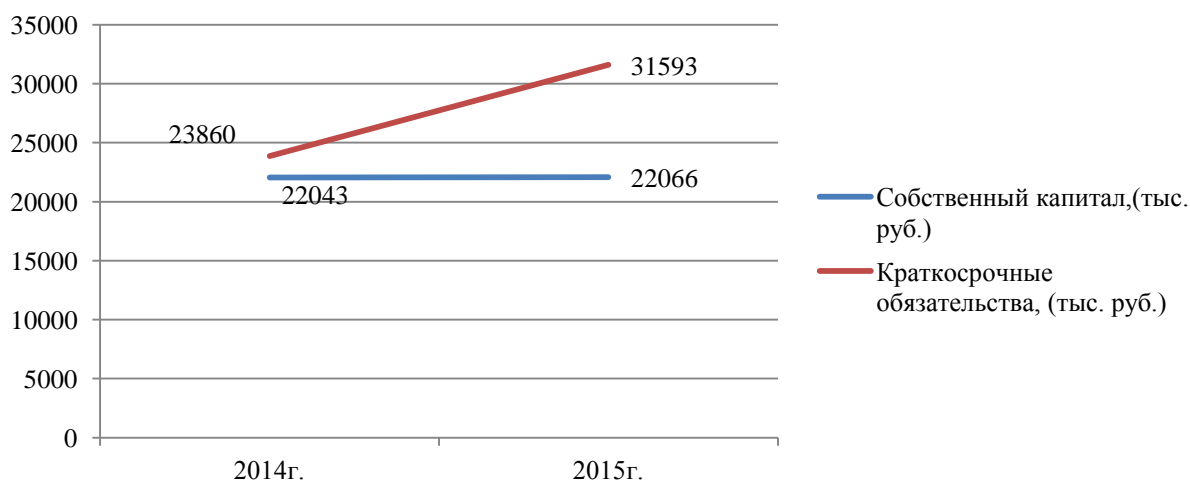


Рис. 2.2. Динамика источников финансовых ресурсов ООО «Крис» за период 2014-2015г.г.⁵

По всем вышеперечисленным видам кредиторской задолженности (кроме расчетов с поставщиками) срок оплаты не наступил. Однако, рост

⁵ Рисунок составлен по данным, полученным в процессе исследования

краткосрочных обязательств является негативным явлением.

Таким образом, учитывая увеличение активов, необходимо отметить, что собственный капитал увеличился в меньшей степени – на 0,1%. Отстающее увеличение собственного капитала относительно общего изменения активов является негативным показателем.

На рис. 2.2 представлена динамика собственного капитала и краткосрочных обязательств ООО «Крис» за период 2014-2015г.г.

Результаты вертикального анализа активов ООО «Крис» за период 2014-2015г.г. представим в табл. 2.3.

Таблица 2.3

Вертикальный анализ активов ООО «Крис» за период 2014-2015г.г.⁶

Наименование показателей	2014г (%)	2015г (%)	Абсолютные отклонения
Актив баланса			
1. Внеоборотные активы	23,17	10,97	-12,20
в том числе:			
основные средства	23,15	10,97	-12,17
нематериальные активы	0,02	0,00	-0,02
2. Оборотные, всего	76,83	89,03	12,20
в том числе:			
запасы	48,77	20,18	-28,58
дебиторская задолженность:	1,92	66,51	64,58
денежные средства и краткосрочные финансовые вложения	21,93	1,99	-19,94
Баланс	100	100	0,00

Как видно из табл. 2.3 активы ООО «Крис» в 2014 г. распределились следующим образом: 23,17% приходится на внеоборотные активы и 76,83% на оборотные. Наиболее значимым элементом оборотных активов являются запасы, их доля составляет 48,77%. В составе внеоборотных активов наибольший удельный вес приходится на основные средства и составляет 23,15%.

Активы на конец 2015г. имеют следующее соотношение: 10,97%

⁶ Таблица составлена по данным, полученным в процессе исследования

внеоборотные активы и 89,03% оборотные активы. Наблюдается значительное уменьшение доли внеоборотных активов по отношению к оборотным, что является негативным показателем. Рост доли оборотных активов организации связан с ростом показателя по строке «дебиторская задолженность» удельный вес, которого в составе оборотных активов составляет 66,51%, что является негативной тенденцией.

Среди отрицательно изменившихся статей актива баланса можно также отметить запасы, доля которых в структуре оборотных активов составляет 20,18%, абсолютное отклонение: - 28,58.

Структура активов баланса ООО «Крис» на конец 2015г. представлена на рис. 2.3.

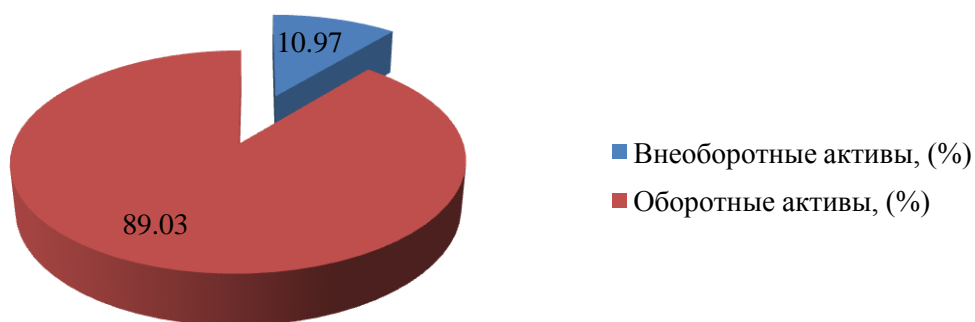


Рис.2.3. Структура активов баланса ООО «Крис» на конец 2015г.⁷

Результаты вертикального анализа пассивов ООО «Крис» за период 2014-2015г.г. представим в табл. 2.4.

Таблица 2.4

Вертикальный анализ пассивов ООО «Крис» за период 2014-2015г.г.⁸

Наименование показателей	2014г (%)	2015г (%)	Абсолютные отклонения
Пассив баланса			
1. Собственный капитал, всего	48,02	41,12	-6,90
в т.ч. Уставный капитал	0,02	0,02	0,00
Нераспределенная прибыль	48,00	41,10	-6,90
2. Долгосрочные обязательства, всего	-	-	-

⁷ Рисунок составлен по данным, полученным в процессе исследования

⁸ Таблица составлена по данным, полученным в процессе исследования

Продолжение таблицы 2.4

в том числе: Заемные средства	-	-	-
3. Краткосрочные обязательства, всего	51,98	58,88	6,90
в том числе: Заемные средства	2,54	5,10	2,57
Кредиторская задолженность	49,44	53,77	4,33
Баланс	100	100	0

Как показывают результаты табл. 2.4 структура пассивов имела следующий вид за анализируемый период. В 2014 г. удельный вес пассивов состоял из собственного капитала на 48,02% и краткосрочных обязательств на 51,98%. Основу собственного капитала составляет нераспределенная прибыль 48%. Основу краткосрочных обязательств – кредиторская задолженность 49,44%.

В 2015г. значительных изменений в структуре пассивов не произошло. Удельный вес собственного капитала уменьшился и составляет 41,12%, где 41,10% нераспределенная прибыль.

Удельный вес краткосрочных обязательств увеличился и составляет 58,88%, в т.ч. кредиторская задолженность 53,77%.

Структура источников финансовых ресурсов ООО «Крис» на конец 2015г. представлена на рис. 2.4.

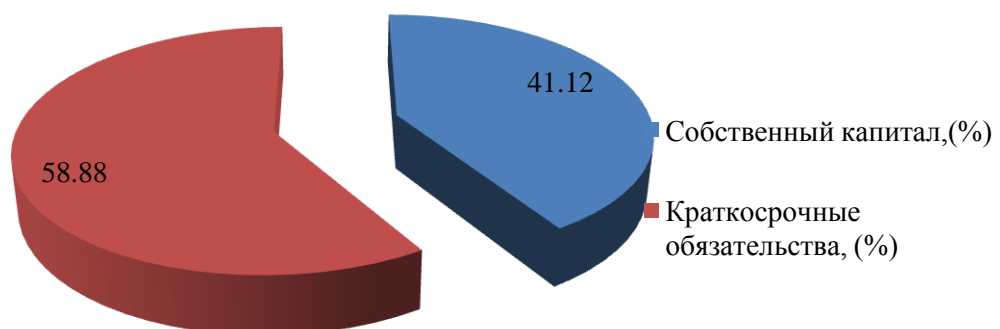


Рис.2.4. Структура источников финансовых ресурсов ООО «Крис» на конец 2015г.⁹

⁹ Рисунок составлен по данным, полученным в процессе исследования

2.2 Анализ финансовых результатов деятельности ООО «Крис»

Источником информации для горизонтального анализа прибыли служат форма 2 «Отчет о финансовых результатах» и данные бухгалтерского учета. Составим табл. 2.5 отразив в ней результаты анализа прибыли ООО «Крис» за 2014-2015г.г.

Таблица 2.5

Горизонтальный анализ прибыли ООО «Крис» за 2014-2015г.г.¹⁰

Наименование показателя	2014г. (тыс. руб.)	2015г. (тыс. руб.)	Отклонения	
			Абсолют. (тыс.руб.)	Относит. (%)
Выручка	106494	85856	-20638	80,62
Себестоимость продаж	104256	84324	-19932	80,88
Валовая прибыль	2238	1532	-609	72,79
Прибыль (убыток) от продаж	2238	1532	-609	72,79
Проценты к получению	7	7	0	100,00
Прочие доходы	644	-	-644	0,00
Прочие расходы	1605	1517	-88	94,52
Прибыль (убыток) до налогообложения	1284	22	-1262	1,71
Текущий налог на прибыль	327	4	-323	1,22
Чистая прибыль (убыток)	957	18	-939	1,88

Как видно из табл. 2.5 объем выручки в 2014г. составил 106494 тыс. руб. В 2015г. объем выручки уменьшился на 20638 тыс. руб. или 19,38% по отношению к 2014г. и составил 85856 тыс. руб., что свидетельствует о снижении объема оказанных услуг. Сложившаяся ситуация негативно влияет на финансовое положение ООО «Крис».

Себестоимость продаж в 2014г. составила 104256 тыс. руб. В 2015г. себестоимость продаж снизилась пропорционально выручке на 19932 тыс. руб. или 19,12% и составила 84324 тыс. руб., что свидетельствует о контроле за себестоимостью. Эту ситуацию можно охарактеризовать как позитивную.

Прибыль от продаж в 2015г. составила 1532 тыс. руб., что

¹⁰ Таблица составлена по данным, полученным в процессе исследования

свидетельствует об эффективной основной деятельности ООО «Крис». Однако, наблюдается уменьшение прибыли от продаж по отношению к аналогичному периоду прошлого года на 609 тыс. руб. или 27,21%, что является негативной тенденцией.

Финансовая политика ООО «Крис» достаточно стабильна и позволила получить предприятию в 2014-2015г.г. по 7 тыс. руб. в виде процентов, что говорит об инвестировании финансовых ресурсов в ценные бумаги или предоставлении финансовых средств другим предприятиям в виде займов.

Сумма прочих расходов уменьшилась, но т.к. прочие доходы в 2015г. по отношению к 2014г. уменьшились на 644 тыс. руб., наблюдается уменьшение прибыли до налогообложения.

В 2015г. прибыль до налогообложения составляет 22 тыс. руб., что меньше по отношению к 2014г. на 1262 тыс. руб. И как следствие, в 2015г. чистая прибыль составляет 18 тыс. руб., что меньше по отношению к 2014г. на 939 тыс. руб.

Таким образом, наблюдается негативная тенденция снижения прибыли, ООО «Крис» необходимо искать резервы роста прибыли, роста объема услуг, снижения себестоимости, т.е. пути снижения расходов и повышения доходов.

Динамика финансовых ресурсов ООО «Крис» за 2014-2015г.г. представлена на рис. 2.5.



Рис. 2.5. Динамика финансовых ресурсов ООО «Крис» за 2014-2015г.г.¹¹

¹¹ Рисунок составлен по данным, полученным в процессе исследования

Факторный анализ прибыли от продаж позволяет выявить резервы повышения эффективности деятельности предприятия, т.е. его основной задачей является увеличение прибыли.

На величину прибыли от продаж влияют следующие факторы:

- изменение объема продаж;
- изменение ассортимента;
- изменение себестоимости реализованных работ, услуг;
- изменение цен реализованных работ, услуг.

Для проведения факторного анализа прибыли от продаж воспользуемся данными бухгалтерской отчетности: форма 2 «Отчет о финансовых результатах».

Определение влияния объема продаж на прибыль ООО «Крис»: прибыль аналогичного периода предшествующего отчетному, в нашем случае 2014г. умножить на изменение объема продаж.

Выручка от продажи услуг в 2015 г. составила 85856 тыс. руб. Индекс изменения цен в 2015г. равен 1,1. Определим объем продаж в базисных ценах, путем умножения выручки от продажи услуг 2015 г. на индекс изменения цен:

$$85856 \text{ тыс. руб.} / 1,1 = 78051 \text{ тыс. руб.}$$

С учетом полученного результата изменения объема продаж рассчитаем изменения объема реализации в сопоставимых ценах:

$$78051 \text{ тыс. руб.} / 106494 \text{ тыс. руб.} * 100 = 73,29\%.$$

Таким образом, произошло снижение объема продажи услуг на 26,71% , вследствие чего наблюдается снижение прибыли от продаж на 598 тыс. руб.:

$$2238 \text{ тыс. руб.} * (- 26,71\%) = - 598 \text{ тыс. руб.}$$

Определение влияния изменения ассортимента продаж на величину прибыли ООО «Крис»: сопоставив прибыль отчетного 2015 года, рассчитанную на основе цен и себестоимости предшествующего 2014 года, с прибылью 2014 года, пересчитанной на изменение объема продаж.

Выручка от продажи отчетного периода в ценах предыдущего периода составляет 78051 тыс. руб.

Фактически реализованные услуги, рассчитанные по себестоимости предшествующего отчетного периода составляют 76409 тыс. руб.:

$$104256 \text{ тыс. руб.} * 73,29\% = 76409 \text{ тыс. руб.}$$

Следовательно, прибыль отчетного периода определяется расчетным путем:

$$78051 \text{ тыс. руб.} - 76409 \text{ тыс. руб.} = 1642 \text{ тыс. руб.}$$

Таким образом, влияние изменений в структуре ассортимента на величину прибыли от продаж равно 3 тыс. руб.:

$$1642 \text{ тыс. руб.} - (2238 \text{ тыс. руб.} * 73,29\%) = 1642 \text{ тыс. руб.} - 1640 \text{ тыс. руб.} \\ = 2 \text{ тыс. руб.}$$

Определение влияния изменения себестоимости на прибыль ООО «Крис» осуществим путем сопоставления себестоимости продажи услуг отчетного периода с затратами предшествующего периода, пересчитанными на изменение объема продаж.

$$(104256 \text{ тыс. руб.} * 73,29\%) - 84324 \text{ тыс. руб.} = 76409 \text{ тыс. руб.} - 84324 \\ \text{тыс. руб.} = - 7915 \text{ тыс. руб.}$$

Таким образом, наблюдается незначительное увеличение себестоимости, следовательно, прибыль от продажи услуг снизится на аналогичную сумму.

Определение влияния изменения цен реализации услуг на изменение прибыли ООО «Крис» осуществим путем сопоставления объема продаж отчетного периода, выраженного в ценах отчетного и предшествующего периода, т.е. выручка от продажи услуг отчетного периода минус объем реализации в сопоставимых ценах отчетного периода.

$$85856 \text{ тыс. руб.} - 78051 \text{ тыс. руб.} = 7805 \text{ тыс. руб.}$$

Таким образом, влияние всех факторов на прибыль от продаж ООО «Крис» можно представить следующим образом:

1. Влияние объема продаж: - 598 тыс. руб.;
2. Влияние ассортимента продаж: + 2 тыс. руб.;
3. Влияние себестоимости: - 7915 тыс. руб.;
4. Влияние цен реализации: +7805 тыс. руб.;

5. Результаты факторного анализа: - 706 тыс. руб.

Полученные результаты влияния факторов на сумму прибыли от продаж ООО «Крис» отразим в табл. 2.6

Таблица 2.6

Расчет влияния факторов на величину прибыли от продаж ООО «Крис»¹²

Показатель	2014г. (тыс. руб.)	2015г. (тыс. руб.)	Отклонения		
			Абсолютные (тыс. руб.)	Относительные (%)	
				Темп роста	Темп прироста
1.Выручка	106494	85856	-20638	80,62	-19,38
2.Себестоимость продаж	104256	84324	-19932	80,88	-19,12
3.Прибыль от продаж	2238	1532	-706	68,45	-31,55
4.Индекс изменения цен	1,0	1,1	0,1	110	10
5.Объем реализации в сопоставимых ценах (п.1/п.4)	106494	78051	-28443	73,29	-26,71
Расчет влияния факторов на величину прибыли от продаж ООО «Крис»					
Влияние объема продаж на прибыль: 2238 тыс. руб. * (- 26,71%) = - 598 тыс. руб.					
Влияние ассортимента продаж на величину прибыли: 104256 тыс. руб. * 73,29% = 76409 тыс. руб. 78051 тыс. руб. - 76409 тыс. руб. = 1642 тыс. руб. 1642 тыс. руб. – (2238 тыс. руб.* 73,29%) = 3 тыс. руб.					
Влияние изменения себестоимости на прибыль: (104256 тыс. руб. * 73,29%) - 84324 тыс. руб. = - 7915 тыс. руб.					
Влияния цен реализации услуг на изменение прибыли: 85856 тыс. руб. – 78051 тыс. руб. = 7805 тыс. руб.					
Общее влияние факторов: - 706 тыс. руб.					

Следовательно, рост себестоимости слуг произошел за счет повышения цен на тепло-, энергоносители и топливо. Помимо этого, на величину прибыли негативное влияние оказало значительное уменьшение объема продаж.

Таким образом, факторный анализ прибыли от продаж ООО «Крис»

¹² Таблица составлена по данным, полученным в процессе исследования

показал, что резервами роста прибыли являются рост объема продаж, снижение себестоимости услуг в общем объеме реализации.

2.3 Анализ уровня и динамики рентабельности исследуемого объекта

Рентабельность является важным относительным показателем, который характеризует эффективность работы предприятия и конечные результаты его финансово-хозяйственной деятельности.

Рентабельность характеризует прибыль, полученную с каждого рубля вложенных в производство средств. Измеряются показатели рентабельности в относительных показателях (в %, коэффициентах).

В табл. 2.7 представлены показатели рентабельности ООО «Крис» за 2014-2015г.г.

Таблица 2.7

Показатели рентабельности ООО «Крис» за 2014-2015г.г.¹³

Показатели	2014 г. (тыс. руб.)	2015 г. (тыс. руб.)	Отклонения		
			Абсолют. (тыс. руб.)	Относительные (%)	
				Темп роста	Темп прироста
1.1. Чистая прибыль	957	18	-939	1,88	-98,12
1.2. Объем продаж	106494	85856	-20638	80,62	-19,38
2.1. Валовая прибыль	2238	1532	-706	68,45	-31,55
3. Рентабельность собственного капитала (1.1/ 3.1*100)	4,3	0,1	-4,2	2,33	-97,67
3.1. Величина собственного капитала	22043	22066	23	100,10	0,10
4. Рентабельность активов (1.1/4.1*100)	2,1	0,03	-2,07	1,43	-98,57
4.1. Величина активов	45903	53659	7756	116,90	16,90

¹³ Таблица составлена по данным, полученным в процессе исследования

Продолжение таблицы 2.7

5. Рентабельность оборотных активов (1.1/5.1*100)	2,7	0,04	-2,66	1,48	-98,52
5.1. Величина оборотных активов	35266	47770	12504	135,46	35,46
6. Рентабельность продаж (6.1/6.2*100)	2,1	1,8	-0,3	85,71	-14,29
6.1. Прибыль от продаж	2238	1532	-706	68,45	-31,55
6.2. Выручка	106494	85856	-20638	80,62	-19,38
7. Рентабельность продаж по EBIT (7.1/6.2*100)	1,2	0,03	-1,17	2,50	-97,50
7.1. Прибыль до налогообложения	1284	22	-1262	1,71	-98,29
8. Рентабельность продаж по чистой прибыли (1.1/6.2*100)	0,9	0,02	-0,88	2,22	-97,78
9. Рентабельность производственной деятельности (6.1/9.1*100)	2,2	1,8	-0,4	81,82	-18,18
9.1. Полная себестоимость услуг	104256	84324	-19932	80,88	-19,12

Из табл. 2.7 видно, что все показатели рентабельности продаж ООО «Крис» за анализируемый период имеют положительное значение, т.к. предприятие получило как прибыль от продаж, так и в целом прибыль от финансово-хозяйственной деятельности. Однако, наблюдается резкое снижение всех показателей рентабельности продаж по отношению к аналогичному периоду прошлого года, что является негативным показателем.

Динамика показателей рентабельности продаж ООО «Крис» за 2014-2015г.г. представлена на рис. 2.6.

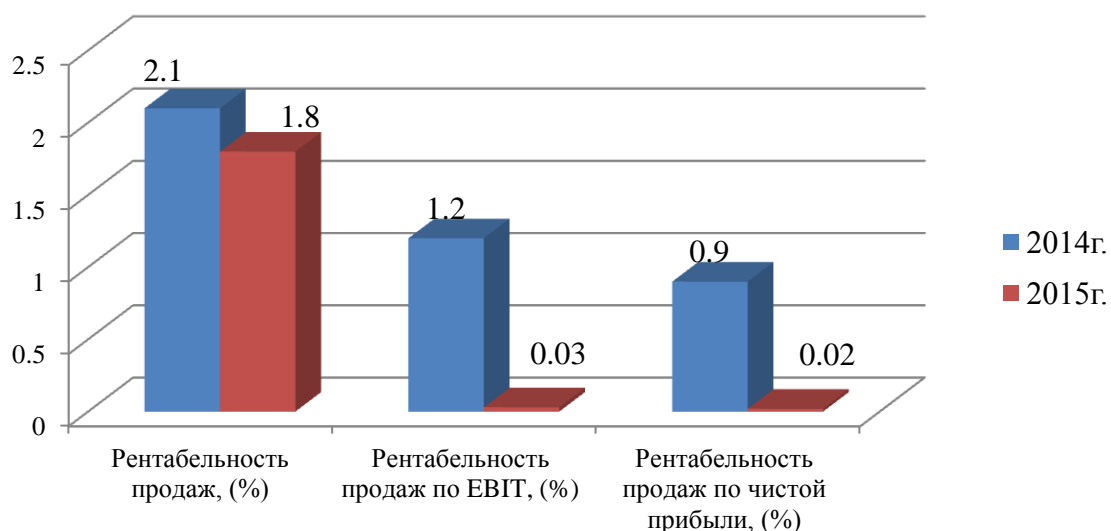


Рис. 2.6. Динамика показателей рентабельности продаж ООО «Крис» за 2014-2015г.г.¹⁴

Источником информации для факторного анализа рентабельности объема продаж является бухгалтерская финансовая отчетность форма №2 «Отчет о финансовых результатах» (табл. 2.8).

Таблица 2.8

Оценка рентабельности объема продаж ООО «Крис» за 2014-2015г.г.¹⁵

Показатели	2014 г. (тыс. руб.)	2015 г. (тыс. руб.)	Отклонения		
			Абсолют. (тыс. руб.)	Относительные (%)	
				Темп роста	Темп прироста
1.Выручка, (V_p)	106494	85856	-20638	80,62	-19,38
2.Себестоимость продаж, (S_p)	104256	84324	-19932	80,88	-19,12
3.Прибыль от продаж, (P_p) (п.1-п.2)	2238	1532	-706	68,45	-31,55
4.Рентабельность объема продаж, ($P_{оп}$) (п.3/п.1)*100	2,1	1,8	-0,3	85,71	-14,29

¹⁴ Рисунок составлен по данным, полученным в процессе исследования

¹⁵ Таблица составлена по данным, полученным в процессе исследования

Продолжение таблицы 2.8

Расчет влияния факторов на рентабельность объема продаж ООО «Крис»
Влияние изменения себестоимости на динамику рентабельности объема продаж $\Delta r_c^S = \frac{85856}{84324} - \frac{85856}{104256} = 1,01817 - 0,82351 = +0,19466$
Влияние изменения объема продаж на динамику рентабельности продаж $\Delta r_c^N = \frac{85856}{104256} - \frac{106494}{104256} = 0,82351 - 1,02147 = -0,19796$
Общее изменение рентабельности продаж и совокупности влияния факторов $- 0,3 = 19,5 - 19,8 = - 0,3$

Результаты расчетов, представленные в табл. 2.8 показывают, что рентабельность объема продаж за анализируемый период сократилась на 0,3 пункта или 14,29%, что свидетельствует о снижении спроса на услуги исследуемого предприятия.

Рассчитаем влияние изменения себестоимости и объема продаж на рентабельность ООО «Крис» за 2014-2015г.г. по методике А.А. Канке.

Определим влияние изменения себестоимости на динамику рентабельности объема продаж по формуле:

$$\Delta r_c^S = \frac{B_1}{S_1} - \frac{B_1}{S_0} \quad (2.1)$$

где S_1 - себестоимость продаж отчетного периода;

S_0 - себестоимость продаж аналогичного периода прошлого года;

B_1 – выручка отчетного периода.

$$\Delta r_c^S = \frac{85856}{84324} - \frac{85856}{104256} = 1,01817 - 0,82351 = +0,19466$$

Определим влияние изменения объема продаж на динамику рентабельности продаж по формуле:

$$\Delta r_c^N = \frac{B_1}{S_0} - \frac{B_0}{S_0} \quad (2.2)$$

где B_0 – выручка аналогичного периода прошлого года;

$$\Delta r_c^N = \frac{85856}{104256} - \frac{106494}{104256} = 0,82351 - 1,02147 = -0,19796$$

Сверим общее изменение рентабельности продаж и совокупности влияния факторов по формуле:

$$\Delta r_c = \Delta r_c^S - \Delta r_c^N \quad (2.3)$$

где Δr_c - общее изменение рентабельности продаж;

Δr_c^S – влияние изменения себестоимости на динамику рентабельности объема продаж;

Δr_c^N - влияние изменения объема продаж на динамику рентабельности продаж.

$$- 0,3 = 19,5 - 19,8 = - 0,3$$

Таким образом, факторный анализ рентабельности объема продаж ООО «Крис» показал, что резервами роста рентабельности является увеличение объема продаж и снижение себестоимости.

Глава 3 Пути увеличения прибыли и уровня рентабельности ООО «Крис»

Результаты исследования и расчеты, проведенные во второй главе выпускной квалификационной работы, показали, что наблюдается негативная тенденция снижения прибыли и рентабельности, следовательно, ООО «Крис» необходимо искать резервы роста этих показателей финансово-хозяйственной деятельности.

В результате факторного анализа прибыли и рентабельности продаж ООО «Крис» были выявлены резервы роста, т.е. пути снижения расходов и повышения доходов, такие как:

- рост объема продажи услуг;
- снижения себестоимости.

Рассмотрим возможные направления снижения себестоимости услуг. Для этой цели:

- во-первых – выделим из себестоимости продаж постоянные и переменные расходы;
- во-вторых – определим удельный вес видов расходов в составе переменных и постоянных, изучив каждую статью постоянных расходов, выявим возможные резервы роста (табл. 3.1).

Таблица 3.1

Удельный вес видов расходов в составе переменных и постоянных расходов за 2015г.¹⁶

Виды расходов	Переменные расходы (тыс. руб.)	Удельный вес, (%)	Постоянные расходы (тыс. руб.)	Удельный вес, (%)
Материальные расходы	15740	24,08	7 111	37,52
Амортизация	4846	7,41	-	
Заработная плата	18373	28,11	4513	23,81
Отчисления в фонды социального страхования и обеспечения	5512	8,43	1354	7,14
Прочие расходы, в т.ч.	20901	31,97	5974	31,52

¹⁶ Таблица составлена по данным, полученным в процессе исследования

Продолжение таблицы 3.1

Имущественные налоги	15		92	
Информационные услуги	156		11	
Канцелярские расходы	44		3	
Содержание транспорта	2373		1573	
Прочие	18313		295	
Итого	65372	100	18952	100

На рис. 3.1 представлено соотношение переменных и постоянных расходов в составе себестоимости ООО «Крис» за 2015г.

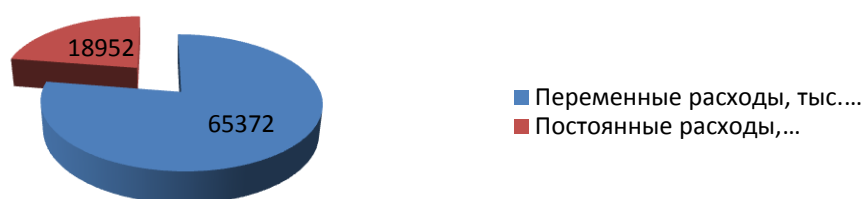


Рис. 3.1. Соотношение переменных и постоянных расходов в составе себестоимости ООО «Крис» за 2015г.¹⁷

Удельный вес видов расходов в составе переменных и постоянных расходов ООО «Крис» за 2015г. представлен на рис. 3.2.

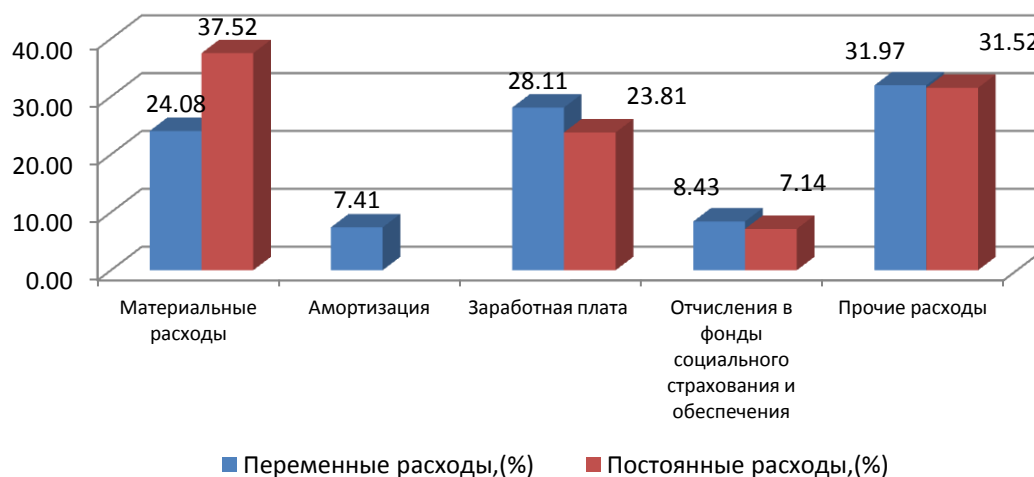


Рис. 3.2. Удельный вес видов расходов в составе переменных и постоянных расходов ООО «Крис» за 2015г.¹⁸

¹⁷ Рисунок составлен по данным, полученным в процессе исследования

¹⁸ То же

Таким образом, на основании табл. 3.1. можно сделать следующие выводы:

1. Себестоимость услуг в 2015 г. составляла 84324 тыс. руб., в т.ч. 65372 тыс. руб. – переменные расходы, 18952 тыс. руб. постоянные расходы;

2. В составе постоянных расходов 30,95% приходится на оплату труда и отчисления от нее в фонды социального страхования и обеспечения, 37,52% на материальные расходы и 31,52% прочие расходы.

Подробно изучив каждую статью расходов и приняв во внимание уменьшение объема производства в 2015г. по отношению к 2014г. на 20638 тыс. руб. или 19,38%, можно предположить, что существует реальная необходимость провести процедуру сокращения кадров в тех структурных подразделениях, где есть возможность распределения должностных обязанностей между другими работниками. В нашем случае такими структурными подразделениями являются:

1. Финансовый отдел, в составе которого - 5 бухгалтеров;

2. Производственно технический отдел, в составе которого 4 инженера.

В выпускной квалификационной работе предлагается сократить 1 штатную единицу бухгалтера и 1 штатную единицу инженера. В результате чего постоянные расходы при равных условиях сократятся на 897000 руб., в т.ч. 690000 руб. по статье «Заработная плата» и 207000 руб. по статье «Отчисления в фонды социального страхования и обеспечения». Общая сумма постоянных расходов составит 18952000 руб. - 897000 руб. = 18055000руб. (табл. 3.2).

Таблица 3.2

Расчет снижения суммы постоянных расходов в результате предлагаемого мероприятия сокращения штатов в ООО «Крис»¹⁹

Показатели	Сумма
Заработная плата за месяц, руб.	57500
Бухгалтер финансового отдела, руб.	26250
Инженер производственно-технического отдела, руб.	31250

¹⁹ Таблица составлена по данным, полученным в процессе исследования

Продолжение таблицы 3.2

Сумма сокращения расходов по статье «Заработная плата» в составе постоянных расходов за год, руб.	$57500 \cdot 12 = 690000$
Отчисления в фонды социального страхования и обеспечения за мес., руб.	$57500 \cdot 30\% = 17250$
Сумма сокращения расходов по статье «Отчисления в фонды социального страхования и обеспечения» в составе постоянных расходов за год, руб.	$17250 \cdot 12 = 207000$
Итого, руб.	$690000 + 207000 = 897000$
Общая сумма постоянных расходов, тыс. руб.	$18952 - 897 = 18055$

В табл. 3.3 отразим результаты расчетов и прогноз прибыли при равных условиях, т.е. без учета увеличения объема продаж.

Таблица 3.3

Результаты расчетов и прогноз прибыли за счет снижения постоянных расходов без учета увеличения объема продаж ООО «Крис»²⁰

Показатели	2015г. (тыс. руб.)	Прогноз прибыли (тыс.руб.)
Выручка	85856	85856
Переменные расходы	65372	65372
Маржинальная прибыль	20484	20484
Постоянные расходы	18952	18055
Прибыль	1532	2429
Прирост прибыли		897
Темп прироста, (%)		58,6

Рассмотрим возможные направления роста объема продаж. Для этой цели проанализируем тендерные заявки на сайте «Тендеры.ру» - услуги по проведению закупок. Результаты анализа показали, что ООО «Крис» имеет возможность участвовать в конкурентном отборе предложений на оказание услуг по основному виду деятельности. В табл. 3.4 представлены предприятия Краснодарского края, выставившие на тендер услуги по техническому обслуживанию вентиляционного оборудования.

²⁰ Таблица составлена по данным, полученным в процессе исследования

Таблица 3.4

**Увеличение объема продаж за счет освоения нового сегмента рынка
ООО «Крис»²¹**

Наименование услуг	Предприятие	Сумма тендера (руб.)
Техническое обслуживание вентиляционного оборудования	Муниципальное бюджетное учреждение здравоохранения «Красноармейская центральная районная больница»	403330
Поставка типового комплекса учебного оборудования «Вентиляционные системы»	Государственное бюджетное профессиональное образовательное учреждение Краснодарского края «Тихорецкий индустриальный техникум»	396716
Техническое обслуживание вентиляционного оборудования	Федеральное казенное учреждение здравоохранения «Санаторий «Хоста» Министерства внутренних дел Российской Федерации»	291800
Техническое обслуживание вентиляционного оборудования	Федеральное казенное учреждение здравоохранения «Санаторий «Салют» Министерства внутренних дел Российской Федерации»	212533
Итого		1304379

Таким образом, ООО «Крис» имеет возможность увеличить объем продаж за счет освоения нового сегмента рынка на 1304379 руб. Выручка составит 87160 тыс.руб. Динамика изменения себестоимости на исследуемом предприятии пропорциональна изменению выручки. Расчеты показали, что темп прироста выручки составит 1,5%, следовательно, переменные расходы увеличатся на те же 1,5% (табл. 3.5).

²¹ Таблица составлена по данным, полученным в процессе исследования

Таблица 3.5

Результаты расчетов и прогноз прибыли с учетом снижения постоянных расходов и увеличения объема продаж ООО «Крис»²²

Показатели	2015г. (тыс.руб.)	Прогноз прибыли (тыс.руб.)		Отклонения	
		с учетом снижения постоянных расходов	с учетом увеличения объема продаж	Абсолют., (тыс.руб.)	Относит. (%)
Выручка	85856	85856	87160	1304	101,5
Переменные расходы	65372	65372	66353	981	101,5
Маржинальная прибыль	20484	20484	20807	323	101,6
Постоянные расходы	18952	18055	18055	0	100
Прибыль	1532	2429	2752	323	113,3
Прирост прибыли		897	323	1220	179,6
Итого прирост прибыли	897+323=1220				

Таким образом, прогноз прибыли с учетом снижения постоянных расходов и увеличения объема продаж ООО «Крис» составит 1220 тыс. руб.

²² Таблица составлена по данным, полученным в процессе исследования

Заключение

Прибыль предприятия является основной целью результата экономической деятельности любого предприятия. Каждый субъект финансово-хозяйственной деятельности самостоятельно определяет основные направления деятельности, ассортимент, затраты, выручку, что позволяет выявить прибыль или убыток финансово-хозяйственной деятельности.

Задача системы управления прибылью – это максимизация доходов и расширение источников увеличения прибыли.

ООО «Крис» - предприятие основным видом деятельности которого является предоставление услуг по монтажу, ремонту и техническому обслуживанию промышленного холодильного и вентиляционного оборудования.

Основными заказчиками услуг являются градообразующие предприятия г.Туапсе, такие как ООО «РН - Туапсинский НПЗ», ОАО «Туапсинский морской торговый порт», ООО «Туапсинский балкерный терминал».

Результат исследования финансовых результатов деятельности ООО «Крис» показали:

1.Объем выручки в 2014г. составил 106494 тыс. руб. В 2015г. объем выручки уменьшился на 20638 тыс. руб. или 19,38% по отношению к 2014г. и составил 85856 тыс. руб., что свидетельствует о снижении объема оказанных услуг. Сложившаяся ситуация негативно влияет на финансовое положение ООО «Крис»;

2.Себестоимость продаж в 2014г. составила 104256 тыс. руб. В 2015г. себестоимость продаж снизилась пропорционально выручке на 19932 тыс. руб. или 19,12% и составила 84324 тыс. руб., что свидетельствует о контроле за себестоимостью. Эту ситуацию можно охарактеризовать как позитивную;

3.Прибыль от продаж в 2015г. составила 1532 тыс. руб., что свидетельствует об эффективной основной деятельности ООО «Крис». Однако, наблюдается уменьшение прибыли от продаж по отношению к аналогичному

периоду прошлого года на 609 тыс. руб. или 27,21%, что является негативной тенденцией.

Факторный анализ прибыли показал:

1.Произошло снижение объема продажи услуг на 26,71%, вследствие чего наблюдается снижение прибыли от продаж на 598 тыс. руб.;

2.Влияние изменений в структуре ассортимента на величину прибыли от продаж равно 3 тыс. руб.;

3.Наблюдается увеличение себестоимости на 7915 тыс. руб., следовательно, прибыль от продажи услуг снизится на аналогичную сумму;

4.Влияния изменения цен реализации услуг имеет положительное значение и составляет 7805 тыс. руб.;

5.Влияние всех факторов на прибыль от продаж ООО «Крис» составляет: (-) 706 тыс. руб.

Расчет влияния факторов на рентабельность объема продаж ООО «Крис» показал:

1.Влияние изменения себестоимости на динамику рентабельности объема продаж составляет (+) 0,19466;

2.Влияние изменения объема продаж на динамику рентабельности продаж составляет (-) 0,19796;

3.Общее изменение рентабельности продаж и совокупности влияния факторов (-0,3).

На основании проведенного исследования можно сделать **выводы:**

- наблюдается негативная тенденция снижения прибыли ООО «Крис», необходимо искать резервы роста прибыли, роста объема продажи услуг, снижения себестоимости, т.е. пути снижения расходов и повышения доходов;
- факторный анализ прибыли от продаж и рентабельности объема продаж ООО «Крис» показал, что резервами роста прибыли являются рост объема продаж, снижение себестоимости услуг в общем объеме реализации.

Таким образом, в результате факторного анализа прибыли и рентабельности продаж ООО «Крис» были выявлены резервы роста, т.е. пути снижения расходов и повышения доходов, такие как:

- рост объема продажи услуг
- снижения себестоимости.

На основании проведенного исследования можно **рекомендовать ООО «Крис»:**

1. По снижению себестоимости: выделить из себестоимости продаж постоянные и переменные расходы и изучив каждую статью постоянных расходов, выявить возможные резервы снижения себестоимости.

В составе постоянных расходов 30,95% приходится на оплату труда и отчисления от нее в фонды социального страхования и обеспечения, 37,52% на материальные расходы и 31,52% прочие расходы.

Подробно изучив каждую статью расходов и приняв во внимание уменьшение объема производства в 2015г. по отношению к 2014г. на 20638 тыс. руб. или 19,38%, можно предположить, что существует реальная необходимость провести процедуру сокращения кадров в тех структурных подразделениях, где есть возможность распределения должностных обязанностей между другими работниками. В нашем случае такими структурными подразделениями являются:

- финансовый отдел, в составе которого - 5 бухгалтеров;
- производственно технический отдел, в составе которого 4 инженера.

Предлагается сократить 1 штатную единицу бухгалтера финансового отдела и 1 штатную единицу инженера производственного технического отдела. В результате чего постоянные расходы при равных условиях сократятся на 897000 руб., в т. ч. 690000 руб. по статье «Заработная плата» и 207000 тыс. руб. по статье «Отчисления в фонды социального страхования и обеспечения». Общая сумма постоянных расходов составит 18055000руб.;

2. По росту объема продаж: проанализировав тендерные заявки на сайте «Тендеры.ру» - услуги по проведению закупок, были выявлены возможности

участия в конкурентном отборе предложений по оказанию услуг технического обслуживания вентиляционного оборудования предприятий Краснодарского края. ООО «Крис» имеет возможность увеличить объем продаж за счет освоения нового сегмента рынка на 1304379 руб.

Выручка составит 87160 тыс.руб. Динамика изменения себестоимости на исследуемом предприятии пропорциональна изменению выручки. Расчеты показали, что темп прироста выручки составит 1,5%, следовательно, переменные расходы увеличатся на те же 1,5%.

Прогноз прибыли с учетом снижения постоянных расходов и с учетом увеличения объема продаж составит 1220 тыс. руб.

Таким образом, рекомендации по увеличению объема продаж и сокращению себестоимости позволят предприятию повысить экономическую эффективность деятельности.

Список использованной литературы

1. Абдукаримов И.Т. Финансово-экономический анализ хозяйственной деятельности коммерческих организаций (анализ деловой активности): учеб. пособие / И.Т. Абдукаримов. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 320 с.
2. Абдукаримов И.Т., Тен Н.В. Эффективность и финансовые результаты хозяйственной деятельности предприятия: критерии и показатели их характеризующие, методика оценки и анализа // Социально-экономические явления и процессы. – 2011. - № 5-6. – С. 11 – 21.
3. Аверина О.И. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учеб. / О.И. Аверина, В.В. Давыдова, Н.И. Лушенкова. - М.: КноРус, 2012. - 432 с.
4. Анализ хозяйственной деятельности: учеб. пособие/ под ред. В.И. Бариленко. — М.: Издательство «Омега-Л», 2010. —414 с.
5. Басовский Л.Е. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учеб. пособие / Л.Е. Басовский, Е.Н. Басовская. - М.: ИНФРА-М, 2012. - 366 с.
6. Гогина Г.Н., Никифорова Е.В, Шиянова С.Л., Шнайдер О.В. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности. – М.: ГИОРД, 2010. – 192 с.
7. Ершова С. А. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учеб. пособие. – СПб.: СПбГАСУ, 2012. – 155с.
8. Задорожная А.Н. Финансы организаций (предприятия). – М.: МИЭМП, 2010. - 200 с.
9. Ковалев В.В., Волкова О.Н. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учеб. - М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2011. - 424 с.
10. Комплексный экономический анализ предприятия / под ред. Н.В. Войтоловского, А.П. Калининой, И.И. Мазуровой. – СПб.: Питер, 2011. – 576 с.

11. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности / М.В. Косолапова, В.А. Свободин. - М.: Дашков и К, 2012. - 248 с.
12. Комплексный экономический анализ финансово-хозяйственной деятельности организации: учеб. пособие / Б.И. Герасимов, Т.М. Коновалова, С.П. Спиридонов, Н.И. Саталкина. – Тамбов: Тамб. гос. техн. университет, 2010. – 324 с.
13. Кузнецов С.И. Комплексный анализ хозяйственной деятельности предприятия: учеб. пособие / В.В. Плотникова, Л.К. Плотникова, С.И. Кузнецов. - М.: Форум, 2012. - 464 с.
14. Косолапова М.В. Лысенко, Д.В. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учеб. для вузов / Д.В. Лысенко. - М.: ИНФРА-М, 2012. - 320 с.
15. Кычанов Б.И. Оптимизация финансовых результатов с учетом соотношения переменных и условно-постоянных расходов // Финансовый менеджмент. – 2011. - № 3. – С. 30 – 35.
16. Лысенко Д.В. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учеб. для вузов / Д.В. Лысенко. - М.: ИНФРА-М, 2013. - 320 с.
17. Маркарьян Э.А. Экономический анализ хозяйственной деятельности: учеб. пособие / Э.А. Маркарьян, Г.П. Герасименко, С.Э. Маркарьян. - М.: КноРус, 2013. - 536 с.
18. Маркин Ю.П. Экономический анализ. – М.: Омега-Л, 2011. – 450 с.
19. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности: учеб. пособие / Г.В. Савицкая. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 284 с.
20. Савицкая Г.В. Комплексный анализ хозяйственной деятельности предприятия: учеб. / Г.В. Савицкая. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 607с.
21. Спиридонов С.П., Саталкина Н.И. Комплексный экономический анализ финансово-хозяйственной деятельности организации. – Тамбов: Изд-во Тамб. гос. техн. университет, 2012. – 160 с.
22. Толпегина О.А. Показатели прибыли: экономическая сущность и их

содержание // Экономический анализ: теория и практика. – 2010. - № 20. – С. 10 – 14.

23. Толпегина О.А. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учеб. / О.А. Толпегина, Н.А. Толпегина. - М.: Юрайт, 2013. - 672 с.
24. Шеремет А.Д. Комплексный анализ хозяйственной деятельности: учеб. для вузов / А.Д. Шеремет. - М.: ИНФРА-М, 2009. - 416 с.
25. Шеремет А.Д. Комплексный анализ хозяйственной деятельности: учеб. пособие / А.Д. Шеремет. - М.: ИЦ РИОР, 2010. - 255 с.