

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 объема и ассортимента продукции (работ, услуг)»

Студент(ка)

Е.В. Рзынкина

(И.О. Фамилия)

(личная подпись)

Руководитель

Т.О. Хачатурова

(И.О. Фамилия)

(личная подпись)

Допустить к защите

И.о. заведующего кафедрой к.э.н., доцент Боровицкая М.В. _____

(ученая степень, звание, И.О. Фамилия)(личная подпись)

« _____ » _____ 20 _____ г.

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

ЗАДАНИЕ

на выполнение бакалаврской работы

Студент: Е.В. Рзянкина

1. Тема: «Анализ объема и ассортимента продукции (работ, услуг)»
2. Срок сдачи студентом законченной выпускной квалификационной работы: 02.06.2016г.
3. Исходные данные к выпускной квалификационной работе: Годовая финансовая отчетность предприятия; учебная и научная литература по исследуемой теме, публикации в периодических печатных изданиях, нормативно-правовые акты Российской Федерации.
4. Содержание выпускной квалификационной работы (перечень подлежащих разработке вопросов, разделов):
 - Теоретические аспекты анализа объема и ассортимента продукции
 - Анализ динамики ассортимента продукции ООО «АльТранс»
 - Резервы объема производства и продаж и рекомендации по увеличению качества продукции
5. Ориентировочный перечень графического и иллюстративного материала: сводные и аналитические таблицы, схемы.
6. Консультанты по разделам: Отсутствуют.
7. Дата выдачи задания «17» февраля 2016г.

Руководитель бакалаврской
работы

Задание принял к исполнению

_____	<u>Т.О. Хачатурова</u>
(подпись)	(И.О. Фамилия)
_____	<u>Е.В. Рзянкина</u>
(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 зав. кафедрой «Бухгалтерский учет,
анализ и аудит»

М.В.Боровицкая

(подпись)

(И.О. Фамилия)

« ____ » _____ 2016г.

**КАЛЕНДАРНЫЙ ПЛАН
выполнения бакалаврской работы**

Студента(ки) «Анализ объема и ассортимента продукции (работ, услуг)»
по теме

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.	17.02.2016	Выполнено	
Утверждение плана с руководителем, получение задания	17.02.2016 г. – 19.02.2016 г.	19.02.2016	Выполнено	
Изучение и подбор необходимой литературы	19.02.2016 г. – 22.02.2016 г.	22.02.2016	Выполнено	
Подготовка, оформление и сдача руководителю введения	23.02.2016 г. – 28.02.2016 г.	28.02.2016	Выполнено	
Выполнение и сдача руководителю 1 главы	18.04.2016 г. – 24.04.2016 г.	24.04.2016	Выполнено	
Выполнение и сдача руководителю 2 главы	25.04.2016 г. – 02.05.2016 г.	02.05.2016	Выполнено	
Выполнение и сдача руководителю 3 главы	03.05.2016 г. – 12.05.2016 г.	12.05.2016	Выполнено	
Подготовка, оформление и сдача руководителю заключения	13.05.2016 г. – 16.05.2016 г.	16.05.2016	Выполнено	
Подготовка доклада к предзащите	17.05.2016 г.- 18.05.2016г.	18.05.2016	Выполнено	
Предзащита бакалаврской работы	19.05.2016 г.	19.05.2016	Выполнено	
Исправление замечаний	20.05.2016 г. – 25.05.2016 г.	25.05.2016	Выполнено	
Получение отзыва от руководителя	26.05.2016 г. – 01.06.2016 г.	01.06.2016	Выполнено	
Сдача бакалаврской работы на кафедру	02.06.2016 г.			
Подготовка презентации и раздаточного материала к защите бакалаврской работы	13.06.2016 г. – 15.06.2016 г.			
Защита бакалаврской работы	17.06.2016 г.			

Руководитель бакалаврской работы

Т.О. Хачатурова

(подпись)

(И.О. Фамилия)

Задание принял к исполнению

(подпись)

Е.В. Рзянкина

(И.О. Фамилия)

Аннотация

Тема бакалаврской работы: «Анализ объема и ассортимента продукции (работ, услуг)»

Объем работы: 53 листа (без приложений), в том числе 4 рисунка и 12 таблиц.

Приложений в работе 2, в том числе финансовая отчетность ООО «АльТранс». При написании работы были использованы 54 источника.

Ключевые слова работы: объемов производства, продаж продукции, ассортимент услуг.

Объектом исследования выступает организация ООО «АльТранс».

Предметом исследования в бакалаврской работе являются объем и ассортимент услуг ООО «АльТранс».

Основной целью бакалаврской работы является изучение особенностей анализа объема и ассортимента продукции (работ, услуг) в ООО «АльТранс».

Для решения поставленной цели определены следующие задачи работы:

1. Определить информационную базу анализа объемов производства и продаж продукции;
2. Раскрыть задачи и методику анализа объемов производства и продаж продукции;
3. Проанализировать основные технико-экономические показатели ООО «АльТранс»;
4. Провести анализ динамики объемов производства и продажи продукции, а также анализ ее ассортимента;
5. Дать рекомендации по увеличению ассортимента, а также улучшению качества продукции.

Хронологический период исследования составляет 3 года – 2013-2015 годы.

Содержание

Введение.....	6
1. Теоретические аспекты анализа объема и ассортимента продукции...9	
1.1 Информационная база анализа объемов производства и продаж продукции.....	9
1.2 Задачи и методика анализа объемов производства и продаж продукции.....	15
2. Анализ динамики ассортимента продукции ООО «АльТранс».....	26
2.1 Техничко-экономическая характеристика ООО «АльТранс».....	26
2.2 Анализ динамики объемов производства и продажи продукции....	29
2.3 Анализ ассортимента продукции.....	33
3. Резервы объема производства и продаж и рекомендации по увеличению качества продукции.....	38
3.1 Определение резервов объема производства и продаж.....	38
3.2 Рекомендации по увеличению ассортимента и улучшению качества продукции.....	40
Заключение.....	46
Список литературы.....	49
Приложения.....	54

Введение

Сущность деятельности производственных организаций состоит в образовании финансовых благ, которые предназначаются для удовлетворения разных нужд общества. Производство товара для области материального производства представляется важным элементом предпринимательства и одной из главных стадий достижения цели деятельности – постоянных получения прибыли. Вопросы верной постановки и результативной организации бухгалтерского учета производимого товара имеют самую важную значимость для формирования информации, используемой для принятия предпринимательских решений.

Одной из важнейших задач руководства организации представляется применение с максимальной результативностью средств, которые находятся в его владении. Для достижения положительного результата нужна информация о наличии и движении средств, которая будет применяться в целях выработки и принятия управленческого решения. Чем точнее данные, тем больше вероятность того, что решение, принятое на их базе, будет правильным.

Триумф, либо провал организаций зависит от того, как точно установлены уровень, характер, структура спроса и возможности его изменения. Результаты изучения рынка представляются базой для выработки ассортимента товара и хозяйственной тактики ведения бизнеса. Они дают динамику обновления товара, техническое и технологическое совершенствование воспроизводства, потребность в трудовых, финансовых и материальных средствах. Компания при планировании количества производства и продажи решает, какой товар и в каком количестве будет выпускаться, когда и по каким ценам будет продаваться. От этого зависят итоги финансово-хозяйственной работы и платежеспособность организаций. Темпы роста количества производства и продажи товара, рост ее качества

прямо пропорционально воздействуют на размер затрат, прибыли и уровня рентабельности. Деятельность организации обязана направляться на то, чтобы произвести и продать большее количество товара высочайшего качества при меньших затратах.

Актуальность темы настоящего исследования заключается в том, что на развитие и результативность количества производства компании большое воздействие оказывает объем продажи товара и получаемые при этом финансовые результаты. Потому в нынешних условиях во многом укрепляет значимость путей роста количества производства и продажи товара.

Темпы роста количества производства и продажи товара непосредственно влияют на размер затрат, прибыль и рентабельность организации, а также в целом на результативность работы организации, потому значение данных показателей не может быть оспорено. Причина этого заключается в том, что в условиях рыночных взаимоотношений добавляются новые факторы, игнорирование которых может привести к печальным последствиям – финансовым потерям, а при неблагоприятном развитии событий – банкротству.

Цель данной бакалаврской работы состоит в выявлении способов совершенствования анализа выпуска и продажи продукции и методов увеличения в ООО «АльТранс».

В соответствии с целью работы поставлены следующие задачи:

1. Определить информационную базу анализа объемов производства и продаж продукции;
2. Раскрыть задачи и методику анализа объемов производства и продаж продукции;
3. Проанализировать основные технико-экономические показатели ООО «АльТранс»;
4. Провести анализ динамики объемов производства и продажи продукции, а также анализ ее ассортимента;

5. Дать рекомендации по увеличению ассортимента, а также улучшению качества продукции.

Объектом исследования является общество с ограниченной ответственностью «АльТранс», предметом выступает объем оказания услуг.

В качестве теоретической основы использованы нормативно-правовые акты, отечественная и зарубежная научная литература, периодические издания в области экономического анализа и бухгалтерского учета.

В качестве информационной базы использовалась годовая бухгалтерская отчетность ООО «АльТранс» за 2013, 2014 и 2015 года, а также первичная учетная документация и регистры бухгалтерского учета за январь 2016 года.

В процессе обработки информации и выполнение бакалаврской работы использовались такие методы исследования, как системный подход, синтез, вертикальный и горизонтальный анализ, анализ экономических коэффициентов. Также проводился опрос работников бухгалтерской службы и руководящего состава ООО «АльТранс».

В первой главе определены цели и задачи анализа выпуска и продажи продукции, разъяснены основные термины.

Во второй главе проведен анализ объемов оказания услуг в ООО «АльТранс»: проанализирована динамика и структура, проведен факторный анализ.

В третьей главе выработаны пути увеличения объемов оказания услуг.

Основной информационной базой послужили регистрационные документы, а также бухгалтерская отчетность ООО «АльТранс».

Теоретической, а также методологической основой работы стали труды классиков экономической науки, основоположников различных направлений экономической мысли, а также школ. К ним прежде всего следует отнести В. Г. Когденко, М. В. Мельник, И. Л. Быковников., Е. Н. Изюмова, А. В. Мыльник, О. А. Толпегина, Н. А. Толпегина.

1. Теоретические аспекты анализа объема и ассортимента изделий

1.1 Информационная база анализа объемов воспроизводства и продаж изделий

Результатом осуществления производственной функции организации является его продукт производства, который может учитываться в натуральных показателях, условных единицах, денежном выражении.

Когда изделие в натурально-вещественной форме учитывается в натуральных единицах измерения (штуки, тонны, метры и т. д.), то единица измерения должна отражать специфику воспроизводства и потребления разных видов изделий.

Условные единицы дают возможность пересчета физического объема воспроизводства каждой разновидности в условные единицы. Обобщающие показатели объема выпуска изделий получают при помощи стоимостной оценки — в оптовых ценах.

В каждом из подразделений организации в рамках производственного цикла различают результаты воспроизводства по степени его завершенности:

- незавершенное воспроизводство — предметы труда, переданные в производственные подразделения для обработки и находящиеся в данном подразделении до стадии ее завершения;

- полуфабрикаты — продукты, полностью законченные обработкой в рамках данного производственного подразделения, но предназначенные для последующей обработки в иных производственных подразделениях в соответствии с последовательностью процесса технологии воспроизводства;

- готовые изделия — изделие, полностью законченное обработкой данного производственного подразделения, либо организацией в целом, признанное годной для применения [20].

Для характеристики объемов производственной деятельности в стоимостном выражении применяются следующие показатели:

- валовой оборот — стоимость изделий, произведенных за определенный период всеми цехами организации, независимо от того, будет ли использовано данное изделие внутри организации для дальнейшей переработки либо продано;

- внутризаводской оборот — это стоимость изделий, выработанных одними и потребленных иными цехами организации в течение определенного периода, т. е. это та часть выработанных организацией изделий, которые используются внутри организации для собственных промышленно-производственных нужд;

- валовое изделие — стоимость всех изделий, произведенных организацией за определенный период независимо от степени их готовности и дальнейшего применения [10].

Валовое изделие может быть определено двумя способами:

- как разность между валовым и внутризаводским оборотом;
- как сумма произведенных товарных изделий, изменения (прироста либо уменьшения) остатков полуфабрикатов собственного воспроизводства и изменения (прироста либо уменьшения) остатков незавершенного воспроизводства за определенный период:

$$ВИ = ТП + (ПФК - ПФН) + (НПК - НПН), \quad (1)$$

где, ВИ — валовое изделие за период, руб.;

ТП — товарное изделие за период, руб.;

ПФН и ПФК — стоимость остатков полуфабрикатов, используемых для дальнейшего воспроизводства, соответственно на начало и конец периода, руб.;

НПН и НПК — стоимость остатков незавершенного воспроизводства соответственно на начало и конец периода, руб.

Валовое изделие учитывается в оптовых ценах организации. Полуфабрикаты, используемые для дальнейшего воспроизводства, незавершенное производство учитываются по себестоимости. В связи с этим остатки полуфабрикатов и незавершенного воспроизводства для определения валового изделия пересчитывают в оптовые цены организации. В организациях с коротким производственным циклом изменение остатков незавершенного воспроизводства при расчете валового изделий не учитывают:

- товарное изделие (ТП) — стоимость готового изделия и полуфабрикатов, предназначенных для продажи сторонним потребителям за определенный период, в оптовых ценах организации. В состав товарного изделия включается стоимость работ, услуг производственного характера по заказам, а также стоимость переработки материалов заказчиков;

- отгруженное изделие (Отгр.И) — стоимость фактически переданного покупателям изделий за определенный период. Отгруженные изделия отличается от товарного на стоимость остатков готовых изделий на складе на начало (ОН) и конец (ОК) периода:

$$\text{Отгр.П} = \text{ТП} + \text{ОН} - \text{ОК}, \quad (2)$$

где, ТП - товарное изделие;

ОН - стоимость остатков готовых изделий на складе на начало периода;

ОК - стоимость остатков готовых изделий на складе на конец периода.

Показатели товарных и отгруженных изделий учитываются в оптовых ценах организаций;

- проданные изделия — оплаченные покупателями отгруженные изделия [13].

Условно-чистые изделия — это вновь созданная стоимость, она рассчитывается путем вычитания из валовых изделий материальных затрат и отличается от чистой изделий на сумму амортизации основных средств.

В качестве источников информации для проведения ретроспективного анализа объема выпуска и продажи изделий применяются данные статистической отчетности, а также данные бухгалтерского учета, отраженные в ведомости №16 «Движение готовых изделий, их структура и продажа». Роль ретроспективного анализа подтверждается практикой хозяйственной деятельности [18].

В соответствии с ПБУ каждый факт хозяйственной деятельности организации должен быть оформлен соответствующими документами. С их помощью осуществляется наблюдение за работой организации, контролируется целесообразность и законность совершаемых хозяйственных операций.

Все хозяйственные операции, связанные с воспроизводством и продажей изделий, оформляются первичными документами, на основании которых ведется бухгалтерский учет.

Организация получает сырье и товары, нужные для изготовления изделия от поставщиков и закупает их в магазинах.

Товар от поставщика поступает на воспроизводство на основе договора поставки. Он является правовым документом, определяющим права и обязанности поставщиков и покупателей.

К поступившим от поставщиков товаров прикладывается товарная накладная по форме № ТОРГ-12. Она используется для оформления отпуска товарно-материальных ценностей (ТМЦ) и составляется в двух экземплярах: один остается у отправителя, второй служит основанием для оприходования товаров на складах. К ней прикладывается счет-фактура [25].

При покупке товаров в магазинах материально ответственное лицо получает товарный и кассовые чеки. В товарном чеке отражается факт приобретения изделий у продавца и подтверждается его оплата. Кассовый чек является документальным подтверждением купли-продажи товаров.

Количество сырья, нужного для изготовления определенного изделия, определяют по утвержденным организацией нормам. Там указаны нормы

расходования сырья, размер отходов при обработке продуктов и нормы выхода полуфабрикатов и готовых изделий.

Данные сборника используют при составлении калькуляционных карточек, показывающих количество затрачиваемого сырья и выхода изделия. Для определения общей потребности в сырье его суммируют по каждому наименованию по всем изделиям.

Калькуляционная карточка содержит следующие реквизиты: наименование организации, номер карточки, наименование изделия, дату утверждения калькуляции, наименование и количество сырья, используемых для приготовления изделий, процент наценки и продажную цену готового продукта.

Калькуляционные карточки подписываются бухгалтером-калькулятором, заведующим производством и утверждаются руководителем организации. Технологические карты также составляются на каждое изделие. Факторы, влияющие на составление бюджета отражены на рис. 1.

В конце каждого рабочего дня каждым подразделением организации составляется акт продажи в количественно-стоимостном выражении. В нем содержится, перечень проданных за день изделий, отпущенных товаров. Указывается количество проданных изделий, их себестоимость, наценка, цена и сумма выручки. Сумма продажи, указанная в акте, должна соответствовать показателям выручки, зафиксированной на кассовых аппаратах.

Помимо этого заведующий производством ежедневно предоставляет данные о количестве изготовленных и проданных изделий, а также информацию об остатках изделий.

Изделие, потребленное сотрудниками организации, отражается в акте списания, составляемом ежедневно по каждому подразделению. В нем содержится перечень потребленных изделий с указанием их количества и цены продажи, равной их себестоимости.



Рис. 1. Факторы, влияющие на составление бюджета

Для получения сырья и товаров, нужных для выпуска изделий, заведующий производством предоставляет в бухгалтерию заявку, где указывает количество нужных товаров. Бухгалтер-кладовщик на основании имеющихся у него учетных данных принимает решение: переместить требуемую продукцию из одного подразделения в другое либо закупить ее у поставщиков.

При внутреннем перемещении товаров на основании заявки составляется накладная на перемещение. Накладная составляется в двух экземплярах: один остается в бухгалтерии, другой у материально-ответственного лица, принявшего продукцию. Она служит основанием для

составления накладной перемещения. В ней указывается отправитель и получатель, перечень изделий в натуральном и стоимостном выражении.

Остатки товаров и полуфабрикатов на складах (в кладовых) раз в месяц инвентаризируют. Необходимость проведения инвентаризации имущества и обязательств для организаций разных организационно-правовых форм собственности отмечена в законодательных документах. Целью инвентаризации является обеспечение достоверности данных бухгалтерского учета и отчетности и обеспечение контроля за наличием и движением товаров.

Таким образом, источниками информации для анализа служат: Бизнес-план, производственная программа, график воспроизводства; отчетность о выпуске изделий за ряд лет; ведомость выпуска изделий; главная книга; журнал ордера № 11; накладные на отпуск изделий; рекламации, акты на брак, сертификаты качества; технологическая и конструкторская документация; специальные наблюдения [16].

1.2 Задачи и методика анализа объемов воспроизводства и продаж изделий

Объем воспроизводства и объем продажи товара являются взаимозависимыми показателями. В условиях ограниченных производственных возможностей и неограниченного спроса приоритет отдается объему воспроизводства изделий, который определяет объем продаж. Но по мере насыщения рынка и усиления конкуренции не выпуск определяет объем продаж, а, наоборот, возможный объем продаж является основой разработки производственной программы. Предприятие должно производить только те товары и в таком объеме, которые оно может продать.

Темпы роста объема воспроизводства и продаж изделий, повышение их качества непосредственно влияют на величину издержек, прибыль и рентабельность организации. Потому анализ данных показателей имеет большое значение. Основные задачи анализа воспроизводства и продажи изделий представлены на рис.2.

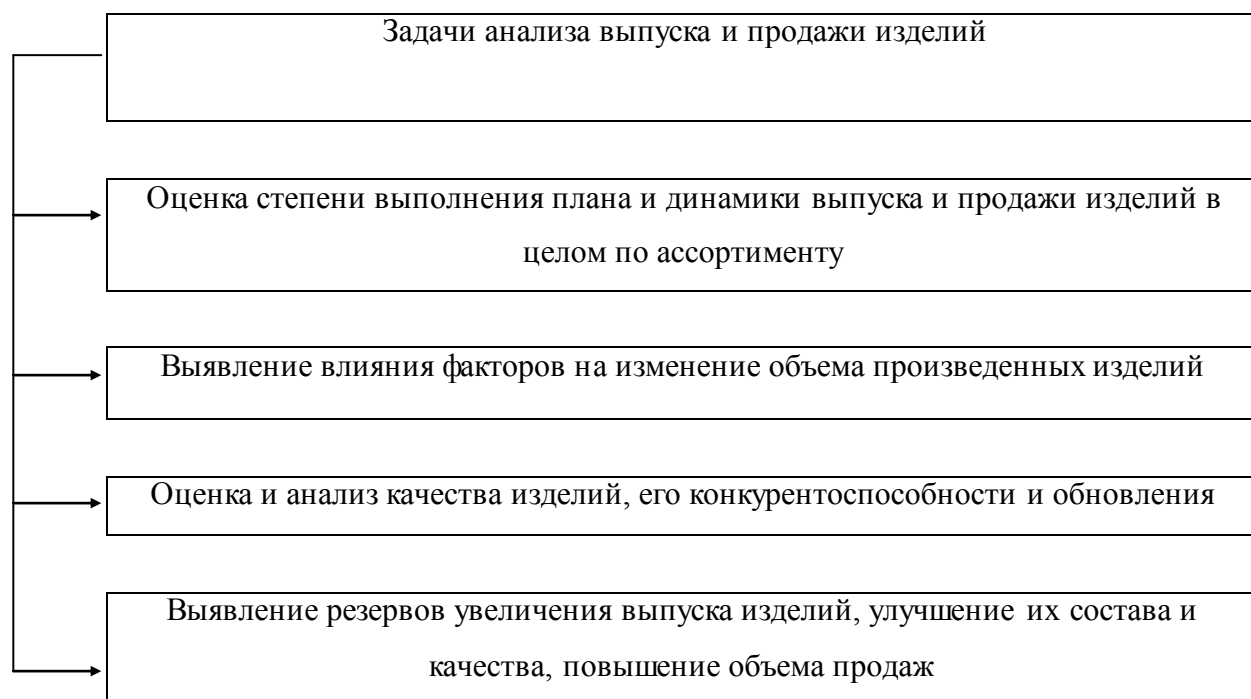


Рис. 2. Основные задачи анализа воспроизводства и продажи изделий

При анализе сравнивают фактический и плановый выпуск изделий по его видам, определяют удельный вес в общем перечне тех видов изделий, по которым выполнен план, выделяют тот вид изделий, по которому наблюдается наименьший процент выполнения плана [26].

Помимо этого, выполнение плана по ассортименту можно оценить с помощью среднего процента, который определяется как отношение общего фактического выпуска изделий (в пределах плана) к общему плановому выпуску изделий.

После этого выясняют причины невыполнения плана по ассортименту, которые могут быть внутренними (плохое техническое

состояние оборудования, простои и аварии, недостатки в организации и управлении воспроизводством и др.) и внешними (изменения: конъюнктуры рынка, требований потребителей к товару, спроса на отдельные виды товара).

Следующим этапом является подробный анализ изменения объема изделий в динамике (за 35 лет). При этом валовую и товарную продукцию оценивают в сопоставимых ценах, определяют абсолютные и относительные отклонения, рассчитывают темпы роста и прироста.

Особое внимание при анализе уделяется изучению влияния факторов, определяющих объем выпуска изделий. Их можно разделить на непроизводственные и производственные, которые в свою очередь подразделяются на три группы:

- обеспеченность организации трудовыми ресурсами и интенсивность их применения:

$$ВИ = ТР \times ГИ, \quad (3)$$

где, ВИ – валовое изделие;

ТР – трудовые ресурсы;

ГИ – готовые изделия

-обеспеченность организации основными средствами воспроизводства и эффективность их применения:

$$ВИ = ОПФ \times ФО, \quad (4)$$

где, ВИ – валовое изделие;

ОПФ – основные производственные фонды;

ФО – фондоотдача.

- обеспеченность организации сырьем и материалами и эффективность их применения:

$$ВИ = МЗ \times МО, \quad (5)$$

где, ВИ – валовое изделие;

МЗ – материальные запасы;

МО – материальные отходы.

Следующим этапом анализа является оценка изменения структуры изделий. При этом сравнивают фактическую структуру запланированных изделий, причины изменений по их характеру.

Качество изделий — один из основных факторов, способствующих росту продажи изделий.

Для оценки качества изделий применяют следующие основные показатели:

- удельный вес новых изделий в общем объеме ее выпуска;
- удельный вес аттестованных и не аттестованных изделий;
- удельный вес изделий высшей категории качества;
- удельный вес изделий мирового стандарта;
- удельный вес экспортируемых изделий [12].

Анализ качества изделий начинают с изучения динамики перечисленных показателей, оценки выполнения плана по их уровню, выяснения причин изменения.

После этого определяют влияние качества изделий на основные финансовые показатели (выручку и прибыль). Например, влияние качества изделий на выручку можно определить, используя прием абсолютных разниц:

$$\Delta B \text{ кач} = (Ц1 - Ц0) \times V1, \quad (6)$$

где, Ц1 и Ц0 — цена изделий после и до изменения качества;

V1 — объем продаж изделий повышенного качества.

Для оценки уровня конкурентоспособности используют способы стохастического многофакторного анализа и экономико-математические методы. Комплексную оценку конкурентоспособности можно дать с помощью метода экспертных оценок, основанных на маркетинговых исследованиях. Его сущность заключается в установлении наиболее востребованных критериев отдельно для покупателей и товаропроизводителей, определяются их значимость и рейтинг по балльной системе.

Важным направлением по поддержке конкурентоспособности изделий является их обновление. Анализ обновления изделий начинают с оценки общего уровня обновления изделий, который измеряется удельным весом нового и модернизированного изделия, в общем, ее объеме. Затем проводится анализ новизны изделий.

Анализ продаж с плановым и предыдущими годами, определяя при этом абсолютные и относительные отклонения, темпы роста и прироста. При этом используют 2 варианта методики факторного анализа, исходя из способа определения выручки в организации [15].

1. Когда выручка определяется по отгрузке, баланс товарного изделия имеет вид:

$$\text{ГИ}_н + \text{ТИ} = \text{РИ} + \text{ГИ}_к, \quad (7)$$

где, $\text{ГИ}_н$ и $\text{ГИ}_к$ — остатки готового изделия на начало и конец года;

ТИ — товарное изделие;

РИ — проданное изделие.

Исходя из этого, факторная модель продажи изделий имеет вид:

$$\text{РИ} = \text{ГИ}_н + \text{ТИ} - \text{ГИ}_к \quad (8)$$

Влияние каждого фактора определяется как отклонение в данном факторе.

2. Когда выручка определяется по оплате, товарный баланс имеет вид:

$$\text{ГИ}_\text{н} + \text{ОИ}_\text{н} + \text{ТИ} = \text{РИ} + \text{ОИ}_\text{к} + \text{ГИ}_\text{к}, \quad (9)$$

где, $\text{ОП}_\text{н}$ и $\text{ОП}_\text{к}$ — отгруженное изделие на начало и конец года.

Факторная модель при этом имеет вид:

$$\text{РИ} = \text{ГИ}_\text{н} + \text{ОИ}_\text{н} + \text{ТИ} - \text{ОИ}_\text{к} - \text{ГИ}_\text{к} \quad (10)$$

При анализе проданных изделий проводят анализ выполнения договорных обязательств по поставкам изделий. Результаты проведенного анализа должны помочь руководству организации разработать ассортимент изделий в соответствии со стратегией организации и рыночной конъюнктурой.

Ритмичность выпуска изделий имеет большое хозяйственное значение для коллективов самих организаций. Ведь ритмичная работа означает не только своевременное выполнение договоров с заказчиками, но и порядок на производстве. Нормальный режим труда, полное использование рабочего времени, механизмов, устранение непроизводительных затрат, повышение качества изделий. Ритмичность выпуска и продажи изделий обеспечивает равномерное получение выручки и прибыли для осуществления текущей хозяйственной деятельности и самофинансирования производственного и социального развития организации.

Ритмичность работы обеспечивает:

- согласованность в работе всех подразделений;
- высокое качество изделий;
- высокий уровень организации труда;
- лучшее использование ресурсов и мощности организации [14].

Задачи анализа ритмичности отражены на рис.3.

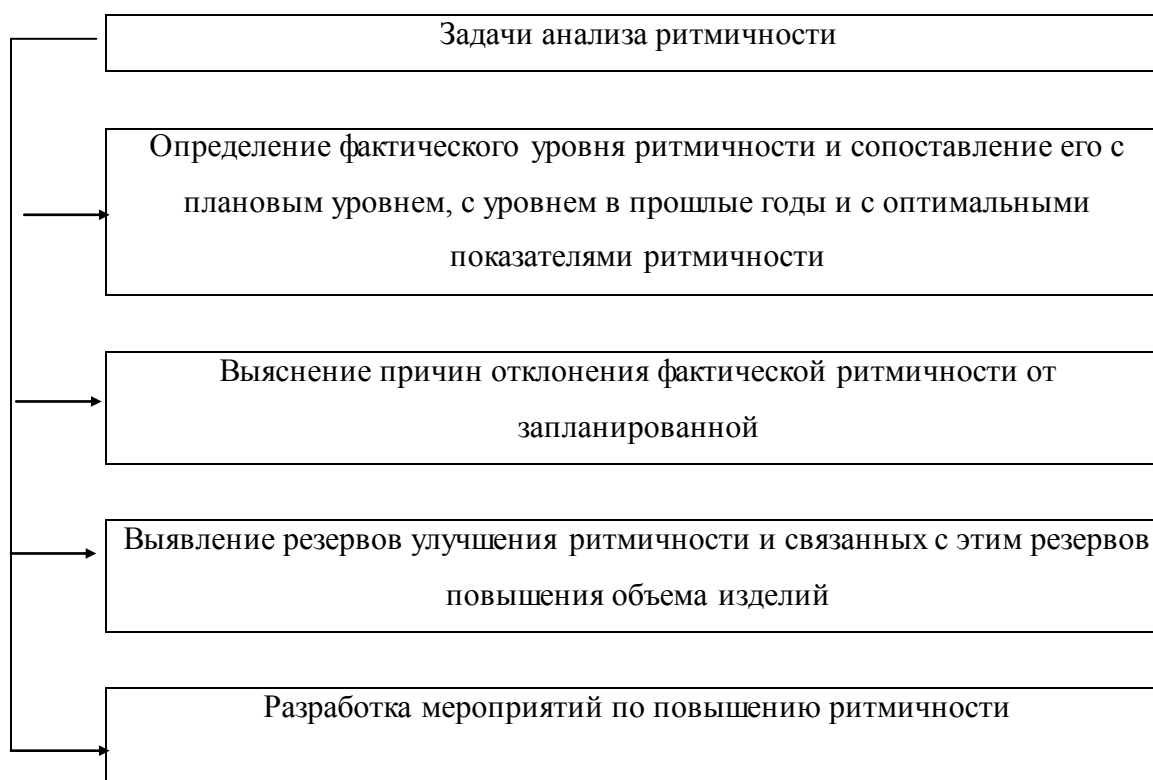


Рис. 3. Задачи анализа ритмичности

Анализ ритмичности может осуществляться за любой промежуток времени — год, квартал, месяц, декада, день, как по предприятию в целом, так и по отдельным его структурным подразделениям. Анализируют как фактическую ритмичность, так и ритмичность заложенную в плане. При анализе запланированной ритмичности воспроизводства изучают удельные веса изделий, приходящиеся на отдельные периоды года (или другого планового периода).

Качество изделий совокупность свойств, отражающая уровень новизны, надежность и долговечность, экономичность, эргономические, эстетические, экологические и другие потребительские свойства изделий, придающая ей способность удовлетворять предполагаемые потребности в системе производственных отношений.

Как и все другие стороны хозяйственной деятельности, качество изучается при помощи системы соответствующих показателей.

Показатели качества — это количественная характеристика свойств изделий применительно к условиям ее эксплуатации либо потребления.

Все показатели качества (в зависимости от того, какие свойства изделий они отражают) можно разделить на три группы:

1. Обобщающие показатели характеризуют качество всей выпущенной изделий независимо от ее видов, удельного веса изделий разных категорий качества (до недавнего времени ... знак качества и т.п.), удельный вес новой изделий, удельный вес экспортной изделий, количество стран, в которые поставляется изделие, удельный вес сертифицированной изделий, сортность изделий [14].

2. Единичные показатели качества характеризуют какое-то одно свойство конкретного изделия. Подразделяются на эксплуатационные и производственно-технологические. Самые важные единичные показатели качества предусматриваются в ГОСТах: ТУ, договорах (например, калорийность угля, содержание жиров в кефире, содержание алкоголя в водке, грузоподъемность башенного крана и т.п.).

3. Если рассматривать качество с точки зрения способности изделий экономить затраты общественно нужного труда, то появляется возможность определить так называемый комплексный показатель качества изделий, как соотношение суммарного полезного эффекта от потребления изделий и суммарных затрат на ее создание и эксплуатацию. Основные направления анализа качества представлены на рис.4.

Во многих организациях качество изделий оценивается по сортам. При этом анализ качества может строиться на расчете средних коэффициентов сортности и выявлении потерь от пониженной сортности (т.к. за понижение сортности — скидки с цены).

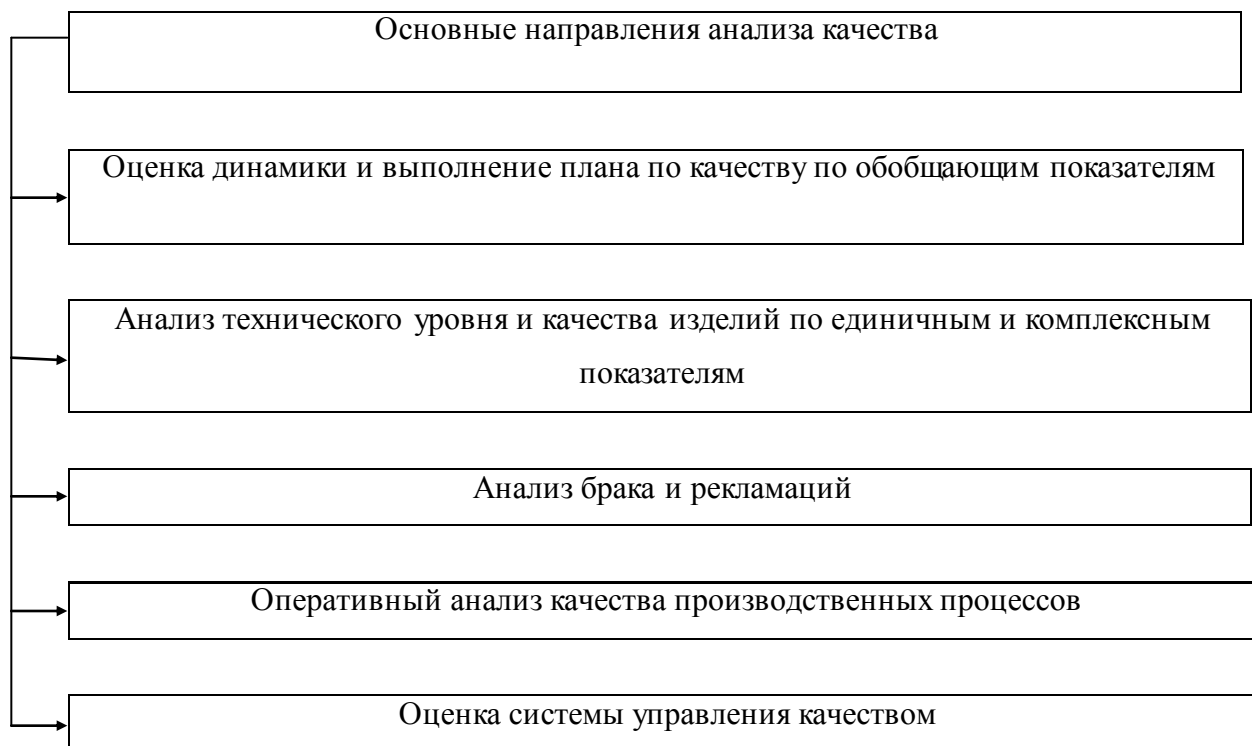


Рис. 4. Основные направления анализа качества

Средний коэффициент сортности определяется, как отношение стоимости всей разносортной изделий к ее стоимости по цене первого сорта.

$$K_{\text{сорт}} = \sum p_i \times q_i / \sum p_1 \times q_1, \quad (11)$$

где, p_i — цена единицы изделий i -того сорта (1.2.3.....);

p_1 — цена изделий 1-го сорта;

q_i — количество единиц изделий i -того сорта;

Q_1 — количество единиц изделий 1-го сорта.

Косвенным показателем качества изделий является брак, отражающий качество организации и выполнения производственного процесса по изготовлению изделий.

Брак — это изделия либо детали, не соответствующие по своим свойствам уровню требований ГОСТов, ТУ, договоров и не пригодные для

применения по прямому назначению, не принимается ОТК и не включается в готовую продукцию.

В современных условиях никто сверху не устанавливает организациям жестких заданий по производству товара. Однако ясно, что (такие же жесткие задания определяются заключенными договорами поставок) динамика, наращивание выпуска изделий, их внутрифирменное планирование и выполнение программы выпуска изделий являются главными характеристиками производственной деятельности организации. Понятно, что воспроизводство изделий определяет и финансовые результаты хозяйственной деятельности.

Результаты работы организации зависят от целого ряда факторов экономического, социального, технического, организационного и самого различного другого характера. Производственная деятельность организации сложна и многогранна и представляет собой целый комплекс взаимосвязанных процессов, зависящих от самых разнообразных факторов. Причем, каждый из факторов может быть предельно детализирован. Таким образом, исследователь-аналитик сталкивается с необходимостью выбора из всего множества факторов — тех, которые оказывают наибольшее воздействие на изучаемый хозяйственный процесс, и с необходимостью определенной классификации этих факторов. Причем, и набор факторов и их классификация могут быть совершенно различны и их выбор зависит от конкретной цели исследования. Но при этом надо помнить, что исследование можно признать научным (в строгом смысле), когда изучены все факторы, все условия и причины, определяющие хозяйственный процесс [20].

Так что этот вопрос достаточно сложен и еще до конца не решен даже в теории экономического анализа. Если рассматривать конкретные факторы, оказывающие воздействие на выполнение производственной программы с точки зрения практического анализа деятельности реальной организации, то в первую очередь целесообразно выделить большие их группы:

- зависящие от деятельности коллектива организации, внутренние факторы;

- независящие от деятельности коллектива, внешние факторы [13].

Причем, каждая из этих групп содержит очень много разных факторов, которые можно по разному классифицировать.

Внешние факторы:

- обеспеченность конъюнктуры рынка, договорами и проектно-конструкторской сметной документацией нужного качества в установленные сроки, а также изменение цен;

- своевременная и комплектная поставка поставщиками сырья и материалов;

- метеорологические условия, горно-геологические и территориально-географические факторы, др. природные условия;

- выполнение договоров субподрядчиками и смежниками;

- государственные решения, оказывающие воздействие на производственную деятельность, политическая ситуация [15].

В первой главе бакалаврской работы была определена информационная база анализа объемов производства и продаж продукции и раскрыты задачи и методика анализа объемов производства и продаж продукции.

2. Анализ динамики ассортимента продукции ООО «АльТранс»

2.1 Технико-экономическая характеристика ООО «АльТранс»

Объектом исследования работы представляется общество с ограниченной ответственностью «АльТранс», основным видом деятельности которого представляется транспортная логистика, перевозка грузов и населения по городу Тольятти, в различные регионы России, ближнего и дальнего зарубежья.

Предприятие создано 22 декабря 2006 года. ООО «АльТранс» - динамично развивающееся предприятие, объединение интеллектуальных, финансовых и материальных ресурсов, возможностей и усилий учредителей. Для ООО «АльТранс» характерна линейно-функциональная организационная структура, т.е. по каждой подсистеме формируется иерархия служб, пронизывающая всю организацию сверху донизу. Результаты работы каждой службы ООО «АльТранс» оцениваются показателями, характеризующими выполнение ими своих целей и задач.

ООО «АльТранс» выполняет следующие услуги перевозки:

1. Технологичные автомобильные грузоперевозки – перевозки, выполняемые для удовлетворения нужд ООО «АльТранс»;
2. Городские грузовые автоперевозки – выполняются на расстоянии в пределах одного города;
3. Пригородные – это автоперевозки, выполняемые на небольшие расстояния за пределами города;
4. Междугородные – это, естественно, такие автомобильные грузоперевозки, которые осуществляются между городами одной страны;
5. Международные грузовые перевозки (автоперевозки из Европы) – это те, которые используются для перевозки грузов из-за границы.

Проанализируем основные экономические показатели за 2013-2015 года, на основе бухгалтерской финансовой отчетности, представленной в приложениях 1, 2. Результат анализа отразим в таблице 1.

Таблица 1

Технико-экономическая характеристика ООО «АльТранс»

Показатели	2013 год	2014 год	2015 год	Абсол · измен · (+/-) 2014 / 2013	Абсол. измен. (+/-) 2015/ 2014	Относ. измен. (%) 2014/ 2013	Относи т. измен. (%) 2015/ 2014
1	2	3	4	5	6	7	8
1.Выручка, тыс. руб.	22500	23857	12998	1357	-10859	1,06	0,54
2.Себестоимость, тыс. руб.	12450	14165	10067	1715	-4098	1,14	0,71
3.Валовая прибыль (убыток), тыс. руб.	10050	9692	2931	-358	-6761	0,96	0,3
4. Чистая прибыль, тыс. руб.	4830	5466	637	636	-4829	1,13	0,12
5.Стоимость основных средств, тыс. руб.	4043	4595	4608	552	13	1,137	1,003
6.Стоимость нематериальных активов, тыс. руб.	111	119	2116	8	1997	1,07	17,78
7.Величина уставного капитала, тыс. руб.	200	200	200	0	0	1	1
8.Среднесписочная численность персонала, чел.	580	550	530	-30	-20	0,95	0,96
9.Фонд оплаты труда, тыс. руб.	61900	64340	83170	2440	18830	1,04	1,29
10.Среднемесячная заработная плата одного работника, руб.	8 894	9 748	11 950	854	2202	1,1	1,23
11.Рентабельность продаж, %	0,31	0,33	0,1	0,02	-0,23	1,06	0,3

Как показывают отчетные данные, финансовые показатели организации, несмотря на некоторое увеличение в 2014 году.

В 2015 имеют тенденцию к снижению по сравнению с показателями 2013 года.

Выручка за три года сократилась на 9502 тыс.руб., несмотря на уменьшение себестоимости на 2383 тыс. руб.

Чистая прибыль также уменьшилась на 4829 тыс. руб., что повлияло на рентабельность продаж.

Данное снижение финансовых показателей ООО «АльТранс» может быть связано с вложением денежных средств в основные средства и нематериальных активов организации.

За последние три года организация увеличила стоимость основных средств на 1,14%, а нематериальные активы на 19,06%.

На конец 2015 года организация обладает основными средствами на сумму 4608 тыс. руб.

В состав основных средств, входят станки и оборудование, транспортные средства, компьютерная техника.

Увеличение стоимости нематериальных активов в составе активов организации на 19,06% свидетельствует об увеличении инновационной политики предприятия.

Уменьшение среднесписочной численности персонала свидетельствует о проблеме обеспеченности трудовыми ресурсами предприятия в будущем.

Увеличение среднемесячной заработной платы одного работника на 1,34% повлекло за собой рост фонда оплаты труда также на 1,34%.

Таким образом, можно сделать вывод, что предприятие за отчетный период 2015 года значительную часть прибыли вложила во внеоборотные активы.

2.2 Анализ динамики объемов производства и продажи продукции

Проведем анализ сезонных колебаний продажи собственных услуг ООО «АльТранс» за 2014 - 2015 года. Расчет абсолютных и относительных показателей динамики приведен в таблице 2.

Таблица 2

Расчет абсолютных и относительных показателей ряда динамики для ООО «АльТранс» за 2014 - 2015 г.

Период (кв., год)	Т/о (млн. руб.)	Абсол. прирост (млн. руб.)		Темп роста, %		Темп прироста, %	
		базисный	цепной	базисный	цепной	базисный	цепной
1	2	3	4	5	6	7	8
I – 2014	5579,21	-	-	-	-	-	-
II – 2014	5657,37	78,16	78,16	101,4	101,4	1,4	1,4
III – 2014	5821,46	242,25	164,09	104,34	102,9	4,34	2,9
IV – 2014	6798,96	1219,75	977,5	121,86	116,79	21,86	16,79
I – 2015	2299,69	1040,04	1040,04	145,23	145,23	45,23	45,23
II – 2015	3339,73	1610,31	570,27	170,02	117,08	70,02	17,08
III – 2015	3910	1148,89	-461,42	149,96	88,2	49,96	0,88
IV - 2015	3448,58	1040,04	1040,04	145,22	145,23	45,22	45,23

Из расчетов следует, что по сравнению с первым кварталом 2014 года в последующих кварталах данного года происходило увеличение товарооборота. Наибольших объем продаж наблюдается в четвертом квартале – 6798,96 тыс. руб., что на 21,86% больше, чем в базисном периоде.

В 2015 году товарооборот снизился по сравнению с базисным периодом. В данном году минимальный объем продаж был также в первом квартале (2299,69 тыс. руб.), а максимальный в третьем (3910 тыс. руб.).

Для определения общей тенденции развития товарооборота используем методы укрупнения интервалов и сглаживания ряда с помощью скользящей средней. Метод укрупнения интервалов используется для определения тренда в рядах динамики колеблющихся уровней, затухающих

основную тенденцию. Квартальные данные об объеме товарооборота в полугодовые. Результаты приведены в таблице 3.

Таблица 3

Определение общей тенденции оборота услуг методом укрупнения интервалов для ООО «АльТранс» за 2014 - 2015 г., тыс. руб.

Год	Полугодие	Товарооборот, тыс. руб.
1	2	3
2014	I	11236,58
	II	12620,42
2015	I	5639,42
	II	7358,58

При прогнозировании объема продаж на следующий год ООО «АльТранс» необходимо учитывать неравномерное распределение товарооборота в течение года. Проведем анализ сезонности продажи услуг в 2014-2015 годах в разрезе месяцев (таблица 4).

По данным таблицы 4 видно, что ООО «АльТранс», как и другим аналогичным предприятиям, присущ сезонный характер. Самый большой объем услуг продан в 2015 году в апреле, сентябре и декабре. А самый маленький - в январе, феврале и ноябре.

Таблица 4

Объем продажи услуг в 2014 - 2015 гг.

Месяцы	Годы	
	2014	2015
1	2	3
Январь	1800,6	675,9
Февраль	1848,81	675,49
Март	1929,8	948,3
Апрель	1924,67	956,7
Май	1956,9	702,3
Июнь	1775,8	1680,73
Июль	1903,9	1789,6
Август	1958,96	945,7
Сентябрь	1958,6	1174,7
Октябрь	2547,91	1050,9
Ноябрь	2300,9	1162,6
Декабрь	1950,15	1235,08
Итого:	23857	12998

Сезонность характеризуется коэффициентом сезонности, который рассчитывается по формуле:

$$K_{сезi} = O_{месi} / O_{ср.мес.}, \quad (12)$$

Где, $O_{месi}$ - объем запчастей в i -ом месяце, руб;

$O_{ср.мес.}$ - среднемесячный объем запчастей, руб.

$O_{ср.мес.2014} = 23857 : 12 = 1988,08$ тыс. руб;

$O_{ср.мес.2015} = 12998 : 12 = 1083,17$ тыс. руб.

Размах вариации, как показатель сезонности, характеризует разность между наибольшим и наименьшим значениями месячных коэффициентов сезонности. По данным таблицы на ООО «АльТранс» размах вариации составляет:

за 2014 год = $1,353953 - 0,744276 = 0,609677$;

за 2015 год = $1,350301 - 0,738507 = 0,611794$.

Размах вариации в 2015 г. увеличился по сравнению с 2014 г.

Это свидетельствует об увеличении сезонных колебаний в 2015 г.

Среднелинейное отклонение за каждый год вычисляем по формуле:

$$\Theta = \sum \text{абсолютных отклонений} / 12, \quad (13)$$

за 2014 год $\Theta = 1,324334 : 12 = 0,11036$;

за 2015 год $\Theta = 2,294402 : 12 = 0,1912$.

Среднеквадратическое отклонение определим по формуле:

$$\sigma = \sqrt{\sum \text{квадрата абсолютных отклонений} / 12}, \quad (14)$$

за 2014 год $\sigma = 0,282834 : 12 = 0,023567$;

за 2015 год $\sigma = 0,565885 : 12 = 0,04716$.

Коэффициент вариации определим по формуле:

$$K_v = \sigma * 100\%, \quad (15)$$

где, σ - среднеквадратическое отклонение.

за 2014 год $K_v = 0,023567 * 100\% = 2,4\%$;

за 2015 год $K_v = 0,04716 * 100\% = 4,7\%$

Рассчитаем значения коэффициента сезонности (Ксез).

Абсолютное отклонение от средней величины (1-Ксез), квадрат абсолютного отклонения.

Систематизируем их в таблице 5.

Таблица 5

Показатели для исследования сезонности оказания услуг

Месяцы года	2014 г.			2015 г.		
	Ксез.	Абс. откл.	Квадрат абс. откл.	Ксез.	Абс. откл.	Квадрат абс. откл.
1	2	3	4	5	6	7
Январь	0,744276	0,255724	0,065395	0,738955	0,261045	0,068144
Февраль	0,982453	0,017547	0,000308	0,738507	0,261493	0,068379
Март	1,025491	0,02549	0,00065	1,036767	0,03677	0,001352
Апрель	1,022765	0,02276	0,000518	1,045951	0,04595	0,002111
Май	1,039892	0,03989	0,001591	0,767818	0,232182	0,053908
Июнь	0,770952	0,229048	0,052463	0,744236	0,255764	0,065415
Июль	0,905448	0,094552	0,00894	0,863262	0,136738	0,018697
Август	0,934707	0,065293	0,004263	1,033925	0,03392	0,001151
Сентябрь	1,040795	0,04079	0,001664	1,284288	0,28429	0,080821
Октябрь	1,353953	0,35395	0,125281	1,148939	0,14894	0,022183
Ноябрь	1,142983	0,14298	0,020443	1,247007	0,24701	0,061014
Декабрь	1,036305	0,03631	0,001318	1,350301	0,3503	0,12271
Итого:		1,324334	0,282834		2,294402	0,565885

Согласно проведенным расчетам в течение анализируемого периода наблюдается негативная тенденция увеличения сезонных колебаний на 2,3%.

2.3 Анализ ассортимента продукции

Проанализируем выполнение плана по выпуску и продажи и оценим изменение объема услуг по сравнению с предыдущим годом в таблице 6.

Таблица 6

Анализ валовых и проданных услуг ООО «АльТранс» за 2014 и 2015 года,
тыс. руб.

Наименование показателя	2014 год			2015 год		
	план	факт	отклонение	план	факт	отклонение
1	2	3	4	5	6	7
Выручка	24351	23857	-494	9941	12998	3057
в том числе, перевозки:						
Международные	11323	10776	-547	4623	5104	481
Междугородные	3531	3274	-257	1441	1592	151
Городской общественный транспорт	3531	3268	-263	1382	1526	144
Городское такси	1680	1558	-122	686	1757	1071
Пригородные	1412	2310	898	577	1637	1060
Сопровождение мероприятий	2825	2620	-205	1153	1273	120
Для собственных нужд	49	51	2	80	109	29

В 2014 году фактические данные были меньше планируемых. Отклонение факта от плана – 494 тыс. руб.. Недовыполнения плана по продажи наблюдается по всем категориям услуг кроме услуг, осуществляемых для собственных нужд, их продали на 2 тыс. руб. больше, чем планировалось. Наибольшее отрицательное отклонение от плана по международным перевозкам: -547 тыс. руб. Наименьшее по сопровождающим мероприятиям: -205 тыс. руб. Причинами невыполнения плана являются плохая организация труда, нехватка сырьевых ресурсов, плохая маркетинговая стратегия, снижение спроса на услуги перевозки по сравнению с планируемой его величиной.

В 2015 наблюдается обратная тенденция: продажа услуг больше на 1035 тыс. руб. Этому способствовало перевыполнение плана по всем видам услуг.

Наибольший прирост услуг произошел по следующим категориям: городскому такси (1071 тыс. руб.), пригородное (1060 тыс. руб.), городской общественный транспорт (144 тыс. руб.).

Проведем сравнительный анализ динамики и структуры оказанных услуг за 2014 и 2015 года в таблице 7.

Таблица 7

Анализ продажи услуг ООО «АльТранс» за 2014 - 2015 года

Наименование	2014 год		2015 год		Отклонение	
	Объем выпуска, тыс. руб.	Уд. вес, %	Объем выпуска, тыс. руб.	Уд. вес, %	Тыс. руб.	%
1	2	3	4	5	6	7
Международные	10776	45,17	5104	39,27	-5672	47,36
Междугородные	3274	13,72	1592	12,25	-1682	48,63
Городской общественный транспорт	3268	13,7	1526	11,74	-1742	46,7
Городское такси	1558	6,53	1757	13,52	199	112,77
Пригородные	2310	9,68	1637	12,59	-673	70,87
Сопровождение мероприятий	2620	10,98	1273	9,79	-1347	48,59
Услуги для собственных нужд	51	0,213	109	0,84	58	213,73
Всего:	23857	100	12998	100	-10859	54,48

Как видно из проиведенный расчетов в 2014 году организация продала услуги на 23857 тыс. руб. Наибольшую долю в оказанных услуг занимают международные перевозки (45,17%), затем следуют междугородные (13,72%) и городской общественный транспорт (13,7%). Наименьший удельный вес у услуги для собственных нужд 0,123%.

В 2015 году было оказанно услуг на 12998 тыс. руб. Наибольший удельный вес у международных и у междугородных перевозок, соответственно 39,27% и 12,25%. Наименьший удельный вес у услуг для собственных нужд (0,84%).

Общий объем продажи услуг в 2015 году сократился на 10859 тыс. руб. Наибольшее отрицательное отклонение по услугам по следующим

категориям: международная (-5672 тыс. руб.), городской общественный транспорт (-1742 тыс. руб.), междугородные (-1682 тыс. руб.).

В целом процентное соотношение за два исследуемые года практически одинаковое, а планируемый и фактический удельный вес всех видов услуг отличаются незначительно. Следовательно, спрос постоянен, организация правильно разработала структуру услуг, что позволяет ей получать запланированную величину выручки и находится в устойчивом финансовом положении. Всю совокупность причин, влияющих на оказания услуг, можно разделить на две группы: внешние и внутренние. К внешним причинам относится сложная экономическая ситуация в городе, потеря основных клиентов, рост цен на рынке сырья. К внутренним причинам можно отнести низкий уровень организации продажи услуги труда, физический и моральный износ активной части основных средств, недостатки в системе управления и материального стимулирования работников.

Проведем анализ ритмичности работы ООО «АльТранс» за 2013 и 2014 года, результаты представим в таблицах 8 и 9.

Таблица 8

Анализ ритмичности работы ООО «АльТранс» за 2014 год

Наименование	Объем продажи услуг(тыс. руб.)		Удельный вес услуг , %		Коэф. ритмичности	Коэф. Аритмичности	Доля при, зачт. В вып. Плана, %
	план	факт	план	факт			
1	2	3	4	5	6	7	8
Международные	11323,210	10776	46,520	45,17	1	0	46,490
Междугородные	3530,890	3274	14,510	13,72	1	0	14,480
Городской общественный транспорт	3530,710	3268	14,499	13,7	1	0	14,473
Городское такси	1680,220	1558	6,880	6,53	1	0	6,860
Пригородные	1412,360	2310	5,830	9,68	1	0	5,800
Сопровождение мероприятий	2824,720	2620	11,560	10,98	1	0	11,560
Для собственных нужд	48,890	51	0,201	0,21	1	0	0,201

1	2	3	4	5	6	7	8
Итого	24351,000	23857	100,00	100	1	0	99,864

Из произведенных расчетов ясно, что в 2014 году план был недовыполнен на 2,03%. По всем категориям услуг, кроме услуг для собственных нужд был не ритмичен, который перевыполняется на 0,48%.

Таблица 9

Анализ ритмичности работы ООО «АльТранс» за 2015 год

Наименование	Объем продажи услуг(тыс. руб.)		Удельный вес услуг, %		Коэф. ритмичности (тыс. руб.)	Коэф. аритмичности	Доля пр-и, зачт. В вып. плана, %
	план	факт	план	факт			
1	2	3	4	5	6	7	8
Международные	4622,57	5104	46,500	39,27	1	0	46,500
Междугородные	1441,45	1592	14,490	12,25	1	0	14,490
Городской общественный транспорт	1381,80	1526	13,900	11,74	1	0	13,900
Городское такси	685,93	1757	6,910	13,52	1	0	6,910
Пригородные	576,59	1637	5,810	12,59	1	0	5,810
Сопровождение мероприятий	1153,16	1273	11,580	9,79	1	0	11,580
Для собственных нужд	79,50	109	0,810	0,84	1	0	0,760
Итого	9941,0	12998	100,00	100	1	0	99,950

Анализируя ритмичность продажи услуг в 2015 году, отметим, что план по ритмичности перевыполнен. Выпуск услуг ритмичен, поскольку коэффициент ритмичности равен единице.

Таким образом, можем сделать следующие выводы.

Выручка за три года сократилась на 9502 тыс.руб., несмотря на уменьшение себестоимости на 2383 тыс. руб., чистая прибыль также уменьшилась на 4829 тыс. руб., что повлияло на рентабельность продаж.

Данное снижение финансовых показателей ООО «АльТранс» может быть связано с вложением денежных средств в основные средства и

нематериальных активов организации, так как за последние три года организация увеличила стоимость основных средств на 1,14%, а нематериальные активы на 19,06%.

На конец 2015 года организация обладает основными средствами на сумму 4608 тыс. руб. В состав основных средств, входят станки и оборудование, транспортные средства, компьютерная техника.

Увеличение стоимости нематериальных активов в составе активов организации на 19,06% свидетельствует об увеличении инновационной политики предприятия.

Уменьшение среднесписочной численности персонала свидетельствует о проблеме обеспеченности трудовыми ресурсами предприятия в будущем.

Увеличение среднемесячной заработной платы одного работника на 1,34% повлекло за собой рост фонда оплаты труда также на 1,34%.

Таким образом, можно сделать вывод, что предприятие за отчетный период 2015 года значительную часть прибыли вложила во внеоборотные активы.

3 Резервы объема производства и продаж и рекомендации по увеличению качества продукции

3.1 Определение резервов объема производства и продаж

Быстрая приспособляемость предприятия к изменениям внешней среды очень важна для ООО «АльТранс», поскольку в 2015 году объем продажи услуг сократился именно из-за неблагоприятной ситуации на рынке. При возникновении сложной экономической ситуации организации для поддержания спроса на прежнем уровне необходимо удерживать цены на прежнем уровне. Поскольку из-за экономической нестабильности платежеспособность населения снижается, и оно не сможет приобретать дорогостоящую услугу.

Проведенный анализ показал значительное сокращение заключаемых договоров с юридическими лицами. Для возмещения данного недостатка разработаем мероприятия по увеличению клиентов.

Преимуществом услуги перевозки ООО «АльТранс» может стать более низкая цена по сравнению с основными конкурентами, более высокое качество товаров, организация обслуживания.

Суть данного мероприятия заключается в следующем. Исходя из ФРДООО «АльТранс» видно, что ежедневно с 8-20 до 9-25 и с 10-00 до 11-30 в это время не бывает клиентов, а в другое рабочее время наоборот, клиентов столько, что не всем может быть оказана услуга. По проектируемому мероприятию ООО «АльТранс» в данные промежутки времени будут обслуживать исключительно клиентов индивидуальных предпринимателей со скидкой в 7%, предварительно сделав для этого соответствующую рекламу. В Самарской области насчитывается 157 000 индивидуальных лиц. Проведя опрос среди 100 человек ИП, выяснилось, из них 2 ИП обратятся в ООО «АльТранс» увидев или услышав соответствующую рекламу о

льготном обслуживании именно в данное время. Исходя из этих данных, рассчитаем эффективность мероприятия. Исходные данные для расчета эффективности проектируемого мероприятия приведены в таблице 10.

Таблица 10

Исходные данные для расчета эффективности проектируемого мероприятия

№ п/п	Показатель	Числовое значение
1	2	3
1	Число индивидуальных предпринимателей в Самарской области	157000
2	Объем продажи исходный, руб.	12 998 000
3	Исходная средняя цена одной перевозки, руб.	193
4	Численность работающих исходная, чел.	530
5	Исходная выработка одного работающего, руб.	24525
6	Среднегодовая заработная плата одного работающего, руб.	143400
7	Обязательные страховые взносы, %	30,2
8	Затраты на опрос	8 000
9	Сумма условно - постоянных расходов, руб.	13346700

1. Дополнительное число клиентов пойдут в ООО «АльТранс» ($K_{\text{доп.}}$):

$$K_{\text{доп.}} = 157000 / 100 * 2 = 785 \text{ ИП}$$

2. Рассчитаем среднюю цену льготной одной перевозки ($\Pi_{\text{льг.}}$):

$$\Pi_{\text{льг.}} = 193 - 7 \% = 179,49 \text{ руб.}$$

3. Исходя из средней цены льготной услуги рассчитаем дополнительный объем перевозки ($O_{\text{доп.}}$):

$$O_{\text{доп.}} = 785 * 179,49 = 140900 \text{ руб.}$$

4. Рассчитаем повышение производительности труда в связи с увеличением объема продукции ($\uparrow \Pi_{\text{т}}$):

4.1. Общий объем с учетом проектируемого мероприятия ($O_{\text{общ.}}$):

$$O_{\text{общ.}} = 12\,998\,000 + 140\,900 = 13\,138\,900 \text{ руб.}$$

4.2. Выработка одного рабочего с учетом проектируемого мероприятия (В) равна:

$$B = 13\,138\,900 / 530 = 247\,904 \text{ руб.}$$

4.3. Рассчитаем повышение производительности труда ($\uparrow\Pi_T$):

$$\uparrow\Pi_T = ((13\,138\,900 - 12\,998\,000) / 12\,998\,000) * 100\% = 1,08\%$$

Отсюда следует, что $\uparrow\Pi_T = 1,08\%$.

5. Рассчитаем экономию численности исходя из повышения уровня производительности труда на 1,08% ($\mathcal{E}_\text{ч}$):

$$\mathcal{E}_\text{ч} = 530 * 1,08\% / (100 + 1,08\%) = 0,57 \text{ чел.}$$

6. Экономия заработной платы составит ($\mathcal{E}_{\text{з/п}}$):

$$\mathcal{E}_{\text{з/п}} = 0,57 * 143\,400 = 81\,738 \text{ руб.}$$

7. Сумма экономии на обязательные страховые взносы ($\mathcal{E}_{\text{о.с.в.}}$):

$$\mathcal{E}_{\text{о.с.в.}} = 0,302 * 81\,738 = 24\,684,88 \text{ руб.}$$

8. Экономия условно - постоянных расходов составит ($\mathcal{E}_{\text{у-п}}$):

$$\begin{aligned} \mathcal{E}_{\text{у-п}} &= (13346700 / 12\,998\,000 - 13346700 / 13\,138\,900) * 13\,138\,900 = \\ &= 13\,138,9 \text{ руб.} \end{aligned}$$

Сумма общей условно – годовой экономии составит ($\mathcal{E}_{\text{у-г}}$):

$$\mathcal{E}_{\text{у-г}} = 76002 + 24\,684,88 + 13\,138,9 - 8000 = 224\,075,88 \text{ руб.}$$

Таким образом, от внедрения данного мероприятия ООО «АльТранс» будет иметь годовую экономию в размере 224075,88 рубля.

3.2 Рекомендации по увеличению ассортимента и улучшению качества продукции

1. Мероприятие по размещению в глобальной сети Интернет своей страницы.

В ходе проведенного анализа был выявлен слабый уровень рекламы на исследуемом предприятии. Данное мероприятие позволит повысить уровень рекламы, и, как следствие этого, повысить уровень продаж.

Предприятие ООО «АльТранс» заключает договор со студентами пятого курса специальности «Информационные системы в экономике» о разработке, художественном оформлении и регистрации рекламной страницы в Интернет. В связи с этим общие затраты составят 9000 рублей. На данной страничке будут указан адрес ООО «АльТранс», подробно расписан ассортимент предлагаемых услуг с указанием цен. По данным анкетирования, проведенного среди 300 человек, видно, что из них 70 человек, а это 23,3%, вообще никогда не заходили в ООО «АльТранс», а покупали через посредников. Из них 10 человек пользуются услугами глобальной сети Интернет. Из 10 человек, пользующихся услугами Интернет, только 1 человек обратится к услугам ООО «АльТранс», увидев соответствующую страничку в Интернет. Исходные данные для расчета экономической эффективности проектируемого мероприятия приведены в таблице 11.

Таблица 11

Исходные данные для расчета экономической эффективности проектируемого мероприятия

№ п/п	Показатель	Числовое значение
1	2	3
1	Количество потенциальных клиентов в г. Тольятти, чел.	635000
2	Исходная численность, чел.	530
3	Средняя цена одной перевозки, руб.	193
4	Среднегодовая заработная плата одного работающего, руб.	143 400
5	Исходная выработка на одного работающего, руб.	245245
6	Сумма текущих затрат, руб.	9 000
7	Сумма условно – постоянных расходов, руб.	13346700
8	Процент отчислений на соц. нужды, %	30,2
9	Объем продажи сходный, руб.	12 998 000

1. Исходя из того, что количество клиентов в г. Тольятти составляет 635 тыс. человек, а также из того, что из каждых 300 один обратится к ООО «АльТранс» увидев соответствующую страничку в интернете, рассчитаем

количество дополнительных потенциальных клиентов ООО «Аль Транс»

($K_{\text{доп.}}$):

$$K_{\text{доп.}} = (635000 / 300) * 1 = 2116 \text{ чел.}$$

2. Далее рассчитаем объем дополнительных продаж ($O_{\text{доп.}}$), исходя из того, что средняя цена одной услуги составляет 193 руб.:

$$O_{\text{доп.}} = 2116 * 193 = 408388 \text{ руб.}$$

3. Рассчитаем прирост производительности труда за счет дополнительного объема продаж:

Проектируемый объем продаж ($O_{\text{п}}$) равен:

$$O_{\text{п}} = 12\,998\,000 + 408388 = 13406388 \text{ руб.}$$

Отсюда выработка на одного работающего проектируемая (B) составит:

$$B = 13406388 / 530 = 2529507 \text{ руб.}$$

Определим повышение производительности труда в процентах ($\uparrow\Pi_{\text{т}}$):

$$\uparrow\Pi_{\text{т}} = (13406388 - 12\,998\,000) / 12\,998\,000 * 100\% = 3,14\%$$

Отсюда повышение производительности труда составит 3,14%.

4. Рассчитаем экономию численности ($\mathcal{E}_{\text{ч}}$):

$$\mathcal{E}_{\text{ч}} = 530 * 3,14\% / (100 + 3,14\%) = 16 \text{ чел.}$$

5. Экономия заработной платы ($\mathcal{E}_{\text{з/п}}$):

$$\mathcal{E}_{\text{з/п}} = 16 * 143\,400 = 2294400 \text{ руб.}$$

6. Экономия на социальные отчисления ($\mathcal{E}_{\text{с.о.}}$):

$$\mathcal{E}_{\text{с.о.}} = 0,302 * 2294400 = 692908,8 \text{ руб.}$$

7. Экономия на условно - постоянных расходах составит ($\mathcal{E}_{\text{у-п}}$):

$$\mathcal{E}_{\text{у-п}} = (13346700 / 12\,998\,000 - 13346700 / 13406388) * 13406388 = 536255,52 \text{ руб.}$$

8. Рассчитаем условно-годовую экономию ($\mathcal{E}_{\text{у-г}}$):

$$\mathcal{E}_{\text{у-г}} = 229\,440 + 692\,908,8 + 536\,255,52 - 9\,000 = 1449604 \text{ руб.}$$

Итак, от размещения в глобальной сети Интернет своей странички годовая экономия составит 1449604 рубля.

2. Мероприятие по размещению в Молл «Парк Хаус» рекламного видеоролика.

По согласованию с менеджером по рекламе и представителем рекламного отдела телеканала может быть изготовлен рекламный ролик продолжительностью до 30 секунд, стоимостью 21 300 рублей. Суть ролика должна заключаться в краткой и точной характеристике фирмы «АльТранс», ассортименте предлагаемой ею продукции и комплексе услуг.

Для проката ролика выбран Молл «Парк Хаус», так его месторасположение способствует захвату аудитории как городских, так сельских жителей. Будет выбран рекламный пакет «День за днем» на 3 месяца.

По официальным данным статистики выявлено, что данное мероприятие способствует повышению объемов продаж от 2 до 10%. Во избежание высокой погрешности, для анализируемого предприятия возьмем нижний среднестатистический показатель. В данном случае, с введением вакансии маркетолога на нашем предприятии объем продаж увеличится на 2%.

Исходные данные для расчета показателей экономической эффективности проектируемого мероприятия приведены в таблице 12.

Таблица 12

Исходные данные для расчета экономической эффективности проектируемого мероприятия

№ п/п	Показатель	Числовое значение
1	2	3
1	Объем продажи исходный, тыс. руб.	12 998 000
2	Численность работающих исходная, чел.	530
3	Выработка одного работающего исходная, тыс. руб.	24525
4	Сумма условно - постоянных расходов, руб.	3444670
5	Затраты на видеоролик	21300

Рассчитаем экономический эффект от внедрения мероприятия:

Объем продажи проектируемый ($O_{п.}$):

$O_{п.} = 12\,998\,000 * 100\% / 2\% = 13682105$ рублей.

Прирост объема продажи (ΔO):

$\Delta O = 13682105 - 12\,998\,000 = 684105$ руб.

Повышение объема продажи влечет за собой повышение выработки на одного работающего:

Выработка одного работающего проектируемая ($B_{п.}$):

$B_{п.} = 13682105 / 530 = 25815$ тыс. руб.

Прирост выработки на одного работающего (ΔB):

$\Delta B = 25815 - 24525 = 1290$ тыс. руб.

Определим повышение производительности труда в процентах, ($\uparrow\Pi_{т.}$):

$$\uparrow\Pi_{т.} = (O_2 - O_1 / O_1) * 100\%, \quad (16)$$

где, O_2 – проектируемый объем продажи, руб.;

O_1 – исходный объем продажи, руб.

$\uparrow\Pi_{т.} = ((13682105 - 12\,998\,000) / 12998000) * 100\% = 5,3\%$

Отсюда следует, что повышение производительности труда составило 5,3%.

Рассчитаем условную экономию численности ($\mathcal{E}_{ч.}$):

$$\mathcal{E}_{ч.} = \mathcal{C}_{исх.} * \uparrow\Pi_{т.} / 100 + \uparrow\Pi_{т.}, \quad (17)$$

где, $\mathcal{C}_{исх.}$ - исходная численность рабочих, чел.;

$\mathcal{E}_{ч.} = 530 * 5,3\% / (100 + 5,3\%) = 27$ чел.

Рассчитаем экономию заработной платы ($\mathcal{E}_{з/п.}$):

$$\mathcal{E}_{з/п.} = \mathcal{E}_{ч.} * 3 / \text{П ср.г.}, \quad (18)$$

где, 3 / П ср.г. - среднегодовая заработная плата одного работающего, руб.

$$\Theta_{3/\Pi} = 27 * 143400 = 3871800 \text{ руб.}$$

Исходя из значения показателя ($\Theta_{3/\Pi}$), рассчитаем экономию на социальных отчислениях ($\Theta_{с.о.}$):

$$\Theta_{о.с.в.} = 0,302 * \Theta_{3/\Pi} = 0,302 * 3871800 = 1169284 \text{ руб.}$$

Так как в результате проектируемого мероприятия повышается объем продажи, тогда имеет место расчет экономии условно - постоянных расходов ($\Theta_{у-п}$):

$$\Theta_{у-п} = (Y / O - Y / O_{\Pi}) * O_{\Pi}, \quad (19)$$

где, Y - сумма условно - постоянных расходов в смете затрат, руб.

$$\Theta_{у-п} = (1334670 / 12998000 - 1334670 / 13682105) * 13682105 = 68411 \text{ руб.}$$

Рассчитаем общую сумму экономии в результате экономии на соц. отчислениях, экономии по заработной плате и экономии условно - постоянных расходов ($\Theta_{общ.}$) = ($\Theta_{у-г}$):

$$\Theta_{общ.} = \Theta_{у-г} = \Theta_{3/\Pi} + \Theta_{с.о.} + \Theta_{у-п} - З, \quad (20)$$

где, $\Theta_{у-г}$ = условно - годовая экономия, руб.

$$\Theta_{у-г} = 3871800 + 1169284 + 68411 - 21\,300 = 5088195 \text{ руб.}$$

Таким образом, предприятию необходимо разработать и разместить видеоролик в Молл «Парк Хаус».

Таким образом, можем сделать следующие выводы.

От введения ценовых льгот индивидуальным предпринимателям организация имеет годовую экономию в размере 224075,88 рубля.

От размещения в глобальной сети Интернет своей страницы - экономия составит 1449604 рубля.

От размещения видеоролика в Молл «Парк Хаус» - 5088195 рублей.

Заключение

В бакалаврской работе получены следующие наиболее существенные результаты.

В работе раскрыты задачи, методика информационная база анализа объемов производства и продаж продукции.

Объем воспроизводства и объем продажи товара являются взаимозависимыми показателями. В условиях ограниченных производственных возможностей и неограниченного спроса приоритет отдается объему воспроизводства изделий, который определяет объем продаж. Но по мере насыщения рынка и усиления конкуренции не выпуск определяет объем продаж, а, наоборот, возможный объем продаж является основой разработки производственной программы. Предприятие должно производить только те товары и в таком объеме, которые оно может продать.

Проанализированы основные технико-экономические показатели ООО «АльТранс».

Предприятие создано 22 декабря 2006 года. ООО «АльТранс» - динамично развивающееся предприятие, объединение интеллектуальных, финансовых и материальных ресурсов, возможностей и усилий учредителей. Для ООО «АльТранс» характерна линейно-функциональная организационная структура, т.е. по каждой подсистеме формируется иерархия служб, пронизывающая всю организацию сверху донизу. Результаты работы каждой службы ООО «АльТранс» оцениваются показателями, характеризующими выполнение ими своих целей и задач.

Выручка за три года сократилась на 9502 тыс.руб., несмотря на уменьшение себестоимости на 2383 тыс. руб., чистая прибыль также уменьшилась на 4829 тыс. руб., что повлияло на рентабельность продаж.

Данное снижение финансовых показателей ООО «АльТранс» может быть связано с вложением денежных средств в основные средства и

нематериальных активов организации, так как за последние три года организация увеличила стоимость основных средств на 1,14%, а нематериальные активы на 19,06%.

На конец 2015 года организация обладает основными средствами на сумму 4608 тыс. руб. В состав основных средств, входят станки и оборудование, транспортные средства, компьютерная техника.

Увеличение стоимости нематериальных активов в составе активов организации на 19,06% свидетельствует об увеличении инновационной политики предприятия.

Уменьшение среднесписочной численности персонала свидетельствует о проблеме обеспеченности трудовыми ресурсами предприятия в будущем.

Увеличение среднемесячной заработной платы одного работника на 1,34% повлекло за собой рост фонда оплаты труда также на 1,34%.

Таким образом, можно сделать вывод, что предприятие за отчетный период 2015 года значительную часть прибыли вложила во внеоборотные активы.

Проведен анализ динамики объемов производства и продажи продукции, а также анализ ее ассортимента в ООО «АльТранс».

Наибольшую долю в оказанных услугах занимают международные перевозки (45,17%), затем следуют междугородные (13,72%) и городской общественный транспорт (13,7%). Наименьший удельный вес у услуги для собственных нужд 0,123%.

В 2015 году было оказано услуг на 12998 тыс. руб. Наибольший удельный вес у международных перевозок (39,27%), междугородных (12,25%); наименьший у услуг для собственных нужд (0,84%).

Общий объем продажи услуг в 2015 году сократился на 10859 тыс. руб. Наибольшее отрицательное отклонение по услугам по следующим категориям: международные (-5672 тыс. руб.), городской общественный транспорт (-1742 тыс. руб.), междугородные (-1682 тыс. руб.).

Выпуск услуг ритмичен, поскольку коэффициент ритмичности равен единице.

В работе были даны рекомендации по увеличению ассортимента, а также улучшению качества услуг.

В целях повышения эффективности маркетинговой деятельности ООО «АльТранс» были предложены следующие мероприятия: введения ценовых льгот индивидуальным предпринимателям, размещение в глобальной сети Интернет своей страницы, размещение видеоролика в Молл «Парк Хаус».

Список литературы

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. от 31.01.2016)
2. Кодекс об административных правонарушениях Российской Федерации от 30.12.2001 № 195-ФЗ (ред. от 01.05.2016)
3. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 № 117-ФЗ (ред. от 05.04.2016)
4. Трудовой кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.12.2001 № 197-ФЗ (ред. от 30.12.2015)
5. Федеральный закон «О бухгалтерском учете» от 06.12.2011 № 402-ФЗ (ред. 04.11.2014)
6. Аверина, О. И. Анализ финансовой устойчивости фирмы по принципам РСБУ, а также МСФО / О. И. Аверина, И. С. Мамоева // Экономический анализ: теория, а также практика. – 2015. – №34. – С. 36–44.
7. Анализ хозяйственной функционирования в промышленности [Текст] : учебник / Л. А. Богдановская [и др.]; общ. Ред. В. И. Стражева. Выш. Шк., 2013. – с 547.
8. Анализ финансово-хозяйственной функционирования [Текст] : учебник / Губина О. В., Губин В. Е. – М. : ИД «ФОРУМ»: ИНФРА-М, 2015. – 336 с.
9. Анализ финансово-хозяйственной функционирования [Текст] : учебник / Л. Н. Чечевицына, К. В. Чечевицын. – Ростов н/Д : Феникс, 2015. – 368 с.
10. Анализ, а также диагностика финансово-хозяйственной функционирования организаций [Текст] : учебник / Под ред. проф. В. Я. Позднякова. – М. : ИНФРА-М, 2015. – 617 с.
11. Анализ, а также диагностика финансово-хозяйственной функционирования фирмы [Текст] : учебник / Т. У. Турманидзе.– Москва :

Экономика, 2013. – 479 с.

12. Анализ, а также диагностика финансово-хозяйственной функционирования промышленной фирмы [Текст] : учебное пособие / Е. Н. Изюмова, А. В. Мыльник – М. : МАТИ, 2010. -408 с.

13. Афоничкин, А.И. Основы финансового менеджмента [Текст] : учебное пособие / А.И. Афоничкин, Л.И. Журова, Д.Г. Михаленко ; Волж. ун-т им. В.Н. Татищева. – Тольятти, 2013 –596 с.

14. Баканова М. И. Теория экономического анализа [Текст]: учебник / 5-е изд. - М. : Финансы, а также статистика, 2013. - 563с.

15. Балабанов И. Т. Как управлять финансовым капиталом [Текст] : учебник – М. : Основы финансового менеджмента, 2015. – 399 с.

16. Балабанов, И. Т. Финансовый анализ, а также планирование хозяйственного субъекта [Текст] : учебник/ И. Т. Балабанов. – 2-е изд., доп. – М.: Финансы, а также статистика, 2013-208 с.

17. Бариленко, В. И. Анализ финансовой отчетности [Текст] : Учебное пособие / В. И. Бариленко, С. И. Кузнецов, Л.К. Плотникова, О.В. Кайро - 3-е изд. - М. : КНОРУС, 2015- 432с.

18. Басовский, Л. Е. Теория экономического анализа [Текст] : учебное пособие. - М. : ИНФРА-М, 2013. - 222с.

19. Бернстайн, Л. А. Анализ финансовой отчетности [Текст] : учебное пособие/ Л. А. Бернстайн. – М. : Финансы, а также статистика, 2014– 444 с.

20. Бочаров, В. В. Финансовый анализ [Текст] : учебник / В. В. Бочаров. – СПб: Питер, 2013. –679 с.

21. Гиляровская, Л. Т. Анализ, а также оценка финансовой устойчивости коммерческих фирм [Текст] : учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям 080109 «Бухгалтерский учет, анализ, а также аудит», 080105 «Финансы, а также кредит» / А.В. Ендовицкая. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2015– 159 с.

22. Глазунов, М. И. Оценка финансовой устойчивости коммерческой

фирмы на основе данных бухгалтерского баланса / М. И. Глазунов // Экономический анализ: теория, а также практика. – 2013– №21. – С. 58–65.

23. Ендовицкий, Д. А. Системный подход к анализу финансовой устойчивости коммерческой фирмы / Д. А. Ендовицкий // Экономический анализ: теория, а также практика. – 2015. – №6. – С. 7–13.

24. Иванов, И. В. Финансовый менеджмент : Стоимостной подход [Текст] : учебное пособие / В. В. Баранов. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2010. – 504 с.

25. Канке, А. А., Кошечкина И. П. Анализ финансово-хозяйственной функционирования фирмы [Текст] : учебное пособие. – 2-е изд., испр., а также доп. – М. : ИД «ФОРУМ»: ИНФРА-М, 2015. – 288 с.

26. Ковалев, В. В. Финансовый анализ: методы, а также процедуры [Текст] : учебное пособие/ В. В. Ковалев. – М. : Финансы, а также статистика, 2013. – 566 с.

27. Ковалев, В. В. Курс финансовых вычислений [Текст] : учебник / В. А. Уланов. - М. : Финансы, а также статистика, 2015– 159 с.

28. Ковалев, В. В. Финансовый анализ : методы, а также процедуры [Текст] : учебник - М. : Финансы, а также статистика, 2013. - 367с.

29. Кован, С. Е. Финансовая устойчивость фирмы, а также ее оценка для предупреждения его банкротства / С. Е. Кован, Е. П. Кочетков // Экономический анализ : теория, а также практика. – 2015– №15. – С. 52–59.

30. Комплексный экономический анализ хозяйственной функционирования [Текст] : учебник для вузов / Лысенко Д. В. – М. : ИНФРА-М, 2015. – 320 с.

31. Комплексный экономический анализ хозяйственной функционирования [Текст] : учебник / О. А. Толпегина, Н. А. Толпегина. – М. : Издательство Юрайт, 2015. – 672 с.

32. Краткосрочная, а также долгосрочная финансовая политика [Текст] : учебное пособие – В. Г. Когденко, М. В. Мельник, И. Л. Быковников. – М. : ЮНИТИ ДАНА, 2011-471 с.

33. Кравченко, Л. И. Анализ хозяйственной функционирования в торговле [Текст] : учебник для вузов / Л. И. Кравченко. – 4-е изд., перераб., а также доп. – Мн. : Выш. Шк., 2015. – 345 с.

34. Либерман И. А. Анализ, а также диагностика финансово-хозяйственной функционирования [Текст] : учебное пособие. – 5-е изд. – М. : РИОР, 2015. – 220 с.

35. Любушин, Н. П. Экономический анализ [Текст] : учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по специальности 080109 «Бухгалтерский учет, анализ, а также аудит», а также 080105 «Финансы, а также кредит» / Н. П. Любушин. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2014– 423 с.

36. Любушин, Н. П. Оценка финансового состояния фирмы [Текст] : учебное пособие. - М. : Эксмо, 2015. - 256 с.

37. Любушин, Н. П. Анализ методов, а также моделей оценки финансовой устойчивости фирм / Н. П. Любушин // Экономический анализ: теория, а также практика. – М., 2015. – №1. – С. 3–11.

38. Маренков, Н. Л. Экономический анализ [Текст] : учебник / Н. Л. Маренков. – Ростов-на-Дону : Феникс, 2011– 416 с.

39. Мельник, М. В. Экономический анализ финансово – хозяйственной функционирования [Текст] : учебник / М. В. Мельник. – М. : Экономистъ, 2015. – 320 с.

40. Мельник, М. В. Оценка финансового состояния фирмы [Текст] : учебник / Под ред. М. И. Баканова. - М. : Финансы, 2013. - 536с.

41. Миркина, Я. М. Аналитический доклад «Среднесрочный прогноз развития финансовой системы России (2010-2015 гг.)» // Экономическая теория - М., 2010– С. 7

42. Напольнов, А. В. Новая реальность бизнеса // Оценка финансового состояния фирмы. – М., 2015. - №1. – С. 18-19.

43. Пожидаева, Т. А. Анализ финансовой отчетности [Текст] : учебное пособие / Т. А. Пожидаева. – М. : КНОРУС, 2015– 320 с.

44. Румянцева, З. П. Менеджмент фирмы [Текст] : учебное пособие /

Н. А. Саломатина. – М. : Финансовый менеджмент, 2015. – 233 с.

45. Савицкая, Г. В. Анализ хозяйственной функционирования фирмы [Текст]: учебник / Г. В. Савицкая. – М. : Новое знание, 2015. – 704 с.

46. Савицкая, Г. В. Анализ хозяйственной функционирования фирмы [Текст]: учебник / Г. В. Савицкая. – 3-е изд., перераб., а также доп. – М. : ИНФРА-М, 2013. – 425 с.

47. Сажина М. А. Экономическая теория [Текст] :учебник для ВУЗов / М. А. Сажина, Г. Г. Чибриков.– М. : Норма – Инфра, 2013. -215 с.

48. Селинева Г. И. Анализ хозяйственной функционирования фирмы [Текст] :учебное пособие. 2-е издание, переработанное , а также дополненное /Г. И. Хотинская, Т. В.Харитоновна.–М. : Москва «Дело, а также Сервис», 2015. - 240 с.

49. Шеремет А. Д. Комплексный анализ хозяйственной функционирования [Текст] : учебное пособие / А. Д. Шеремет. – М. : ИНФРА-М, 2015- 415 с.

50. Шеремет А. Д. Экономический анализ [Текст] :учебник. 4-е издание, переработанное, а также дополненное. / А. Д. Шеремет, В. П. Суйц.– М. : ИНФРА-М, 2013. - 412 с.

51. Шеремет А. Д.Методика финансового анализа [Текст] : А. Д. Шеремет, Р. С. Сайфулин, Е. В. Негашев,- М. : Инфра - М, 2014- 458с.

52. <http://www.consultant.ru> – справочно – правовая система

53. <http://www.finansy.ru/menu.htm> - сайт экономической тематики

54. minfin-samara.ru – официальный сайт Министерства управления финансами по Самарской области.

Приложение 1

Приложение № 1
к Приказу Министерства
финансов Российской
Федерации от 02.07.2010 №
66н (в ред. Приказа Минфина РФ
от 05.10.2011 № 124н)

Бухгалтерская отчетность на 31 декабря 2015 г.

Организация Аль Транс Форма по ОКУД
Дата (число, месяц, год) _____ по ОКПО
Идентификационный номер налогоплательщика _____ ИНН
Вид экономической _____ по
деятельности _____ ОКВЭД
Организационно-правовая форма/форма собственности _____
Общество с ограниченной ответственностью _____ по ОКОПФ/ОКФС
Единица измерения: тыс. руб. _____ по ОКЕИ
Местонахождение (адрес) _____

Коды		
0710001		
384 (385)		

Пояснения ¹	Наименование показателя ²	На <u>31 декабря</u>		На 31 декабря
		20 <u>15</u> г. ³	20 <u>14</u> г. ⁴	20 <u>13</u> г. ⁵
	АКТИВ			
	I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ			
	Нематериальные активы	2116	119	111
	Результаты исследований и разработок			
	Основные средства	4608	4595	4043
	Доходные вложения в материальные ценности			
	Финансовые вложения			
	Отложенные налоговые активы			
	Прочие внеоборотные активы			
	Итого по разделу I	6724	4714	4154
	II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ			
	Запасы	6168	5666	4720
	Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	34	26	29
	Дебиторская задолженность	944	1088	1230
	Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)			
	Денежные средства и денежные эквиваленты	672	514	493
	Прочие оборотные активы	28	32	34
	Итого по разделу II	7846	7326	6506
	БАЛАНС	14570	12040	10660

Пояснения 1	Наименование показателя 2	На 31 декабря	На 31 декабря	На 31 декабря
		20 15 г. 3	20 14 г. 4	20 13 г. 5
	ПАССИВ			
	III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ 6			
	Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	200	200	200
	Собственные акции, выкупленные у акционеров	() 7	()	()
	Переоценка внеоборотных активов			
	Добавочный капитал (без переоценки)	406	318	303
	Резервный капитал	312	244	210
	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	8126	6814	6350
	Итого по разделу III	9044	7576	6560
	IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
	Заемные средства			
	Отложенные налоговые обязательства			
	Оценочные обязательства			
	Прочие обязательства			
	Итого по разделу IV			
	V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
	Заемные средства	246		
	Кредиторская задолженность	5280	4464	4100
	Доходы будущих периодов			
	Оценочные обязательства			
	Прочие обязательства			
	Итого по разделу V	5526	4464	4100
	БАЛАНС	14570	12040	10660

Руководитель _____ Главный бухгалтер _____
 (подпись) (расшифровка подписи) (подпись) (расшифровка подписи)

“ _____ ” _____ 20 _____ г.

Примечания

1. Указывается номер соответствующего пояснения к бухгалтерскому балансу и отчету о прибылях и убытках.
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.

Отчет о финансовых результатах
за 31 декабря 2014 г.

Организация АльТранс Форма по ОКУД _____
 Дата (число, месяц, год) _____ по ОКПО _____
 Идентификационный номер налогоплательщика _____ ИНН _____
 Вид экономической деятельности _____ по ОКВЭД _____
 Организационно-правовая форма/форма собственности _____ по ОКОПФ/ОКФС _____
 Общество с ограниченной ответственностью _____ по ОКЕИ _____
 Единица измерения: тыс. руб.

Коды	
0710002	
384 (385)	

Пояснения ¹	Наименование показателя ²	За _____	За _____
		20 14 г. ³	20 13 г. ⁴
	Выручка ⁵	23857	22500
	Себестоимость продаж	(14165)	(12450)
	Валовая прибыль (убыток)	9692	10050
	Коммерческие расходы	(90)	(111)
	Управленческие расходы	(80)	(85)
	Прибыль (убыток) от продаж	9522	9854
	Доходы от участия в других организациях		
	Проценты к получению	21	19
	Проценты к уплате	()	()
	Прочие доходы	1	2
	Прочие расходы	(1756)	(1560)
	Прибыль (убыток) до налогообложения	7788	6930
	Текущий налог на прибыль	(2322)	(2100)
	в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)		
	Изменение отложенных налоговых обязательств		
	Изменение отложенных налоговых активов		
	Прочее		
	Чистая прибыль (убыток)	5466	4830

Руководитель _____ Главный бухгалтер _____
 (подпись) (расшифровка подписи) (подпись) (расшифровка подписи)

“ _____ ” _____ 20 _____ г.

Продолжение приложения 2

Отчет о финансовых результатах
за 31 декабря 2015 г.

Организация АльТранс Форма по ОКУД 0710002
 Дата (число, месяц, год) _____ по ОКПО _____
 Идентификационный номер налогоплательщика _____ ИНН _____
 Вид экономической деятельности _____ по ОКВЭД _____
 Организационно-правовая форма/форма собственности _____ по ОКОПФ/ОКФС _____
 Общество с ограниченной ответственностью _____ по ОКЕИ _____
 Единица измерения: тыс. руб. _____

Коды		
0710002		
384 (385)		

Пояснения 1	Наименование показателя 2	За _____	За _____
		20 15 г. 3	20 14 г. 4
	Выручка 5	12998	23857
	Себестоимость продаж	(10067)	(14165)
	Валовая прибыль (убыток)	2931	9692
	Коммерческие расходы	(50)	(90)
	Управленческие расходы	(30)	(80)
	Прибыль (убыток) от продаж	2851	9522
	Доходы от участия в других организациях		
	Проценты к получению	4	21
	Проценты к уплате	()	()
	Прочие доходы	4	1
	Прочие расходы	(1541)	(1756)
	Прибыль (убыток) до налогообложения	1318	7788
	Текущий налог на прибыль	(681)	(2322)
	в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)		
	Изменение отложенных налоговых обязательств		
	Изменение отложенных налоговых активов		
	Прочее		
	Чистая прибыль (убыток)	637	5466

Руководитель _____ (подпись) _____ (расшифровка подписи) Главный бухгалтер _____ (подпись) _____ (расшифровка подписи)

“ _____ ” _____ 20 _____ г.

Бакалаврская работа выполнена мною самостоятельно.

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

Отпечатано в 1 экземпляре.

Библиография составляет 54 наименования.

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

Дата « 02 » июня 2016 г.

Студент _____ (Екатерина Викторовна Рзянкина)

(Подпись)

(Имя, отчество, фамилия)