

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ

«ТОЛЬЯТТИНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»
ИНСТИТУТ ФИНАНСОВ, ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ

Кафедра «БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ, АНАЛИЗ И АУДИТ»

38.03.01 ЭКОНОМИКА
профиль «БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ, АНАЛИЗ И АУДИТ»

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

на тему «Анализ формирования прибыли и пути ее повышения»

Студент(ка)	<u>Н.Е. Кравцова</u> (И.О. Фамилия)	_____	(личная подпись)
Руководитель	<u>О.В. Шнайдер</u> (И.О. Фамилия)	_____	(личная подпись)
Консультанты	_____	_____	(личная подпись)

Допустить к защите

Заведующий кафедрой к.э.н., доцент М.В. Боровицкая
(ученая степень, звание, И.О. Фамилия) _____
(личная подпись)

« ___ » _____ 2016г.

Тольятти 2016

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«Тольяттинский государственный университет»

ИНСТИТУТ ФИНАНСОВ, ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ

Кафедра «БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ, АНАЛИЗ И АУДИТ»

УТВЕРЖДАЮ
Заведующий кафедрой
«Бухгалтерский учет, анализ и аудит»
_____/ М.В. Боровицкая
(подпись) (И.О. Фамилия)
« ____ » _____ 2016 г.

ЗАДАНИЕ
на выполнение бакалаврской работы

Студентке Кравцовой Наталье Евгеньевне

1. Тема «Анализ формирования прибыли и пути ее повышения»
2. Срок сдачи студентом законченной выпускной квалификационной работы 02.06.2016 г.
3. Исходные данные к выпускной квалификационной работе Бухгалтерская (финансовая) отчетность ООО «Ника LTD», законодательные и нормативные акты регламентирующие учет и отчетность в РФ, печатные и литературные источники, монографии, интернет источники.
4. Содержание выпускной квалификационной работы (перечень подлежащих разработке вопросов, разделов).
Раскрыть теоретические и методические аспекты анализа прибыли предприятия.
Проанализировать прибыль ООО «Ника LTD».
Разработать мероприятия, направленные на повышение прибыли за счёт снижения себестоимости.
5. Ориентировочный перечень графического и иллюстративного материала таблицы, рисунки, диаграммы, приложения
6. Консультанты по разделам _____
7. Дата выдачи задания «15» февраля 2016 г.

Руководитель выпускной
квалификационной работы
Задание принял к исполнению

_____	О.В. Шнайдер
(подпись)	(И.О. Фамилия)
_____	Н.Е. Кравцова
(подпись)	(И.О. Фамилия)

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
 федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
 высшего образования
 «Тольяттинский государственный университет»
 ИНСТИТУТ ФИНАНСОВ, ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ
 Кафедра «БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ, АНАЛИЗ И АУДИТ»

УТВЕРЖДАЮ
 и.о.заведующего кафедрой
 «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»
 _____ / М.В. Боровицкая
 (подпись) (И.О. Фамилия)
 « ____ » _____ 20__ г.

**КАЛЕНДАРНЫЙ ПЛАН
 выполнения бакалаврской работы**

Студентки Кравцовой Натальи Евгеньевны
 по теме «Анализ формирования прибыли и пути ее повышения»

Наименование раздела работы	Плановый срок выполнения раздела	Фактический срок выполнения раздела	Отметка о выполнении	Подпись руководителя
Согласование темы бакалаврской работы с руководителем	15.02.2016 г. – 17.02.2016 г.	16.02.2016 г.	выполнено	
Утверждение плана с руководителем, получение задания	17.02.2016 г. – 19.02.2016 г.	19.02.2016 г.	выполнено	
Изучение и подбор необходимой литературы	19.02.2016 г. – 22.02.2016 г.	19.02.2016 г. – 22.02.2016 г.	выполнено	
Подготовка, оформление и сдача руководителю введения	23.02.2016 г. – 28.02.2016 г.	28.02.2016 г.	выполнено	
Выполнение и сдача руководителю 1 главы	18.04.2016 г. – 24.04.2016 г.	24.04.2016 г.	выполнено	
Выполнение и сдача руководителю 2 главы	25.04.2016 г. – 02.05.2016 г.	02.05.2016 г.	выполнено	
Выполнение и сдача руководителю 3 главы	03.05.2016 г. – 12.05.2016 г.	12.05.2016 г.	выполнено	
Подготовка, оформление и сдача руководителю заключения	13.05.2016 г. – 16.05.2016 г.	16.05.2016 г.	выполнено	
Подготовка доклада к предзащите	17.05.2016 г.- 18.05.2016г.	18.05.2016 г.	выполнено	
Предзащита бакалаврской работы	19.05.2016 г.	19.05.2016 г.	выполнено	
Исправление замечаний	20.05.2016 г. – 25.05.2016 г.	25.05.2016 г.	выполнено	
Получение отзыва от руководителя	26.05.2016 г. – 01.06.2016 г.	27.05.2016 г.	выполнено	
Сдача бакалаврской работы на кафедру	02.06.2016 г.	02.06.2016 г.	выполнено	
Подготовка презентации и раздаточного материала к защите бакалаврской работы	13.06.2016 г. – 15.06.2016 г.	13.06.2016 г.	выполнено	
Защита бакалаврской работы	16.06.2016 г.	16.06.2016 г.		

Руководитель бакалаврской работы

_____ (подпись)

О.В. Шнайдер

(И.О. Фамилия)

Задание принял к исполнению

_____ (подпись)

Н.Е. Кравцова

(И.О. Фамилия)

Аннотация

Выбранная тема бакалаврской работы актуальна, поскольку величина прибыли выступает своеобразным индикатором успеха работы любого экономического субъекта. Ее рост дает возможности развивать деятельности, повышая деловую активность. По прибыли определяется доля доходов учредителей и собственников, размеры дивидендов и других доходов. Прибыль используется также для расчета рентабельности собственных и заемных средств, основных средств, всего авансированного капитала и каждой акции.

Целью работы является изучение теоретико-методических аспектов анализа прибыли предприятия.

Для достижения поставленной цели были сформулированы следующие задачи исследования:

- раскрыть теоретические и методические аспекты анализа прибыли предприятия;
- дать технико-экономическую характеристику основных показателей ООО «Ника LTD»;
- проанализировать прибыль ООО «Ника LTD»;
- разработать мероприятия, направленные на повышение прибыли за счёт снижения себестоимости.

Предметом исследования является аналитическое обеспечение управления денежными потоками в деятельности организации.

Объектом исследования является ООО «Ника LTD».

В процессе исследования теоретической и методических основ были изучены методические материалы, специальная литература, результаты исследований фундаментальных и прикладных научных работ отечественных и зарубежных авторов, материалы научных и научно–практических конференций по вопросам экономического анализа прибыли.

Содержание

Введение	6
1. Теоретические и методические аспекты анализа прибыли предприятия	8
1.1. Прибыль как итоговый показатель деятельности предприятия	8
1.2. Порядок формирования прибыли предприятия. Информационная база для анализа	12
1.3. Методика факторного анализа прибыли	18
2. Анализ прибыли ООО «Ника LTD»	26
2.1. Техничко-экономическая характеристика финансово-хозяйственной деятельности ООО «Ника LTD»	26
2.2. Анализ динамики прибыли ООО «Ника LTD»	31
2.3. Анализ финансовых результатов компании	34
3. Мероприятия, направленные на повышение прибыли ООО «Ника LTD»	40
3.1. Пути совершенствования производственной программы фирмы с целью увеличения объемов продаж	40
3.2. Мероприятия, направленные на снижение себестоимости продукции как фактора оптимизации прибыли	44
Заключение	49
Список использованной литературы	51
Приложения	54

Введение

В условиях рыночной экономики частный бизнес в качестве основной цели своего функционирования считает получение прибыли. Величина прибыли выступает своеобразным индикатором успеха работы фирмы. Ее рост дает возможности развивать деятельности, повышая деловую активность. По прибыли определяется часть доходов собственников и учредителей, величина дивидендов и других доходов. Прибыль также применяется для расчета эффективности собственных и заемных средств, основных средств, всего авансированного капитала и каждой акции.

Прибыль, имея стимулирующую функцию, является как финансовым результатом, так и основной частью финансовых ресурсов предприятия.

Значимость грамотного планирования и управления прибылью обусловили выбор темы для выпускной квалификационной работы и ее актуальность.

В качестве объекта исследования в выпускной квалификационной работе было выбрано Общество с ограниченной ответственностью «Ника LTD», а предметом исследования выступают отношения, складывающиеся в процессе управления фирмой, направленные на получения прибыли.

Целью работы является изучение теоретико-методических аспектов анализа прибыли предприятия.

Для достижения поставленной цели были сформулированы следующие задачи исследования:

- рассмотреть содержание понятия «прибыль», ее виды функции;
- исследовать механизм определения прибыли;
- выявить основные факторы, влияющие на динамику показателя прибыли;
- изучить методики факторного анализа прибыли предприятия;
- апробировать изученный теоретический материал путем анализа прибыли одного из предприятий нашего региона, разработать комплекс меро-

приятый в области совершенствования деятельности предприятия с целью увеличения прибыли.

Теоретической основой дипломной работы являются монографии и учебные пособия по финансовому и экономическому анализу, экономико-математическому моделированию, статьи в некоторых экономических журналах.

Информационной основой дипломной работы выступили данные бухгалтерского учета и отчетности изучаемого предприятия.

Методическую базу исследования составили методы финансово-экономического анализа, относительных и средних величин, финансовых коэффициентов, динамического анализа и др.

Цели и задачи дипломной работы определили ее структуру. Работа состоит из введения, трех глав, заключения, списка использованной литературы.

В первой главе рассмотрено понятие и функции прибыли, изучены факторы, ее формирующие, исследованы особенности количественного анализа прибыли.

Во второй главе представлен анализ прибыли ООО «Ника LTD», который позволил выявить некоторые недостатки в менеджменте, не позволяющие добиться роста финансовых результатов.

В третьей главе обозначены приоритетные направления развития предприятия, направленные на рост прибыли деятельности.

В заключении подведены итоги работы, систематизированы основные выводы.

1. Теоретические и методические аспекты анализа прибыли предприятия

1.1. Прибыль как итоговый показатель деятельности предприятия

Прибыль как итоговый показатель отображает каждую сторону производственно-хозяйственной деятельности: технический уровень производства и конкурентоспособность производимой продукции, уровень использования основных и оборотных средств, трудовых фондов. Предприятию следует добиваться получения такого объема прибыли, который позволил бы ему не только удерживать свое положение на рынке выпускаемых предприятием товаров и оказываемых услуг, но и гарантировать развитие производства и устойчивое финансовое положение в условиях конкуренции.

В литературе зарубежных стран приводятся различные определения прибыли [11]:

- 1) 1) доход предпринимателей, обеспечивающих экономику прибылью;
- 2) «монопольный» доход;
- 3) «явный» доход от производства;
- 4) основной объект реализации распределительной функции финансов предприятий;
- 5) вознаграждение предпринимателя за риск, новые идеи и усилия, которые он вкладывает в свой бизнес и пр.

С марксистской позиции прибыль является превращенной формой прибавочной стоимости и определяется как разница между выручкой от продажи товара и затратами капитала.

Главным вопросом, лежащим в основе расхождений между различными экономическими школами, является вопрос об источнике прибыли.

Меркантилисты считали, что прибыль создается в обращении, и ее источником выступает внешняя торговля.

Британские ученые Адам Смит и Давид Рикардо утверждали, что прибыль – это вычет из продукта труда рабочего.

Французский экономист Жан-Батист Сэй считал, что прибыль является вознаграждением предпринимателя за его способности в промышленности и руководстве, а английский экономист Альфред Маршалл трактовал прибыль как вознаграждение за труд по управлению производством.

Известный немецкий экономист Карл Маркс доказал в «Капитале», что прибыль образуется прибавочным трудом наемной рабочей силы.

Австрийский и американский экономист Йозеф Шумпетер писал, что под прибыль - это результат использования способностей предпринимателя к творчеству.

В законодательстве РФ определение прибыли мы можем найти только Налоговом Кодексе (гл. 25). [1]. Кроме того ее использование встречается и в нормативных актах, регулирующих бухгалтерский учет. Так в Положении по бухгалтерскому учету “Бухгалтерская отчетность организации” представлено содержание отчета о финансовых результатах, в котором можно увидеть следующие виды прибыли: прибыль от продаж, валовая прибыль, прибыль до налогообложения, чистая прибыль, прибыль от обычной деятельности. Эти определения нормативно не закреплены и могут употребляться в самых различных контекстах. Кроме этого используются также следующие термины – бухгалтерская прибыль, балансовая прибыль, прибыль нормальная, прибыль экономическая, операционная прибыль и др. [8]

В Большом Экономическом Словаре представлено несколько видов прибыли: “случайная”- прибыль, полученная в результате случайных операций, не являющихся характерными для обычной хозяйственной деятельности, “нормальная” – в экономике зарубежных стран под ней понимается вознаграждение за выполнение предпринимательских функций; является элементом внутренних издержек наряду с внутренней рентой и внутренней заработной платой, “упущенная” - возможная прибыль, которая не была полу-

чена, «фиксированная» - прибыль одинаковая на протяжении определенного периода.

Прибыль как ведущая категория рыночных отношений выполняет ряд главных функций (рис. 1).



Рис. 1.1. Основные функции показателя «прибыль»

Один из крупнейших бизнесменов начала XX века Генри Форд считал: “Мотив только лишь прибыли, хотя и считается прочным и практическим на самом деле вовсе не практичен, ибо, как мы уже говорили, целью его является повышение цен для потребителя и снижение заработной платы. Вследствие этого он постоянно суживает рынок сбыта и, в конце концов, ухудшает сам себя”.[12] Об аналогичных обстоятельствах свидетельствуют результаты анализа деятельности современных предприятий: “...В отдельных хозяйствующих субъектах преобладает стремление извлечь прибыль в целях увеличения фонда оплаты труда в ущерб производственному и социальному развитию коллектива. Более того, выявлены факты получения “незаработан-

ной” прибыли, т. е. образующейся не в результате эффективной хозяйственной деятельности, а путем изменения, например, структуры выпускаемой продукции”.

На изменение прибыли имеют влияние как внешние, так и внутренние факторы (рис. 2).



Рис. 1.2. Факторы влияния на прибыль

На величину прибыли большое влияние оказывают внутренние факторы. Повышение прибыли предприятия может быть достигнуто за счет:

- улучшения качества продукции;
- увеличения выпуска продукции;
- продажи излишнего оборудования и другого имущества или сдачи его в аренду;
- снижения себестоимости продукции;

- диверсификации производства;
- расширения рынка продаж и т.д.

Развитие предпринимательства, предполагает необходимость правильного исчисления прибыли. Исходя из того, насколько правильно определена плановая прибыль, зависит благополучная финансово-хозяйственная деятельность предприятия.

Расчет плановой прибыли должен быть экономически доказанным, это позволит осуществлять своевременное и полное финансирование инвестиций, прироста собственных оборотных средств, соответствующих выплат рабочим и служащим, а также своевременные расчеты с бюджетом, банками и поставщиками. Исходя из вышесказанного, делаем вывод, что правильное планирование прибыли на предприятиях имеет большое значение не только для предпринимателей, но и для народного хозяйства в целом.

Таким образом, прибыль является важнейшим показателем деятельности экономического субъекта, характеризующим финансовый результат. Ее увеличение дает возможности предприятию расширять бизнес, повышать деловую активность, привлекать новых инвесторов. Положительная динамика прибыли является наилучшим показателем финансового здоровья предприятия.

1.2. Порядок формирования прибыли предприятия. Информационная база для анализа

Прибыль, являясь экономической категорией, отображает чистый доход, полученный от производства и реализации продукции, выполнения работ и оказания услуг.

Прибыль представляет собой финансовый показатель, отражающий все стороны производственно-хозяйственной деятельности предприятия, и рассчитывается как сумма [28]:

прибыли (убытка) от продажи продукции, выполнения работ, оказания услуг;

прибыли (убытка) от продажи имущества и имущественных прав предприятия;

прочих доходов, уменьшенных на сумму прочих расходов.

Прибыль от продажи продукции (работ, услуг) представляет собой финансовый результат, полученный от основной деятельности промышленного предприятия, и поэтому является важной частью прибыли предприятия. Прибыль от продажи продукции (работ, услуг) рассчитывается как разница между выручкой от продажи продукции (работ, услуг) без налога на добавленную стоимость и акцизов (то есть выручкой в оптовых ценах предприятия) и расходами на производство и продажу, включаемыми в себестоимость продукции (работ, услуг).

Прибыль от продажи продукции можно рассчитать по формуле [24]:

$$P_{\text{реал}} = \sum_{i=1}^n N_i \text{Ц}_{\text{опт}i} - \sum_{i=1}^n N_i \text{C}_{\text{п}i} \quad (1)$$

где N_i — количество реализованных i -х изделий (работ, услуг);

$\text{Ц}_{\text{опт}i}$ — оптовая цена i -го изделия (работы, услуги);

$\text{C}_{\text{п}i}$ — полная себестоимость i -го изделия (работы, услуги);

n — количество наименований проданной продукции (работ, услуг).

Прибыль от продажи собственности и имущественных прав предприятия представляет собой финансовый результат, не связанный с основными видами деятельности предприятия. Эта прибыль возникает в случае продажи собственности и имущественных прав предприятия.

Прочая прибыль возникает вследствие операций, не связанных с основной деятельностью предприятия по производству и продаже продукции и с деятельностью по продаже собственности и имущественных прав предприятия. В число прочих доходов включают доходы:

- от долевого участия в деятельности других предприятий;

- сдачи в аренду собственности, (плата арендатора арендодателю);
- валютные операции по купле - продаже;
- предоставления в пользование прав на результаты интеллектуальной деятельности и приравненные к ним средства индивидуализации (например, товарные знаки), в частности от предоставления различных прав, таких как: промышленные образцы патенты на изобретения, промышленные образцы и др.;

Понятие «прибыль» различается на бухгалтерскую прибыль и экономическую прибыль. Как правило, под экономической прибылью – понимается разность между общей выручкой и внешними и внутренними издержками [7].

В число внутренних издержек включают при этом и нормальную прибыль предпринимателя. (Нормальная прибыль предпринимателя - это минимальная величина прибыли, которая требуется, чтобы удержать предпринимательский талант).

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

Прибыль, в бухгалтерском учете, выступает в различных видах. В настоящее время выделяют пять видов (этапов) прибыли: валовая прибыль, прибыль (убыток) от продаж, прибыль (убыток) до налогообложения, прибыль (убыток) от обычной деятельности, чистая прибыль (нераспределённая прибыль (убыток) отчётного периода).

Валовая прибыль определяется как разница между выручкой от продажи товаров, продукции, работ, услуг (за минусом НДС, акцизов и аналогичных обязательных платежей) и себестоимостью проданных товаров, продукции, работ и услуг. Выручку от продажи товаров, продукции, работ и услуг называют доходами от обычных видов деятельности. Затраты на производство товаров, продукции, работ и услуг считают расходами по обычным видам деятельности. Валовую прибыль рассчитывают по формуле:

$$П_{вал} = ПР - С, \quad (2)$$

где $ВР$ – выручка от продажи;

$С$ – себестоимостью проданных товаров, продукции, работ и услуг.

Прибыль (убыток) от продаж представляет собой валовую прибыль за минусом расходов на управление и коммерческих расходов:

$$П_{пр} = П_{вал} - Р_y - Р_k, \quad (3)$$

где $Р_y$ – расходы на управление;

$Р_k$ – коммерческие расходы.

Прибыль (убыток) до налогообложения – это показатель продаж с дисконтом прочих доходов и расходов, которые подразделяются на операционные и прочие:

$$П_{дно} = П_{пр} \pm С_{opr} \pm С_{вдр} \quad (4)$$

где $С_{opr}$ – операционные доходы и расходы;

$С_{вдр}$ – прочие доходы и расходы.

В число операционных доходов получаемых организацией входят: поступления от предоставления за плату во временное пользование своих активов; поступления, связанные с предоставлением за плату прав, возникающих из патентов на изобретения, промышленные образцы и других видов интеллектуальной собственности; поступления, связанные с участием в уставных капиталах других организаций (включая проценты и иные доходы по ценным бумагам); поступления от реализации основных средств и прочих активов, отличных от денежных средств (кроме иностранной валюты), продукции, товаров; проценты, полученные за предоставление в пользование денежных средств организации, а также проценты по вкладам и кредитам.

Операционные расходы – это расходы, связанные с предоставлением за плату во временное пользование (временное владение и пользование) акти-

вов организации; расходы, связанные с предоставлением за плату прав, возникающих из патентов на изобретения, промышленные образцы и других видов интеллектуальной собственности; расходы, связанные с участием в уставных капиталах других организаций; проценты, уплачиваемые организацией за предоставление ей в пользование денежных средств (кредитов, займов); расходы, связанные с продажей, выбытием и прочим списанием основных средств и иных активов, отличных от денежных средств (кроме иностранной валюты), товаров, продукции; расходы, связанные с оплатой услуг, оказываемых кредитными организациями.

Прочими доходами являются штрафы, пени, неустойки за нарушение условий договоров; активы, полученные безвозмездно, в том числе по договору дарения; поступления в возмещение причиненных организации убытков; прибыль прошлых лет, выявленная в отчетном году; суммы кредиторской и депонентской задолженности, по которым истек срок исковой давности; курсовые разницы.

К прочим расходам относят штрафы, пени, неустойки за нарушение условий договоров; поступления в возмещение причиненных организации убытков; прибыль прошлых лет, признанные в отчетном году; суммы дебиторской и кредиторской задолженности, суммы списания дебиторской задолженности, по которой истек срок исковой давности и других долгов, вследствие неплатежеспособности должников; курсовые разницы; сумма уценки активов (за исключением внеоборотных активов).

Прибыль (убыток) от обычной деятельности может быть получена вычитанием из прибыли до налогообложения суммы налога на прибыль и иных аналогичных обязательных взносов (штрафы, пени и иные санкции, подлежащих уплате в бюджет и (или) государственные внебюджетные фонды):

$$\Pi_{\text{од}} = \Pi_{\text{дно}} - H, \quad (5)$$

где H – сумма налогов.

Чистая прибыль – это прибыль от обычной деятельности с учетом чрезвычайных доходов и расходов:

$$\Pi_{ч} = \Pi_{од} \pm \mathcal{C}_{др} \quad (6)$$

где $\mathcal{C}_{др}$ – чрезвычайные доходы и расходы.

К чрезвычайным доходам относят поступления, возникающие как последствия чрезвычайных обстоятельств хозяйственной деятельности таким как: аварии, пожары, катастрофы, стихийные и иные бедствия). Так же к чрезвычайным доходам относятся страховое возмещение, стоимость материальных ценностей, остающихся от списания непригодных к восстановлению и дальнейшему использованию активов, и т. п.

Итоговый финансовый результат деятельности предприятия – это балансовая прибыль (убыток) отчетного периода, представляющая собой алгебраическую сумму результата от продажи продукции (работ, услуг); результата от финансовой деятельности; сальдо доходов и расходов от прочих сделок. Формализованный расчет балансовой прибыли представлен так:

$$P^{\delta} = P^p \pm P^{\phi} \pm P^{вн} \quad (7)$$

где P^{δ} — чистая прибыль или убыток;

P^p — финансовый результат (прибыль или убыток) от продажи продукции (работ, услуг);

P^{ϕ} — результат от финансовой деятельности;

$P^{вн}$ — сальдо доходов и расходов от прочих операций.

Теоретической базой экономического анализа прибыли выступает отчетность, по форме «Отчет о финансовых результатах», которая отражает присущее всем предприятиям, функционирующим в условиях рынка, единство целей деятельности, единство показателей финансовых результатов дея-

тельности, единство процессов формирования и распределения прибыли, единство системы налогообложения.

1.3. Методика факторного анализа прибыли

Анализ формирования и использования прибыли проводится в несколько этапов [35](рис. 3).

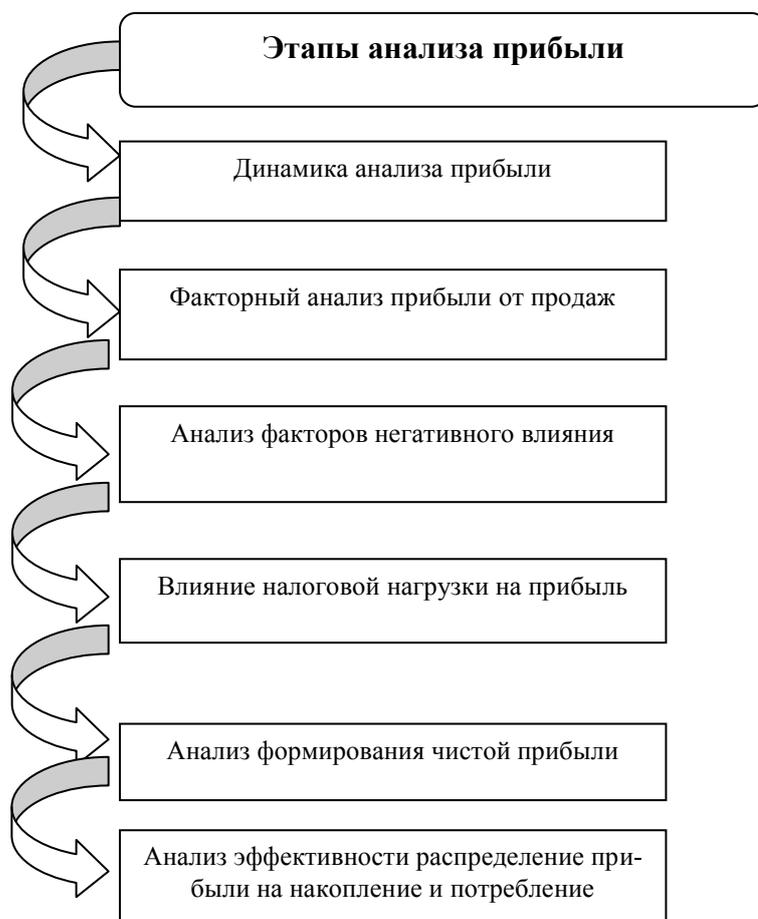


Рис. 1.3 Последовательность этапов анализа прибыли

Анализ прибыли может осуществляться с помощью следующих методов [13]:

1) горизонтального анализа (изменение показателя за отчетный период по сравнению с базисным периодом);

2) вертикального (структурного) анализа (изменение отдельных факторов, формирующих прибыль);

3) трендового анализа (построение трендовой модели изменения прибыли за ряд периодов);

4) факторного анализа (определение влияния отдельных факторов на показатели прибыли).

Увеличение общей суммы прибыли свидетельствует о достижении хороших результатов в отчетном периоде по сравнению с базисным периодом. Рост прибыли является результатом положительного изменения всех определяющих ее факторов, в том числе увеличения операционных доходов и снижения операционных и прочих расходов.

Особенно важное значение для оценки финансовых результатов деятельности предприятия имеет факторный анализ прибыли от продажи, которая является главной составляющей прибыли до уплаты налога. Зависимость прибыли от продажи позволяет проанализировать таблица.

Основным показателем прибыли от продажи является валовая прибыль, формирующаяся под влиянием следующих факторов [13]

1) выручки от продажи в натуральном выражении (тонны, штуки, л, м² л и т.д.);

2) себестоимости проданной продукции;

3) цены проданной продукции;

4) изменения в составе проданной продукции.

Формулы факторного анализа прибыли приведены в табл. 1.

Таблица 1.1

Формулы факторного анализа прибыли от продажи

Фактор	Формула
1	2
Изменение цен на продажную продукцию	$\Delta\Pi_1 = (\Pi_1 \times K_1) - (\Pi_0 \times K_1)$
Изменение объема продажи	$\Delta\Pi_2 = \Pi_0 \times (K_С - 1)$
Изменение в структуре продукции	$\Delta\Pi_3 = \Pi_0 \times (K_В - K_С)$
Изменение в себестоимости продукции	$\Delta\Pi_4 = C_{1,0} - C_1$

1	2
Изменение себестоимости за счет структурных сдвигов	$\Delta\Pi_5 = C_0 \times KB - C_{1,0}$
Общее изменение прибыли под воздействием факторов	$\Delta\Pi = \Delta\Pi_1 + \Delta\Pi_2 + \Delta\Pi_3 + \Delta\Pi_4 + \Delta\Pi_5$

Условные обозначения, используемые в формулах табл. 1.1, следующие образом:

$\Delta\Pi$ — изменение прибыли;

Π_0 — базовое значение прибыли (прибыль за предыдущий период);

Π — цена продажи ;

K — объем проданной продукции;

$КС$ — коэффициент роста объема продажи продукции, рассчитываемый как отношение фактической себестоимости проданной продукции за отчетный период в ценах и тарифах базисного периода ($C_{1,0}$) к себестоимости базисного периода;

KB — коэффициент роста объема продажи в оценке по отпускным ценам, рассчитываемый как отношение продажи в отчетном периоде по ценам базисного периода к продажам в базисном периоде.

Таким образом, базовые формулы у нас имеются, осталось только преобразовать их к такому виду, чтобы можно было удобно работать с плановыми показателями.

Итак, сначала выясняется, как повлияет на величину прибыли изменение цен на реализуемую продукцию:

$$\begin{aligned} \Delta\Pi_1 &= (\Pi_1 \times K_1) - (\Pi_0 \times K_1) = (\Pi_0 \times \Delta\Pi \times K_0 \times \Delta K) - (\Pi_0 \times K_0 \times \Delta K) = \\ &= \Pi_0 \times K_0 \times (\Delta\Pi \times \Delta K - \Delta K), \end{aligned}$$

где $\Pi_0 \times K_0$ — это базовая выручка;

$\Delta\Pi \times \Delta K$ — изменение выручки;

ΔK — изменение объема продажи.

Предоставленные плановым отделом данные по прогнозируемому темпу изменений выручки и цен, а так же количества реализации можно вычислить на основе этих данных.

Итак, формула примет следующий вид:

$$\Delta\Pi_1 = B \times (T_B - T_K) \quad (8)$$

где T_K — это прогнозируемый темп изменения объема продажи;

T_B — прогнозируемый темп изменения выручки.

Использование факторной модели позволяет оперативно получать необходимый результат, но, несмотря на это, отражает лишь общие тенденции для всего объема реализованной продукции. При небольшом ассортименте выпускаемой продукции, результат должен получиться достоверный.

Поскольку формирование прибыли зависит от результатов производственной – сбытовой, коммерческой и снабженческой деятельности предприятия, то есть характеризует все стороны хозяйственной деятельности, необходимость ее планирования вытекает из составления планов по всем направлениям деятельности, которые и сводятся к одной цели — получению необходимой величины прибыли. Собственно намеченная прибыль и есть та цель, на достижение которой направлена работа всего предприятия.

Применение факторных моделей расширяет возможности прогнозирования прибыли. Данные модели хорошо поддаются проектированию в компьютерных программах и подходят для обработки.

В современном менеджменте широкое распространение получает система управления прибылью на основе идеи «стандарт-костинга» [34].

Последовательность анализа прибыли в системе «стандарт-кост» представлена на рис. 1.4.

Для выявления причин отклонения фактической прибыли от запланированной проведем факторный анализ прибыли, который выполняется на четырех уровнях — нулевом, первом, втором и третьем.

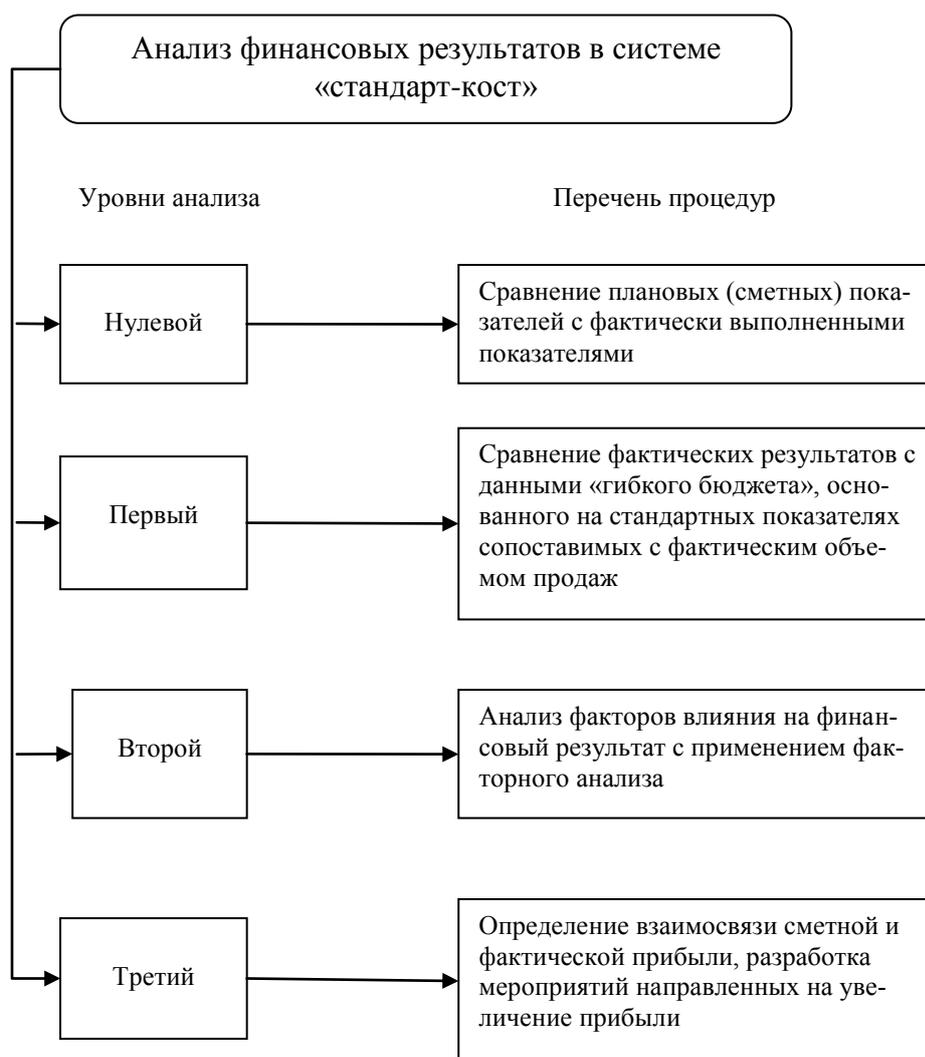


Рис. 1.4. Анализ финансовых результатов в системе «стандарт-кост»

Каждый следующий уровень анализа уточняет результаты, полученные на последних уровнях. Самым трудоемким является второй уровень, связанный с анализом отклонений по альтернативным вариантам соотношения затрат и результатов деятельности. Различные модели факторного анализа, используемые в процессе анализа, представлены с учетом требований экономико-математических методов в таблице 1.2.

Согласно расчетным моделям на первом этапе сравнивают отклонения по материалам. Стандартная стоимость используемых материалов зависит от 2 факторов: стандартный расход материалов на единицу продукции и стандартной цены на него.

Модели факторного анализа прибыли, применяемые для расчета отклонений от норм затрат при системе «стандарт-костинг» по материалам

№ п/п	Виды отклонений	Расчет отклонений	Расшифровка условных обозначений
I. По материалам			
1	По цене используемых материалов	$\Delta C_m = (C_{\text{факт}} - C_{\text{мст}}) \cdot Q_m$	$C_m, C_{\text{факт}}, C_{\text{мст}}$ – соответственно: цена на материал, фактическая и стандартная цена материала за единицу; Q_m – объем затраченного материала
2	По количеству используемых материалов	$\Delta P_m = (P_{\text{факт}} - P_{\text{мст}}) \cdot p_{\text{мст}}$	$P_m, P_{\text{факт}}, P_{\text{мст}}$ – соответственно: расход материала, фактический и стандартный расход материала; $p_{\text{мст}}$ – стандартная цена материала

Совокупное отклонение по материалам – это разница между затратами на материал по факту и стандартными затратами с учетом фактического выпуска продукции и обоих факторов.

Вторым этапом расчетов является сравнение отклонений заработной платы по факту основных производственных рабочих от стандартной. Методика расчета представлена в таблице 1.3.

Таблица 1.3

Модели факторного анализа прибыли, применяемые для расчета отклонений от норм затрат при системе «стандарт-костинг» по материалам

№ п/п	Виды отклонений	Расчет отклонений	Расшифровка условных обозначений
1	2	3	4
II. По труду			
1	$\Delta ЗП(\text{пт}) = (ЗП_{\text{факт}} - ЗП_{\text{ст}}) \cdot T_{\text{факт}}$	$ЗП$ – ставка заработной платы; $ЗП_{\text{факт}}$ и $ЗП_{\text{ст}}$ – фактическая и стандартная ставки зарплаты; $T_{\text{факт}}$ – фактическое количество отработанного времени	По ставкам заработной платы
2	$\Delta ЗП(\text{пт}) = (T_{\text{факт}} - T_{\text{ст}}) \cdot ЗП_{\text{ст}}$	$T_{\text{факт}}$ – фактически отработанное время в часах; $T_{\text{ст}}$ – стандартное время на выпуск; $ЗП_{\text{ст}}$ – стандартная почасовая ставка заработной платы	По производительности труда

Окончание таблицы 1.3

1	2	3	4
3	$\Delta \text{сов}_{\text{зп}} = \text{ЗП}_{\text{факт}} - \text{ЗП}_{\text{ст}} / Q_{\text{факт}} = \Delta \text{ЗП} + \Delta \text{ЗП}(\text{пт})$	$\text{ЗП}_{\text{факт}}$ – общие фактические затраты на заработную плату основных производственных рабочих; $\text{ЗП}_{\text{ст}} / Q_{\text{факт}}$ – общие стандартные затраты на заработную плату основных производственных рабочих, пересчитанные на фактический объем продаж	Совокупное отклонение по трудовым затратам

На третьем этапе рассчитываются отклонения по косвенным затратам. Для анализа косвенных затрат при системе Стандарт-кост их разделяют на 2 группы: 1. постоянные косвенные затраты; 2. переменные косвенные затраты. При этом используется нормативная ставка постоянных и переменных косвенных расходов (таблица 1.4).

Таблица 1.4

Модели факторного анализа прибыли, применяемые для расчета отклонений от норм затрат при системе «стандарт-костинг» по накладным расходам

№ п/п	Виды отклонений	Расчет отклонений	Расшифровка условных обозначений
III. По накладным расходам			
1	По постоянным накладным расходам	$\Delta \text{НР}_{\text{пост}} = (\text{НР}_{\text{постфакт}} - \text{НР}_{\text{постст}}) \cdot Q_{\text{факт}}$	$\text{НР}_{\text{постфакт}}, \text{НР}_{\text{постст}}$ – соответственно: фактические общие постоянные накладные расходы и стандартные общие постоянные накладные расходы; $Q_{\text{факт}}$ – фактический объем продаж
2	По переменным накладным расходам	$\Delta \text{НР}_{\text{перем}} = (\text{НР}_{\text{перемфакт}} - \text{НР}_{\text{перемст}}) \cdot Q_{\text{факт}}$	$\text{НР}_{\text{перемфакт}}, \text{НР}_{\text{перемст}}$ – соответственно: фактические общие переменные накладные расходы и стандартные общие переменные накладные расходы

Нормативная величина постоянных косвенных расходов вычисляется путем деления общих постоянных расходов на общую величину производства в нормо-часах. Нормативная величина переменных накладных расходов вычисляется путем деления общей суммы переменных общепроизводственных переменных расходов на нормативную величину производства в нормо-часах. Отклонения по косвенным затратам (постоянным) вычисляются аналогично предыдущим расчетам: фактический объем общепроизводственных

расходов минус сметная величина общепроизводственных расходов, скорректированная на фактический объем выпуска продукции. Далее вычисляют значение постоянных общепроизводственных расходов, которое, как правило, должно будет составлять фактический объем выпуска. Для этого фактический объем выпуска в нормо-часах умножают на ставку распределения накладных расходов.

На четвертом этапе сравниваются отклонения прибыли от сметной в связи с изменениями запланированных (стандартных) затрат. Продать можно большей, чем запланировано сметой, объем продукции (первый фактор) и по более высокой цене (второй фактор, влияющий на прибыль).

Каждое из отклонений, приведенных в табл. 1.4, классифицируется или как благоприятное (*Б*), если оно способствовало снижению затрат, или как неблагоприятное (*Н*), в случае роста затрат.

Проверить правильность проведенных расчетов, используя взаимосвязь сметной и фактической прибыли, можно на основе следующей математической последовательности действий.

Присвоим показателям номера:

Сметная прибыль (№1)	1
Отклонения по продажам (№2)	2
Отклонения по материалам (№3)	3
Отклонения по труду (№4)	4
Отклонения по накладным расходам (№5)	5

$$\text{Фактическая прибыль} = \text{№ 1} \pm \text{№ 2} \pm \text{№ 3} \pm \text{№ 4} \pm \text{№ 5}$$

Отклонение прибавляется к сметной прибыли, если ему присвоен статус «благоприятного», и вычитается, в случае признания его «неблагоприятным». Таким образом, факторные модели анализа прибыли позволяют не только оценить ее динамику, но и определить степень воздействия отдельных факторов, ее обусловивших с целью последующего управления ими для достижения поставленных задач роста прибыли.

2. Анализ прибыли ООО «Ника LTD»

2.1. Техничко-экономическая характеристика финансово-хозяйственной деятельности ООО «Ника LTD»

Общество с ограниченной ответственностью «Ника LTD» зарегистрировано 20 мая 1996 года. ООО «Ника LTD» является коммерческой организацией, которая имеет обособленное имущество, самостоятельный баланс, основной целью которой является получение прибыли.

ООО «Ника LTD» работает на рынке специальной и форменной одежды с 1998 года. К 2016 году предприятие достигло определённых успехов в росте товарооборота и в выпуске собственной продукции. В производстве занято около 80 рабочих. Предприятие производит собственную продукцию для продажи на внутреннем рынке.

ООО «Ника LTD» осуществляет разработку и производство спецодежды, корпоративной одежды, форменной одежды. Продукцию под этой маркой можно встретить в самых различных отраслях промышленности и сферах деятельности: энергетика, нефтегазовая отрасль, строительство, химия, медицина и т. д. Отдельным направлением в деятельности компании является производство форменной одежды для сотрудников МВД, МЧС, ФСБ, ФСО, СКП, Роспотребнадзор и т. д. Продукция пользуется заслуженным спросом, как у крупных предприятий национального масштаба, так и у субъектов малого бизнеса, и частных лиц.

Организация постоянно развивается и предлагает разработку оригинального корпоративного стиля рабочей одежды для различных предприятия и изготовление эскизов спецодежды для всех категорий работников с применением элементов корпоративного стиля. В соответствии с пожеланиями, организация сертифицирует изделия.

Организация занимает большую долю на региональном рынке

ООО «НИКА LTD», зарегистрирована по адресу Самарская обл, г.Сызрань, ш.Ульяновское, д.15, кв.1, 446010. Директор организации Обще-

ство с ограниченной ответственностью "НИКА LTD" Никулин Вячеслав Алексеевич.

Организационная структура организации ООО «Ника LTD» представлена на рисунке 2.1.

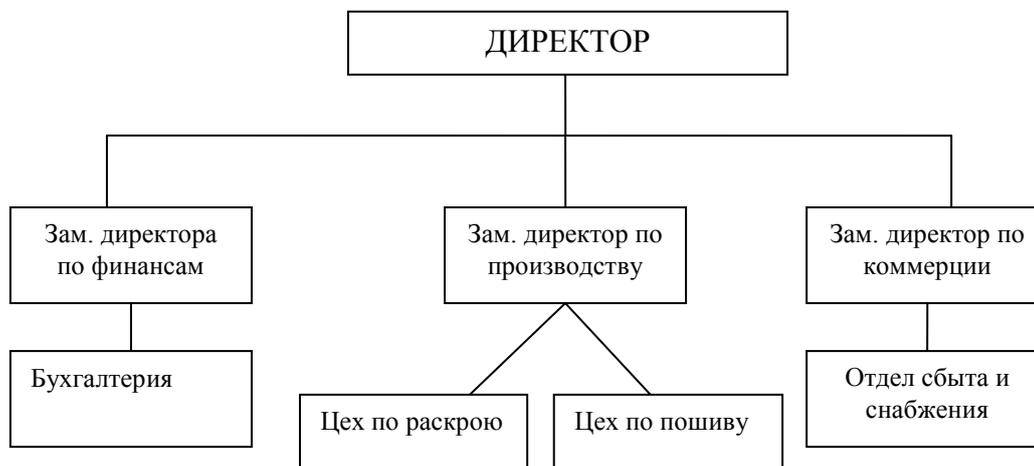


Рис. 2.1. Организационная структура ООО «Ника LTD»

Общество имеет 43 лицензии. Общество с ограниченной ответственностью "НИКА LTD" присвоен ИНН 6325020025, КПП 632501001, ОГРН 1036301253670, ОКПО 40979005. Основные технико-экономические показатели финансово-хозяйственной деятельности представлены в таблице 2.1.

Таблица 2.1.

Технико-экономические показатели финансовой деятельности ООО «Ника LTD»

Показатели	2015 г.	2014г.	2013 г.	Изменение (+,-)		Темп роста, %	
				2014-2013	2015-2014	2014 / 2013*100	2015 / 2014*100
1	2	3	4	5	6	7	8
1. Выручка, тыс. руб.	373492	201873	180512	21361	171556	111,83	184,98
2. Себестоимость проданных товаров, тыс.руб.	355599	193903	177590	16313	161696	109,19	183,39

Окончание таблицы 2.1

1	2	3	4	5	6	7	8
3. Управленческие и коммерческие расходы, тыс.руб.	7112	5817	5328	489	1295	109,19	122,26
4. Прибыль (убыток) от продажи, тыс. руб.	10718	2153	-2406	4559	8565	89,49	497,84
5. Прибыль до налогообложения, тыс. руб.	10718	2153	-2406	4559*	8565	89,49	497,84
6. Чистая прибыль (убыток), тыс. руб.	8574	1722	-1925	3647	6852	89,45	497,82
7. Стоимость основных средств, тыс.руб.	533470	624160	730267	-106107	-624160	85,47	85,47
8. Стоимость активов, тыс. руб.	1073335	1136596	1001838	134758	-63261	113,45	94,43
9. Собственный капитал, тыс. руб.	748793	740216	738494	1722	8577	100,23	101,16
10. Заемный капитал, тыс. руб.	302917	381918	248907	133011	-79001	15343	79,31
11. Численность ППП, чел.	80	80	80	0	0	0	0
12. Производительность труда, тыс. руб. (1/11)	4,69	2,52	2,26	0,26	2,17	111,50	186,11
13. Фондоотдача,	0,70	0,32	0,25	0,07	0,38	128	218,75
14. Оборачиваемость активов, раз (1/8)	0,35	0,18	0,18	0	0,17	100	194,44
15. Рентабельность собственного капитала по чистой прибыли, % (6/9)*100%	1,15	0,23	-0,33	0,56	0,92	69,69	500
16. Рентабельность продаж, %	2,87	1,07	-1,33	2,4	1,8	80,45	268,22
17. Рентабельность капитала по прибыли до налогообложения, %	1,43	0,29	-0,33	0,62	1,4	87,88	493,10
18. Затраты на рубль выручки от продажи,	0,97	0,99	1,01	-0,02	0,02	98,02	97,97

На основании представленных финансовых показателей определено, что у ООО «Ника LTD» в 2013 г. сформировался отрицательный финансовый результат (убыток), но положительная тенденция наблюдается по показателю чистая прибыль в 2014 и 2015 гг. Темп роста в 2014 % составил $-(-89,49)$ а в 2015 г. – 497,84%. Данная тенденция, прежде всего, связана с тем, что увеличился спрос на производимую продукцию. Следует отметить и положительную тенденцию в части того, что темп роста себестоимости (2014 г. -109,19 и 2015 г. -183,39%) отстает от темпа роста выручки (2014 г. – 111,83 % и 2015 г. – 184,98 %).

Тем не менее, наблюдается и отрицательное изменение в части управленческих расходов, так их темп роста в 2015 г. по сравнению с 2014 г. составил – 122,26%, 2014 г. – 109,19%.

Прибыль от продаж в 2015 г. по сравнению с 2014 г. выросла на 497,84%, что говорит о том что предприятие достигло больших результатов в товарообороте и в производстве собственной продукции

Общее изменение темпа роста собственного капитала так же свидетельствуют о темпах роста предприятия (2014 г.-100,23% и 2015г.-101,16%)

Рост производительности труда, за анализируемый период, с 111,5% до 186,11% означает сокращение издержек и рост рентабельности предприятия, а также свидетельствует о том, что у предприятия грамотный управленец.

Производительность труда приводит к увеличению фондоотдачи (2014г-128%,а 2015г. 218,75%), это свидетельствует об эффективности производства, а так же положительно характеризует производство.

Показатель рентабельности продаж в 2014г. имеет неблагоприятную тенденцию снижения (87,88 %), в 2015 году данный показатель набирает обороты, что происходит за счет роста объемов продаж.

Все показатели, приведенные в таблице 2.1 за 2015г. свидетельствуют о результативной производительности предприятия ООО «НИКА LTD»

Наглядно динамика показателей отражена на рисунке 2.2.

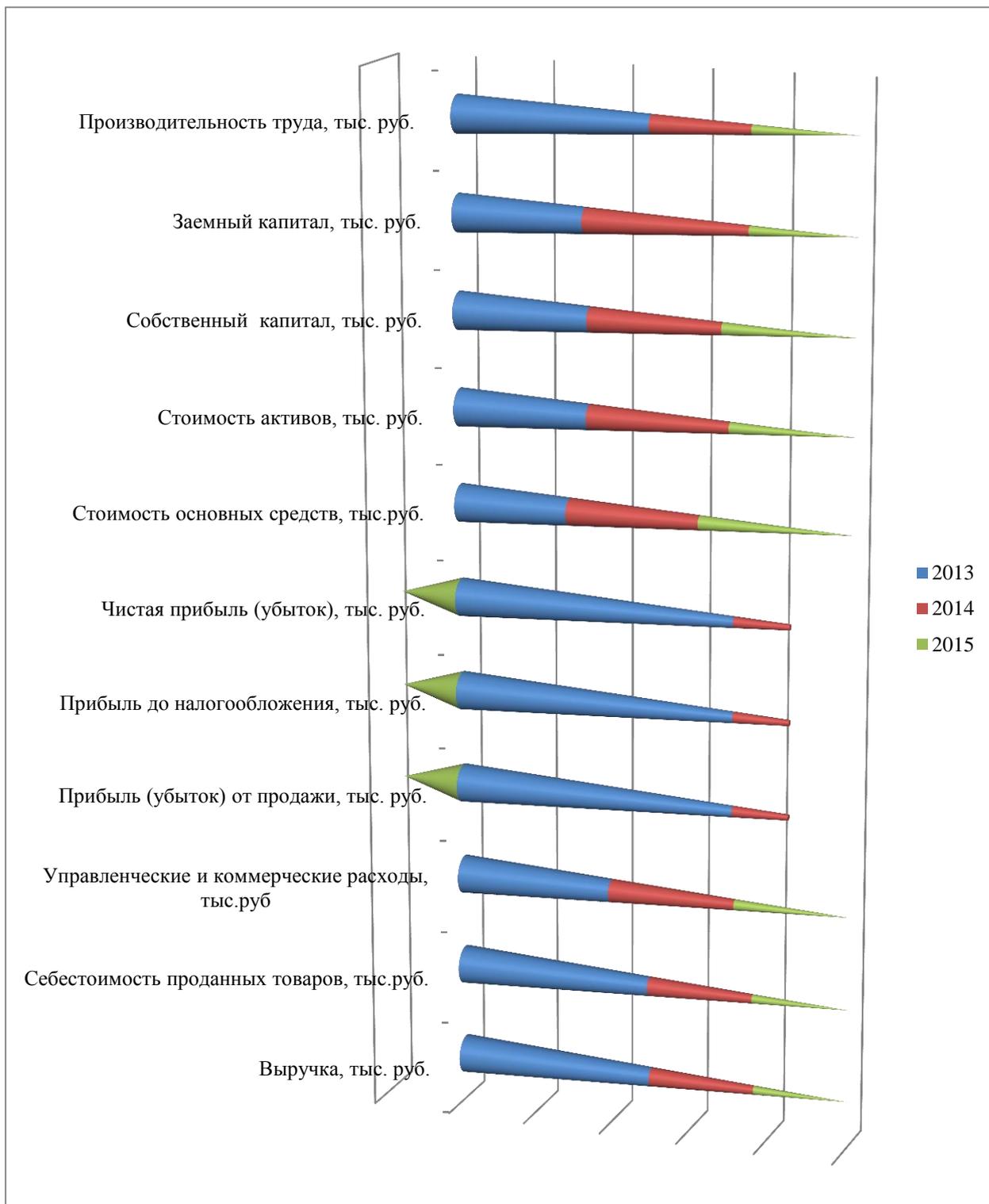


Рис. 2.2. Динамика основных показателей финансово-хозяйственной деятельности ООО «Ника LTD»

В целом финансово-хозяйственная деятельность является эффективной и подтверждением тому рост показателя рентабельности продаж.

2.2. Анализ динамики прибыли ООО «Ника LTD»

На основе данных бухгалтерской отчетности проанализируем прибыль ООО «Ника LTD» за 2013 – 2014 гг. Данные о показателях прибыли и рентабельности отражены в табл. 2.2.

Таблица 2.2

Расчет прибыли и рентабельности продаж на предприятии
ООО «Ника LTD»

Показатели	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Выручка от продаж, тыс. руб.	180,512	201,873	373,429
Себестоимость продаж, тыс. руб.	177,590	193,903	355,599
Прибыль (убыток) от продаж, тыс. руб.	2,922	7,970	17,830
Рентабельность продаж, %	1,62	3,95	4,77

Динамика прибыли и рентабельности отражены на рис. 2.3.

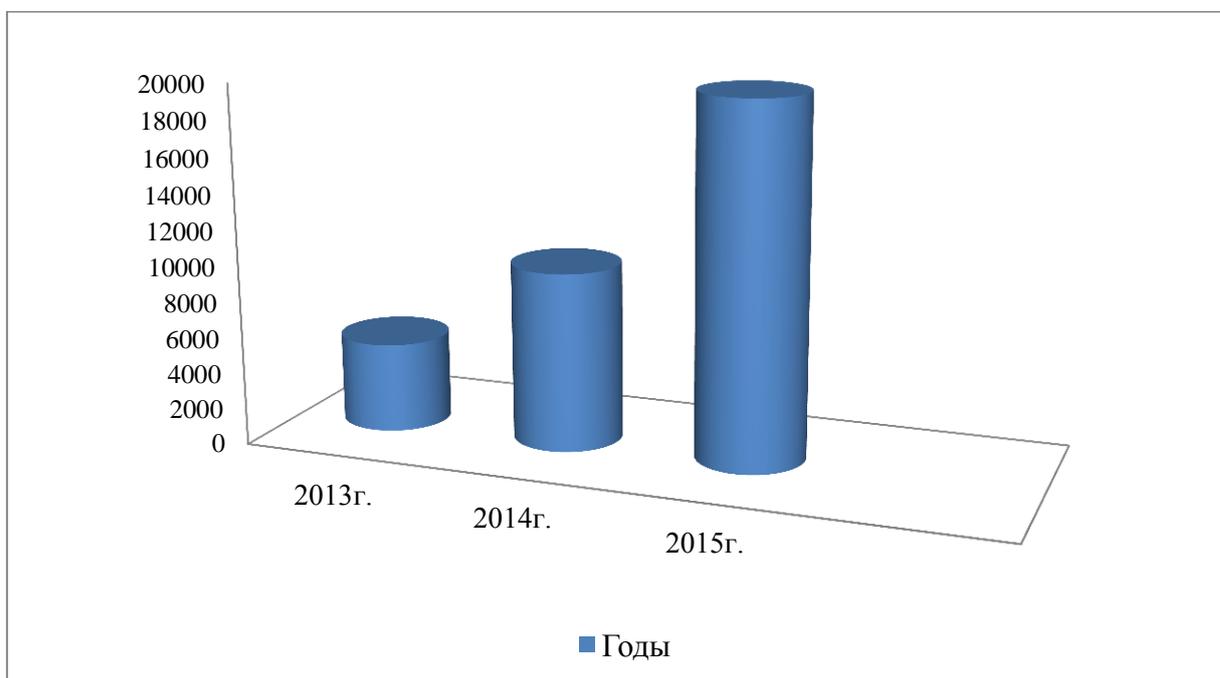


Рис .2.3. Динамика прибыли за 2013 – 2015гг., тыс.руб.

На протяжении всего рассматриваемого периода прибыль имела устойчивую тенденцию роста.

На рисунке 4 мы также наблюдаем положительную динамику роста рентабельности исследуемого предприятия.

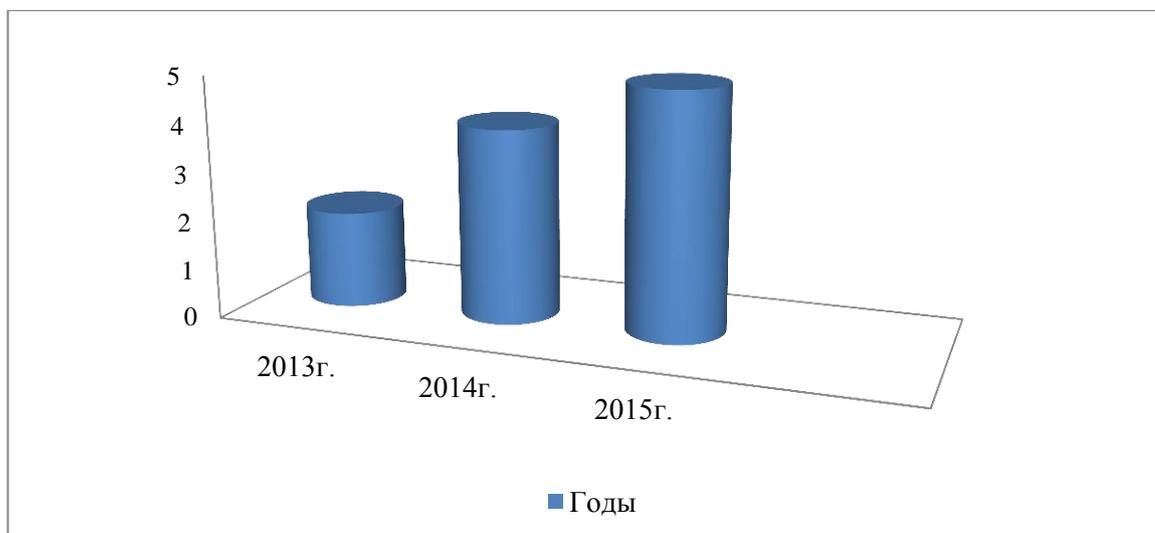


Рис.2.4 Динамика рентабельности за 2013 – 2015 гг.

Рентабельность выпускаемой предприятием ООО «Ника LTD» продукции зависит от рентабельности единицы продукции по каждому виду. Для определения рентабельности каждого вида продукции необходимо иметь данные о полной себестоимости изделия и о цене, по которой оно отпускается (таблица.3).

Таблица 2.3

Основные производственные и промежуточные финансовые показатели единицы продукции в 2015 году

Наименование показателя	Костюм зимний	Костюм летний	Жилет сигнальный	Куртка мужская утепленная	Брюки женские утепленные	Халат женский медицинский
1	2	3	4	5	6	7
Полная себестоимость 1 ед. изд.	2300,00	1079,31	242,18	1219,70	579,84	536,48
Отпускная цена 1 ед. изд.	2580,51	1250,00	252,24	1355,93	635,59	559,32
Прибыль с продажи 1 ед.изд.	280,51	170,69	10,06	136,23	55,75	22,84
Рентабельность продаж на 1 ед. изд.	12,20%	15,81%	4,15%	11,17%	9,61%	4,25%

Наглядно изменение данных показателей представлено на рисунках

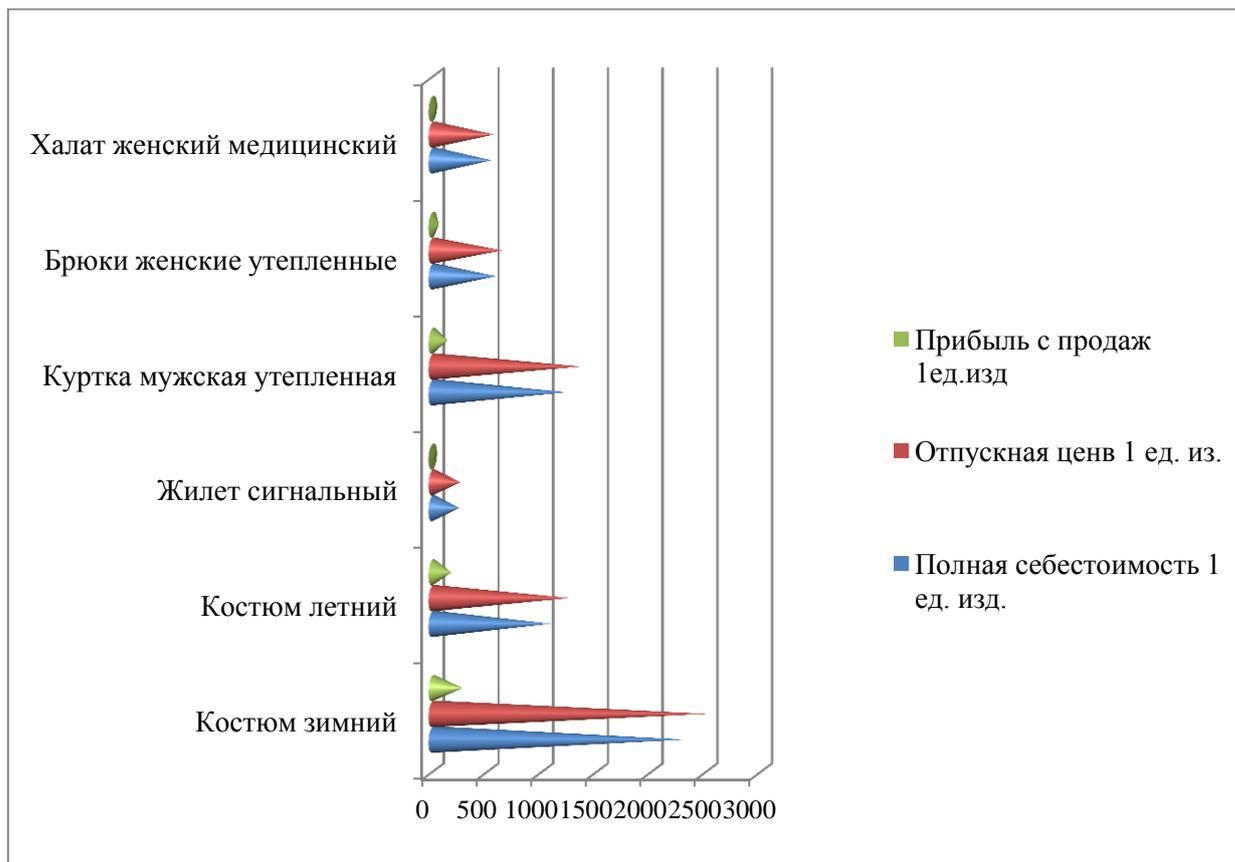


Рис. 2.5 Динамика основных производственных показателей за 2015 г.

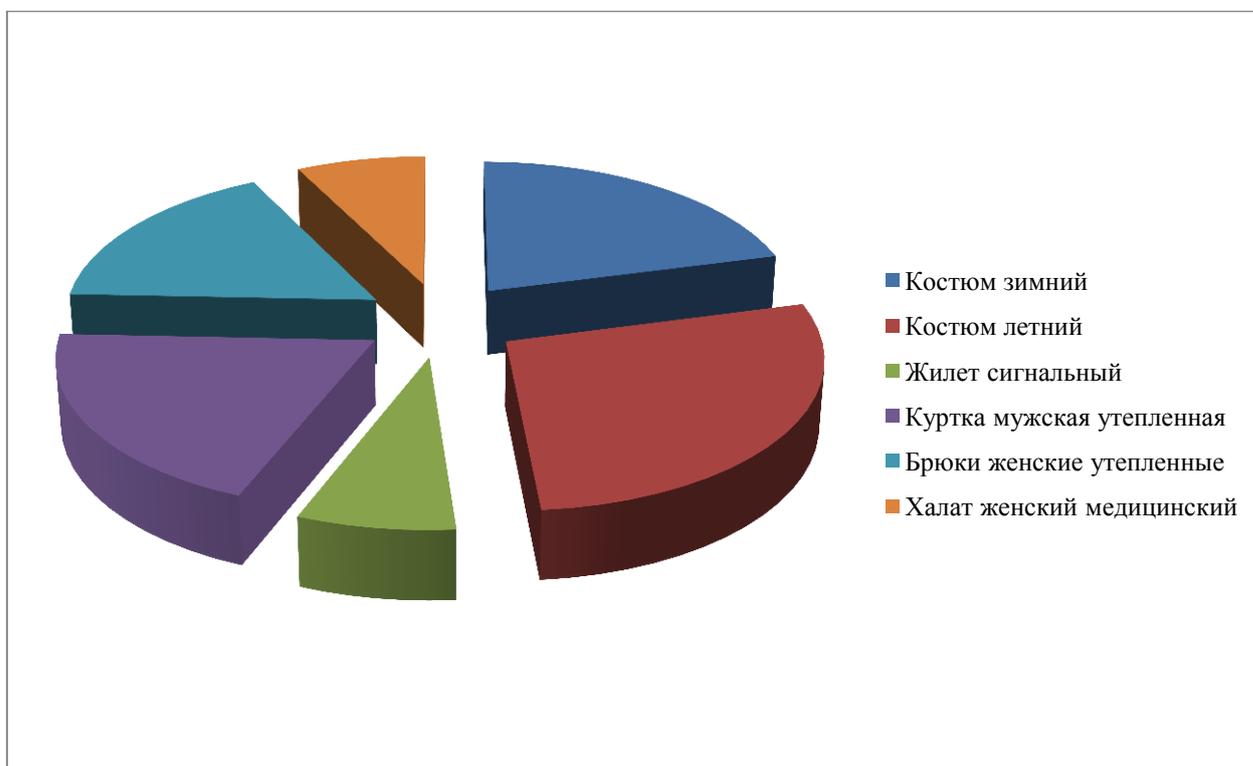


Рис. 2.6 Динамика показателя эффективности за 2015 г.

Таким образом, наиболее рентабельными в 2015 г. оказались следующие виды изделий: костюм зимний, костюм летний, куртка мужская утепленная. Самым прибыльным для предприятия является выпуск модели «Костюм летний», рентабельность его 15,81%. Такая прибыльность связана с большим спросом на данные товары и отсутствием конкурентов, производящих данные виды изделия такого же высокого качества, как предприятие ООО «Ника LTD». Рентабельность модели «Брюки женские утепленные» ниже 10%, это связано со снижением цен из-за сезонных скидок и небольшим спросом. Прибыльность таких видов выпускаемой продукции, как «Жилет сигнальный» и «Халат женский медицинский» 4,15% и 4,25% соответственно. Такая рентабельность обусловлена большим количеством конкурентов, выпускающих данную продукцию по более низким ценам аналогичного качества.

Предприятие специализируется на выпуске спецодежды для нефтяников, энергетиков, однако стремится расширить свой ассортиментный ряд продукцией для людей, занятых в других отраслях. Поэтому выпуск моделей «Жилет сигнальный» и «Халат женский медицинский» приносят небольшую прибыль, но с каждым годом стремительно её увеличивает.

Стоит отметить, что предприятие ООО «Ника LTD» регулярно участвует в госзакупках. Для этих целей предприятие старается предлагать свой товар по цене ниже, нежели у многочисленных конкурентов. Таким образом, предприятие имеет не высокую рентабельность по единицам изделий, но наращивает прибыль за счет большого объема сбыта.

2.3. Анализ финансовых результатов предприятия

Проведем анализ отклонений фактической прибыли от запланированной, используя метод «стандарт-костинг» (по данным за 2015 г.).

Таблица 2.4

Данные для факторного анализа прибыли ООО «Ника LTD» по системе
«стандарт-кост»

Показатель	Сумма, руб.
Объем реализации	235,200
Затраты по материалам (костюм зимний)	111,528
ЗП основных производственных рабочих	58,10
Переменные накладные расходы	1,66
Постоянные накладные расходы	1,328
Прибыль	62,584

1) Нулевой уровень анализа финансовых результатов. Сравним фактические результаты с данными статистического бюджета.

Таблица 2.5

Нулевой уровень анализа прибыли ООО «Ника LTD» по системе
«стандарт-кост»

Показатель	Сметные значения	Фактические значения	Отклонения (факт.- смет.)	Б/Н
1. Объем продажи, шт.	100	98	-2	Н
2. Выручка от продажи, руб.	250000	235200	-14800	Н
3. Переменные расходы, руб.	171666	171288	-378	Б
4. Маржинальный Доход (п.2-п.3), руб.	78333	63912	-14421	Н
5. Постоянные расходы, руб.	1333	1328	-5	Б
6. Финансовый результат, руб.	76999	62584	-14415	Н

Несмотря на снижение переменных расходов по показателю прибыли допущены неблагоприятные отклонения в сумме 14415 руб. Это связано со снижением объема продаж продукции, соответственно не допущением выручки в 14 415 руб., а также более низкой продажной ценой на готовое изделие, относительно запланированной (с 2500 до 2400).

2) Первый уровень анализа финансовых результатов. Показатели гибкого бюджета.

Таблица 2.6

Первый уровень анализа прибыли ООО «Ника LTD» по системе «стандарт-кост»

Показатель	Кол-во, шт.	Цена за ед., руб.	Ст-ть, руб
1.Объем продаж	98	2 500	245000
2.Затраты по материалам	247,57	380	94076
3.ЗП основных производственных рабочих	163334	300	49000
4.Переменные накладные расходы	-	-	1633
5.Маржинальный доход	-	-	76766
6.Постоянные накладные расходы	-	-	1333
7.Финансовый результат (п.5-п.6)	-	-	75433

Сравним фактические данные с показателями гибкости бюджета.

Таблица 2.7

Сравнение фактических данные с показателями гибкости бюджета
ООО «Ника LTD»

Показатели	Смета	Факт	Гибкий бюджет	Гибк.-факт.		Смета-гибк.	
				Значение	Б/Н	Значение	Б/Н
1.Объем продаж, шт.	100	98	9800	0		2	Н
2.Выручка, руб.	250000	235200	245000	10 000	Н	5000	Н
3. Переменные расходы, руб.	171666	171288	168233	-3 054	Н	3 433	Б
4.Маржинальный доход, руб.				12 854	Н	1 566 667	Н
5.Постоянные расходы, руб.	1333	1328	1333	5	Б	0	
6.Финансовый результат, руб.	76999	62584	75433	12 849	Н	1 566	Н

При фактическом финансовом результате 62 584 руб. по данным гибко-

го бюджета должно быть 75 433 руб., однако он составил 62 584 руб. По затратной части выявлены существенные отклонения переменных расходов (на 3 054 руб. в фактическом выпуске больше, чем было запланировано). Таким образом, итоговое значение по прибыли оказалось неблагоприятным.

3) Второй уровень анализа финансовых результатов. Рассмотрим влияние на отклонение прибыли различных факторов.

По материалам

1) По цене Ткань: $\Delta Ц_m = (390-380) \times 228,7 = 2287$ руб.

Фурнитура: $\Delta Р_m = (180-170) \times 123,9 = 1239$

2. По количеству Ткань: $\Delta Р_m = (228,77-247,57) \times 380 = -7 145$

Фурнитура: $\Delta Р_m = (123,9-138,3) \times 170 = 2456$

3. Совокупное отклонение: $\Delta Сов$ по цене = 3526

$$\Delta Сов \text{ по количеству} = - - 9 601$$

Отклонение по цене фактических значений от сметных следует считать благоприятным. Это означает экономию денежных средств, которые можно использовать на закупку дополнительного материала (на 3 526 руб.).

Однако отклонение 9601 руб. по количеству является неблагоприятным. Оно свидетельствует о перерасходе закупленных материалов вследствие всеобщего повышения цен на рынке.

2) По труду

1. По ставке ЗП: $\Delta ЗП = (350-300) \times 166 = 8 300$ руб.

2. По производительности: $\Delta ЗП_{пт} = (166-163) \times 300 = 900$

3. Совокупное отклонение; $\Delta Сов = 9200$

Отклонение фактических расходов по труду от запланированных можно считать неблагоприятными. Отклонение 9200 руб. может быть обусловлено как объективными причинами (администрация была вынуждена повышать ставки ЗП ввиду инфляции), так и субъективными (не квалифицированная работа выполнялась высококвалифицированными рабочими, поэтому оплачивалась по повышенной ставке).

3) По накладным расходам

1. По постоянным накладным расходам: $\Delta НР_{\text{пост}} = (1328/98 - 133/100) \times 98 = 1197$

2. По переменным накладным расходам: $\Delta НР_{\text{переем}} = (1660/98 - 1633/98) \times 98 = 2646$

Переменные накладные расходы отклонения возникли из-за изменения цен на отдельные составляющие изделия. Появление непроизводственных отходов или неэффективное использование, например сверхнормативные затраты электроэнергии, повышают расходы по этой составляющей, и как следствие переменные расходы тоже растут.

4) По валовой прибыли

1. По цене реализации: $\Delta ПБР = 2400 - 2500 \times 98 = -9800$

2. По объему реализации: $\Delta Пб = (98 - 10) \times (76999/100) = -1540$

3. Совокупное отклонение $\Delta Сов = -11340$

Отклонение в 11340 руб. фактической прибыли от сметной в большой степени обусловлено снижением цен на единицу готовой продукции. Руководство предприятия обязано снижать цены в связи с тем, что участвует в тендерах на госзаказы. Также отклонение прибыли в 1540 руб. произошло из-за меньшего объема продажи продукции по факту в отличие от сметы.

Для снижения себестоимости огромное значение играет экономия материальных ресурсов. Существуют различные способы ресурсосбережения на швейных предприятиях: рациональная конструкция изделия, экономичная раскладка ткани, экономичный раскрой, вторичное использование, введение или исключение швов и членений, разработка технологии переработки отходов, внедрение новых видов экономичных материалов и заменителей (ткани, фурнитура и тп.). Возможен также поиск поставщиков ткани с более низкой ценой.

Так как значительную часть в составе расходов производства занимает оплата труда (30%), актуальной задачей является рост производительности труда. Увеличение эффективности труда можно достигнуть различными методами. Наиболее значительные из них – механизация и автоматизация про-

изводства, применение и разработка авангардных, производительных технологий. Примером применения прогрессивной технологии является система автоматизированного проектирования (САПР), которая сокращает время проектирования новых моделей (до 20% быстрее).

Предприятие может освободить множество рабочих мест, внедрив в свое производство новые автоматизированные раскройные комплексы, для управления которыми достаточно пары специалистов.

3. Мероприятия, направленные на повышение прибыли ООО «Ника LTD

3.1. Пути совершенствования производственной программы фирмы с целью увеличения объемов продаж

Совершенствование производственной программы предполагает подбор оптимального выпуска каждого вида продукции для достижения максимальной прибыли. При совершенствовании производственной программы необходимо отталкиваться от показателей прибыли, рентабельности и производительности труда по каждому виду продукции. Для того чтобы корректировать план выпуска по каждому виду изделий, необходимо проанализировать фонд рабочего времени. На наш взгляд, грамотно распределив фонд рабочего времени, можно увеличить производство тех изделий, которые приносят максимум прибыли предприятию.

Таблица 3.1

Производственная программа по выпуску каждого вида изделий ООО «Ника LTD» (по данным 2015 г)

Вид выпускаемого изделия	Трудоемкость 1 ед. изд. ч.	Количество выпускаемой продукции, шт	Фонд рабочего времени, ч.
1) Костюм зимний	5,05	41200	208060,00
2) Костюм летний	2,3	55590	127857,00
3) Жилет сигнальный	0,52	24190	12578,8,00
4) Куртка мужская утепленная	2,65	80340	212901,00
5) Брюки женские утепленные	1,25	120720	150900,00
6) Халат женский	1,05	37280	39114,00

Из таблицы видно, что наибольшая часть от общего фонда рабочего времени приходится на выпуск изделий модели «Костюм зимний». Также значительную часть занимает выпуск таких моделей, как «Куртка мужская утепленная», «Брюки женские утепленные» и «Костюм летний».

Далее рассчитаем показатель производительности труда как отношение объема выпущенной продукции каждого вида к затратам времени на его производство.

Таблица 3.2

Производительность труда по каждому виду изделий
ООО «Ника LTD»

Вид изделия	Костюм зимний	Костюм летний	Жилет сигнальный	Куртка утепленная мужская	Брюки утепленные женские	Халат медицинский женский
ПТ дан-ного изделия шт/ч	0,20	0,44	1,92	0,38	0,80	0,95

Производительность труда самая высокая у модели «Жилет сигнальный», что связано с простотой выкройки и пошива данного изделия. Довольно высокая производительность труда у модели «Халат медицинский женский», а также «Брюки женский утепленные». «Костюм летний» несложен в производстве, однако при его пошиве уделяется большое количество времени его обработке, что приводит к увеличению времени на его изготовление

Наименьшим показателем обладает такой вид продукции как «Костюм зимний», так как при его пошиве используются большое количество деталей, различных видов тканей и утеплителей.

Таким образом, исходя из проанализированных данных, можно выделить те основные виды изделий, повышение выпуска которых приведет к наращиванию прибыли. Модель «Костюм летний» обладает не только самой высокой рентабельностью 15,81%, но и имеет довольно высокую производительность труда 0,44 шт/ч. Производство данного вида изделия необходимо увеличивать, перераспределяя при этом фонд рабочего времени.

Производство «Костюма зимнего» имеет рентабельность аналогичную модели «Куртка мужская утепленная», однако его производительность труда почти вдвое меньше. Поэтому следует перераспределять время, отдавая предпочтение производству модели «Куртка мужская утепленная». Модель

«Костюм зимний» необходимо производить в минимально возможном количестве, возможно, только для участия в гос. закупках, но не для рознично торговли.

Модель «Брюки утепленные женские» имеет рентабельность 9,61%, при этом обладая довольно высокой производительностью труда 0,80 шт/ч. Предприятию ООО «Ника LTD» следует постепенно наращивать объемы производство данного вида изделий, одновременной осуществляя поиск каналов сбыта.

«Халат медицинский женский» и «Жилет сигнальный» имеют приблизительно равную рентабельность продаж около 4%. Однако производительность труда по модели «Жилет сигнальный» в 2 раза превышает производительность по модели «Халат медицинский женский», поэтому для роста прибыли эффективней выпускать больше жилетов, пошив которых затрачивает меньше времени и человеческого труда.

При перераспределении фонда рабочего времени и пересмотре о количестве выпускаемых изделий каждого вида вносятся корректировки производственной программы, которые отражены в табл.11.

Таблица 3.3

Скорректированная производственная программа
по выпуску изделий ООО «Ника LTD»

Вид выпускаемого изделия	Трудоемкость 1 ед. изд., ч	Количество выпускаемой продукции, шт.	Фонд рабочего времени, ч
1) Костюм зимний	5,05	20000	101000,00
2) Костюм летний	2,3	95500	219650,00
3) Жилет сигнальный	0,52	50,500	26260,00
4) Куртка мужская утепленная	2,65	60000	159000,00
5) Брюки женские утепленные	1,25	185000	231250,00
6) Халат женский медицинский	1,05	13600	144280,80

Общий фонд рабочего времени до корректировки плана по выпуску равен общему фонду рабочего времени после корректировки.

Таким образом, в результате корректировки производственной программы был увеличен выпуск модели «Костюм летний» до максимально возможного для того, чтобы полностью его реализовать. Объем его составил 95 500 шт. Производство модели «Костюм зимний» было снижено более чем на 20 000 единиц изделий, исходя из низкой производительности труда. Высвобождение рабочего времени было направлено на изготовление более рентабельных видов изделий.

Выпуск модели «Жилет сигнальный» увеличен вдвое, а производство модели «Халат женский медицинский» снижено почти в 3 раза.

Модель «Брюки, утепленные женские» необходимо производить в большем количестве, поэтому выпуск увеличен на 65 000 изделий. Производство модели «Куртка мужская утепленная» снижено до 60 000 из-за высокой трудоемкости изделия.

После внесенных корректировок необходимо проанализировать экономию для предприятия ООО «Ника LTD» от данного мероприятия. Для этого рассчитаем прибыль до и после совершенствования производственной программы.

Таблица 3.4

Себестоимость и выручка до корректировки производственной программы ООО «Ника LTD» (по данным 2015 г.)

Вид выпускаемого изделия	Себестоимость, руб.	Выручка, руб
1) Костюм зимний	94991,54	10631701
2) Костюм летний	59998,84	69487,50
3) Жилет сигнальный	5858,33	6150,06
4) Куртка мужская утепленная	97990,69	108935,41
5) Брюки женские утепленные	69998,28	76717,56
6) Халат женский медицинский	19998,90	20851,40
Всего	355599	373429

Аналогично рассчитаем прибыль предприятия после совершенствования производственной программы.

Таблица 3.5

Себестоимость и выручка после корректировки производственной программы ООО «Ника LTD» (по данным 2015 г.)

Вид выпускаемого изделия	Себестоимость, руб.	Выручка, руб.
1) Костюм зимний	46112,40	51600,20
2) Костюм летний	103074,10	119375,00
3) Жилет сигнальный	12230,09	12839,12
4) Куртка мужская утепленная	73182,00	81355,80
5) Брюки женские утепленные	107270,40	117584,15
6) Халат женский медицинский	7296,12	7606,75
Всего	349165,12	390371,02

Таким образом, сделанные нами предложения будут способствовать значительному росту прибыли компании.

3.2. Мероприятия, направленные на снижение себестоимости продукции как фактора оптимизации прибыли

В настоящий момент предприятие ООО «Ника LTD» в раскройном цехе имеет следующее оборудование:

- 1) Ленточная раскройная машина РЛ-1000 (3 шт.) с мощностью 8 кВт;
- 2) Ленточная раскройная машина РЛ-1 с мощностью 8 кВт;
- 3) Размоточное устройство УП-1-1000 с мощностью 1 кВт.

Внедрение на предприятии раскройного комплекса GERBER GT×L позволит высвободить из производства более энергоёмкое оборудование, ведь его производительность эквивалентна 3-8 ленточным машинам. Качество деталей выкроенных автоматизированным комплексом Gerber Technology выше, чем при ручном раскросе, это позволяет снизить до минимума проблемы в швейных цехах. Кроме того, достоинством можно назвать понятный пользовательский интерфейс, который гарантирует быстрое обучение оператора и простоту в работе. Стоимость автоматизированного рас-

кройного комплекса составляет около 55000 евро (3 504 600 руб., с учетом НДС).

Расчет стоимости электроэнергии рассчитывается по следующей формуле:

$$\text{Ст - ть эл.} = \text{Мощность} \times \text{Норма времени} \times \text{Стоимость кВт} \times \text{ч}$$

Для последующего расчета примем следующие значения показателей:

5,72 руб. - стоимость одного кВт*ч для предприятий (по данным на 01.07.15);

176 ч. - среднемесячная норма времени.

Рассчитаем стоимость среднемесячной электроэнергии до ввода в действие автоматизированного раскройного комплекса GERBER GT×L:

$$\text{Ст - ть эл.} = 3 \times 8\text{кВт} + 7 \text{ кВт} + 1 \text{ кВт} \times 176 \text{ ч.} \times 5,72 \text{ руб.} = 64 430,08 \text{ руб.}$$

Теперь рассчитаем стоимость электроэнергии после нововведения при той же среднемесячной норме времени. После внедрения нового оборудования в раскройном цехе будет использоваться только GERBER GT×L с мощностью 5 кВт.

$$\text{Ст - ть электроэнергии} = 5\text{кВт} \times 176 \times 5,72 = 5 033,60 \text{ руб.}$$

Результаты расчета сведем в табл. 3,6.

Таблица 3.6

Себестоимость по изменяющимся статьям затрат в расчете на один месяц

Наименование затрат	Затраты, р	
	до внедрения, С ₀	после внедрения, С ₁
1	2	3
1.Материалы	-	-
2.Заработная плата	-	-

1	2	3
3.Начисления от заработной платы (страховые взносы) (30,2%)	-	-
4.Амортизация	-	-
5.Содержание и ремонт оборудования	-	-
6.Электроэнергия	64 430,08	5 033,60

Далее рассчитаем годовой экономический эффект от применения введенного оборудования:

$\mathcal{E} = C_1 - C_0 = 5\,033,60 - 64\,430,08 \times 12 \text{ мес.} = -712\,757,76 \text{ руб.}$ (экономия)

Таким образом, экономия в годовом выражении составила 712 757,76 руб.

Внедрение на предприятии автоматизированного раскройного комплекса позволит улучшить конкурентоспособность выпускаемых изделий за счет улучшения качества и снижения себестоимости продукции. GERBER GT×L обеспечит более низкое потребление энергии, минимальное время простоя, низкие эксплуатационные расходы, более высокую степень резания. GERBER GT×L быстро окупает себя, благодаря экономии электроэнергии, высвобождению трудовых ресурсов, точности и простоты в обслуживании.

Внедрение нового оборудования на предприятии ООО «Ника LTD» повлечет за собой сокращения рабочих мест. До нововведения в раскройном цехе было занято 10 рабочих (по 2 рабочих на каждой из 4 ленточных раскройных машин, а также 2 рабочих на размоточном устройстве). Заработная плата (при средней ЗП в 15 500 руб.) работникам раскройного цеха в годовом выражении до нововведения составила:

$$ЗП_0 = 10 \text{ чел.} \times 15\,500 \text{ руб.} \times 12 \text{ мес.} = 1\,860\,000 \text{ руб.}$$

После введения в эксплуатацию раскройного комплекса GERBER GT×L необходимость в таком количестве работников отпадет. На раскрой-

ным комплексом может работать 1 рабочий повышенной квалификации, так как работа на данном оборудовании требует знаний его программных особенностей, а также различных технологий раскроя. Рассчитаем заработную плату (для высокопрофильных специалистов средняя заработная плата 35 000 руб.) для рабочего в раскройном цехе после ввода нового оборудования в годовом выражении:

$$ЗП_1 = 35\,000 \text{ руб.} \times 12 \text{ мес.} = 420\,000 \text{ руб.}$$

Далее рассчитаем себестоимость по статьям затрат с пересчитанной заработной платой, расчет сведем в табл. 3.7.

Таблица 3.7

Себестоимость по изменяющимся статьям затрат

Наименование затрат	Затраты, руб.	
	До внедрения,	После внедрения,
1.Материалы	-	-
2.Зарботная плата	1 860 000,00	420 000,00
3.Начисления от заработной платы (страховые взносы) (30,2%)	561 720,00	126 840,00
4.Амортизация	-	-
5.Содержание и ремонт оборудования	-	-
6.Электроэнергия	-	-
Итого	2 421 720,00	546 840,00

По данным таблицы рассчитаем годовой экономический эффект:

$$\mathcal{E} = C_1 - C_0 = 546\,840,00 - 2\,421\,720,00 = -1\,874\,880 \text{ руб. (экономия)}$$

Экономия на заработной плате, а также на отчислениях во внебюджетные фонды составит для предприятия около 2 млн.руб.

Совокупная экономия на заработной плате, начислениях на социальное страхование, на электроэнергии в результате ввода на предприятии автоматизированного раскройного комплекса GERBER GT×L:

$\text{Э} = -712\,757,76 \text{ руб.} - 1\,874\,880 \text{ руб.} = -2\,587\,637,76 \text{ руб.}$ (экономика).

Таким образом, внедрение на предприятии ООО «Ника LTD» автоматизированного раскройного комплекса экономически оправдано. Инновационное оборудование позволит снизить затраты по таким важнейшим статьям затрат, как энергетические ресурсы и оплата труда. Существенная экономия в 2 587 637,76 руб. в год окупает затраты на покупку и содержание инновационного раскройного комплекса GERBER GT×L менее чем 1,5 года.

Заключение

Исходя из вышеизложенного исследования, поставленных задач сделаем следующие выводы.

В данной дипломной работе проводился анализ прибыли промышленного предприятия. Под прибылью в самом широком смысле понимается превышение выручки над затратами.

Прибыль является одной из важных сторон рыночных отношений и выполняет ряд важнейших функций.

В работе было отмечено, что на прибыль (убыток) прибыли оказывают влияние как внутренние, так и внешние факторы.

В современных условиях хозяйствования для того что бы увеличить прибыль предприятия ориентируются в основном на внутренние факторы, которые оказывают влияние на величину прибыли. Рост прибыли предприятия достигается в основном за счет улучшения качества продукции, увеличения выпуска, снижения себестоимости, расширения рынка продаж и т.д.

Развитие предпринимательства, предполагает необходимость правильного исчисления прибыли. Исходя из того, насколько правильно определена плановая прибыль, зависит благополучная финансово-хозяйственная деятельность предприятия.

Анализ прибыли ООО «Ника LTD», являвшегося объектом исследования в выпускной квалификационной работе, позволил выяснить влияние факторов на ее прирост и выявить резервы роста.

На основе выявления наиболее прибыльных и рентабельных изделий, таких как костюм зимний, костюм летний, куртка мужская утепленная, в работе были сформулированы предложения по пересмотру производственной программы предприятия. Обоснования, проведенные в работе, позволили заключить о возможном росте прибыли почти в 3 раза.

Наряду с этим нами были разработаны мероприятия по снижению себестоимости выпускаемых изделий за счет внедрение на предприятии рас-

кройного комплекса GERBER GT×L, позволяющего высвободить из производства более энергоёмкое оборудование. Как показал анализ внедрение на предприятии ООО «Ника LTD» автоматизированного раскройного комплекса экономически оправдано. Инновационное оборудование позволит снизить затраты по таким важнейшим статьям затрат, как энергетические ресурсы и оплата труда. Существенная экономия в 2 587 637,76 руб. в год окупает затраты на покупку и содержание инновационного раскройного комплекса GERBER GT×L менее чем 1,5 года.

Таким образом, общий экономический результат от предложенных мероприятий составит 10 333 497,11 тыс. р.

Иными словами, предложенные мероприятия позволят снизить себестоимость продукции, повысить конкурентоспособность продукции ООО «Ника LTD», обеспечить расширения производства за счет увеличения прибыли.

Список использованных источников

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (НК РФ). 31 июля 1998 года N 146-ФЗ. от 26.04.2016 №110-ФЗ.
2. Федеральный закон «О Бухгалтерском Учете» 2016 года (№402 – ФЗ 2016)
3. Приказ Минфина РФ от 6 мая 1999 г. N 32н "Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету "Доходы организации" ПБУ9/99" от 06.04.2015 N 57н
4. Положение по Бухгалтерскому Учету «Расходы организации» ПБУ10/99 (утверждено приказом Минфина России от 06.05.1999 № 33н) от 06.04.2015 N 57н
5. Алексеев А.И. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебное пособие / А.И. Алексеев. – М. : КНОРУС, 2007.
6. Бабаева Ю.А., Бухгалтерский финансовый учет: Учебник для вузов / Под Б94 ред. проф. Ю. А. Бабаева. - М.: Вузовский учебник, 2003.
7. Бабич С.Н. Экономика предприятия: учебное пособие, Харьковский национальный университет, 2006.
8. Башкатова Ю.И. Контроллинг: учебно-методический комплекс.- М.: Изд центр ЕАОИ, 2008.
9. Богаченко В. М., Кириллова Н. А: учебное пособие/В.М. Богаченко, Н.А. Кириллова.-М: Феникс, 2013.
10. Бухалков М.И. Внутрифирменное планирование: Учебник/М.И. Бухалков.-М.: Инфра-М - 2008.
11. Волков О.И. Экономика предприятия: курс лекций / О.И. Волков, В.К. Складенко - М. : Инфра-М, 2007.
12. Генри Форд. Сегодня и завтра. Издательство – «Финансы и статистика», 1992.
13. Герасимов Б.И., Коновалова Т.М., Спиридонов С.П., Экономический анализ. Часть 2. Издательство – ТГТУ, 2008.

14. Гомонко Э.А., Тарасова Т.Ф. Управление затратами на предприятии: Учебник. - М.: КНОРУС, 2010.
15. Гончарова, Э. А. Резервы снижения себестоимости / Э. А. Гончарова. - Львов: ЛФЭИ, 2010.
16. Гинзбург А.И., Экономический анализ: Учебник для вузов. — 3-е изд. Стандарт третьего поколения. -СПб.: Питер, 2011.
17. Ермолович Л.Л., Сивчик Л.Г., Толкач Г.В., Щитникова И.В., Анализ хозяйственной деятельности предприятия, общ. ред. Л.Л. Ермолович. -М.: Интерпрессервис; Экоперспектива, 2007.
18. Забродская, Н.Г. Экономика и статистика предприятия : учеб. пособие / Н.Г. Забродская.-М. : Издательство деловой и учебной литературы, 2007.
19. Карпова Т.П. Управленческий учет: Учебник для вузов - 2-ое изд., М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2004.
20. Керимов В.Э.Бухгалтерский учет: Учебник для вузов - 2-е изд. - М.: «Дашков и К°», 2006.
21. Кизиллов, А.Н. Бухгалтерский (управленческий) учет : учебное пособие / А.Н. Кизиллов, М.Н. Карасева. - М. : Эксмо, 2006.
22. Ковалева А.М.Финансы и статистика: Учебное пособие. Издательство – Финансы и статистика 2005.
23. Котенева Е.Н., Краснослободцева Г.К., Фильчакова С.О., Управление затратами: Учебное издание. - М.: «Дашков и К°», 2008.
24. Крум, Э.В. Экономика предприятия : учеб. пособие / Э.В. Крум, Т.В. Елецких. Минск: Выш. шк., 2005.
25. Лапыгин Ю.Н. Управление затратами на предприятии: планирование и прогнозирование, анализ и минимизация затрат : практическое руководство / Лапыгин Ю.Н., Прохорова Н.Г. - М. : Эксмо, 2007.
26. Любушин Н.П., Лещева В.Б., Дьякова В.Г. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия: Учебное пособие для вузов /Под ред. проф. Н. П. Любушина. - М.: Юнити-дана, 2002.

27. Лукьянчук У.Р. Шпаргалка по финансовому менеджменту. Издание – Аллель, 2010.
28. Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С., Негашев Е.В. Методика финансового анализа. - 3 изд., перераб. и доп. - М.: ИНФРА-М, 2007.
29. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия : учебник / Г.В. Савицкая. - 3-е изд., перераб. и доп. -М. : ИНФРА-М, 2004.
30. Сергеев И. В. Экономика предприятия : учебное пособие. – 2-е изд., перераб. и доп.- М. : Финансы Статистика, 2004.
31. Серебренников Г.Г. Управление затратами на предприятии: Учебное пособие. – Тамбов: Изд-во Тамбовского государственного технического университета, 2007 г.
32. Скляренко В.К., Прудников В.М., Акушенко Н.Б., Кучеренко А.И., Экономика предприятия в схемах, таблицах и расчетах: Учебник.- М: Инфра-М, 2010.
33. Табурчак П.П., Викуленко А.Е., Овчинникова Л.А., Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия, общ. ред. П.П. Табурчака, В.М. Тумина и М.С. Сапрыкина. – СПб. : Химиздат, 2001.
34. Трубочкина М. И. Управление затратами на предприятии: Учеб. пособие. - М.: Инфра-м, 2007.
35. Фролова Т.А., Экономика предприятия: конспект лекций/ Фролова Т.А. Таганрог: Изд-во ТРТУ, 2009.
36. Юркова Т.И., Юрков С.В., 2006, Экономика предприятия, электронный учебник.
37. Яркина, Т. В. Основы экономики предприятия: краткий курс/ Т. В. Яркина. - М.: Российский гуманитарный интернет-университет (РГИУ), 2009.

Приложение 1

Бухгалтерский баланс
на 31 декабря 2015 г.

Организация _____ ООО «НИКА LTD» _____ по ОКПО
Идентификационный номер налогоплательщика _____ ИНН
Вид экономической деятельности _____ по ОКВЭД
Организационно-правовая форма/форма собственности _____ по ОКОПФ/ОКФС
Единица измерения: тыс. руб. (млн. руб.) _____ по ОКЕИ
Местонахождение (адрес) _____

Дата (число, месяц, год) _____
Форма по ОКУД _____

Коды		
0710001		
31	12	2015
6325020025		

Пояснения 1	Наименование показателя 2	На 31.12	На 31 декабря	На 31 декабря
		2015 г. 3	2014 г. 4	2013 г. 5
	АКТИВ			
	I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ			
	Нематериальные активы			
	Результаты исследований и разработок			
	Нематериальные поисковые активы			
	Материальные поисковые активы			
	Основные средства	533470	624160	730267
	Доходные вложения в материальные ценности			
	Финансовые вложения			
	Отложенные налоговые активы			
	Прочие внеоборотные активы			
	Итого по разделу I	533470	624160	730267
	II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ			
	Запасы	298545	358436	172560
	Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям			
	Дебиторская задолженность	44580	7060	30590
	Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)			
	Денежные средства и денежные эквиваленты	196740	83400	68421
	Прочие оборотные активы			
	Итого по разделу II	539865	512436	271571
	БАЛАНС	1079335	1136596	1001838

Окончание приложения 1

Пояснения 1	Наименование показателя 2	31 де-	На 31 декабря	На 31 декабря
		На <u>каб</u> ря 20 <u>15</u> г. 3	20 <u>14</u> г. 4	20 <u>13</u> г. 5
	ПАССИВ			
	III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ 6			
	Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)			
	Собственные акции, выкупленные у акционеров	740902	740900	740900
	Переоценка внеоборотных активов			
	Добавочный капитал (без переоценки)			
	Резервный капитал			
	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	7891	(684)	(2406)
	Итого по разделу III	748793	740216	738494
	IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
	Заемные средства			
	Отложенные налоговые обязательства			
	Оценочные обязательства			
	Прочие обязательства			
	Итого по разделу IV			
	V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
	Заемные средства			
	Кредиторская задолженность	302917	381918	248907
	Доходы будущих периодов			
	Оценочные обязательства			
	Прочие обязательства	21625	14462	14437
	Итого по разделу V	324542	396380	263344
	БАЛАНС	1073335	1136596	1001838

Руководитель _____
(подпись) (расшифровка подписи)

« _____ » _____ 20 _____ г.

Примечания

1. Указывается номер соответствующего пояснения к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах.
2. В соответствии с Положением по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» ПБУ 4/99, утвержденным Приказом Министерства финансов Российской Федерации от 6 июля 1999 г. № 43н (по заключению Министерства юстиции Российской Федерации № 6417-ПК от 6 августа 1999 г. указанным Приказ в государственной регистрации не нуждается), показатели об отдельных активах, обязательствах могут приводиться общей суммой с раскрытием в пояснениях к бухгалтерскому балансу, если каждый из этих показателей в отдельности несущественен для оценки заинтересованными пользователями финансового положения организации или финансовых результатов ее деятельности.
3. Указывается отчетная дата отчетного периода.
4. Указывается предыдущий год.
5. Указывается год, предшествующий предыдущему.
6. Некоммерческая организация именуется указанный раздел «Целевое финансирование». Вместо показателей «Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)», «Собственные акции, выкупленные у акционеров», «Добавочный капитал», «Резервный капитал» и «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)» некоммерческая организация включает показатели «Паевой фонд», «Целевой капитал», «Целевые средства», «Фонд недвижимого и особо ценного движимого имущества», «Резервный и иные целевые фонды» (в зависимости от формы некоммерческой организации и источников формирования имущества).
7. Здесь и в других формах отчетов вычитаемый или отрицательный показатель показывается в круглых скобках.

Приложение 2

(в ред. Приказа Минфина России
от 06.04.2015 № 57н)

Отчет о финансовых результатах за 2013 2014 г.

	Дата (число, месяц, год)	Коды
Организация _____	Форма по ОКУД	0710002
Идентификационный номер налогоплательщика _____	по ОКПО	
Вид экономической деятельности _____	ИНН	
Организационно-правовая форма/форма собственности _____	по ОКВЭД	
_____	по ОКОПФ/ОКФС	
_____	по ОКЕИ	

Единица измерения: тыс. руб. (млн. руб.)

Пояснения ₁	Наименование показателя ²	За _____ 20 <u>13</u> г. ³	За _____ 20 <u>14</u> г. ⁴
	Выручка ⁵	180512	201873
	Себестоимость продаж	(177590)	(193903)
	Валовая прибыль (убыток)	2922	7970
	Коммерческие расходы	(2983)	(3751)
	Управленческие расходы	(2345)	(2066)
	Прибыль (убыток) от продаж	-(2406)	2153
	Доходы от участия в других организациях		
	Проценты к получению		
	Проценты к уплате	()	()
	Прочие доходы		
	Прочие расходы	()	()
	Прибыль (убыток) до налогообложения	-(2406)	2153
	Текущий налог на прибыль	()	(431)
	в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)		
	Изменение отложенных налоговых обязательств		
	Изменение отложенных налоговых активов		
	Прочее		
	Чистая прибыль (убыток)	-(2406)	1722

Пояснения 1	Наименование показателя 2	За _____ 20 ____ г. 3	За _____ 20 ____ г. 4
	Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода		
	Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода		
	Совокупный финансовый результат периода 6		
	Справочно Базовая прибыль (убыток) на акцию		
	Разводненная прибыль (убыток) на акцию		

Руководитель _____
(подпись) (расшифровка подписи)

“ ____ ” _____ 20 ____ г.

Примечания

1. Указывается номер соответствующего пояснения к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах.
2. В соответствии с Положением по бухгалтерскому учету "Бухгалтерская отчетность организации" ПБУ 4/99, утвержденным Приказом Министерства финансов Российской Федерации от 6 июля 1999 г. № 43н (по заключению Министерства юстиции Российской Федерации № 6417-ПК от 6 августа 1999 г. указанный Приказ в государственной регистрации не нуждается), показатели об отдельных доходах и расходах могут приводиться в отчете о финансовых результатах общей суммой с раскрытием в пояснениях к отчету о финансовых результатах, если каждый из этих показателей в отдельности несущественен для оценки заинтересованными пользователями финансового положения организации или финансовых результатов ее деятельности.
3. Указывается отчетный период.
4. Указывается период предыдущего года, аналогичный отчетному периоду.
5. Выручка отражается за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов.
6. Совокупный финансовый результат периода определяется как сумма строк "Чистая прибыль (убыток)", "Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода" и "Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) отчетного периода".

Приложение 3

(в ред. Приказа Минфина России
от 06.04.2015 № 57н)

Отчет о финансовых результатах за 2014 2015 г.

			Коды
Дата (число, месяц, год)			0710002
Организация _____ по ОКПО			
Идентификационный номер налогоплательщика _____ ИНН			
Вид экономической деятельности _____ по ОКВЭД			
Организационно-правовая форма/форма собственности _____ по ОКОПФ/ОКФС			
Единица измерения: тыс. руб. (млн. руб.) _____ по ОКЕИ			384 (385)

Пояснения ₁	Наименование показателя ²	За _____ 20 <u>14</u> г. ³	За _____ 20 <u>15</u> г. ⁴
	Выручка ⁵	201873	373429
	Себестоимость продаж	(193903)	(355599)
	Валовая прибыль (убыток)	7970	
	Коммерческие расходы	(3751)	(4215)
	Управленческие расходы	(2066)	(2897)
	Прибыль (убыток) от продаж	2153	10718
	Доходы от участия в других организациях		
	Проценты к получению		
	Проценты к уплате	()	()
	Прочие доходы		
	Прочие расходы	()	()
	Прибыль (убыток) до налогообложения	2153	10718
	Текущий налог на прибыль	(431)	(2144)
	в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)		
	Изменение отложенных налоговых обязательств		
	Изменение отложенных налоговых активов		
	Прочее		
	Чистая прибыль (убыток)	1722	8574

Пояснения 1	Наименование показателя 2	За _____ 20 ____ г. 3	За _____ 20 ____ г. 4
	Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода		
	Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода		
	Совокупный финансовый результат периода 6		
	Справочно Базовая прибыль (убыток) на акцию		
	Разводненная прибыль (убыток) на акцию		

Руководитель _____
(подпись) (расшифровка подписи)

“ ____ ” _____ 20 ____ г.

Примечания

1. Указывается номер соответствующего пояснения к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах.
2. В соответствии с Положением по бухгалтерскому учету "Бухгалтерская отчетность организации" ПБУ 4/99, утвержденным Приказом Министерства финансов Российской Федерации от 6 июля 1999 г. № 43н (по заключению Министерства юстиции Российской Федерации № 6417-ПК от 6 августа 1999 г. указанный Приказ в государственной регистрации не нуждается), показатели об отдельных доходах и расходах могут приводиться в отчете о финансовых результатах общей суммой с раскрытием в пояснениях к отчету о финансовых результатах, если каждый из этих показателей в отдельности несущественен для оценки заинтересованными пользователями финансового положения организации или финансовых результатов ее деятельности.
3. Указывается отчетный период.
4. Указывается период предыдущего года, аналогичный отчетному периоду.
5. Выручка отражается за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов.
6. Совокупный финансовый результат периода определяется как сумма строк "Чистая прибыль (убыток)", "Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода" и "Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) отчетного периода".

Бакалаврская работа выполнена мною самостоятельно.

Использованные в работе материалы и концепции из опубликованной научной литературы и других источников имеют ссылки на них.

Отпечатано в одном экземпляре.

Библиография составляет 37 наименования.

Один экземпляр сдан на кафедру «02» июня 2016 г.

Дата «02 » июня 2016 г.

Студент _____ (Кравцова Н.Е.)

(Подпись)

(Имя, отчество, фамилия)