

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования
«Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого»
Институт промышленного менеджмента, экономики и торговли
Высшая школа государственного и финансового управления
УДК _____
Инв. № _____

УТВЕРЖДАЮ
Директор ВШГиФУ, д.э.н., профессор
_____ Д. Г. Родионов
« ____ » _____ 20 ____ г.

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА БАКАЛАВРА
на тему:
Прибыль предприятия и методы ее оптимизации
(на примере ООО «ГК» Эстет)

Направление: **38.03.01** – «Экономика»

Выполнил студент гр. 3437331/0442_____ А.Л. Валентинова

Руководитель,
д.э.н., доцент,
профессор ВШ ГиФУ,
ФГАОУ ВО «СПБПУ» _____ В. А. Дегтерева

Консультант,
д.э.н., доцент кафедры
«Финансы и кредит»
ФГБОУ ВО Чувашская ГСХА _____ В. А. Федорова

Нормоконтроль:
доцент _____ Ю.Ю.Купоров

Санкт-Петербург 2017

THE MINISTRY OF EDUCATION AND SCIENCE
OF THE RUSSIAN FEDERATION

Federal state Autonomous educational institution of higher education
«Peter the Great St. Petersburg Polytechnic University»
Institute of Industrial Economics and Management
Graduate school of public and financial management

UDC _____

Inv.№ _____

APPROVED

Director GSPFM, doctor of Economics, professor

_____ D. G. Rodionov

« ____ » _____ 20__

BACHELOR'S FINAL WORK

on the topic:

**Profits of an enterprise and methods of its optimization
(for the example of the OOO «GK» Esthete)**

Direction: **38.03.01** – «Economics»

Completed student gr.34337331/0442 _____ A.L.Valentinova

Adviser,
doctor of Economics, associate professor,
professor GSPFM,
FGAOUHE «SPbPU»

_____ V. A. Degtereva

Consultant,
doctor of Economics, associate Professor
«Finance and credit»

FGBOUHE ChuvashGSAA _____ V. A. Fedorova

Checkstandards: _____

Saint-Petersburg 2017

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования
«Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого»
Институт промышленного менеджмента, экономики и торговли
Высшая школа государственного и финансового управления

УДК _____
Инв. № _____

УТВЕРЖДАЮ
Директор ВШГ и ФУ, д.э.н., профессор
_____ Д. Г. Родионов
« ____ » _____ 20 ____ г.

ЗАДАНИЕ

на выполнение выпускной работы бакалавра
студенту Валентиновой Анастасии Львовне

1. Тема выпускной работы бакалавра *Прибыль предприятия и методы ее оптимизации*

2. Срок сдачи студентом законченной выпускной работы бакалавра
« ____ » _____ 20 ____ г.

3. Исходные данные к выпускной работе бакалавра: годовая бухгалтерская (финансовая) отчетность ООО «ГК» «Эстет» за 2013 - 2015 гг.

4. Содержание расчётно-пояснительной записки:

ВВЕДЕНИЕ

1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ АНАЛИЗА И ОПТИМИЗАЦИИ ПРИБЫЛИ

1.1 Понятие, виды и функции прибыли

1.2 Распределение и использование прибыли предприятия

1.3 Основные методы анализа и оптимизации прибыли предприятия

2. АНАЛИЗ е ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО «ГК «ЭСТЕТ»

2.1. Финансово-экономическая характеристика ООО «ГК «Эстет»

2.2. Анализ финансового состояния ООО «ГК «Эстет»

3. РАЗРАБОТКА МЕРОПРИЯТИЙ ПО ОПТИМИЗАЦИИ ПРИБЫЛИ ООО «ГК «ЭСТЕТ»

3.1 Анализ результатов производственно-хозяйственной деятельности ООО «ГК «Эстет»

3.2 Ключевые факторы, влияющие на изменение прибыли ООО «ГК «Эстет»

3.3 Методы оптимизации прибыли ООО «ГК «Эстет»

ЗАКЛЮЧЕНИЕ
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ
ПРИЛОЖЕНИЯ

5.Перечень графического материала:

- 1) Показатели динамики выручки по видам реализации продукции ООО «ГК» Эстет» за 2013-2015 гг.
- 2) Показатели для анализа финансовой устойчивости ООО «ГК «Эстет» за 2013-2015гг.
- 3) Показатели наличия источников средств ООО «ГК «Эстет» за 2013-2015 гг.
- 4) Показатели структуры основных средств ООО «ГК» Эстет» за 2013 - 2015 гг.
- 5) Ликвидность баланса ООО «ГК «Эстет» 2013-2015 гг.
- 6) Коэффициенты ликвидности ООО «ГК «Эстет» за 2013-2015гг.
- 7) Анализ зависимости выручки от реализации продукции за ООО «ГК «Эстет» 2013-2015 гг.
- 8) Состав и динамика прибыли ООО «ГК «Эстет» за 2013-2015 гг.
- 9) Основные показатели рентабельности ООО «ГК «Эстет» за 2013-2015 гг.
- 10) Показатели рентабельности по видам продукции ООО «ГК «Эстет» за 2013-2015 гг.
- 11) Факторный анализ методом цепных подстановок ООО «ГК «Эстет»2014 год к 2013г.
- 12) Факторный анализ методом цепных подстановок ООО «ГК «Эстет»2015 год к 2014 г.
- 13) Показатели влияние на прибыль изменение себестоимости единицы продукции ООО «ГК «Эстет» 2014 год к 2013 г.,2015 год к 2014 г.
- 15)Показатели влияния на прибыль изменения цены единицы продукции ООО «ГК «Эстет» 2014 год к 2013 г.,2015 год к 2014 г.
- 16) Показатели совокупного влияние всех факторов на прибыль от продаж ООО «ГК «Эстет» 2014 год к 2013 г.,2015 год к 2014г.

6.Консультанты по выпускной работе

бакалавра _____

Дата выдачи задания « _____ » _____ 20__ г.

Руководитель, _____ (_____)

Задание принял к исполнению

« _____ » _____ 20__ г.

РЕФЕРАТ

55с., 0 рис., 16 табл., 21 источник, 3 прил.

ПРИБЫЛЬ ПРЕДПРИЯТИЯ И МЕТОДЫ ЕЕ ОПТИМИЗАЦИИ (НА ПРИМЕРЕ ООО «ГК» ЭСТЕТ)

Целью бакалаврской работы является разработка мероприятий по оптимизации прибыли (на примере ООО «ГК» Эстет).

Для достижения поставленной цели рассмотрены теоретические основы прибыли на предприятии, а также проанализировано финансово-экономическое состояние ООО «ГК» Эстет», проведен факторный анализ прибыли предприятия.

В бакалаврской работе предложены методы оптимизации прибыли, являющихся приоритетными для ООО «ГК» Эстет».

Это позволит выявить факторы, которые влияют на увеличение себестоимости продукции, в т.ч. по видам, снижение чистой прибыли, рентабельность деятельности, в т.ч. рентабельность отдельных видов продукции, и принимать соответствующие меры по устранению недостатков.

ABSTRACT

55p., 0 picture., 16 chart., 21 sources, 2appl.

PROFITS OF AN ENTERPRISE AND METHODS OF ITS OPTIMIZATION (FOR THE EXAMPLE OF THE OOO «GK» ESTHETE)

The aim of the bachelor work is the development of financial measures to optimize allocate profits (for example, OOO"GK" Esthete ").

To achieve this goal the theoretical foundations of the profit in the company, as well as analyzed the financial and economic condition of OOO"GK" Esthete ".

The bachelor thesis offers methods for optimizing profits, which are a priority for the Company, OOO"GK" Esthete " in the manufacture of doors and moldings. This will identify the factors that affect the increase in production cost, including by species, decline in net profit, return on operations, including the profitability of individual products, and take appropriate corrective measures.

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	8
1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ АНАЛИЗА И ОПТИМИЗАЦИИ ПРИБЫЛИ.....	11
1.1 Понятие, виды и функции прибыли.....	11
1.2 Распределение и использование прибыли предприятия.....	13
1.3 Основные методы анализа и оптимизации прибыли предприятия.....	15
2. АНАЛИЗ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО «ГК «ЭСТЕТ».....	20
2.1. Финансово-экономическая характеристика ООО «ГК «Эстет».....	20
2.2. Анализ финансового состояния ООО «ГК «Эстет».....	28
3. РАЗРАБОТКА МЕРОПРИЯТИЙ ПО ОПТИМИЗАЦИИ ПРИБЫЛИ ООО «ГК «ЭСТЕТ».....	32
3.1 Анализ результатов производственно-хозяйственной деятельности ООО «ГК «Эстет».....	32
3.2 Ключевые факторы, влияющие на изменение прибыли ООО «ГК «Эстет».....	38
3.3 Методы оптимизации прибыли ООО «ГК «Эстет».....	45
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	50
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ.....	54
ПРИЛОЖЕНИЕ А «БУХГАЛТЕРСКИЙ БАЛАНС» ЗА 2015 г. ПРИЛОЖЕНИЕ Б «ОТЧЕТ О ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТАХ» ЗА 2015 г. ПРИЛОЖЕНИЕ В «ОТЧЕТ О ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТАХ» ЗА 2014 г.	

ВВЕДЕНИЕ

В связи с переходом на рыночные отношения в Российской Федерации субъекты хозяйствования были самостоятельными с юридической и экономической точки зрения. Данный переход, в свою очередь, требовал активного развития рыночных механизмов и методов управления, обуславливая тем самым необходимость организации достоверной, прозрачной бухгалтерской (финансовой) отчетности предприятий, отражающей вероятность использования любому хозяйствующему субъекту систему показателей отчетности для привлечения клиентов и подтверждения своей устойчивости как возможного компаньона. Исходя из определения, содержащегося в ст. 2 Гражданского кодекса РФ, предпринимательской является самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли.

Прибыль предприятия характеризует в целом финансовый результат предпринимательской деятельности и, безусловно, является экономической категорией, поскольку отражает не только эффективность производства, но и стимулирует воздействие на укрепление коммерческого расчета, интенсификацию производств. Как известно, положительные финансовые результаты любой коммерческой организации складываются не только за счет доходов, но и за счет сокращения расходов, в том числе по налоговым вычетам. Подобная оптимизация достигается разными способами. В ряде случаев такая экономия может затронуть интересы работников в частности в сфере выплаты заработной платы. И здесь работодателю необходимо осознавать, какие инструменты применимы и не противоречат действующему законодательству, а какие могут обернуться судебными спорами.

Целью анализа прибыли предприятия как результата финансово-хозяйственной деятельности является определение направлений ее увеличения. При этом одной из важнейших задач оценки следует отметить исследование и мобилизация финансовых резервов их роста, роста доходов и прибыли по результатам финансово-хозяйственной и производственной деятельности предприятий.

В современных условиях рассмотрению вопросов оптимизации прибыли по экономическому анализу уделяется особое внимание по причине влияния прибыли на финансовое благополучие предприятия как в текущем году, так и в будущем. В этих условиях от руководителей предприятий и лиц, принимающих управленческие

решения, требуется умение понимать и анализировать прибыль предприятия, что позволяет сделать правильный прогноз успешности компании, своевременно оценить имущественное и финансовое положение на рынке.

Вышесказанное определяет актуальность темы выпускной квалификационной работы наряду с качественным рассмотрением теоретического аспекта прибыли предприятия, его анализом, планирования и оптимизации.

Цель выпускной квалификационной работы заключается в разработке мероприятий по оптимизации прибыли ООО «ГК» Эстет». Исходя из цели выпускной работы, поставлены и решены следующие задачи:

- рассмотреть понятие, виды, методы и функции прибыли предприятия;
- изучить методы анализа и оптимизации прибыли предприятия;
- представить организационно-экономическую характеристику предприятия;
- провести анализ показателей финансово-хозяйственной деятельности;
- предложить рекомендации по совершенствованию механизма управления прибылью предприятия;
- разработать стратегию сокращения расходов;
- оценить эффективность предлагаемых мероприятий.

Теоретической основой исследования явились научные труды в области финансового анализа деятельности коммерческой организации таких авторов, как Башлык С.И., Брейли Р., Вахрушина М.А., Ефимова О.В., Майерс С., Рябова М.А., учебная литература, законодательные акты, издания периодической печати, а также статистическая и финансовая отчетность ООО «ГК» Эстет».

В работе были использованы такие методы исследования как: горизонтальный, вертикальный, коэффициентный, сравнительный анализ, анализ группировок и сопоставления, факторный анализ.

В качестве объекта исследования выступает ООО «ГК» Эстет», сферой деятельности которого является производство межкомнатных дверей и арок, дверных коробок, дверных наличников, доборных элементов, плинтусов, притворных планок, фрамуг, порогов.

Предметом исследования является совокупность организационно-управленческих отношений, возникающих в процессе оптимизации прибыли предприятия ООО «ГК» Эстет».

Содержание выпускной квалификационной работы построено в соответствии с поставленной целью и определенными задачами.

Структура выпускной квалификационной работы включает введение, 3 главы, заключение, библиографический список и приложения.

Во введении выпускной квалификационной работы отражена актуальность выбранной темы, дана постановка проблемы; указаны цели и задачи исследования, определен объект, предмет и методы исследования; сформулирована методологическая основа и аргументированы выбранные методы и способы решения поставленных задач.

В первой главе выпускной квалификационной работы было изучено понятие, цели, задачи и методы получения прибыли, а также ее распределение и использование.

Вторая глава посвящена анализу структуры активов и пассивов, денежных потоков, прибыли предприятия ООО «ГК» Эстет».

Третья глава посвящена разработке рекомендаций по совершенствованию механизма управления прибылью, стратегии сокращения расходов, а также оценке эффективности предлагаемых мероприятий.

В заключительной части выпускной квалификационной работы обобщены полученные результаты, сделаны выводы по проблемам, сложившимся на предприятии и предложены мероприятия по оптимизации прибыли.

Результаты исследования деятельности ООО «ГК» Эстет» и предложенные рекомендации могут служить материалом для повышения эффективности деятельности организации, целевого использования прибыли ООО «ГК» Эстет», а также в работе коммерческих предприятий.

1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ АНАЛИЗА И ОПТИМИЗАЦИИ ПРИБЫЛИ

1.1. Понятие, виды и функции прибыли

В настоящее время под предпринимательской деятельностью следует понимать независимую деятельность хозяйствующих субъектов, преследующую главную конечную цель – получение прибыли. При этом в процессе реализации продукции, а также от других видов деятельности главным образом получают прибыль [15, с. 11].

В условиях рыночной экономики «прибыль» является одной из основных экономических категорий в предпринимательской и финансово-хозяйственной деятельности предприятия, позволяющей сформировать финансовую базу для его удовлетворения социальных и материальных нужд сотрудников фирмы [28, с. 4].

Прибыль - важнейший оценочный показатель деятельности предприятия в области предпринимательства и бизнеса, выраженный в форме чистого дохода предпринимателя как вознаграждение за риск осуществления деятельности. Отражает разницу между совокупным доходом и совокупными затратами в процессе реализации этой предпринимательской деятельности. Объектом распределения является прибыль организации до уплаты налогов (направление в бюджет и по статьям использования в организации). В компетенции предприятия находится определение направлений расходования прибыли, остающейся в распоряжении предприятия, структуры статей ее использования [25, с. 34].

По характеру отражения выделяют бухгалтерскую и экономическую прибыль.

Бухгалтерская прибыль – это общая прибыль, полученная от предпринимательской деятельности, рассчитана по бухгалтерскому учету в соответствии с действующими законодательно принятыми правилами за отчетный период без учета расходов, не зафиксированных документально, на ведение такой деятельности, включая упущенную выгоду.

Экономическая прибыль – это прибыль, остающаяся у предприятия после вычета всех затрат, включая альтернативные издержки распределения капитала владельца.

Валовая прибыль – это сумма прибыли (убытка) предприятия от реализации всех видов продукции предприятия (услуг, работ, имущества), а так же доходов от внереализационных операций (за

минусом суммы расходов по ним). Валовая прибыль – показатель эффективности производства.

Прибыль (убыток) от реализации продукции равна выручке от реализации (без НДС и акцизов, а так же косвенных налогов и сборов) минус затраты на производство и реализацию (включаемые в себестоимость данной продукции). Если в условиях стабильных оптовых цен прибыль предприятия возрастает, это свидетельствует о снижении суммарных индивидуальных затрат предприятия на производство продукции и ее реализацию. Прибыль от реализации – это показатель основной деятельности предприятия, т.е. деятельности по производству и реализации своей продукции.

Прибыль до налогообложения (или балансовая, бухгалтерская прибыль) – отражается в балансе предприятия, является конечным финансовым результатом деятельности предприятия; выявляется посредством бухгалтерского учета всех его хозяйственных операций и оценки статей баланса [26, с. 45].

Налогооблагаемая прибыль – рассчитывается при налоговом учете в рамках действующего законодательства, является основанием для определения налогооблагаемой базы [11, с. 23].

Чистая прибыль (убыток) за отчетный период (или прибыль к распределению) – это та часть прибыли, которая остается у предприятия после уплаты всех налогов и обязательств и используется на нужды предприятия (развитие производства, социальные нужды и т.д.).

Выделяют следующие основные функции прибыли предприятия:

1. Оценочную функцию, отражающую получение экономического эффекта в результате деятельности предприятия, то есть превышение полученных в ходе работы предприятия доходов над расходами.

2. Стимулирующую функцию, означающую материальную заинтересованность предприятия, поскольку прибыль – одна из основных источников финансовых ресурсов фирмы.

3. Прибыль является одним из главных источников формирования бюджета различных уровней, поступающих в форме налогов, сборов и других поступлений.

Деятельность коммерческих организаций в современных экономических условиях сложна и многогранна и представляет собой комплекс взаимосвязанных хозяйственных процессов, складывающихся под влиянием разнообразных факторов. Некоторые из них имеют непосредственное влияние, и их последствия могут быть

достаточно точно определены с использованием методов факторного анализа. А другие оказывают косвенное влияние, через какие либо показатели.

Внешние факторы (объективные) – это факторы, не зависящие от деятельности предприятия: снабженческо-сбытовая и посредническая сфера деятельности, природные условия, изменения цен, тарифов по решению правительства (этот последний фактор может зависеть и от правительства) [62, с. 11].

Внутренние факторы (субъективные) – это факторы которые непосредственно зависят от самой деятельности предприятия: производительность труда рабочих, качество управления, уровень организации производства и труда, нормы расхода сырья и материалов.

Таким образом, обобщая вышесказанное, прибыль отражает конечный финансовый результат деятельности коммерческой организации. В составе финансовых результатов наибольшая доля принадлежит прибыли (убытку) от реализации продукции, выполнения работ и оказания услуг. Для проведения сравнительного анализа предприятий применять относительные показатели прибыльности (рентабельности),

1.2 Распределение и использование прибыли предприятия

На эффективность результативности производства деятельности предприятия оказывает влияние распределительные процессы. В этом свете система распределения прибыли должна соответствовать экономическим интересам организации, каждого его работника и государства в целом.

Как показали результаты анализа, распределение прибыли происходит по трем направлениям.

В распределении прибыли коммерческой организации участвуют государство, собственник фирмы и само предприятие [7, с. 89].

В экономической литературе выделяются следующие принципы по распределению прибыли:

- получение прибыли предприятием в результате финансово-хозяйственной деятельности и ее распределение между государством и субъектом хозяйствования – фирмой;
- распределение прибыли в государственный сектор в форме налогов и сборов, взносов в бюджеты различных уровней, ставка которых устанавливается законодательством Российской Федерации;

- распределение чистой прибыли, возможно, в двух направлениях: в фонд сбережения предприятия (для совершенствования деятельности предприятия) и в фонд потребления предприятия.

Налог на прибыль – это прямой федеральный налог, занимает сравнительно небольшой удельный вес в федеральном бюджете, распределяется между различными уровнями бюджетов.

Согласно главе 25 НК РФ [2, с. 90] налогоплательщиками признаются: российские организации; иностранные организации, осуществляющие свою деятельность в Российской Федерации через постоянные представительства и (или) получающие доходы от источников в Российской Федерации.

Объектом налогообложения по данному налогу является прибыль, полученная налогоплательщиком:

1) для российских предприятий, которые не являются участниками консолидированной группы налогоплательщиков, – доходы, полученные за вычетом суммы произведенных расходов;

2) для иностранных предприятий, которые осуществляют деятельность в Российской Федерации через постоянные представительства, – доходы, получаемые через представительства, за вычетом суммы произведенных этими представительствами расходов;

3) для других иностранных организаций – доходы, полученные от источников в Российской Федерации;

4) для организаций – участников консолидированной группы налогоплательщиков – величина совокупной прибыли участников консолидированной группы налогоплательщиков, приходящаяся на данного участника.

В законе подробно описаны многие стороны налогообложения прибыли предприятий, предусмотрены открытые перечни доходов и расходов, учитываемых при определении налоговой базы.

Из балансовой прибыли, остающиеся после уплаты налогов на предприятии, подлежит распределению чистая прибыль.

Чистая прибыль является основой развития экономики предприятия.

Согласно российскому законодательству и учредительными документами коммерческая организация распределяет и использует полученную чистую прибыль по следующим основным направлениям.

Фонд накопления представляет собой сбор денежных средств, используемых для перевооружения, реконструкции, расширения, строительства и обновления основных производственных фондов

предприятия и других целей, согласно учредительных документов предприятия. За счет денежных средств данного фонда финансируются в основном капитальные вложения для производственного развития.

Фонд потребления представляет собой денежные средства, необходимые для проведения комплекса мероприятий по социальному развитию, материальному поощрению коллектива предприятия и других мероприятий, не приводящих к созданию нового имущества предприятия [4, с. 26].

Фонд потребления состоит из выплат из фонда социального развития. Выплаты из фонда социального развития применяются для проведения оздоровительных мероприятий, обучение и повышение квалификации работников за счет средств организации, содержание или аренда спортивных сооружений, оказание материальной помощи и других целей.

Резервный фонд отвечает за процесс обеспечения финансовой стабильности предприятия в случае ухудшения его финансовых показателей, а также выступает в качестве финансового запаса, используемого для компенсации денежных расходов, появляющихся в процессе производства и потребления продукции.

Таким образом, для того, чтобы повысить эффективность производства, необходимо оптимальное распределение прибыли. В случае если прибыль коммерческой организации не применяется на потребление, то она на балансе числится как нераспределенная прибыль прошлых лет и приводит к увеличению величины собственного капитала предприятия. В свою очередь, присутствие нераспределенной прибыли свидетельствует о наличии источника для последующего развития предприятия, поднимая его финансовую устойчивость.

1.3 Основные методы анализа и оптимизации прибыли предприятия

Показатель прибыли или убытка по итогам отчетного периода является конкретным выражением характеристики финансового результата деятельности организации.

На сегодняшний день анализ и оптимизация прибыли деятельности предприятия является одним из главных вопросов всех предприятий, так как дальнейшее его развитие непосредственно связано с доходами и поддержкой его рентабельности. Следовательно, в условиях рыночной экономики проведение подобной оценки играет

немаловажную роль в первую очередь для собственников фирмы, затем его партнеров и других лиц, заинтересованных в этом.

Рассмотрим методики анализа прибыли, предложенные российскими авторами. Методика О.В. Ефимовой отражает следующие этапы [13, с. 16]:

- общая оценка результатов деятельности по сведениям отчета о финансовых результатах: горизонтальный анализ (динамика статей доходов, расходов и прибыли) и вертикальный анализ (структура доходов, расходов и прибыли);

- оценка системы финансовых показателей результатов деятельности. На этом этапе выясняются причины изменения основных показателей финансовых результатов. В данном разделе происходит анализ таких статей отчета, как валовой прибыли, прибыли от продаж, прибыли до налогообложения, чистой прибыли, а также оценка рентабельности продаж. Рассмотрим данный анализ поэтапно:

- 1) вычисляют в общем объеме продаж удельный вес каждого вида продукции;

- 2) проводят расчет значения рентабельности для отдельных видов продукции;

- 3) выявляют влияние рентабельности отдельных видов продукции на ее общую величину в целом для всего объема продаж.

Г.В. Савицкая [35, с. 19]. выделяет три раздела для анализа прибыли организации:

- анализ финансовых результатов предприятия;

- анализ прибыли и показателей рентабельности по международным стандартам финансовой отчетности;

- анализ распределения прибыли организации.

При этом для оценки прибыли фирмы Г.В. Савицкая выделяет следующие этапы, такие как:

- состав, структура, динамика валовой прибыли и выполнение плана за отчетный год;

- состав, структура, динамика прибыли от продаж и выполнение плана за отчетный год;

- ключевые факторы, влияющие на изменение прибыли в целом по организации;

- состав, структура, динамика внебюджетной прибыли и выполнение плана за отчетный год;

- состав, структура, динамика рентабельности предприятия и выполнение плана за отчетный год;

- факторы, влияющие на рентабельность производственной деятельности в целом по организации и по каждому виду продукции в отдельности, рентабельность продаж и рентабельность капитала.

Далее в своих трудах А. Д. Шеремет выделяет следующие этапы анализа прибыли и рентабельности продукции [17, с. 21].:

1) формирование целого ряда финансовых показателей деятельности организации (валовая прибыль, прибыль (убыток) от продаж, прибыль (убыток) от продаж, прибыль (убыток) до налогообложения чистая прибыль (убыток) отчетного периода);

2) анализ абсолютных и относительных показателей прибыли;

3) комплексный анализ: исследование воздействия на уровень прибыли и рентабельность продаж различных внешних и внутренних факторов;

4) анализ воздействия уровня инфляции на финансовые результаты деятельности организации;

5) выявление качества прибыли – обобщенная характеристика структуры источников формирования прибыли;

6) анализ рентабельности активов фирмы;

7) маржинальный анализ прибыли фирмы.

Методика Шеремета А.Д. позволяет проводить углубленный анализ финансовых результатов с выявлением факторов их формирования.

Одним из основных качественных показателей эффективности организации производства, который отражает уровень отдачи затрат и степень использования денежных средств, в процессе производства и реализации продукции, выступает степень прибыльности (рентабельности) деятельности предприятия.

В процессе анализа рентабельности можно определить уровень прибыли по использованию собственного капитала в целом или в отдельности, и по отношению к другим показателям финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Рентабельность активов является одним из наиболее важных для характеристики рентабельности организации. Высокие значения рентабельности активов характеризуют высокую эффективность использования активов предприятия.

Рентабельность собственного капитала характеризует эффективность использования инвестированного собственниками капитала и позволяет сравнить с возможным получением прибыли от вложения этих средств в другие ценные бумаги.

Рост показателя рентабельности продаж является следствием роста цен при постоянных затратах на производство реализованной продукции (работ, услуг).

Формулы по всем видам рентабельности:

1. Рентабельность активов:

$$2. (ROA) = \text{Прибыль} / \text{Стоимость активов} * 100\% \quad (1.1)$$

В данном случае уместно говорить не только о собственных активах предприятия, но и привлеченных (например, кредиты или дебиторская задолженность).

3. Рентабельность основных производственных фондов (ROFA) – аналогичный предыдущему показатель, оценивающий эффективность деятельности основных производственных фондов, а не активов. Соответственно, и в формуле учитывается именно их стоимость.

4. Рентабельность капитала (ROE) – параметр, показывающий, насколько эффективно используются собственные средства предприятия. В данном случае она высчитывается как отношение между чистой прибылью и суммой уставного капитала (а иногда и дополнительного).

$$ROE = \text{прибыль} / \text{капитал} * 100\% \quad (1.2)$$

Разница в рентабельности активов и капитала показывает величину финансового рычага (то есть размер заемных средств), используемого при ведении бизнеса. Следует, отметить, что коэффициент ROE признается одним из основных показателей при анализе деятельности предприятия в развитых странах.

5. Рентабельность инвестиций (ROI) - показатель, оценивающий, какая прибыль была получена от изначальных инвестиций, то есть это соотношение между получившейся прибылью и суммой первоначальных вложений. Коэффициент ROI и его уровень не являются основными показателями успешной деятельности компании, поскольку не отражает ситуации с некоторыми оперативными потоками (например, финансовыми вложениями заемного капитала и т.п.) но, тем не менее, эффективность главного оперативного оборота отражена достаточно наглядно.

Расчет эффективности хозяйственной деятельности можно производить с учетом как единовременных, так текущих затрат. Различают рентабельность производства и продукции. Поясним в чем отличия. Коэффициент рентабельности производства оценивает, с какой степенью эффективности используется имущество организации (то есть основные фонды и оборотные средства).

Формула данного коэффициента выглядит следующим образом:

$$Рп = (Пб / (Фос.фонд. + Фобор.средств)) * 100\% \quad (1.3)$$

При этом,

Рп – это рент-ть производства (измеряемая в процентах)

Пб – прибыль балансовая (измеряется тыс.рублей)

Фос.фонд. – стоимость основных фондов (в среднем за год, тыс.руб.)

Фоборот.средств – размер оборотных средств (тыс.рублей)

Рентабельность же продукции (ROM) показывает, насколько эффективными были понесенные затраты. В данном случае вычисляется отношение между прибылью от реализации продукции к ее себестоимости. Данный показатель можно вычислять как в целом, для всей сбываемой продукции, так и для отдельных наименований товара. Формула же будет выглядеть следующим образом:

$$Рп = (П / Сп) * 100\%, \quad (1.4) \text{ где}$$

Рп – рентабельность реализуемой продукции,

П – прибыль от реализации

Сп – себестоимость реализуемой продукции.

1. Существует коэффициент рентабельности продаж, обозначаемый как ROS (return on sale). Его значение вычисляется путем соотношения между прибылью от продаж (операционной прибылью) и выручкой компании. Иными словами это соотношение между чистой прибылью, оставшейся после налогообложения, и объемом продаж. Данный параметр отражает, сколько процентов прибыли содержится в каждом полученном (заработанном) компанией рубле. Несомненно, это один из показателей, исходя из которого, формируются цены на товары и услуги, продаваемые компанией и показывающий, насколько существенны издержки компании.

2. Рентабельность персонала (ROL) – отношение между чистой прибылью и среднесписочной численностью персонала (то есть средней численностью за определенный промежуток времени). Другими словами, всегда необходимо соблюдать определенный порог численности, для того, чтобы прибыль была максимальна.

3. Рентабельность подрядных услуг – вычисляется путем деления разницы между затратами в случае предоставлении подрядчиком работ и затратами в случае их не предоставления к затратам, в случае выполнения заказчиком услуг. В виде формулы это можно представить следующим образом:

$$Рподр.услуг = (Знепред. - Зпредстав.) / Зпредстав. \quad (1.5)$$

При этом, в случае невыполнения подрядчик понесет большие убытки, связанные со штрафами, нежели в случае выполнения всех работ в срок.

2.ХАРАКТЕРИСТИКА И ФИНАНСОВЫЙ АНАЛИЗ ООО «ГК «ЭСТЕТ»

2.1. Финансово-экономическая характеристика ООО «ГК «Эстет»

Общество с ограниченной ответственностью «Группа компаний «Эстет» - предприятие по изготовлению межкомнатных дверей и арок и погонажных изделий.

Основные виды деятельности предприятия: производство межкомнатных дверей и арок, дверных коробок, дверных наличников, доборных элементов, плинтусов, притворных планок, фрамуг, порогов.

Основными рынками сбыта ООО «ГК «Эстет» являются Российская Федерация и страны СНГ, такие как Белоруссия, Казахстан, Азербайджан.

Основными покупателями являются такие компании как ООО «Альфа Деко», ООО «Вектор», ООО «Видади-Сервис», ООО «Двери в Дом», ООО «Лира», ООО «Орфей», ООО «Сентоза», ООО «Тандем» и др. При этом основными поставщиками являются следующие компании: ООО «Абсолют», ООО «Аксиома Декор», ООО «Босфор Групп», ООО «Вангард-Техно», ООО «ВДМ-ГРУПП» и др.

Производственная структура предприятия ООО «ГК «Эстет» - это совокупность производственных единиц предприятия (цехов, служб), входящих в его состав и формы связей между ними. Производственная структура предприятия обычно зависит от вида выпускаемой продукции и его номенклатуры, типа производства и форм его специализации, от особенностей технологических процессов.

Схема организационной структуры управления ООО «ГК «Эстет» отражает взаимосвязь и соподчиненность всех структурных подразделений и должностных лиц предприятия, распределение работников по уровням и звеньям управления. Производственная структура предприятия представлена следующими цехами и службами:

- основное производство: арочный цех, царговый цех, основной цеха;
- вспомогательное производство: стекольных цех;
- обслуживающие производства административно-хозяйственная служба, отдел по охране труда и технике безопасности.

В цехах (подразделениях) основного производства предметы труда превращаются в готовую продукцию. Цехи (подразделения) вспомогательного производства обеспечивают условия для функционирования основного производства.

Рассмотрим основные экономические показатели деятельности ООО «ГК «Эстет» в динамике за 2013-2015 гг.

Таблица 2.1. Показатели динамики выручки по видам реализации продукции ООО «ГК» Эстет» за 2013-2015 гг.

Показатель	Годы			Отклонения			
	2013	2014	2015	2014 г. к 2013г		2015 г. к 2014г.	
				/-	+	/-	+
Выручка от продаж, тыс.руб.	47972	36785	92068	8813	5,8	55283	6,1
Полная себестоимость проданной продукции, тыс.руб.	36001	18334	71490	2333	4,9	53156	8,1
Среднесписочная численность персонала, чел.	108	68	45	0,0	5,6	7	5,8
Среднемесячная зарплата одного работающего, тыс.руб.	1,2	1,2	1,5	0	1,9	1,6	14,5
Производительность труда, шт/чел	183	774	524	409	7,9	1250	26,2

Окончание таблицы 2.1.

Фондоотдача, тыс.руб.	9,4	,18	,0	11,3	58,2	3,1	37,8
Фондовооруженность, тыс.руб./чел.	18,4	48,72	98,7	30,3	10,1	501	0,36
Среднегодовая стоимость основных средств, руб.	2789	17884	7687	8999	26,7	58995	33,81
Прибыль от продаж, тыс.руб.	1971	8451	823	480	4,1	13628	73,9
Чистая прибыль, тыс.руб.	363	4007	394	644	9,6	12613	90,0
Рентабельность продаж, %.	,8	,55	,0	,7	4,6	4,5	82,2

За период деятельности ООО "ГК "Эстет" с 2013 по 2015 годы по данным показателям можно сделать следующие выводы.

Выручка от реализации, как и себестоимость продаж, к 2015 году составила 492068 тыс.руб., что на 244096 тыс.руб. больше по сравнению с 2013 годом. К 2014 году выручка выросла почти на 36%, а к 2015 – на 46%, а себестоимость на 35 и 48% соответственно. Рост выручки вызван ростом продажных цен на продукцию и увеличением количества реализуемой продукции. А рост себестоимости продаж вызван увеличением объемов производства, ростом цен на материалы и потребляемое сырье, увеличением фонда оплаты труда, ростом стоимости основных фондов, а, следовательно, и сумм начисленной амортизации, которые включаются в себестоимость произведенной продукции.

Среднегодовая стоимость основных фондов растет в динамике и к 2015 году данный показатель вырос в 4,8 раза в сравнении с 2013

годом. Рост данного показателя вызван приобретением новых фондов, расширением производства, производством новых видов продукции.

Фондоотдача основных фондов в 2014 и 2015 годах значительно снизилась, т.к. объем продаж и рост среднегодовой стоимости основных фондов существенно опережают рост выручки.

Объем продаж на 1 работающего в год снизился к 2014 году на 13% и незначительно изменился к 2015 году по сравнению с 2014 (+0,2%). Изменения данного показателя могут быть вызваны увеличением цены реализуемой продукции, объемом продаж в количественном выражении, изменением среднесписочной численности работников.

Средний размер оплаты труда вырос к 2014 году на 21,9%. Это вызвано увеличением фонда оплаты труда почти в 2 раза. К 2015 году средний РОТ снижается на 15,5%, т.к. численность работающих значительно растет (на 46%), а ФОТ вырос всего на 24,7%. За исследуемый период средний размер оплаты труда в данной организации выше, чем установленный Кабинетом Министров по Чувашской Республике прожиточный минимум.

Чистая прибыль к 2014 году увеличилась почти в 1,5 раза, а к 2015 году значительно снизилась (на 90%) по сравнению с предыдущим годом. На это повлияли выручка, себестоимость произведенной продукции и финансовые результаты по прочим видам деятельности. В 2015 году они являются отрицательными и составляют 2 449 тыс. р., что выше, чем в 2014 году почти в 3 раза. Также на снижение прибыли мог повлиять факт выделения управленческих расходов на 26 счет.

Объем выручки растет, это свидетельствует о тенденции роста масштабов деятельности. Однако рентабельность продаж снижается к 2015 году по сравнению с 2014 годом на 32%, т.к. значительно снижается чистая прибыль, что говорит о снижении эффективности деятельности предприятия.

Как пишет Савицкая Г.В., результаты анализа финансового состояния отражают способность экономического субъекта хозяйствования финансировать свою деятельность, позволяют оценить платежеспособность и инвестиционную привлекательность предприятия. На основании этого можно сделать вывод, что финансовое состояние организации характеризуется размещением и использованием средств (активов) и источниками их формирования (собственного капитала и обязательств, т.е. пассивов).

Сущность финансовой устойчивости состоит в следующем: обеспечить запасы и затраты источниками их формирования.

Финансовая устойчивость определяется соотношением стоимости этих запасов и затрат и величины собственных и заемных источников для их формирования.

Наиболее обобщающим абсолютным показателем финансовой устойчивости является излишек или недостаток источников оборотных средств для формирования запасов и затрат, получаемых в виде разницы между величиной источников средств и величиной запасов и затрат.

Для анализа финансовой устойчивости нам понадобятся следующие показатели:

Таблица 2.2. Показатели для анализа финансовой устойчивости

Показатель, тыс.р.	Годы		
	2013	2014	2015
Собственные оборотные средства	19 173	48 747	7 755
Внеоборотные активы	33 025	79 727	15 882
Долгосрочные заемные средства	11 192	28 142	9 387
Краткосрочные заемные средства	-	3 500	-
Запасы	5 292	10 997	6 606

Наличие источников средств рассчитывается:

1) Для расчета наличия собственных оборотных средств используется формула:

$$E_c = CC - ВНА \quad (2.1)$$

2) Для расчета наличия собственных оборотных средств и долгосрочных заемных средств используется формула:

$$E_d = (CC + ДЗС) - ВНА \quad (2.2)$$

3) Общую величину основных источников средств можно найти как:

$$E_o = (CC + ДЗС + КЗС) - ВНА \quad (2.3)$$

Далее рассмотрим показатели наличия источников средств.

Таблица 2.3. Показатели наличия источников средств ООО «ГК «Эстет» за 2013-2015 гг.

Показатель, тыс. руб.	Годы		
	2013	2014	2015
Наличие собст. оборотных средств	13 852	30 980	48 127
Наличие собст. обор. ср. и долгоср.заем.ср.	2 660	2 838	1 260
Общая величина осн. источников средств	2 660	62	1 260

По данным таблицы видно, что в 2013 году собственных оборотных средств, долгосрочных и краткосрочных заемных средств не хватает для покрытия внеоборотных активов, т.к. общая величина основных источников средств отрицательна. Таким образом, по результатам за 2013 год ООО «ГК «Эстет» не располагает собственными источниками для формирования оборотных средств. К 2014 году ситуация меняется. Теперь общая величина основных источников средств положительна. А к 2015 году ситуация улучшилась в разы. Теперь общая величина основных источников средств может использоваться на формирование оборотных средств.

Трем показателям наличия источников средств для формирования запасов и затрат соответствуют 3 показателя обеспеченности запасов и затрат источниками их формирования:

1) Излишек или недостаток собственных оборотных средств находится как:

$$\pm E_c = E_c - Z \quad (2.4)$$

2) Излишек или недостаток собственных оборотных средств и долгосрочных заемных средств находится по формуле:

$$\pm E_d = E_d - Z \quad (2.5)$$

3) Излишек или недостаток общей величины основных источников средств можно найти как:

$$\pm E_o = E_o - Z \quad (2.6)$$

Таблица 2.4. Показатели обеспеченности запасов и затрат источниками их формирования

Показатель, тыс. руб.	Годы		
	2013	2014	2015
Излишек/недостаток собственных оборотных средств	-19 144	-41 977	-74 733
Излишек/недостаток собственных оборотных средств и долгосрочных заемных средств	-7 952	-13 835	-15 346
Излишек/недостаток общей величины основных источников средств	-7 952	-10 335	-15 346

По данным таблицы видно, что все 3 показателя обеспеченности запасов и затрат источниками их формирования отрицательны за исследуемый период. Это говорит о том, что источников средств для формирования запасов и затрат будет не достаточно.

Вычисление трех показателей обеспеченности запасов и затрат источниками их формирования позволяет классифицировать финансовые ситуации по степени их устойчивости. Для описания типа финансовой устойчивости ООО «ГК «Эстет» воспользуемся трехкомпонентным показателем $S = \{S_1; S_2; S_3\}$.

Он определяется следующим образом:

$$S_i = 1, \text{ если } \pm E \geq 0 \text{ и } S_i = 0, \text{ если } \pm E < 0.$$

Таким образом, выделяют 4 типа финансовой устойчивости:

- 1) Абсолютная $S = \{1; 1; 1\}$;
- 2) Нормальная $S = \{0; 1; 1\}$;
- 3) Неустойчивое финансовое состояние $S = \{0; 0; 1\}$;
- 4) Кризисное финансовое состояние $S = \{0; 0; 0\}$.

Тип финансовой устойчивости ООО «ГК «Эстет» за 2013, 2014 и 2015 год – кризисное финансовое состояние. Кроме того, что показатели отрицательны, они с каждым годом становятся все больше по модулю

Рассмотрим показатели структуры основных средств.

Таблица 2.5. Показатели структуры основных средств ООО «ГК» «Эстет» за 2013 - 2015 гг.

Показатели	На конец года					
	2013		2014		2015	
	Т ыс. руб.	У д. вес, %	Т ыс. руб.	У д. вес, %	Т ыс. руб.	У д. вес, %
Основные фонды, всего в т. ч. по видам:	3025	00	9727	00	15882	00
- машины и оборудование	5028	5,50	6663	5,99	5181	7,62
- производственный и хозяйственный инвентарь	439	,39	135	,70	635	,59
- сооружения	063	5,33	1135	3,97	5365	3,26
- транспортные средства	361	,12	134	,93	235	,65
- земельные участки	635	4,03	1256	4,12	5326	3,23
- здания	499	3,62	1404	4,30	8140	5,65

Оценивая структуру основных средств, можно отметить, что преобладающая доля в основных фондах приходится на основные фонды, относящиеся к группе машины и оборудование, так как для производства дверей используется множество станков для получения готовой продукции, такие как станок для резки стекла, для прессовки пленки ПВХ, для фрезеровки определенных моделей и другие.

2.2 Финансово-экономический анализ деятельности ООО

«ГК» Эстет»

Дать оценку финансового состояния ООО «ГК «Эстет» можно проведя анализ ликвидности и платежеспособности и анализ финансовой устойчивости организации.

В общепринятом понятии ликвидность означает способность ценностей легко превращаться в абсолютно ликвидное средство, т.е. по-простому в деньги.

Путем сопоставления групп активов и пассивов выявляется точная степень ликвидности и платежеспособности предприятия. Данные группы можно представить следующим образом:

$$A1 > П1;$$

$$A2 > П2;$$

$$A3 > П3;$$

$$A4 < П4.$$

Баланс считается ликвидным, если все обязательства организации покрываются ее активами, срок обращения которых в деньги соответствует сроку погашения обязательств.

Для определения ликвидности баланса ООО «ГК «Эстет» сопоставим итоги по каждой группе активов и пассивов.

Таблица 2.6 Ликвидность баланса ООО «ГК «Эстет» 2013 год

Показатель актива, тыс.р.		нак	Показатель пассива, тыс.р.	
A1. Наиболее ликвидные активы (ден.ср.)	178	2	K1. Наиболее срочные обязательства (кред.зад)	4 1 969
A2. Быстро реализуемые активы(деб.зад)	1 839	3	K2. Краткосрочные пассивы (краткоср.кредиты)	-
A3. Медленно реализуемые активы (запасы)	292	5	K3. Долгосрочные пассивы (долгоср.кредиты)	1 1 192
A4. Трудно реализуемые активы (внеобор.)	3 025	3	K4. Постоянные пассивы (капитал)	1 9 173

За данный период выполняется только одно из выше названных условий: $A2 > K2$ (а $K2=0$). Остальные условия не выполняются, и это

говорит о том, что текущие активы не превышают, т.е. не покрывают текущие обязательства.

Таблица 2.7 Ликвидность баланса ООО «ГК «Эстет» 2014 год

Показатель актива, тыс.р.		нак	Показатель пассива, тыс.р.	
А1. Наиболее ликвидные активы (ден.ср.)	606			К1. Наиболее срочные обязательства (кред.зад)
А2. Быстро реализуемые активы (деб.зад)	4 545		К2. Краткосрочные пассивы (краткоср.кредиты)	3 500
А3. Медленно реализуемые активы (запасы)	0 997		К3. Долгосрочные пассивы (долгоср.кредиты)	2 8 142
А4. Трудно реализуемые активы (внеобор.)	9 727		К4. Постоянные пассивы (капитал)	4 8 747

За данный период так же, как и за предыдущий выполняется условие $A2 > K2$, а другие условия не выполняются.

Таблица 2.8 Ликвидность баланса ООО «ГК «Эстет» 2015 год

Показатель актива, тыс.р.		нак	Показатель пассива, тыс.р.	
А1. Наиболее ликвидные активы (ден.ср.)	764		1	К1. Наиболее срочные обязательства (кред.зад)
А2. Быстро реализуемые активы(деб.зад)	1 835	4	К2. Краткосрочные пассивы (краткоср.кредиты)	
А3. Медленно реализуемые активы (запасы)	8 018	2	К3. Долгосрочные пассивы (долгоср.кредиты)	9 387
А4. Трудно реализуемые активы (внеобор)	15 882	1	К4. Постоянные пассивы (капитал)	7 755

За данный период не выполняется ни одно из условий ликвидности.

В целом можно сказать, что недостаток средств по одной группе активов компенсируется избытком по другой группе. И такая компенсация отражается только в стоимостной оценке, т.к. в реальной платежной ситуации менее ликвидные активы не могут заменить более ликвидные.

Также следует отметить, что при анализе ликвидности рассчитывают такие коэффициенты как:

$$K_{\text{абс.ликв.}} = \frac{A1}{\Pi1+\Pi2} \quad (2.7)$$

$$K_{\text{тек.ликв.}} = \frac{A1+A2}{\Pi1+\Pi2} \quad (2.8)$$

$$K_{\text{покрытия}} = \frac{A1+A2+A3}{\Pi1+\Pi2} \quad (2.9)$$

Рассмотрим значение данных коэффициентов за 2013-2015 гг.

Таблица 2.9 Коэффициенты ликвидности ООО «ГК «Эстет» за 2013-2015гг.

Коэффициенты	Годы		
	2013	2014	2015
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,05	0,11	0,03
Коэффициент текущей ликвидности	0,81	0,68	0,72
Коэффициент покрытия	0,94	0,93	1,19

Коэффициент абсолютной ликвидности говорит о том, что в 2013, 2014, 2015 годах каждый день подлежит погашению 5%, 11% и 3% соответственно краткосрочных обязательств. Эти значения ниже нормативного ограничения (20%). Или в случае поддержания остатка денежных средств на уровне отчетной даты краткосрочная задолженность на отчетную дату может быть погашена:

2013 год – за 20 дней ($1/0,05 \approx 19,27$);

2014 год – за 10 дней ($1/0,11 \approx 9,33$);

2015 год – за 35 дней ($1/0,03 \approx 34,22$).

Заинтересованными в данном коэффициенте внешними пользователями являются поставщики ООО «ГК «Эстет».

Нормативное ограничение коэффициента текущей ликвидности \geq или ≈ 1 означает, что денежные средства и предстоящие поступления

от текущей деятельности должны покрывать текущие обязательства. В данном случае за период 2013-2015 гг. значения данного коэффициента ниже нормативного ограничения. Заинтересованным в данном коэффициенте внешним пользователем является банк, кредитующий организацию.

Нормативное значение коэффициента покрытия ≥ 2 . Это означает, что оборотные активы организации в сумме должны покрывать ее краткосрочные обязательства и более чем в 2 раза. В данном случае за 2013-2015 годы значения данного коэффициента ниже нормативного ограничения.

3. РАЗРАБОТКА МЕРОПРИЯТИЙ ПО ОПТИМИЗАЦИИ ПРИБЫЛИ ООО «ГК «ЭСТЕТ»

3.1. Анализ результатов производственно-финансовой деятельности ООО «ГК» Эстет»

Финансовые результаты деятельности организации характеризуются суммой полученной прибыли и уровнем рентабельности, а также приростом собственного капитала. Чем больше величина прибыли и выше уровень рентабельности, тем эффективнее функционирует организация, тем более устойчиво ее финансовое состояние. Поэтому поиск резервов увеличения прибыли и рентабельности является одной из основных задач в любой сфере бизнеса.

В работе использована методика проведения анализа финансовых результатов Савицкой Г.В., т.к. она более понятна и подходит под особенности деятельности ООО «ГК «Эстет».

Основные задачи анализа:

- систематический контроль за формированием финансовых результатов;
- определение факторов, влияющих на финансовые результаты;
- выявление резервов увеличения суммы прибыли и уровня рентабельности;
- оценка работы организации по использованию возможностей увеличения прибыли и рентабельности;
- разработка рекомендаций по освоению выявленных резервов увеличения прибыли.

ООО «ГК «Эстет» производит множество видов и моделей продукции. По имеющимся данным можно сказать, что наибольший удельный вес в общем объеме производства занимают следующие виды продукции:

- ДГ – межкомнатная дверь глухая; дверной блок с сотовым заполнением глухой.
- ДО – межкомнатная дверь остекленная; дверной блок с сотовым заполнением глухой, с проемом под стекло.
- ДО (Стиль) – ДО на участке «Стиль».
- Доборная доска - доборная планка длиной чуть больше двух метров (в зависимости от дверного проема). Толщиной от 6 до 30мм и шириной от нескольких сантиметров до 25см. Установка дверных доборов необходима в случаях, когда толщина стены больше чем ширина дверной коробки.

– Коробка дверная – неподвижная часть двери, к которой дверными петлями крепится дверная створка.

– Наличник – декоративный элемент дверей. Используется после монтажа для перекрытия щели между дверной коробкой и стеной дверного проема.

Таблица 3.1. Анализ зависимости выручки от реализации продукции за 2013-2015 гг.

Вид продукции	Сумма выручки, тыс. р.			Абсолютное изменение, тыс. р.		Относительное изменение, %	
	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2014 г. к 2013 г.	2015 г. к 2014 г.	2014 г. к 2013 г.	2015 г. к 2014 г.
Дверь Г	8 517	5 527	0 197	7 010	15 330	4,16	27,61
Дверь О	7 700	03 241	4 420	5 541	18 821	2,87	18,23
Дверь О (Стиль)	8 474	1 829	0 957	3 356	9 128	8,18	6,63
Дверь оборная доска	9 098	5 974	5 612	877	9 638	6,01	14,10
Коробка дверная	8 444	8 800	2 884	0 356	4 084	6,15	8,90
Наличник	2 223	4 648	2 320	2 425	2 328	5,91	6,72
Другая продукция	3 516	6 764	45 677	6 751	28 913	28,71	68,97
Итого выручки	47 972	36 785	92 068	8 813	55 283	5,82	6,11

Изменение прибыли от продаж формируется под воздействием следующих факторов:

– изменение объема продаж

- изменение структуры продаж
- изменение себестоимости единицы продукции
- изменение уровня продажных цен.

Таблица 3.2. Состав и динамика прибыли ООО «ГК «Эстет»

Показатель	Годы						Темп прироста прибыли, %	
	2013		2014		2015		014г. к 2013г.	015г. к 2014г.
	сумма, тыс.р уб.		сумма, тыс.руб		сумма, тыс.р уб.			
Прибыль от продаж	1 971	02,28	8 451	05,71	823	05,67	4,13	73,86
Сальдо прочих доходов и расходов	267	,28	821	,70	2 449	04,43	07,49	98,29
Прибыль до н/о	1 704	00	7 454	00	345	00	9,13	86,56
Налоги и иные обязательные платежи из прибыли	341	0,0	447	9,7	51	0,6	7,24	72,41
Чистая прибыль	363	0,0	4 007	0,3	394	9,4	9,60	90,05

На основании данных за исследуемый период можно сделать следующие выводы.

Общая сумма прибыли до налогообложения выросла к 2014 году почти 50%, но существенно сократилась к 2015 году (почти на 87% в сравнении с 2014 г.)

Аналогичная ситуация происходит и с прибылью от реализации: к 2014 году данный показатель вырос на 54%, а к 2015 г. снизился на 74%. В 2015 году происходит расширение штата сотрудников финансово-экономической службы и выделение управленческих расходов.

Финансовый результат по прочим видам деятельности за исследуемый период является отрицательным и растет в динамике, а это говорит о том, что прочая деятельность приносит убытки.

Чистая прибыль к 2015 году значительно снижается. Это вызвано изменением других показателей прибыли и увеличением налоговых нагрузок по отношению к прибыли до налогообложения.

Рентабельность — это относительный показатель, определяющий уровень доходности бизнеса. Показатели рентабельности характеризуют эффективность работы организации в целом, доходность различных направлений деятельности (производственной, торговой, инвестиционной и т. д.

Для оценки рентабельности обычных видов деятельности рассчитываются и анализируются в динамике следующие показатели:

1) Рентабельность продаж определяется как для всей произведенной, проданной продукции, так и для отдельных видов изделий. Определение уровня рентабельности производится путем отношения прибыли от реализации продукции (работ, услуг) к показателю выручки от реализации (без налогов), умноженная на 100%.

2) Рентабельность расходов по обычным видам деятельности — позволяет оценить сколько прибыли получено организацией с каждого рубля затрат на производство и продажу продукции (работ, услуг).

3) Рентабельность управленческих расходов — характеризует величину прибыли, полученную с каждого рубля управленческих расходов:

Рассмотрим основные показатели рентабельности деятельности ООО «ГК «Эстет» (по прибыли от продаж).

Таблица 3.3. Основные показатели рентабельности

Показатели, тыс. р.	Годы			Темп прироста. %	
	2013	2014	2015	2014 к 2013	2015 к 2014

Ок ончание таблицы 3.3	Выручка от реализации	2 47 972	3 36 785	4 92 068	3 5,82	4 6,11
	Затраты на производство	2 36 001	3 18 334	4 71 490	3 4,89	4 8,11

Управленческие расходы	-	-	1 5 755	-	-
Прибыль от продаж	1 1 971	1 8 451	4 823	5 4,13	- 73,86
Рентабельность продукции	0, 051	0, 058	0, 010	1 4,27	- 82,35
Рентабельность продаж	0, 048	0, 055	0, 010	1 3,49	- 82,11
Рентабельность управленческих расходов	-	-	0, 31	-	-

Рентабельность продукции показывает, сколько организация имеет прибыли с каждого рубля, затраченного на производство и реализацию. За исследуемый период данный показатель меняется следующим образом: к 2014 году повышается на 14%, а к 2015 году снижается на 82%, придерживаясь при этом отметки в 5 коп. на 1 затраченный рубль в 2013-2014 гг. и 1 коп. на 1 затраченный рубль в 2015 году. Показатель рентабельности снижается, поскольку в 2015 году были выделены управленческие расходы, которые составляют существенную часть валовой прибыли.

Рентабельность продаж показывает, сколько прибыли имеет организация с рубля продаж. Данный показатель также изменяется в динамике следующим образом: к 2014 году увеличивается на 13,5%, а к 2015 году - снижается на 82% по сравнению с предыдущим годом. Данный показатель придерживается отметки в 5 коп. с 1 рубля продаж в 2013-2014 гг. и 1 коп с 1 рубля продаж в 2015 году. Данные изменения так же вызваны выделением управленческих расходов.

Рассмотрим показатели рентабельности деятельности ООО «ГК «Эстет» (по валовой прибыли) по основным видам продукции.

Таблица 3.4 Показатели рентабельности по видам продукции

И зделие	Себестоимость, тыс.руб.	Валовая прибыль, тыс.р.	Рентабельно сть, руб.
-------------	----------------------------	----------------------------	--------------------------

	013	014	015	013	014	015	013	014	015
Д верь глухая	6745	2 376	8 509	176	4 086	609	,03	0,08	,09

Окончание таблицы 3.4.

Д верь остеклен ная	3835	7 382	0 874	1 180	2 919	730	0,02	0,03	,05
Д верь остеклен ная (Стиль)	6376	7 753	7 137	37	2 873	6 232	,02	0,04	0,07
Д оборная доска	8219	4 500	3 276	37	625	11 480	,01	,19	0,22
К оробка дверная	7596	7 166	1 083	066	2 496	236	,46	,46	,22
Н аличник	1201	2 682	0 963	551	820	5 423	,31	,27	,50
Д ругая продукц ия	2029	6 475	39 648	3 716	388	292	0,17	,14	,05
И того	36001	18 334	71 490	1 971	8 451	0 578	,05	,06	,04

Там, где себестоимость продаж превышает выручку, валовая прибыль получается отрицательной. Соответственно и рентабельность тоже будет отрицательной. Если рентабельность продукции характеризуется тем, сколько организация имеет прибыли с каждого рубля, затраченного на производство и реализацию, то, получается, что 2013 году по виду продукции «Дверь остекленная» организация получила убыток в 2 коп. с каждого затраченного рубля, в 2014 – убыток в 3 коп. с каждого затраченного рубля, и т.д.

3.2 Ключевые факторы, влияющие на изменение прибыли ООО «ГК» Эстет»

Для всестороннего анализа получения прибыли используют отчет о финансовых результатах вместе с бухгалтерским балансом

Прибыль предприятия отражает общий финансовый результат производственно-хозяйственной деятельности организации с учетом всех ее сторон. Важнейшая составляющая этого показателя – прибыль от реализации продукции – связана с факторами производства и реализации продукции. Поэтому основное внимание аналитика должно быть сконцентрировано на исследовании причин и факторов изменений данного показателя.

Факторный анализ прибыли проводится с помощью элиминирования (метода цепных подстановок), представляющего собой технический прием анализа, используемый для определения влияния отдельных факторов на объект изучения. Для проведения факторного анализа методом цепных подстановок прибыль можно представить в следующем виде:

$$\Delta\Pi(q) = (q_1 - q_0) * (p_0 - c_0), \quad (3.1) \text{ где}$$

q_1 - количество реализованной продукции отчетного года;

q_0 - количество реализованной продукции предыдущего года;

p_0 – средняя цена единицы продукции предыдущего года;

c_0 – средняя себестоимость единицы продукции предыдущего года.

Таблица 3.5 Факторный анализ методом цепных подстановок 2014 год к 2013г.

Вид продукции	Количество продукции, шт.		Средняя цена 2013 г., руб.	Средняя с/сть 2013 г., руб.	Влияние, руб.
	2013 г.	2014 г.			
Дверь глухая	17 489	22 894	2 168	2 101	36 3 444
Дверь остекленная	28 426	33 758	2 556	2 597	- 221 338
Дверь остекленная (Стиль)	13 249	19 791	3 571	3 500	46 2 665

Доборная доска	84 018	12 4 882	21 8	21 7	66 633
Коробка дверная	13 3 736	21 1 971	19 2	13 2	4 718 576
Наличник	25 3 729	35 8 114	10 9	84	2 695 104
Другая продукция	7 700	16 306	-	-	-
Итого	53 8 347	78 7 716	-	-	8 085 085

Совокупное влияние факторов за данный период оказалось положительным. Но на продукцию вида «Дверь остекленная» негативно повлияло превышение средней себестоимости над средней ценой за единицу.

Таблица 3.6 Факторный анализ методом цепных подстановок 2015 год к 2014 г.

Вид продукции	Количество продукции, шт.		Средняя цена 2014г., руб.	Средняя с/сть 2014г., руб.	Влияние, руб.
	2014 г.	2015 г.			
Дверь глухая	2 2 894	1 8 333	2 109	2 288	8 14 023
Дверь остекленная	3 3 758	2 9 427	2 798	2 885	3 74 495
Дверь остекленная (Стиль)	1 9 791	2 4 504	3 278	3 423	- 684 172
Доборная доска	1 24 882	1 42 235	2 33	1 96	6 42 668
Коробка дверная	2 11 971	2 36 855	1 87	1 28	1 466 948
Наличники	3 58 114	3 13 720	1 16	9 1	- 1 093 381
Другая продукция	1 6 306	9 8 197	-	-	-

Итого	7 87 716	8 63 271	-	-	1 520 580
-------	-------------	-------------	---	---	--------------

Совокупное влияние изменения количества реализуемой продукции за данный период оказалось положительным. Исключения в данном случае составляют виды продукции «Дверь остекленная (Стиль)» и «Наличник». Результатом такого влияния являются: по продукции вида «Дверь остекленная (Стиль)» – превышение себестоимости над ценой, по продукции «Наличник» – снижение количества реализуемой продукции.

1) Далее рассмотрим, как повлияло на прибыль изменение себестоимости единицы продукции. Рассчитывается данный показатель по следующей формуле:

$$\Delta\Pi(c) = -(c_1 - c_0) * q_1, \text{ где}$$

q_1 - количество реализованной продукции отчетного года;

c_1 – средняя цена единицы продукции отчетного года;

c_0 – средняя себестоимость единицы продукции предыдущего года.

Таблица 3.7 Показатели влияние на прибыль изменение себестоимости единицы продукции.- 2014 год к 2013 г.

Вид продукции	Средняя с/сть, руб.		Кол ичество 2014 г., шт.	В лияние, руб.
	201 3 г.	201 4 г.		
Дверь глухая	2 101	2 288	22 894	- 4 274 906
Дверь остекленная	2 597	2 885	33 758	- 9 697 418
Дверь остекленная (Стиль)	3 500	3 423	19 791	1 522 222
Доборная доска	217	196	124 882	2 580 211
Коробка дверная	132	128	211 971	7 23 586
Наличник	84	91	358 114	- 2 758 834
Другая продукция	-	-	16 306	-

Итого	-	-	787 716	- 11 905 139
-------	---	---	------------	--------------------

В общем итоге изменение средней себестоимости оказалось отрицательным. По продукции видов «Дверь остекленная (Стиль)», «Доборная доска», «Коробка дверная» средняя себестоимость единицы продукции снизилась, поэтому данный фактор оказал положительное влияние. По другим видам продукции ситуация обратная.

Таблица 3.8 Показатели влияние на прибыль изменение себестоимости единицы продукции 2015 год к 2014 г..

Вид продукции	Средняя с/сть, руб.		Количество 2015 г., шт.	Влияние, руб.
	2014 г.	2015 г.		
Дверь глухая	288	101	18 333	3 432 522
Дверь остекленная	885	748	29 427	4 014 326
Дверь остекленная (Стиль)	423	556	24 504	- 3 249 399
Доборная доска	96	75	142 235	- 25 371 598

Окончание таблицы 3.8

Коробка дверная	28	73	236 855	- 10 727 890
Наличник	1	9	313 720	- 2 332 460
Другая продукция	-	-	98 197	-
Итого	-	-	863 271	- 34 234 500

Итоговое влияние – отрицательное. Т.к. только по двум видам продукции («Дверь глухая» и «Дверь остекленная») средняя себестоимость единицы снизилась, по остальным - увеличилась.

2) Теперь рассмотрим влияние на прибыль изменения цены единицы продукции. Этот показатель рассчитывается следующим образом:

$$\Delta\Pi(p) = (p_1 - p_0) * q_1, \text{ где}$$

q_1 - количество реализованной продукции отчетного года;

p_1 - средняя цена единицы продукции отчетного года;

p_0 – средняя цена единицы продукции предыдущего года;

Таблица 3.9 Показатели влияния на прибыль изменения цены единицы продукции - 2014 год к 2013 г.

Вид продукции	Средняя цена, руб.		Кол-чество 2014 г., шт.	Влияние, руб.
	2013 г.	2014 г.		
Дверь глухая	2168	2109	22894	- 1350538
Дверь остекленная	2556	2798	33758	8179756
Дверь остекленная (Стиль)	3571	3278	19791	- 5794887
Доборная доска	218	233	124882	1841156
Коробка дверная	192	187	211971	- 1012163
Наличник	109	116	358114	2332730
Другая продукция	-	-	16306	-
Итого	-	-	787716	4196054

Снижение средней цены за единицу продукции приводит к отрицательному влиянию на прибыль и наоборот. За 2014 год совокупное влияние данного фактора оказалось положительным.

Таблица 3.10 Показатели влияния на прибыль изменения цены единицы продукции 2015 год к 2014 г.

Вид продукции	Средняя цена, руб.		Кол-чество 2015, шт.	Влияние, руб.
	2014	2015		
Дверь глухая	2109	2297	18333	3448455
Дверь остекленная	2798	2875	29427	260179
Дверь	3	3	24	574

остекленная (Стиль)	278	302	504	571
Доборная доска	2 33	2 94	14 2 235	8 623 931
Коробка дверная	1 87	2 12	23 6 855	6 000 942
Наличник	1 16	1 48	31 3 720	10 028 842
Другая продукция	-	-	98 197	-
Итого	-	-	86 3 271	30 936 919

За исследуемый период изменение средней цены за единицу продукции не оказало отрицательного влияния. Это вызвано увеличением данного показателя.

3) Далее рассмотрим совокупное влияние всех факторов на прибыль от продаж.

Таблица 3.11 Показатели совокупного влияния всех факторов на прибыль от продаж 2014 год к 2013 г..

Вид продукции	Изменение			Ито го, руб.
	Кол ичество	С/ст ь	Цен а	
Дверь глухая	363 444	- 4 274 906	- 1 350 538	- 5 262 000
Дверь остекленная	- 221 338	- 9 697 418	8 179 756	- 1 739 000
Дверь остекленная (Стиль)	462 665	1 522 222	- 5 794 887	- 3 810 000

Окончание таблицы 3.11

Доборная доска	66 633	2 580 211	1 841 156	4 488 000
Коробка дверная	4 718 576	723 586	- 1 012 163	4 430 000
Наличник	2 695 104	- 2 758 834	2 332 730	2 269 000
Другая продукция	-	-	-	-
Итого, руб.	8 085 085	- 11 905 139	4 196 054	376 000

На основании данных за исследуемый период можно сделать следующие выводы.

Совокупное влияние фактора изменения количества реализуемой продукции на все виды продукции является положительным. Расширение масштабов производства и производство новых видов и моделей продукции оказали позитивное влияние на прибыль.

Изменение себестоимости единицы продукции оказало в большей степени отрицательное влияние. Себестоимость продукции изменилась под действием ряда факторов: изменение объемов производства, количества используемых сырья и материалов и цен на них, а также норм расхода на единицу продукции, изменение заработной платы рабочих, сумм начисленной амортизации по объектам основных средств, на которых производится и обрабатывается продукция. Эти факторы в совокупности оказали негативное влияние на прибыль. Также следует отметить, что между уровнем себестоимости и прибылью существует обратная зависимость.

Влияние изменения цены единицы продукции оказалось в основном положительным. На те виды продукции, на которые изменение себестоимости оказало положительное влияние, изменение цены оказало отрицательное влияние. Можно сделать вывод, что изменение цены единицы продукции чувствительно к изменению себестоимости единицы продукции.

В общем итоге на все изделия все факторы оказали положительное влияние.

Таблица 3.12 Показатели совокупного влияние всех факторов на прибыль от продаж 2015 год к 2014 г.

Вид продукции	Изменение			Ито го, руб.
	Кол ичество	С/сть	Цен а	
Дверь глухая	814 023	3 432 522	3 448 455	7 695 000
Дверь остекленная	374 495	4 014 326	2 260 179	6 649 000
Дверь остекленная (Стиль)	- 684 172	- 3 249 399	574 571	- 3 359 000
Доборная доска	642 668	- 25 371 598	8 623 931	- 16 105 000

Коробка дверная	1 466 948	- 10 727 890	6 000 942	- 3 260 000
Наличник	- 1 093 381	- 2 332 460	10 028 842	6 603 000
Другая продукция	-	-	-	-
Итого, руб.	1 520 580	- 34 234 500	30 936 919	- 1 777 000

На основании данных за исследуемый период можно сделать следующие выводы.

Изменение количества реализуемой продукции оказывает положительное влияние в итоговом значении. А т.к. по некоторым видам продукции объемы производства снизились (по количеству), то это оказало негативное влияние на прибыль.

Изменение себестоимости единицы продукции оказывает наибольшее влияние на прибыль от продаж и является отрицательным. Изменение объемов производства, количества используемых сырья и материалов и цен на них, а также норм расхода на единицу продукции оказывают влияние на изменение себестоимости единицы продукции. Данное значение за исследуемый период выросло почти 3 раза по сравнению с предыдущим годом

Влияние изменения цены на единицу реализуемой продукции в целом является положительным.

На изделие «Доборная доска» совокупное влияние факторов оказалось наибольшим и отрицательным. Это вызвано превышением средней себестоимости единицы продукции над средней ценой реализации, ростом средней себестоимости в динамике на модели изделий данного вида.

3.3 Методы оптимизации прибыли ООО «ГК «Эстет»

Очевидно, что управление прибылью подразумевает такие воздействия на факторы финансово-хозяйственной деятельности, которые способствовали бы, во-первых, повышению доходов и, во-вторых, снижению расходов.

В рамках решения первой задачи -- повышение доходов -- должны проводиться оценка, анализ и планирование: выполнения плановых заданий и динамики продаж в различных разрезах; ритмичности продаж; достаточности и эффективности диверсификации производственной деятельности; эффективности ценовой политики; влияния различных факторов (сменность, ценовая

политика, кадровый состав и др.) на изменение величины продаж; сезонности продаж, критического объема продаж по видам продукции и подразделениям и т.п.

Поиск и мобилизация факторов повышения доходов находится в известном смысле в компетенции высшего руководства компании, а также ее маркетинговой службы; роль финансовой службы сводится в основном к обоснованию разумной ценовой политики, оценке целесообразности и экономической эффективности нового источника доходов, контролю за соблюдением внутренних ориентиров по показателям рентабельности.

Вторая задача -- снижение расходов -- подразумевает оценку, анализ, планирование и контроль за исполнением плановых заданий по расходам (затратам), а также поиск резервов обоснованного снижения себестоимости продаж. Себестоимость продаж представляет собой стоимостную оценку ресурсов предприятия, использованных в процессе реализации продукции.

Управление себестоимостью продаж представляет собой рутинный повторяющийся процесс, в ходе которого постоянно пытаются изыскать возможности обоснованного сокращения расходов и затрат. В рамках одного производственного цикла и в наиболее общем виде этот процесс может быть представлен в виде достаточно очевидных последовательных процедур:

- прогнозирование и планирование затрат (определяются долго- и краткосрочные тенденции изменения отдельных видов затрат, задаются их ориентиры, обеспечивающие выход на определенные значения показателей прибыли и рентабельности);

- нормирование затрат (устанавливаются обоснованные нормативы в натуральных и стоимостных оценках по отдельным видам затрат, бизнес-процессам, центрам ответственности);

- учет затрат (учитываются затраты в заданной номенклатуре статей);

- калькулирование себестоимости (распределяются фактические расходы и затраты на объекты калькулирования себестоимости, т. е. исчисляется фактическая себестоимость продаж);

- анализ затрат и себестоимости (анализируются фактические затраты в сравнении с плановыми заданиями и нормативами, выявляются факторы, повлекшие значимые отклонения, определяются резервы снижения себестоимости);

– контроль и регулирование процесса управления затратами (вносятся текущие изменения в систему управления затратами в случае отклонения от запланированной динамики затрат, уточняются системы планирования и нормирования).

При анализе и планировании затрат и себестоимости продукции наибольшее распространение получили два классификационных признака: экономический элемент и статья калькуляции.

Под экономическим элементом понимается экономически однородный вид затрат на реализацию продукции, который на уровне данного предприятия не представляется целесообразным к более подробной детализации. Например, элемент «Амортизация основных средств» обобщает все амортизационные отчисления независимо от того, для каких целей использовалось то или иное основное средство и т. п.

Учет и анализ затрат по элементам позволяет рассчитывать и оптимизировать плановые и фактические затраты по предприятию в целом по таким крупным позициям, как оплата труда, топливо и энергия и др.

Что касается методов калькулирования, используемых в отечественной практике, то число их достаточно велико. В западной практике наиболее распространена система директ-костинга, подразумевающая подразделение затрат на условно-постоянные и переменные; первые относятся на затраты текущего (отчетного) периода, вторые -- на себестоимость.

Следует подчеркнуть, что фактическая себестоимость продаж формируется исходя из принципа экономической целесообразности тех или иных расходов и затрат. Увеличение себестоимости, являясь в целом негативным фактом, приводящим к уменьшению прибыли, имеет и некоторый позитивный момент -- снижение налога на прибыль. Поэтому в целях противодействия фактам необоснованного занижения налогооблагаемой прибыли некоторые виды расходов регулируются в централизованном порядке путем установления лимитов, норм и нормативов. В частности, прибыль для целей налогообложения увеличивается на суммы:

– оплаты процентов по полученным рублевым кредитам сверх установленной ставки рефинансирования Центробанка РФ, увеличенной на три процентных пункта,

– оплаты процентов по полученным валютным кредитам в размере, превышающем 15% годовых,

– затрат, превышающих нормативы по командировочным расходам (например, установлены

нормативы суточных расходов по внутренним и заграничным командировкам, а также ограничения по транспортным расходам),

– сверхнормативных представительских расходов (нормативы устанавливаются в процентах от объема выручки),

– сверхнормативных расходов на рекламу (нормативы устанавливаются в процентах от объема выручки),

– сверхнормативных расходов на подготовку и переподготовку кадров (нормативы устанавливаются в процентах от расходов на оплату труда работников, включаемых в себестоимость продукции) и др.

Роль финансовой службы в управлении расходами уже гораздо более значима по сравнению с управлением доходами. Если уровень доходов в значительной степени определяется конъюнктурой рынка, то видами и уровнем расходов можно управлять путем установления более или менее жестких внутренних нормативов по отдельным статьям расходов. Именно это реализуется в системе управленческого учета в ходе формирования плановой себестоимости, расчета фактической себестоимости, анализа отклонений фактических данных от плановых значений, выявления причин произошедших отклонений и разработке мероприятий по устранению причин, обусловивших появление необоснованных расходов.

Управление факторами прибыльной работы осуществляется не только с помощью натурально-стоимостных индикаторов, но и путем регулярного исчисления разнообразных показателей рентабельности.

Товарная стратегия предполагает определенный курс действий товаропроизводителя. В ее задачу входит обеспечение преемственности решений и мер по формированию ассортимента, поддержанию конкурентоспособности товаров, нахождению оптимальных товарных ниш (сегментов). Кроме этого сюда входит разработка и осуществление стратегии упаковки, маркировки, обслуживания товаров.

В настоящее время часть продукции ООО «ГК «Эстет» требует дальнейшего ее сопровождения, т.е. гарантийное и постгарантийное обслуживание. Так предлагая данные услуги покупателям ООО «ГК «Эстет» может привлечь дополнительного покупателя и увеличить рыночную долю данной продукции. Как следствие, это приведет к увеличению объема выручки и прибыли предприятия.

При анализе деятельности ООО «ГК «Эстет» особое внимание следует уделить рассмотрению влияния такого фактора, как рынки

сбыта, так как этот фактор оказывает значительное влияние на уровень среднереализационных цен.

ООО «ГК «Эстет» реализует свою продукцию по достаточно широкому спектру сбытовых каналов. В силу своей специфики, а также в силу нехватки оборотных средств, предприятие вынуждено устанавливать различные цены на свою продукцию для разных покупателей.

Например, большую часть своей продукции предприятие реализует по договорным, более высоким ценам многочисленным оптовым покупателям (в основном, это юридические лица), а часть продукции реализуется по линии взаимозачетов с различными поставщиками материалов.

В связи с этим рекомендуется увеличить в общей массе долю продукции, продаваемой по договорным, более высоким ценам. Это обусловит повышение среднего уровня цены одной единицы изделия, и в результате увеличит прибыль от реализации продукции. При постоянной нехватке финансовых средств ООО «ГК «Эстет» не в состоянии в достаточно короткие сроки выполнять крупные заказы клиентов на изготовление отдельных видов продукции, в связи с этим рекомендуется использовать в деятельности займы и кредиты. При этом затраты на оплату процентов по ним будут гораздо ниже, если бы предприятие вообще не произвело и не реализовало эту продукцию.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Основная цель любой коммерческой организации – это получение прибыли, который является важнейшим показателем эффективности работы предприятия. А анализ прибыли организации является одним из важных инструментов управления.

В первой главе работы дана характеристика предприятия. ООО «ГК «Эстет» занимается изготовлением межкомнатных дверей и арок и погонажных изделий, доборных элементов, дверных коробок. Вся продукция ООО «ГК «Эстет» производится только под заказ. У предприятия нет фирменных магазинов по сбыту произведенной продукции. Фирменные магазины принадлежат дилерам предприятия.

Производственная структура предприятия представлена цехами и различными службами, которые территориально разобщены: все производственные цехи и часть службы ОТК находятся в п. Молодежный Цивильского района, а бухгалтерия, отдел продаж, планово-диспетчерский отдел, отдел маркетинга, отдел снабжения, отдел кадров, отдел экономического анализа – в п. Кугеси (пригород г. Чебоксары). В цехах основного производства изготавливается готовая продукция: двери различных видов и моделей, арки, дверные коробки, погонажные изделия, доборные элементы. А в цехе вспомогательного производства идет обработка стекла и изготовление вида стекла «Триплекс».

Также в первой главе рассмотрены основные экономические показатели деятельности такие как: объем продаж, себестоимость продаж, среднегодовая стоимость основных фондов, среднесписочная численность, фонд оплаты труда, прибыль от продаж, прибыль до налогообложения, чистая прибыль, рентабельность продаж. Выручка и себестоимость продаж растут в динамике и к 2015 году увеличились на 46% и 48% соответственно по сравнению с предыдущим годом. Данные изменения вызваны в основном увеличением объемов производства.

Следует отметить, что к 2015 году было приобретено много основных фондов, что вызвано расширением производства. И к 2015 году данный показатель вырос почти в 5 раз по сравнению с 2013 годом.

В отношении чистой прибыли имеются как положительные, так и отрицательные изменения. К 2014 году данный показатель увеличивается почти в 1,5 раза по сравнению с 2013 годом, а к 2015 – уменьшается почти на 90% по сравнению с 2014 годом. С 2015 года изменилась схема учета финансовых результатов: произошло выделение на 26 счет управленческих расходов. Учетной политикой

предусмотрено, что такие расходы списываются в качестве условно-постоянных, т.е. на 90 счет.

По результатам анализа ликвидности баланса можно сказать, что основное правило ликвидности не соблюдается, т.к. в реальной платежной ситуации менее ликвидные активы не могут заменить более ликвидные. Рассчитанные коэффициенты ликвидности ниже своих нормативных значений, следовательно, краткосрочная задолженность будет погашаться в более длительные сроки, денежных средств и предстоящих поступлений от текущей деятельности не хватит, чтобы покрыть текущие обязательства.

Сущность финансовой устойчивости состоит в обеспеченности запасов и затрат источниками их формирования. По результатам проведенного анализа финансовой устойчивости видно, что собственных оборотных средств, долгосрочных и краткосрочных заемных средств не хватает для покрытия внеоборотных активов. Но к 2015 году ситуация улучшилась. Теперь общая величина основных источников средств может использоваться на формирование оборотных средств. А вот источников средств для формирования запасов и затрат будет не достаточно. Тип финансовой устойчивости ООО «ГК «Эстет» за 2013, 2014 и 2015 год – кризисное финансовое состояние.

Также в этой главе рассмотрены особенности формирования показателей финансовых результатов ООО «ГК «Эстет» в отчетности. Можно сделать вывод, что все показатели финансовых результатов в ООО «ГК «Эстет» формируются в соответствии с требованиями законодательства.

В третьей главе проведен анализ финансовых результатов ООО «ГК «Эстет». Анализ включает: анализ финансовых результатов по основной деятельности и анализ состава и динамики прибыли; анализ рентабельности деятельности предприятия.

Основные результаты анализа позволяют сделать следующие выводы.

К основным факторам, оказывающим влияние на прибыль, относятся: объем продаж; структура продаж; цены на продаваемую продукцию; уровень затрат, включенных в себестоимость продукции.

Предприятие имеет довольно разнообразную номенклатуру выпускаемой продукции. Поэтому в аналитическом учете реализация продукция ведется по видам продукции: двери глухие, двери остекленные, дверные коробки, доборные элементы, наличники, плинтусы и др.

Большая часть выручки приходится на такие виды продукции как: Дверь глухая, Дверь остекленная, Дверь остекленная (Стиль), Доборная доска, Коробка дверная, Наличник. В целом можно сказать, что общая выручка растет. Но есть и такие виды продукции, по которым выручка в динамике снизилась к 2015 году. Но сильного влияния на общую выручку это не оказало. Валовая прибыль также растет в динамике, но на 2015 год по видам продукции «Дверь остекленная (Стиль)» и «Доборная доска» данный показатель оказался отрицательным, т.к. себестоимость оказалась выше, чем выручка. Изменение валовой прибыли формируется под воздействием следующих факторов: изменения объема реализации; изменения структуры реализации; изменение отпускных цен на реализованную продукцию; изменения цен на сырье, материалы, тарифов на энергию и др.; изменения уровня затрат материальных и трудовых ресурсов.

Факторный анализ прибыли от продаж 2015 года к 2014 показал, что количество продукции в общем итоге положительно влияет на прибыль, изменение себестоимости оказывает отрицательное влияние, а изменение средней цены единицы продукции оказывается положительным в общем итоге.

От основной деятельности, как видно из анализа и отчетности, ООО «ГК «Эстет» получает положительный финансовый результат.

Анализ состава и динамики прибыли показывает, что общая сумма прибыли до налогообложения выросла к 2014 году почти в 1,5 раза, но существенно сократилась к 2015 году (почти на 87% в сравнении с 2014 г.). Аналогичная ситуация происходит и с прибылью от реализации. Прочая деятельность, как уже говорилось, приносит убытки. Чистая прибыль к 2015 году значительно снижается. Это вызвано изменением других показателей прибыли и увеличением налоговых нагрузок по отношению к прибыли до налогообложения.

Показатели рентабельности и рентабельность продаж к 2015 году снижаются на 82%,

Анализ показателей рентабельности по видам продукции дает следующие результаты. Наиболее рентабельным (по данным 2015 года) является производство и реализация видов продукции «Коробка дверная» и «Наличник». А вот «Дверь остекленная (Стиль)» и «Доборная доска» являются наименее рентабельными видами продукции, т.к. себестоимость продаж данных видов продукции превышает выручку.

По результатам проведенной работы можно сказать, что предприятие находится в неустойчивом положении, близком к кризисному. Поэтому возникает необходимость проведения анализа

финансовых результатов на систематической основе. Это позволит выявить факторы, которые влияют на увеличение себестоимости продукции, в т.ч. по видам, снижение чистой прибыли, рентабельность деятельности, в т.ч. рентабельность отдельных видов продукции, и принимать соответствующие меры по устранению недостатков, например, если продукция не перспективна, то возможно сокращение ее производства либо вообще снятие с производства данного вида продукции. Также необходимо усиливать контроль за затратами на производство. Целесообразным будет и проведение анализа по номенклатуре выпускаемой продукции и сравнение результатов с предприятиями-конкурентами.

Также следует отметить, что необходимо совершенствовать контроль за затратами системы управленческого учета, используя бюджетирование. Т.е. необходимо создать оперативный бюджет и особое внимание уделить таким его составным частям как: бюджет использования материалов и сырья, бюджет трудовых затрат, бюджеты общепроизводственных расходов и общехозяйственных расходов.

Из-за ограничения доступа к информации невозможно было дать более полную характеристику результатов деятельности предприятия. Например, не был предоставлен прайс-лист на продукцию, чтобы провести более точный анализ зависимости выручки от реализации отдельных видов продукции, а также факторный анализ зависимости прибыли от продаж от различных факторов

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1.Гражданский кодекс Российской Федерации (ГК РФ): часть первая от 30 ноября 1994 г. № 51-ФЗ, часть вторая от 26 января 1996 г. № 14-ФЗ, и часть третья от 26 ноября 2001 г. № 146-ФЗ (в редакции от 04.10.2013 г.). Справочно-правовая система Консультант-плюс по состоянию на 14.01.2017 г.

2.Налоговый кодекс Российской Федерации часть первая от 31 июля 1998 г. № 46-ФЗ и часть вторая от 5 августа 2000 г. № 117-ФЗ (с редакции от 04.10.2013 г.). Справочно-правовая система Консультант-плюс по состоянию на 14.01.2017г.

3.Артеменко В. Г., Беллендир М. В. Финансовый анализ. - М.: Дело-Сервис, 2015. - 152 с.

4.Баканов М. И., Шеремет А.Д. Теория экономического анализа. - М.: Финансы и статистика, 2011. - 332 с.

5.Балабанов И. Г. Финансовый анализ и планирование хозяйствующего субъекта [Текст] /И. Г. Балабанов. - 3-е изд., доп. и перераб. - М.: Финансы и статистика, 2014. - 416 с.

6.Бальжинов А. В. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия [Текст]:учебное пособие / А. В. Бальжинов, Е. В. Михеева. - М.: Финансы и статистика, 2015. - 119 с.

7.Барышева Н.Ф. Оценка прибыльности деятельности организации //Финансы. - 2013. - №4. - С.46 - 49.

8.Бернстайн Л.А. Анализ финансовой отчетности: Теория, практика и интерпретация: Пер. с англ. - М.: ФиС, 2014. - 625 с.

9.Бланк И.А. Основы финансового менеджмента: учебное пособие / И.А. Бланк.- М.: Ника-Центр, 2015.- 512 с.

10.Бланк И.А. Управление прибылью: Учебное пособие. 3-е изд., перераб. и доп./ И.А. Бланк.- М.: Ника-Центр, 2014.- 768с.

11.Бланк И.А. Управление денежными потоками: учебное пособие / Под ред. И.А. Бланка - М.: Издательство «Ника-Центр», 2015.- 752с.

12.Гиляровская Л.Т., Вехорева А.А. Анализ финансовой отчетности коммерческого предприятия. СПб.: Питер, 2013. - 241 с.

13.Горский И.В. Прибыль предприятия и налоги // Налоговое обозрение. - 2014. - № 1-2. - С. 3-14.

14.Дембинский Н.В. Вопросы теории экономического анализа. - М.: Финансы, 2014. - 346 с.

15. Дыбаль С.В. Финансовый анализ. Теория и практика: учебное пособие / С.В. Дыбаль.- М.: Изд-во «Бизнес-пресса», 2014.- 336с.

16. Ершова С.А. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебное пособие. - СПб.: СПбГАСУ, 2015. - 155 с.

17. Ефимова О.В., Мельник М.В. Анализ финансовой отчетности: учеб. пособие для студентов / под ред. О.В. Ефимовой, М.В. Мельник.- 2-е изд., испр. и доп.- М.: Изд-во ОМЕГА-Л, 2013.-408 с.

18. Ефимова М.Р. Финансово-экономические расчеты: Учебное пособие, Москва: Инфра-М, 2014г. - 369 с.

19. Зудилин Л.Л. Анализ хозяйственной деятельности предприятий. - Екатеринбург: Каменный пояс, 2012. - 312 с.

20. Ильенкова С.Д. Экономика и статистика предприятия. - М.: Финансы и статистика, 2013. - 240 с.

21. Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности организаций [Текст] / Г. В. Савицкая. - М.: ИП «Экоперспектива», 2013. - 705 с.