

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования  
«Тольяттинский государственный университет»

Институт финансов, экономики и управления  
(наименование института полностью)

Кафедра «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»  
(наименование кафедры)

38.03.01 «Экономика»  
(код и наименование направления подготовки, специальности)

«Бухгалтерский учет, анализ и аудит»  
(направленность (профиль)/специализация)

## БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

на тему «Анализ безубыточности деятельности экономического субъекта»

Студент

Т.А. Худайкулов

(И.О. Фамилия)

(личная подпись)

Руководитель

Н.О. Михалёнок

(И.О. Фамилия)

(личная подпись)

**Допустить к защите**

Заведующий кафедрой канд. экон. наук, доцент М.В. Боровицкая

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

(личная подпись)

« \_\_\_ » \_\_\_\_\_ 2018 г.

Тольятти 2018

## Аннотация

Анализ безубыточности экономического субъекта является достаточно простым по форме, но глубоким по содержанию инструментом планирования и принятия управленческих решений в части формирования себестоимости, определения ценовой политики.

Цель бакалаврской работы – раскрыть теоретические и практические аспекты анализа безубыточности деятельности экономического субъекта.

Для достижения данной цели поставлены следующие задачи:

- раскрыть теоретические основы анализа безубыточности экономического субъекта;
- определить сущность и значение анализа безубыточности;
- рассмотреть методику маржинального анализа прибыли и рентабельности;
- провести анализ безубыточности деятельности экономического субъекта;
- дать технико-экономическую характеристику ООО «ДЕМФИ» и проанализировать показатели производства;
- рассчитать безубыточный объем производства ООО «ДЕМФИ»;
- разработать рекомендации по достижению безубыточного объема производства ООО «ДЕМФИ».

Объектом бакалаврской работы выступает безубыточная деятельность ООО «ДЕМФИ».

Предметом исследования является методика анализ безубыточности деятельности экономического субъекта.

Методы исследования, выбранные для выполнения бакалаврской работы: коэффициентный, правовой, сравнительный, экономико-статистический, финансовый анализ, анализ прогнозирования.

## Содержание

Введение.....	4
1. Теоретические основы анализа безубыточности экономического субъекта....	7
1.1 Сущность и значение анализа безубыточности.....	7
1.2 Методика маржинального анализа прибыли и рентабельности.....	13
1.3 Безубыточный объем продаж и зона безопасности экономического субъекта .....	18
2 Анализ безубыточности деятельности экономического субъекта.....	25
2.1 Техничко-экономическая характеристика ООО «ДЕМФИ».....	25
2.2 Анализ финансовых показателей производства и продажи продукции.....	29
2.3 Расчет безубыточного объема производства ООО «ДЕМФИ».....	51
3 Рекомендации по достижению безубыточного объема производства ООО «ДЕМФИ».....	60
3.1 Пути увеличения объемов продажи продукции и снижение издержек производственной деятельности.....	60
3.2 Оценка экономической эффективности предложенных мероприятий.....	62
Заключение.....	64
Список используемых источников.....	67
Приложения.....	73

## Введение

Экономические субъекты, использующие многообразные виды ресурсов (технических, трудовых, материальных, инвестиционных и др.), должны эффективно и максимально бережно использовать их при производстве продукции. Для этого необходимо выявить взаимосвязь и взаимозависимость, используемых ресурсов и материалов в процессе производства продукции. Анализ взаимосвязи и взаимозависимости будет способствовать принятию эффективных управленческих решений в части повышения отдачи от их использования в процессе производства продукции, так как уровень их использования непосредственно влияет на величину формирования себестоимости.

В современном деловом пространстве конечной целью деятельности любого экономического субъекта является извлечение прибыли от его деятельности. В свою очередь прибыль способствует финансовой устойчивости экономического субъекта, т. е. способности осуществлять в результате своей деятельности все необходимые для обеспечения его жизнедеятельности финансово-хозяйственные операции.

Анализ безубыточности экономического субъекта является достаточно простым по форме, но глубоким по содержанию инструментом планирования и принятия управленческих решений в части формирования себестоимости, определения ценовой политики. Тем не менее, использование традиционной методики операционного анализа, базирующегося на выявлении зависимости финансовых результатов деятельности экономического субъекта от изменения издержек, цен и объемов производства, не позволяет дать объективную оценку его деятельности.

Поэтому, проблемы операционного анализа и использования его результатов для выработки эффективных управленческих решений, постоянно находят отражение в научно-практических работах как зарубежных, так и отечественных ученых: М.И. Баканова, В.И. Бариленко, И.А. Бланка, М.А.

Вахрушиной, К. Друри, О.В. Ефимовой, М. Карренбауэра, И.В. Липсица, Р. Манна, Э. Майера, Р. Мюллендорфа, С.А. Николаевой, М.Ф. Овсийчук, Р.С. Сайфулина, Л.Б. Сидельникова, Д. Хана, Э. Хелферта, Ч.Т. Хорнгрена, А.Д. Шеремета, Дж. Фостера, Р. Энтони и др.

Цель бакалаврской работы – раскрыть теоретические и практические аспекты анализа безубыточности деятельности экономического субъекта.

Для достижения данной цели поставлены следующие задачи:

- раскрыть теоретические основы анализа безубыточности экономического субъекта;
- определить сущность и значение анализа безубыточности;
- рассмотреть методику маржинального анализа прибыли и рентабельности;
- провести анализ безубыточности деятельности экономического субъекта;
- дать технико-экономическую характеристику ООО «ДЕМФИ» и проанализировать показатели производства;
- рассчитать безубыточный объем производства ООО «ДЕМФИ»;
- разработать рекомендации по достижению безубыточного объема производства ООО «ДЕМФИ».

Объектом бакалаврской работы выступает безубыточная деятельность ООО «ДЕМФИ».

Предметом исследования является методика анализ безубыточности деятельности экономического субъекта.

Методы исследования, выбранные для прохождения практики: правовой, сравнительный, экономико-статистический, финансовый анализ, прогнозирование.

В первой главе раскрыты теоретические основы анализа безубыточности экономического субъекта. Определены сущность и значение анализа безубыточности. Раскрыта методика маржинального анализа прибыли и

рентабельности. Определены безубыточный объем продаж и зона безопасности экономического субъекта.

Во второй главе проведен анализ безубыточности деятельности и дана технико-экономическая характеристика ООО «ДЕМФИ». Проанализированы финансовые показатели производства и продажи продукции. Проведен расчет безубыточного объема производства ООО «ДЕМФИ».

В третьей главе разработаны рекомендации по достижению безубыточного объема производства ООО «ДЕМФИ». Определены пути увеличения объемов продажи продукции и снижение издержек производственной деятельности. Дана оценка экономической эффективности предложенных мероприятий .

В заключении подведен итог исследованию анализа безубыточности деятельности экономического субъекта.

# 1. Теоретические основы анализа безубыточности экономического субъекта

## 1.1 Сущность и значение анализа безубыточности

Операционный анализ является основой для принятия управленческих решений, его результаты выражаются в следующих показателях: маржинальный доход, точка безубыточности, запас прочности, операционный рычаг.

«Безубыточность – такое состояние, когда бизнес не приносит ни прибыли, ни убытков. Это выручка, которая необходима для того, чтобы предприятие начало получать прибыль. Ее можно выразить и в количестве единиц продукции, которую необходимо продать, чтобы покрыть затраты, после чего каждая дополнительная единица проданной продукции будет приносить прибыль предприятию» [11].

Условно зона прибыльности делится на различные по уровню экономической эффективности три зоны, данные зоны характеризуют степень согласованности требований стейкхолдеров (stakeholders):

- 1) зону допустимой прибыльности;
- 2) зону целевой прибыльности;
- 3) зону «сверх ожиданий».

Стоит заметить, что каждая из зон характеризуется своими границами прибыльности, которые будут иметь колебания в зависимости от сферы финансово-хозяйственной деятельности.

На рисунке 1.1 представлено распределение зон прибыльности под воздействием факторов среды и требований ключевых заинтересованных сторон (stakeholders) [12].

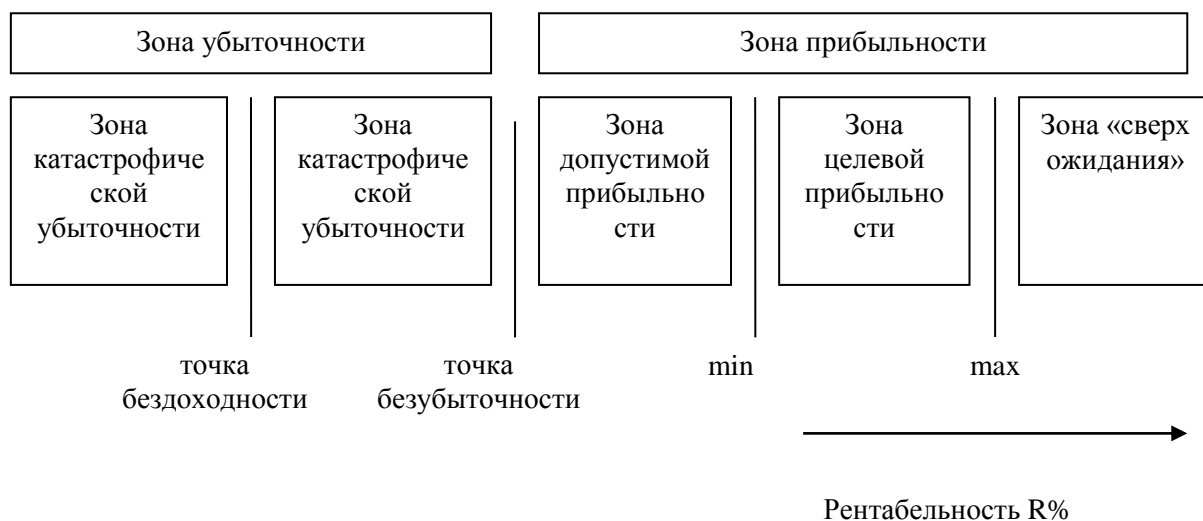


Рисунок 1.1 – Распределение зон прибыльности под воздействием факторов среды и требований ключевых заинтересованных сторон (stakeholders)

«Изучение сущностных основ безубыточности, при ее интерпретации существует необходимость обязательного разграничения производственных затрат на постоянные и переменные затраты, что не требуется для характеристики прибыли или убытка» [18]. В этом заключается особенность ее образования.

Согласно мнению многих авторов, анализ безубыточности представляет собой механизм управления затратами предприятия, который позволяет оценить эффект влияния на прибыль, оказываемый ценой на продукцию, объемом продаж, удельными переменными расходами, общей суммой постоянных расходов, а также структурой ассортимента производимой и реализуемой продукции.

Понятие безубыточности деятельности предприятия используется в многономенклатурном производстве и представляет собой такой объем продукции в стоимостном выражении, достаточного для покрытия затрат организации в полном объеме при прибыли равной нулю.



Исходя из этого, можно обозначить основные отличия понятий: «точки безубыточности» от «безубыточности деятельности» предприятия, которые заключаются в следующем:

- точка безубыточности имеет место тогда, когда ее расчет ведется для одного конкретного вида продукции, безубыточность деятельности предприятия – для широкой номенклатуры продукции, производимой предприятием.

- необходимостью особым способом разносить постоянные затраты на конкретный вид продукции в одно номенклатурном производстве, в то время как для расчета безубыточности деятельности всего предприятия разнесения постоянных затрат на продукцию не требуется.

- точка безубыточности измеряется в натуральном выражении, безубыточность деятельности – в стоимостном [17, с.10-17].

Сущность операционного анализа как инструмента управления представлена на рисунке 1.2.

Как видно из представленной схемы, на результатах исследования внутренних процессов, финансового анализа, маркетинговых исследований и учета затрат можно провести операционный анализ, который будет являться основой для принятия управленческих решений в области производственного планирования, финансового планирования, определения ассортиментной конъюнктуры, решений по ценовой политике, решений о снижении цен при увеличении объемов производства, определении минимальной цены товара, а также определения эффективности акций.

Основные возможности маржинального анализа или анализа безубыточности заключаются в нахождении:

- зоны безопасности (безубыточности) организации;
- безубыточного объема продаж (окупаемости издержек, порога рентабельности).

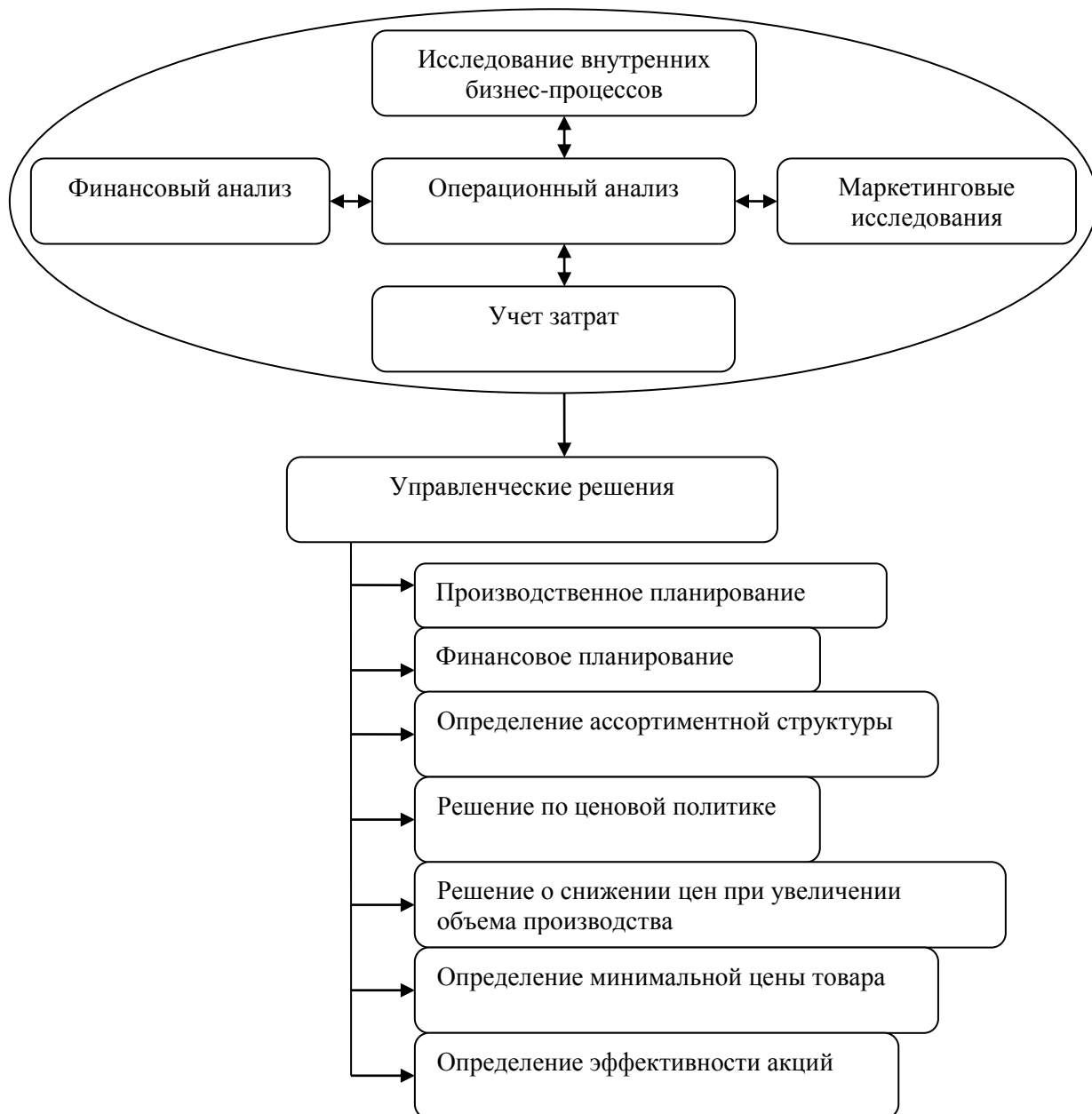


Рисунок 1.2 – Сущность операционного анализа как инструмента управления

«Точка безубыточности (порог рентабельности, точка окупаемости затрат, break-even-point) – это минимальный (критический) объем производства, при котором организация не получает ни прибыли, ни убытка, но выручка от которого покрывает все переменные и постоянные затраты» [18].

Для расчёта точки безубыточности, необходимо определить затраты. Для того, чтобы провести анализ влияния структуры затрат на прибыль, затраты делят на постоянные, переменные и смешанные затраты.

Г. Гесс писал, что «к постоянным затратам относятся все те статьи, которые предусматривают подготовку предприятия, к общим переменным затратам – все оставшиеся элементы» [27].

Чтобы раскрыть сущность механизма формирования безубыточности необходимо рассмотреть определенные экономические ситуации, которые отражают особенность связи безубыточности предприятия с затратами и доходами (выручкой) от продаж.

«Если же рассматривать их поведение не с позиции изменения объема производства (продаж) в целом, а относительно единицы производимой продукции, то переменные затраты будут неизменными (фиксированными), а постоянные наоборот будут меняться (увеличиваться или уменьшаться) в зависимости от объема производства» [13].

Как справедливо отмечает М.А. Вахрушина, «постоянные издержки, произведенные после принятия решения о начале бизнес-операций, не соотносятся с уровнем продукции» [13]. К постоянным издержкам, как правило, относят амортизацию оборудования, затраты, связанные с выплатой процентов, налогов и общие накладные расходы, но не ограничиваются данными статьями.

Совокупные постоянные затраты – это сумма всех постоянных издержек. Убытки, которые связаны с дополнительным привлечением клиентов, также относятся к постоянным.

Переменные издержки находятся в прямой зависимости от объема продукции. Совокупные переменные издержки TVC – это сумма всех переменных издержек, соответствующая определенному уровню продукции или производства.

Переменные затраты находятся в прямой пропорциональной зависимости от объема производства. Они повышаются либо снижаются пропорционально

динамике объема производства. На пример, «при увеличении закупок сырья поставщики нередко предоставляют предприятию скидку с цены, и тогда затраты на сырье растут несколько медленнее объема производства» [20, с. 16].

Целью анализа безубыточности является установление последствий изменения финансовых результатов при изменении определенного уровня производительности или объема производства. Эта информация очень важна для руководства предприятия, так как объем производства (или реализации) – это одна из основных переменных, оказывающих влияние на совокупный доход от продаж, расходы и прибыль. Зная показатель выпуска продукции можно установить, при каком объеме производства будет наблюдаться максимальная величина прибыли, а при каком, будет достигнут безубыточный уровень, т.е. не будет ни прибыли, ни убытков. Основой анализа безубыточности является зависимость между доходами от продаж, расходами и прибылью в определенный период, когда выпуск продукции предприятия ограничен уровнем производственных мощностей, имеющихся в данное время.

Среди задач анализа безубыточности можно назвать: «определение безубыточного объема производства; определение количества единиц продукции, которое надо реализовать для получения запланированной прибыли; установление цены продукции, позволяющей обеспечить спрос и прибыль на запланированном уровне; выбор наиболее эффективных технологий производства; принятие оптимального производственного плана» [20].

Анализ безубыточности, несмотря на свою значимость, имеет некоторые недостатки.

Так, О.В. Сорвина отмечает «Решения, связанные со стратегическим и тактическим управлением производственными затратами, не взаимосвязаны с процессом ценообразования и изолированы от особенностей развития рыночных факторов. Это не обеспечивает достижение и поддержание сбалансированности между спросом на продукцию, выпускаемую предприятием, и его производственной мощностью, а, следовательно,

производственная программа, формируемая хозяйствующим субъектом, не ориентирована на рыночные потребности. Использование результатов анализа безубыточности не позволяет осуществлять стратегическое и тактическое управление производственными затратами предприятия на основе сбалансированной производственной деятельности хозяйствующего субъекта. Игнорирование сложившихся условий рыночной конъюнктуры обеспечивает получение приемлемого результата использования существующего механизма анализа безубыточности, только для предприятий, являющихся лидерами на товарных рынках» [23, с. 280].

«Оптимальным должен считаться тот план, который позволяет снизить долю постоянных затрат на единицу продукции, уменьшить безубыточный объем производства и увеличить зону безопасности» [21, с. 29-31].

Бесспорно, что анализ безубыточности деятельности предприятия – это важный инструмент управления, позволяющий дать достоверную оценку финансовому положению и всему потенциалу предприятия.

## 1.2 Методика маржинального анализа прибыли и рентабельности

Маржинальный анализ играет важную роль в принятии управленческих решений при стратегическом и тактическом планировании деятельности предприятия. Методы маржинального анализа основаны на исследовании соотношения между тремя группами важнейших экономических показателей и определения размера каждого из этих показателей при заданном значении других. Это объем реализации (производства) продукции, прибыль и издержки.

Этот прием управленческих расчетов по другому называют анализом содействия доходу или безубыточности. Первый применил его в 1930 г. американский инженер Уолтер Раутенштрах в качестве одного из методов планирования, ставшим известным под названием график критического объема

производства. В отечественной науке он впервые был подробно описан в 1971 году Н.Г. Чумаченко, а позже – А.П. Зудиным.

Маржинальный анализ позволяет найти наиболее выгодные комбинации между удельными переменными затратами, ценой, постоянными издержками и объемом продаж. Поэтому этот анализ, как и говорилось ранее, невозможен без разделения затрат на переменные и постоянные.

Анализ безубыточности также входит в маржинальный анализ, и позволяет вычислить при каком количестве продаж или сумме расход равен доходу. Деятельность не приносит прибыли, но и не несет убытков. Продажи приносят прибыль, если превышают точку безубыточности; если же продажи не достигают точки безубыточности, то они влекут за собой убытки. Многие экономисты точку безубыточности называют порогом рентабельности. Высокий порог рентабельности предприятию сложно перешагнуть, а при низком пороге рентабельности легче пережить падение спроса на услуги или продукцию, отказаться от неоправданно завышенных цен на продукцию.

«Уменьшить порог рентабельности можно за счет наращивания валовой маржи (повышая цену и (или) объем продаж, снижая издержки переменные) или же уменьшения размера постоянных издержек» [16, с. 38-39].

Маржинальный доход (прибыль) – это «разность между выручкой от реализации (без учета НДС и акцизов) и переменными затратами» [25, с. 29]. Маржинальный доход также называют суммой покрытия – это «та часть выручки, которая остается на покрытие постоянных затрат и формирование прибыли» [25, с. 29]. Более высокий уровень маржинального дохода позволяет предприятию быстрее возмещать постоянные затраты, и быстрее получать прибыль.

Запас финансовой прочности предприятия (ЗФП) находится из разности фактически полученной от реализации продукции выручки и ее критическим значением.

$$ЗФП = ВР_{факт} - ВР_{кр} , \quad (1)$$

где  $ВР_{факт}$ ,  $ВР_{кр}$  – соответственно, фактическая и критическая выручка от продажи продукции. В относительных единицах ЗФП определяется как:

$$ЗФП = \frac{(ВР_{факт} - ВР_{кр})}{ВР_{кр}}, \quad (2)$$

Для определения запаса финансовой прочности предприятия необходимо найти то его критическое состояние или состояние «безубыточности». В состоянии «безубыточности», из полученной выручки от продажи продукции предприятие способно покрыть лишь свои затраты, как переменные, так и постоянные. Его представляет следующее равенство:

$$ВР_{кр} = П + С, \quad (3)$$

где:  $П$  – переменные затраты,

$С$  – постоянные затраты.

Переменные затраты являются зависимыми от изменения объемов производства (продажи), поэтому их можно представить как

$$П = a \times ВР_{кр}, \quad (4)$$

где  $a$  – коэффициент пропорциональности, показывающий долю переменных затрат в выручке от продажи продукции.

Подставляя (4) в выражение (3) получим

$$ВР_{кр} = a \times ВР_{кр} + С, \quad (5)$$

или

$$ВР_{кр} = \frac{С}{(1 - a)}, \quad (6)$$

Таким образом, состояние «безубыточности» характеризуется критической выручкой от реализации продукции, из которой в целях планирования легко перейти к натуральным критическим объемам производства продукции ( $N_{кр}$ ).

$$N_{кр} = \frac{BP_{кр}}{Ц}, \quad (7)$$

или

$$N_{кр} = \frac{С}{Ц - п}, \quad (8)$$

где  $Ц$  – рыночная цена единицы продукции.

Следующая формула поможет найти маржинальный доход:

$$M = BP - П, \quad (9)$$

где  $M$  – маржинальный доход;

$BP$  – выручка от продаж;

$П$  – переменные затраты.

Маржинальный доход можно рассчитать не только для всего объема выпуска в целом, но и для единицы продукции отдельного вида (удельный маржинальный доход). Сущность этого показателя заключается в приросте прибыли от производства каждой дополнительной единицы продукции:

$$m = \frac{BP - П}{N} = Ц - n, \quad (10)$$

где  $m$  – удельный маржинальный доход;

$N$  – объем продаж в количественном выражении;

$Ц$  – цена продажи единицы продукции;

$n$  – удельные переменные затраты.



Если найденный уровень удельных маржинальных доходов какого-либо вида продукции отрицателен, значит, выручка от продажи продукции не возмещает даже переменных затрат. Каждая последующая произведенная единица данного вида продукции при этом будет увеличивать общий убыток предприятия. Если у предприятия нет возможности значительного сокращения переменных затрат, то целесообразно задуматься о выведении данного товара из ассортимента продукции.

При осуществлении деления затрат на постоянные и переменные, нахождения маржинального дохода можно оценить степень влияния объема выпуска и реализации на величину прибыли от продаж и объем продаж, начиная с которого предприятие получает прибыль. Данный анализ можно осуществить с помощью модели безубыточности, которая основывается на следующих исходных предположениях:

- «поведение затрат и выручки можно описать линейной функцией одной переменной – объема выпуска;
- переменные затраты и цены остаются неизменными в течение всего планового периода;
- структура продукции не изменяется в течение планируемого периода;
- поведение постоянных и переменных затрат может быть точно измерено;
- на конец анализируемого периода у предприятия не остается запасов готовой продукции (или они незначительны), т.е. объем продаж соответствует объему производства» [25, с. 31].

Ниже представлен алгебраический метод расчета точки безубыточности:

$$I = BP - V - C = Ц \times N - n \times N - C = 0, \quad (11)$$

где  $I$  – величина валовой прибыли;

$C$  – совокупные постоянные затраты.

Исходя из этого, критический объем производства и реализации продукции в стоимостном выражении можно найти по формуле:

$$BP_{кр} = \frac{C}{(Ц - n)}, \quad (12)$$

Необходимо отметить факт того, что обозначенные нами формулы расчета критического объема производства и продажи в стоимостном выражении имеют место быть при производстве единичного вида продукции или при фиксированной структуре выпуска продукции. При производстве многономенклатурных товаров имеющих различные предельные издержки учитывается структура производства или продажи этих товаров, а также доля постоянных затрат, относящаяся к каждому конкретному виду продукции.

### 1.3 Безубыточный объем продаж и зона безопасности экономического субъекта

Факт достижения безубыточности деятельности свидетельствует о возможности снижения риска потери предприятием финансово-кредитных ресурсов, которые необходимы для устойчивого функционирования. А также является справедливым условием для получения прибыли, которая обеспечит самофинансирование и самоокупаемость деятельности предприятия и, как следствие, формирование стабильно высокого запаса устойчивости и финансовой безопасности предприятия [24, с. 129-132].

Для определения точки безубыточности используют три метода: «метод уравнений, метод маржинальной прибыли и графический» [26].

1. Метод графического изображения, при данном методе нахождение точки безубыточности сводится к построению комплексного графика «затраты – объем – прибыль» (рисунок 1.3).

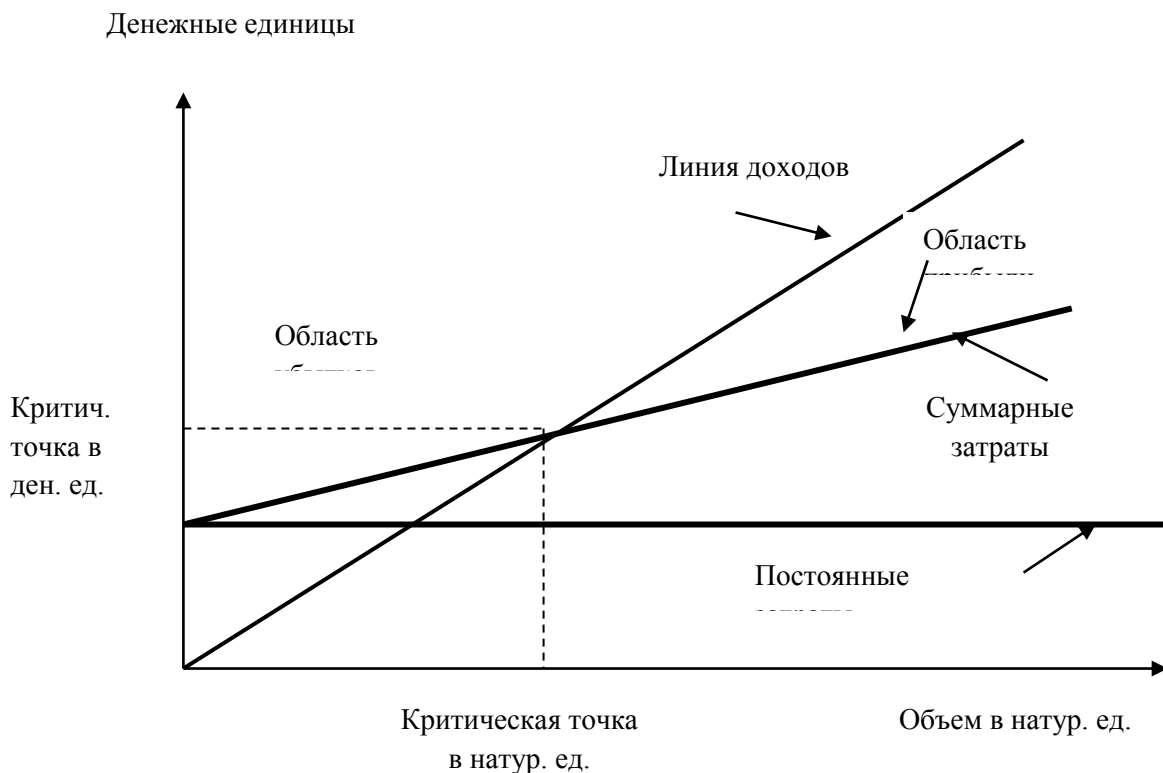


Рисунок 1.3 – Анализ точки безубыточности

2. Метод уравнений, базирующийся на следующем равенстве (формула 13):

$$I = ВП - П - С \quad (13),$$

где  $I$  – валовая прибыль;

$ВР$  – совокупный доход (выручка);

$П$  – общие переменные затраты;

$С$  – общие постоянные затраты.

Учитывая, что суммарная выручка представляет собой произведение цены продукции и ее количества, а затраты на единицу продукции являются частным от деления общих затрат на объем выпуска, то вышеизложенную формулу можно представить следующим образом:

$$I = Ц \times ВР - n \times ВР - С \quad (14),$$

где  $I$  – прибыль;

$Ц$  – цена;

ВР – объем выпуска (реализации);

п – ставка переменных затрат на единицу продукции;

С – общие постоянные затраты.

Зная, что точка безубыточности подразумевает размер прибыли, равный 0, формула (14) приобретает вид:

$$\text{Ц} \times \text{ВР} - n \times \text{ВР} = \text{С}, \quad (15)$$

Соответственно, количество продукции, обеспечивающее безубыточность производства, рассчитывается по формуле:

$$\text{ВР} = \text{С} / (\text{Ц} - n), \quad (16)$$

Использование данного метода возможно при анализе влияния изменений в структуре ассортимента продукции. В этом случае реализация рассматривается как совокупность удельных весов отдельных видов продукции в общей сумме выручки от продаж. Изменение структуры выручки будет влиять на прибыль в зависимости от того, какая низкорентабельная или высокорентабельная продукция возросла в структуре выручки.

3. Метод маржинального дохода, являющийся разновидностью метода уравнений. При данном методе точка безубыточности в стоимостном выражении определяется по формулам представленным ниже:

$$N_{\text{кр}} = \frac{\text{С}}{m}, \quad (17)$$

$$m = \text{Ц} - n, \quad (18)$$

Производственный леверидж – это элемент управления прибылью организации, который основан на оптимизации соотношения постоянных и переменных затрат. С помощью производственного левериджа можно определить, как будет меняться прибыль предприятия в зависимости от изменения объема продаж. Эффект производственного левериджа проявляется

следующим образом: чем ниже доля постоянных затрат в общей сумме затрат предприятия, тем чувствительнее меняется прибыль относительно темпа изменения выручки экономического субъекта. «Одним из способов определения эффекта производственного леввериджа является расчет отношения маржинального дохода к прибыли» [18].

Когда предприятие производит и продает несколько видов продукции, определить точку безубыточности в количественном выражении становится сложно, так как отдельные виды продукции реализуются по разным ценам, имеют разную себестоимость и норму прибыли. Для того, чтобы определить какое количество единиц отдельного вида продукции необходимо продать для достижения точки безубыточности можно использовать следующие методы.

Первый метод заключается в обособленном анализе продукции каждого отдельного вида с получением двух индивидуальных точек безубыточности и предусматривает следующие этапы:

- определяется удельный маржинальный доход для каждого вида как разность между ценой и удельными переменными затратами;

Точки безубыточности для отдельной разновидности продукции можно определить по формуле (12). В этом случае постоянные затраты – это та величина прямых постоянных затрат, которая приходится на этот вид продукции.

Прямыми постоянными затратами считают затраты, которые отсутствуют, если этот вид продукции не производится.

Для учета в анализе общих (косвенных) постоянных затрат необходимо их распределение между всем и видами продукции на основании принятой методики распределения. Главным недостатком этого подхода является произвольность такого распределения, которая оказывает существенное влияние на точность результатов и, таким образом может привести к принятию неверных управленческих решений относительно производства и продажи конкретного продукта. В связи с этим, решение для каждого вида продукта необходимо принимать независимо от общих постоянных затрат. Далее

готовится бюджет компании, который обеспечивает оптимальный объем производства каждого вида продукта без распределения общих постоянных затрат, а за счет выпуска и продажи всех продуктов покрываются совокупные затраты.

Другое возможное решение – это определить ожидаемое соотношение отдельных видов продукции в общем объеме продаж, которое позволит вместо нескольких видов продукции использовать в анализе «единственное изделие», продаваемое компанией как пакет.

Ковалев В.В. предлагает использовать следующую формулу для определения точки безубыточности по каждому виду продукции [19]:

$$N_{кр} = \frac{C \times d_i}{m\partial_{cp}}, \quad (19)$$

где  $d_i$  – доля продукта в общем объеме продаж;

$m\partial_{cp}$  – средний вклад.

$$m\partial_{cp} = \frac{m\partial_i \times BP_n}{BP_i}, \quad (20)$$

где  $m\partial_i$  – маржинальный доход продукции  $i$ -го вида;

$i = 1$  до  $n$ ,

$BP_i$  – выручка от продажи продукции  $i$ -го вида;

$n$  – число видов производимой продукции.

Метод маржинальной прибыли (маржинального дохода) является разновидностью метода уравнений. Суть этого метода вытекает из теории маржинальной прибыли. Маржинальная прибыль, которая приходится на единицу продукции, символизирует вклад каждой реализованной единицы в возмещение постоянных затрат. Исходя из этого, при помощи данного метода можно определить, какое количество единиц продукции необходимо продать, чтобы покрыть все постоянные затраты.

Критическую точку в денежных единицах рассчитывают тогда, когда компания, выпуская разнообразную продукцию, хочет рассчитать эту точку для компании в целом.

При помощи маржинального анализа возможно определения критического уровня не только объема продаж, но и сумм постоянных затрат, а также цены при заданных значениях остальных факторов.

При анализе безубыточности возникает такое понятие, как «маржа безопасности», являющееся важнейшим показателем, который влияет на устойчивость деятельности компании, предприятия. Данный показатель отражает, насколько фактические (или запланированные) продажи превышают продажи в точке безубыточности.

Маржа безопасности являет собой некоторую меру риска. Всегда есть риск возникновения обстоятельств, неизвестных на стадии планирования, но способных снизить запланированные объемы продаж. Когда в ожидаемых продажах содержится значительная величина маржи безопасности, то в случае нежелательного развития событий риск понести потери меньше, чем при низком запасе прочности. Т.е. чем выше запас финансовой прочности, тем выше безопасность данного бизнеса.

В случае, когда величина маржи безопасности неудовлетворительна, то возникает необходимость принятия определенных мер для исправления сложившейся ситуации. Во-первых, можно попытаться увеличить цену продажи, для чего компания должна иметь возможность влиять на цену. В качестве второй меры можно предложить снижение затрат. Однако следует принять во внимание тот факт, что снижение издержек не происходит само собой; поддерживать достигнутый уровень продаж и снижать затраты достаточно сложно, особенно когда компания уже действует достаточно эффективно. Третьей мерой может быть замена менее прибыльных продуктов на более прибыльные. И, наконец, можно увеличить объем выпуска продукции [14, с. 97-101].

Точка безубыточности представляет собой финансовый рубеж, при котором выручка от реализации полностью покрывает величину общих затрат. Она является своеобразной страховкой от получения убытков.

Анализ безубыточности – анализ возможных результатов прогнозируемого производства на базе математической модели, которая позволяет определить величины доходов и затрат при различных уровнях деловой активности в зависимости от объема производства, продаж; а также определить точку безубыточности, соответствующую минимальному объему производства, когда выручка от продажи продукции соответствует сумме постоянных и переменных затрат, то есть точку, в которой полученный доход в точности покрывает затраты.

Анализ безубыточности позволяет определить критический уровень объема продаж (порог рентабельности), установить зону безубыточности предприятия, рассчитать силу воздействия операционного рычага, характеризующий риск потери прибыли, сумму снижения постоянных издержек, если предприятие намерено сохранить определенный процент прибыли при падении объема продаж на данный процент и другое.



## 2 Анализ безубыточности деятельности экономического субъекта

### 2.1 Технико-экономическая характеристика ООО «ДЕМФИ»

Официальное наименование – ООО «ДЕМФИ». Организационно-правовая форма – Общество с ограниченной ответственностью. Уставный капитал компании по состоянию на 31.12.2016 – 3500 тыс. руб. Организационная структура ООО «ДЕМФИ» представлена на рисунке 2.1.



Рисунок 2.1 – Структура управления ООО «ДЕМФИ»

Общество с ограниченной ответственностью "ДЕМФИ". Руководитель - Директор Беднов Сергей Юрьевич ИНН: 632504831532 ОГРН 1066320175305 от 7 июля 2006 г. ИНН/КПП 6321171714 / 632101001 Юридический адрес: 445000, Самарская область, город Тольятти, Вокзальная улица, 112 строение 2, офис 1.

Виды деятельности ОКВЭД.

Основной вид деятельности - 29.31 Производство электрического и электронного оборудования для автотранспортных средств.

Дополнительные виды деятельности:

45.32 Торговля розничная автомобильными деталями, узлами и принадлежностями;

45.31.1 Торговля оптовая автомобильными деталями, узлами и принадлежностями, кроме деятельности агентов;

71.12.1 Деятельность, связанная с инженерно-техническим проектированием, управлением проектами строительства, выполнением строительного контроля и авторского надзора.

Бухгалтерская отчетность публикуется Федеральной службой государственной статистики с задержкой, отчет за предыдущий (2017) год обычно становится доступен в сентябре-октябре текущего (2018).

Основные экономические показатели финансово-хозяйственной деятельности ООО «ДЕМФИ» за 2016-2017 года представляет таблица 2.1, сформированная по данным бухгалтерской финансовой отчетности (приложение 1, 2).

Таблица 2.1

Основные экономические показатели ООО «ДЕМФИ»

Показатели	2016 г.	2017 г.	Изменение (+,-)	Темп роста, (снижения),%
1	2	3	4	5
1. Выручка, тыс.руб.	63001	69120	6119	109,8
2. Себестоимость продаж, тыс.руб.	59082	52173	-6909	88,3
3. Прибыль (убыток) от продаж, тыс.руб.	-2073	716	2789	289,6
4. Прибыль (убыток) до налогообложения, тыс.руб.	-2309	652	2961	354,2
5. Чистая прибыль, тыс.руб.	-2322	644	2966	360,6
6. Стоимость внеоборотных активов, тыс.руб.	0	147	147	100,0
7. Стоимость активов, тыс.руб.	18847	17502	-1345,0	92,9
8. Собственный капитал, тыс.руб.	311	955	644	307,1

Продолжение таблицы 2.1

1	2	3	4	5
9. Заемный капитал, тыс.руб.	18536	16694	-1842,0	90,1
10. Численность ППП, чел.	22	24	2	109,1
11. Производительность труда, тыс.руб. (1/10)	2863,68	2880,00	16,32	100,6
12. Фондоотдача, руб. (1/6)	0,0	470,2	470,2	0,0
13. Оборачиваемость активов, раз (1/(6+7))	0	3,9	3,9	0,0
14. Рентабельность собственного капитала по чистой прибыли, % (5/8)*100%	-746,7	67,5	814,2	-
15. Рентабельность продаж, % (3/1)*100%	-3,3	1,0	4,3	-
16. Рентабельность капитала по прибыли до налогообложения, % (4/(9+10))*100%	-12,4	3,7	16,1	-
17. Затраты на рубль выручки от продажи, (2/1)*100 коп.	0,94	0,75	-0,19	79,8

Динамика показателей отражена на рисунке 2.2.

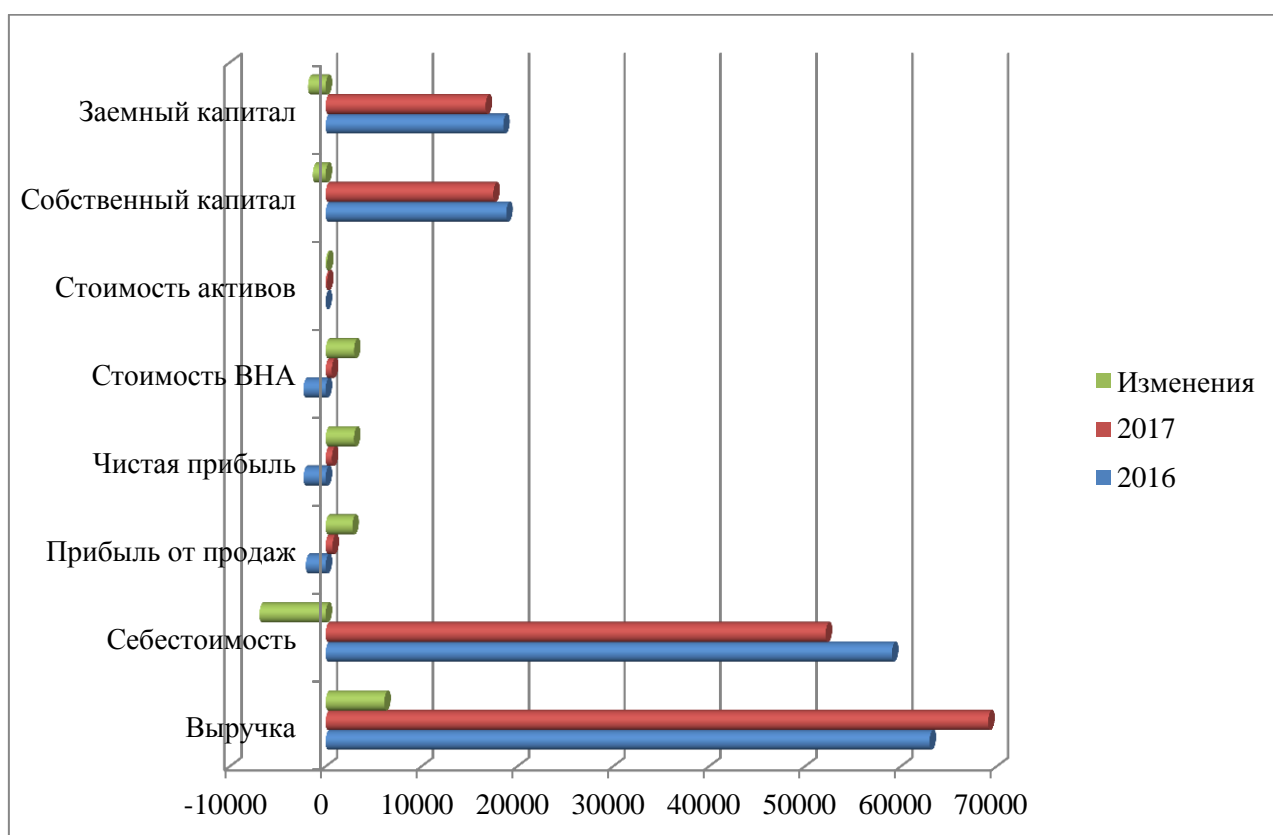


Рисунок 2.2 – Динамика основных технико-экономических показателей ООО «ДЕМФИ» за 2016-2017 года

За анализируемые периоды в ООО «ДЕМФИ» наблюдается положительная динамика показателей доходности и финансового результата. Наблюдается рост выручки на 9,8%; прибыль от продаж в 2017 году выросла в 189,6%; прибыль до налогообложения и чистая прибыль имеют прирост в 254,2% и 260,6% соответственно.

Положительный фактор наблюдается и в снижении показателя себестоимости на 11,7%. опережение темпов роста показателей доходности над показателями затрат (выручка – 109,8%, себестоимость – 88,3%) свидетельствует о положительной тенденции в части использования ресурсов и политики управления организацией в настоящем периоде.

Динамика производительности труда в части роста показателя на 0,6% характеризует рациональность и эффективность использования персонала занятого в производстве и продаже продукции ООО «ДЭМФИ».

Незначительный, но, все же рост численного состава в организации определяет удовлетворительную работу с человеческим капиталом организации. Организация обеспечивает своих сотрудников необходимым социальным пакетом, предоставляет удовлетворительные условия труда и своевременно выплачивает заработную плату.

Следует отметить и значительный рост собственного капитала (207,1%), обеспеченный за счет сокращения непокрытого убытка в 2017 году на 28644 тыс.руб.

В 2017 году снижается давление в части заемных средств. Так привлечение внешних ресурсов снизилось на 9,9%, что обусловлено рациональным их использованием.

Положительные действия в части финансово-хозяйственной деятельности ООО «ДЕМФИ» определено и ростом показателей оборачиваемости. В свою очередь фондоотдача увеличилась на 470,2 пункта, оборачиваемость активов составила 3,9 оборота.

Рост показателей рентабельности подтверждает эффективность ведения бизнеса руководителями ООО «ДЕМФИ».

## 2.2 Анализ финансовых показателей производства и продажи продукции

Высокое качество готовой продукции зависит от многих факторов, одним из которых является соблюдение технологических требований на всех стадиях производственного процесса. Оперативно-производственное планирование производства в ООО «ДЕМФИ» состоит в планировании и поставок сырья, а так же работы производственных служб, т.е. составление плана производства выпуска продукции. Составляется баланс выпущенной и проданной продукции для планирования работы на следующий производственный период (цикл).

Необходимые данные для планирования производства и продажи продукции представлены в таблице 2.2.

Таблица 2.2

### Необходимые данные для планирования производства и продажи продукции в ООО «ДЕМФИ»

Документы	Периодичность предоставления
Штатное расписание	По запросу
Перечень договоров на поставку сырья	По запросу
Перечень сырья, стоимость	По запросу
Ассортиментный перечень с расчетом себестоимости и % наценки. Анализ цен.	Раз в неделю
Отчет продаж	Ежедневно
Расход сырья за отчетный период	Раз в месяц
Бланки накладных (заборных листов)	Постоянно
Перечень оборудования, инвентаря	По запросу
Отчет о расходе хозяйственных и моющих средств	Раз в месяц
Отчет о расходе расходного материала	Раз в месяц
Акты списания	Ежедневно

Информация для планирования производственного процесса ООО «ДЕМФИ» предоставляется бухгалтерией в инженерный и технически-производственный отделы.

Участки производственного процесса ООО «ДЕМФИ» обеспечиваются технологическими картами. Эти карты составляются на каждый вид товара (продукции) с учетом технологии изготовления (производства).

Динамика производства и продажи продукции ООО «ДЕМФИ» представлена в таблице 2.3-2.4.

Таблица 2.3

Динамика производства продукции ООО «ДЕМФИ»

Год	Объем производства продукции, тыс. руб.	Темп роста, %
2015	57 380	100
2016	59 082	102,97
2017	62 173	105,23

Таблица 2.4

Динамика объемов продажи продукции ООО «ДЕМФИ».

Год	Объем продажи продукции, тыс. руб.	Темп роста, %
2015	61815	100
2016	63001	101,92
2017	69120	109,71

На основе данных, приведенных в таблице 2.3 и 2.4, можно сделать вывод, что темп роста объема производства продукции в 2016 году выше, чем темп роста объема продажи продукции в 2016 году. А в 2017 году, наоборот, темп роста продажи продукции опережает темп роста производства. Наглядно такая неординарная ситуация легко прослеживается на рисунке 2.3.

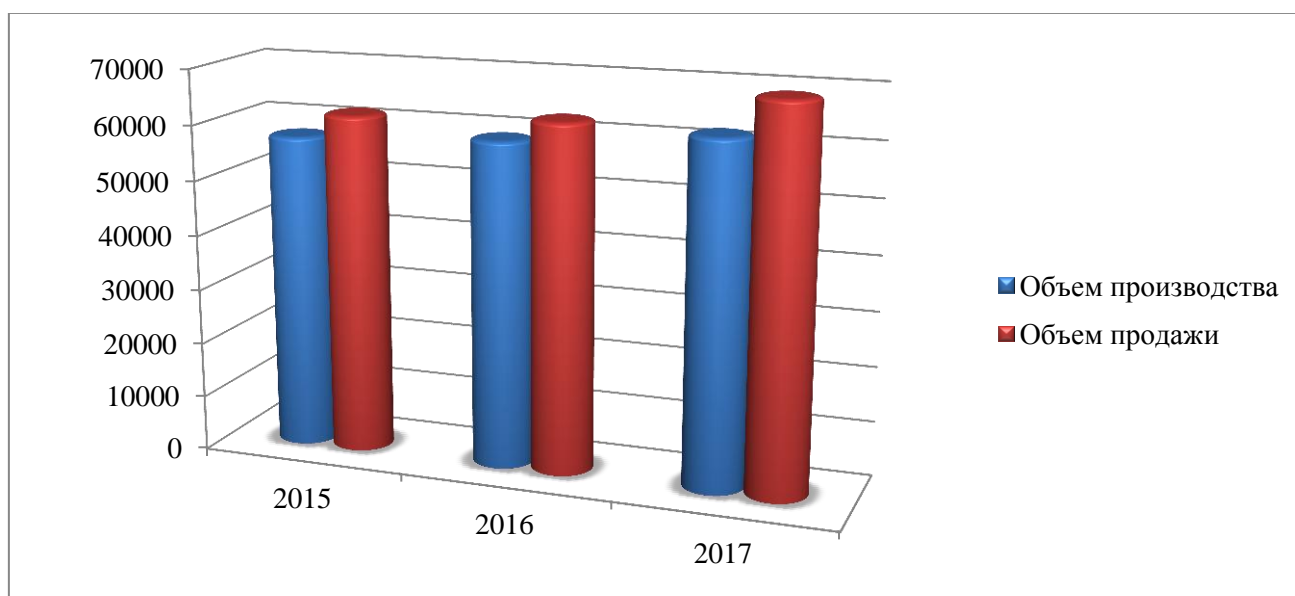


Рисунок 2.3 – Динамика показателей выпуска и продажи продукции в ООО «ДЕМФИ»

Проведем оценку производства и продажи продукции за базисный и отчетный периоды по видам товарных групп выпускаемой (реализуемой) продукции (таблица 2.5).

Таблица 2.5

Динамика выпуска и продажи продукции ООО «ДЕМФИ» по товарным группам

Товарная группа	Объем производства продукции, тыс. руб.				Объем продажи продукции, тыс. руб.			
	2016	2017	Отклонение, +/-	Темп роста, %	2016	2017	Отклонение, +/-	Темп роста, %
1	2	3	4	5	6	7	8	9
1. Амортизатор, в том числе:	33677	34817	1140	103,39	35911	38707	2797	107,79
Амортизатор задний г/масл. (с заниж.-50) 2101, 2107	2765	3264	499	118,05	2816	3497	681	124,19
Амортизатор задний г/масл. (с заниж.-50) 2108, 2110	2162	2114	-49	97,76	2111	2184	74	103,49
Амортизатор задний г/масл. (с заниж.-70) 2108, 2110	3793	3904	111	102,94	4297	4334	37	100,86
Амортизатор задний г/масл. (с заниж.-90) 2108, 2110	7267	7647	380	105,23	7327	7672	345	104,71
Амортизатор задний г/масл. 2101-2107	2210	2419	209	109,45	2470	2730	261	110,55
Амортизатор задний г/масл. 2108, 2110	6635	7013	378	105,70	6867	7921	1054	115,35
Амортизатор задний г/масл. 2121	8845	8456	-389	95,60	10023	10368	345	103,44
2. Цепь привода ГРМ	4136	4352	216	105,23	4410	4838	428	109,71
3. Отбойник + пыльник, в том числе:	18315	19895	1580	108,63	18900	22118	3218	117,03

Продолжение таблицы 2.5

1	2	3	4	5	6	7	8	9
Отбойник + пыльник передней стойки 1118	3185	3904	720	122,61	3465	4410	945	127,27
Отбойник + пыльник передней стойки 2108	6913	6304	-608	91,20	7037	7106	68	100,97
Отбойник + пыльник задней стойки 1118	5057	5844	787	115,56	5185	6387	1202	123,18
Отбойник + пыльник задней стойки 2108	3161	3842	681	121,56	3213	4216	1003	131,22
4. Ремкомплект ГРМ	2954	3109	155	105,23	3780	3456	-324	91,43
Итого	59082	62173	3091	105,23	63001	69120	6119	109,71

По данным таблицы 2.5 можно сделать вывод о том, что производство продукции в ООО «ДЕМФИ» соответствует спросу на продукцию. Наблюдается опережение темпов роста объемов продажи над темпами роста объемов производства, следовательно, спрос на продукцию ООО «ДЕМФИ» стабильный. Структуру производства продукции ООО «ДЕМФИ» можно представить на рисунки 2.4 и 2.5.

Из рисунков 2.4 и 2.5 видно, что в структуре объемов производства ООО «ДЕМФИ» в 2016-2017 гг. существенных изменений не произошло. И в 2016, и в 2017 г. наибольшую долю занимали амортизаторы – 57% и 56 % в 2016 г. и 2017 г. соответственно. На втором месте в 2017 году находились отбойник +пыльник – 32 %, в 2016 г. их доля составляла 31% в структуре производства. Третье место в структуре объемов производства в 2016 и 2017 году занимает цепь привода ГРМ – 7 %. На последнем месте и в 2016, и в 2017 г. находился ремкомплект ГРМ – 5 % соответственно по каждому году.



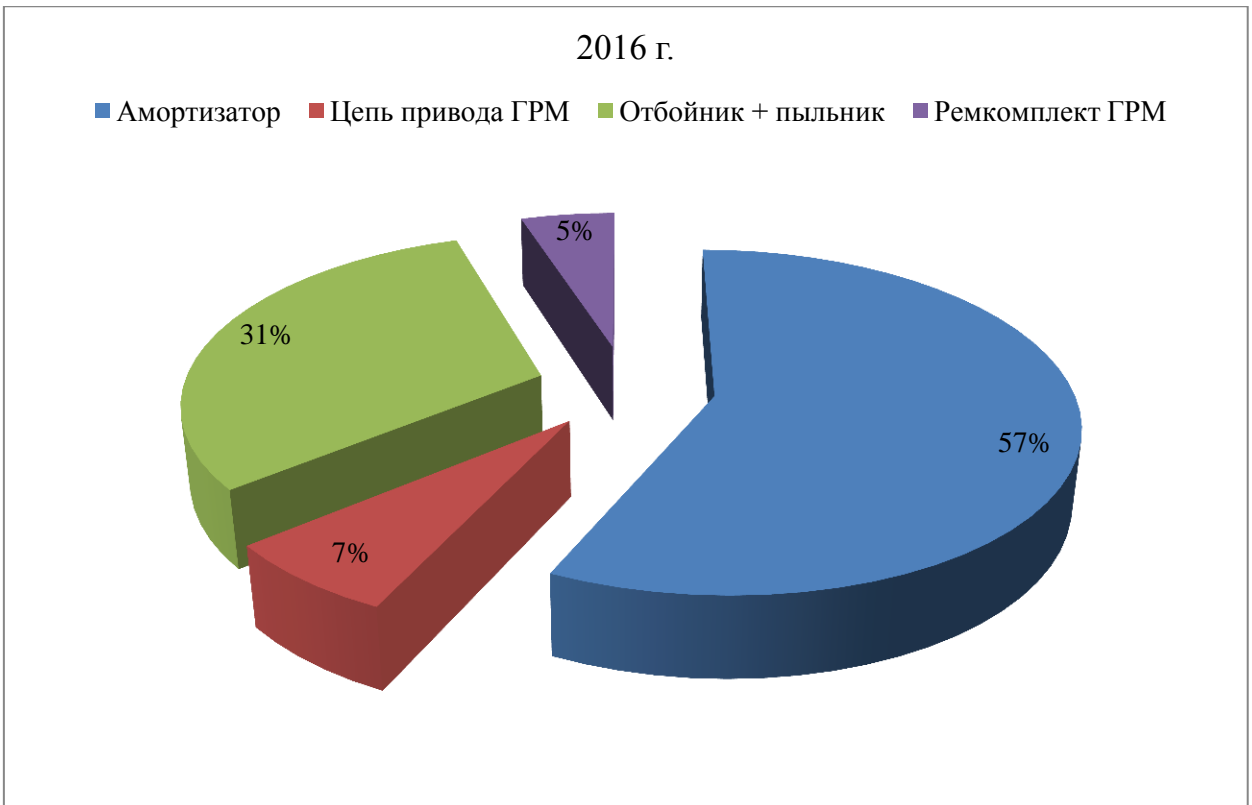


Рисунок 2.4 – Структура объемов производства продукции в ООО «ДЕМФИ» в 2016 г., %

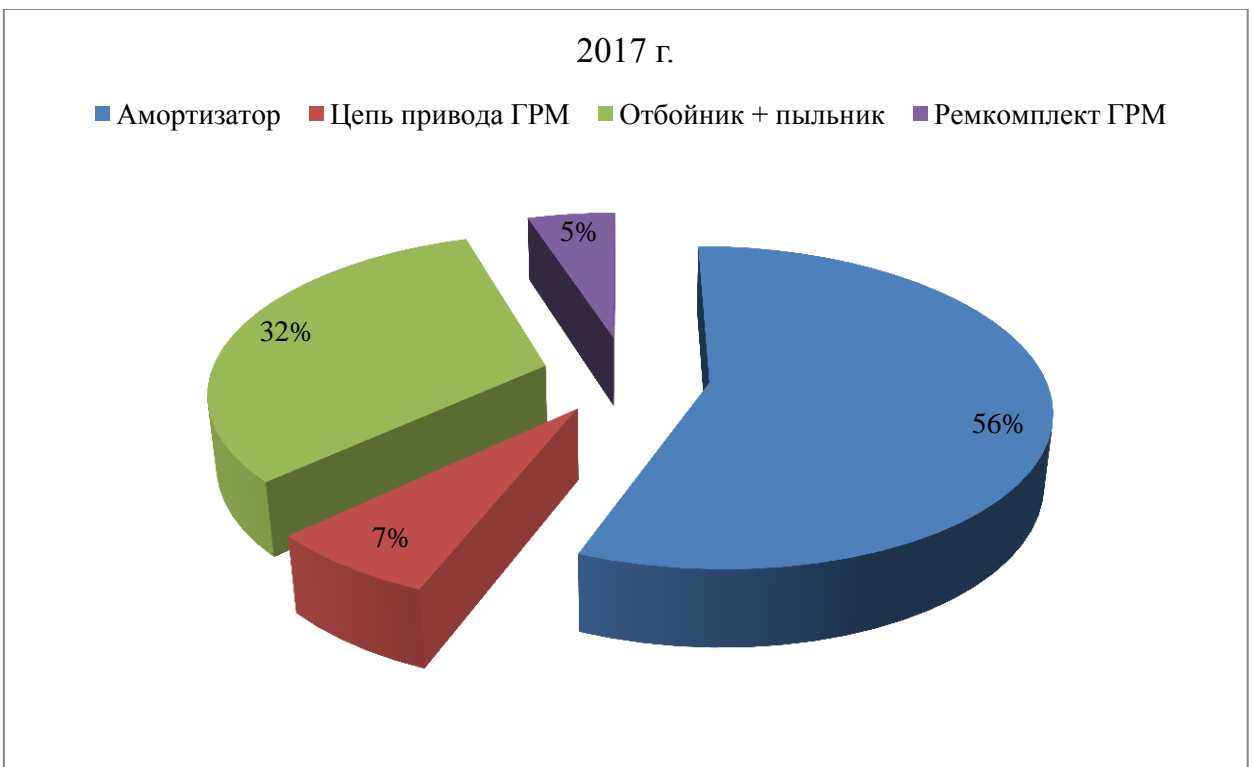


Рисунок 2.5 – Структура объемов производства продукции в ООО «ДЕМФИ» в 2017 г., %

По данным, представленным в таблице 2.6, можно судить о структуре объема производства и объема продажи продукции. Сопоставив эти данные, можно определить основные товарные группы, т.е. выделить те, которые занимают и в объеме производства, и в объеме продаж основные доли.

Таблица 2.6

Структура выпускаемой продукции ООО «ДЕМФИ» по товарным группам

Товарная группа	Структура объема производства продукции, %			Структура объема реализации продукции, %		
	2016	2017	Отклонение, +/-	2016	2017	Отклонение, +/-
Амортизатор	57	56	-1	57	56	-1
Цепь привода ГРМ	7	7	0	7	7	0
Отбойник + пыльник	31	32	1	30	32	2
Ремкомплект ГРМ	5	5	0	6	5	-1
Итого	100	100	0	100	100	0

Итак, основную долю и в структуре производства, и в структуре реализации ООО «ДЕМФИ» в отчетном году занимали амортизаторы и отбойник с пыльником в комплекте.

Структуру объемов продажи продукции ООО «ДЕМФИ» в отчетном и базисном периодах можно представить на рисунках 2.6 и 2.7.

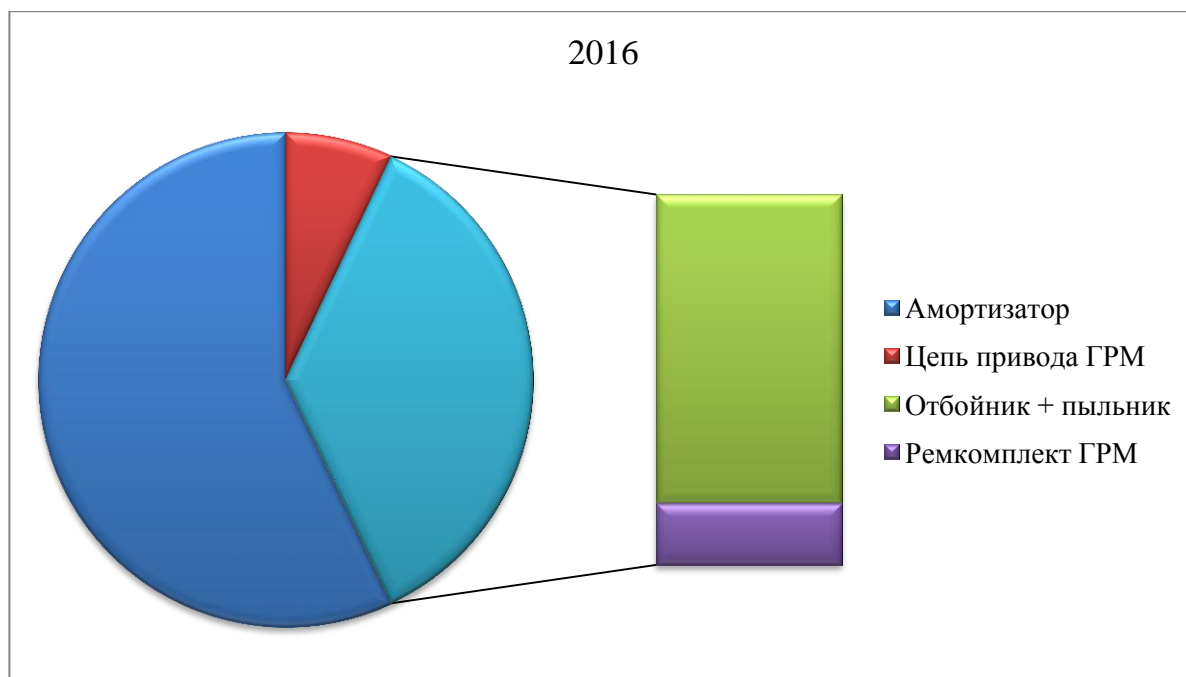


Рисунок 2.6 – Структура объемов продажи продукции ООО «ДЕМФИ» в 2016 г., %

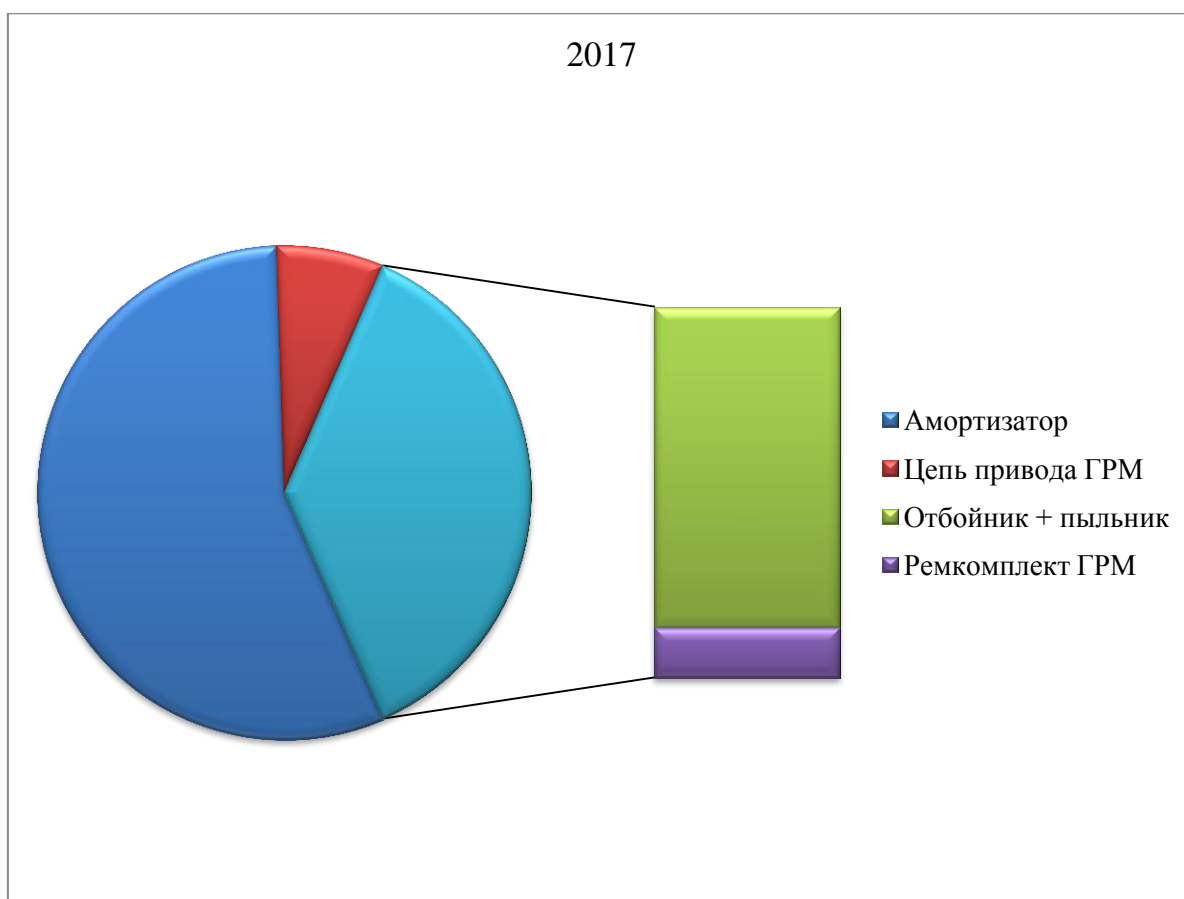


Рисунок 2.7 – Структура объемов продажи продукции ООО «ДЕМФИ» в 2017 г., %

Рассматривая данные, представленные на рисунках 2.6-2.7, можно сделать следующие выводы. Наибольшую долю в структуре продаж занимали в 2016 и 2017 г. опять-таки амортизаторы – 57% и 56% соответственно. На втором месте в структуре продажи находились и находятся отбойник + пыльник в комплекте – 30% и 32%, на третьем месте – цепь привода ГРМ по 7% за оба периода, и на последнем месте – ремкомплект ГРМ – 6% и 5% от всех видов продукции.

Сравнивая структуру продажи продукции ООО «ДЕМФИ» в 2017 г. с 2016 г., можно сделать вывод, что за рассматриваемый период также значительных изменений не наблюдалось.

Данные о динамике и структуре производства и продажи продукции показывают, какие из товарных групп предприятия имеют основные позиции, а

какие второстепенные. Кроме того, можно определить колебания в объемах продажи и производства продукции, работ, услуг.

В таблице 2.7 представлена структура выпускаемой продукции ООО «ДЕМФИ» в натуральном выражении.

Таблица 2.7

Структура выпускаемой продукции ООО «ДЕМФИ» в натуральном выражении

Товарные группы	2016		2017	
	Количество, шт.	%	Количество, шт.	%
1. Амортизатор, в том числе:	59727	62,43	64218	62,75
Амортизатор задний г/масл. (с заниж.-50) 2101, 2107	4554	4,76	4902	4,79
Амортизатор задний г/масл. (с заниж.-50) 2108, 2110	3415	3,57	3623	3,54
Амортизатор задний г/масл. (с заниж.-70) 2108, 2110	6821	7,13	7195	7,03
Амортизатор задний г/масл. (с заниж.-90) 2108, 2110	13078	13,67	14102	13,78
Амортизатор задний г/масл. 2101-2107	3980	4,16	4257	4,16
Амортизатор задний г/масл. 2108, 2110	11949	12,49	12977	12,68
Амортизатор задний г/масл. 2121	15929	16,65	17162	16,77
2. Цепь привода ГРМ	5224	5,46	5588	5,46
3. Отбойник + пыльник, в том числе:	25027	26,16	26260	25,66
Отбойник + пыльник передней стойки 1118	3683	3,85	3848	3,76
Отбойник + пыльник передней стойки 2108	11777	12,31	12312	12,03
Отбойник + пыльник задней стойки 1118	5884	6,15	6110	5,97
Отбойник + пыльник задней стойки 2108	3683	3,85	4001	3,91
4. Ремкомплект ГРМ	5692	5,95	6273	6,13
Итого	95670	100	102340	100

В таблице 2.8 представлена сравнительная характеристика структуры выпускаемой продукции ООО «ДЕМФИ» в стоимостном и натуральном выражении.

Сравнительная характеристика структуры выпускаемой продукции ООО  
«ДЕМФИ» в стоимостном и натуральном выражении

Товарная группа	Структура выпускаемой продукции, %			
	В стоимостном выражении		В натуральном выражении	
	2016	2017	2016	2017
1. Амортизатор, в том числе:	57	56	62,43	62,75
Амортизатор задний г/масл. (с заниж.-50) 2101, 2107	4,68	5,25	4,76	4,79
Амортизатор задний г/масл. (с заниж.-50) 2108, 2110	3,66	3,4	3,57	3,54
Амортизатор задний г/масл. (с заниж.-70) 2108, 2110	6,42	6,28	7,13	7,03
Амортизатор задний г/масл. (с заниж.-90) 2108, 2110	12,3	12,3	13,67	13,78
Амортизатор задний г/масл. 2101-2107	3,74	3,89	4,16	4,16
Амортизатор задний г/масл. 2108, 2110	11,23	11,28	12,49	12,68
Амортизатор задний г/масл. 2121	14,97	13,6	16,65	16,77
2. Цепь привода ГРМ	7	7	5,46	5,46
3. Отбойник + пыльник, в том числе:	31	32	26,16	25,66
Отбойник + пыльник передней стойки 1118	5,39	6,28	3,85	3,76
Отбойник + пыльник передней стойки 2108	11,7	10,14	12,31	12,03
Отбойник + пыльник задней стойки 1118	8,56	9,4	6,15	5,97
Отбойник + пыльник задней стойки 2108	5,35	6,18	3,85	3,9
4. Ремкомплект ГРМ	5	5	5,95	6,13
Итого	100	100	100	100

Из таблицы 2.8 видно, что в 2016 году в структуре выпускаемой продукции и в натуральном выражении наибольшую долю занимали амортизаторы – 62,43%. Их доля в стоимостном выражении составляла 57%.

В 2017 году доля амортизаторов в структуре выпускаемой продукции в натуральном выражении составляла 62,75%, а в стоимостном – 56%. Таким образом, наблюдается, снижение доли амортизаторов в стоимостном

выражении, и соответственное, увеличение в натуральном. Такая тенденция определяет увеличение количества производства данной категории продукции в натуральных единицах, но при этом их производство в стоимостном выражении снижается.

Следовательно, есть задачи в части определившейся проблемы, проблемы снижения стоимости единицы продукции.

В ООО «ДЕМФИ» применяется калькулирование полной себестоимости. Полная себестоимость продукции (работ, услуг) отражает все виды затрат, связанных с ее производством и продажей.

По способу отнесения затрат на издержки отдельных видов продукции (работ, услуг) затраты подразделяются на прямые и косвенные. Прямыми являются затраты, которые можно прямо отнести на соответствующий вид продаваемой продукции, товаров (работ, услуг). К косвенным относятся затраты, которые можно отнести на несколько (все) видов(ы) продукции, товаров (работ, услуг).

Прямые затраты, группируемые в процессе калькулирования себестоимости, включают следующие их виды:

- основное и дополнительное сырье за вычетом возвратных отходов;
- транспортно-заготовительные расходы на основное и дополнительное сырье;
- вспомогательные материалы;
- топливо и энергия на технологические цели;
- заработная плата работников, занятых в производстве соответствующих видов продукции;
- отчисление на социальные нужды по установленным ставкам от суммы заработной платы работников, занятых в производстве соответствующих видов продукции;
- другие прямые расходы.

Если прямые затраты невозможно отнести на конкретный объект калькулирования, их учитывают, как косвенные. Например, если невозможно

учесть затраты на электроэнергию и заработную плату работников на конкретные изделия, их распределяют по установленным в учетной политике базам распределения. При этом стоимость сырья может включаться в себестоимость отдельных видов продукции на основании плановых калькуляций.

К косвенным затратам обычно относятся:

- общепроизводственные расходы;
- общехозяйственные расходы;
- коммерческие расходы.

Косвенные затраты, если их можно отнести на конкретный объект калькулирования, могут быть классифицированы как прямые. Например, транспортные расходы будут относиться к прямым затратам, если заключен только один договор на поставку продукции.

В процессе этапа калькулирования общая сумма прямых затрат предприятия должна быть полностью отнесена на конкретные виды производимой им продукции (работ, услуг).

Распределение косвенных затрат осуществляется по установленным базам распределения. Выбор базы распределения является одним из элементов учетной политики.

Ставка распределения косвенных затрат представляет собой отношение общей суммы этих затрат к общей величине базы их распределения в рассматриваемом периоде.

Полную себестоимость единицы конкретного вида продукции, работ, услуг ( $C_{ед.}$ ) можно определить по формуле (21):

$$C_{ед.} = \frac{(Z_{пр.} + Z_{косв.})}{V_{реал}}, \quad (21)$$

где  $Z_{пр}$  – прямые затраты;

$Z_{косв}$  – распределенные косвенные расходы;

$V_{\text{реал}}$  – количество произведенной (реализованной) продукции, работ, услуг.

В ООО «ДЕМФИ» используют простой (котловой) метод определения себестоимости. Простой метод определения себестоимости предусматривает деление фактических затрат, относящихся к единице продукции, на весь ее объем в натуральных или условно-натуральных показателях. Для анализа издержек ООО «ДЕМФИ» составим таблицу 2.9.

Таблица 2.9

Показатели анализа издержек ООО «ДЕМФИ» в 2015-2017 гг.

Наименование статей издержек	2015		2016		2017		Отклонение, тыс.руб		Темп роста, %	
	тыс. руб.	% к обороту	тыс. руб.	% к обороту	тыс. руб.	% к обороту	2016 к 2015	2017 к 2016	2016 2015	2017 к 2016
1. Постоянные	22625	36,60	23575	37,42	24890	36,01	950	1315	104,20	105,58
1.1. Расходы на оплату труда	6064	9,81	6621	10,51	8502	12,30	557	1880	109,19	128,40
1.2. Отчисления по ФОТ	1817	2,94	1890	3,00	2212	3,20	73	322	104,00	117,03
1.3. Общехозяйственные расходы	4730	7,65	5992	9,51	6231	9,01	1262	239	126,68	103,99
1.4. Общепроизводственные расходы	10014	16,20	9072	14,40	7949	11,50	-942	-1123	90,59	87,62
2. Переменные	39485	63,88	41499	65,87	43514	62,95	2017	2015	105,10	104,86
2.1. Сырье и материалы	35620	57,62	37620	59,71	39560	57,23	2000	1940	105,61	105,16
2.2. Транспортные расходы	1062	1,72	1120	1,78	1180	1,71	58	60	105,46	105,16
2.3. Расходы на хранение	761	1,23	832	1,32	865	1,25	71	33	109,33	103,97
2.4. Расходы на гару	832	1,35	960	1,52	972	1,41	128	12	115,38	101,25
2.5. Прочие расходы	1210	1,96	967	1,53	937	1,36	-243	-30	79,95	96,88
3. Итого издержки	62110	100,48	65074	103,29	68404	98,96	2964	3330	104,77	105,11
4. Оборот	61815	-	63001	-	69120	-	1186	6119	101,92	109,71

Динамика издержек ООО «ДЕМФИ» в 2015-2017 гг. отражена на рисунке 2.8.



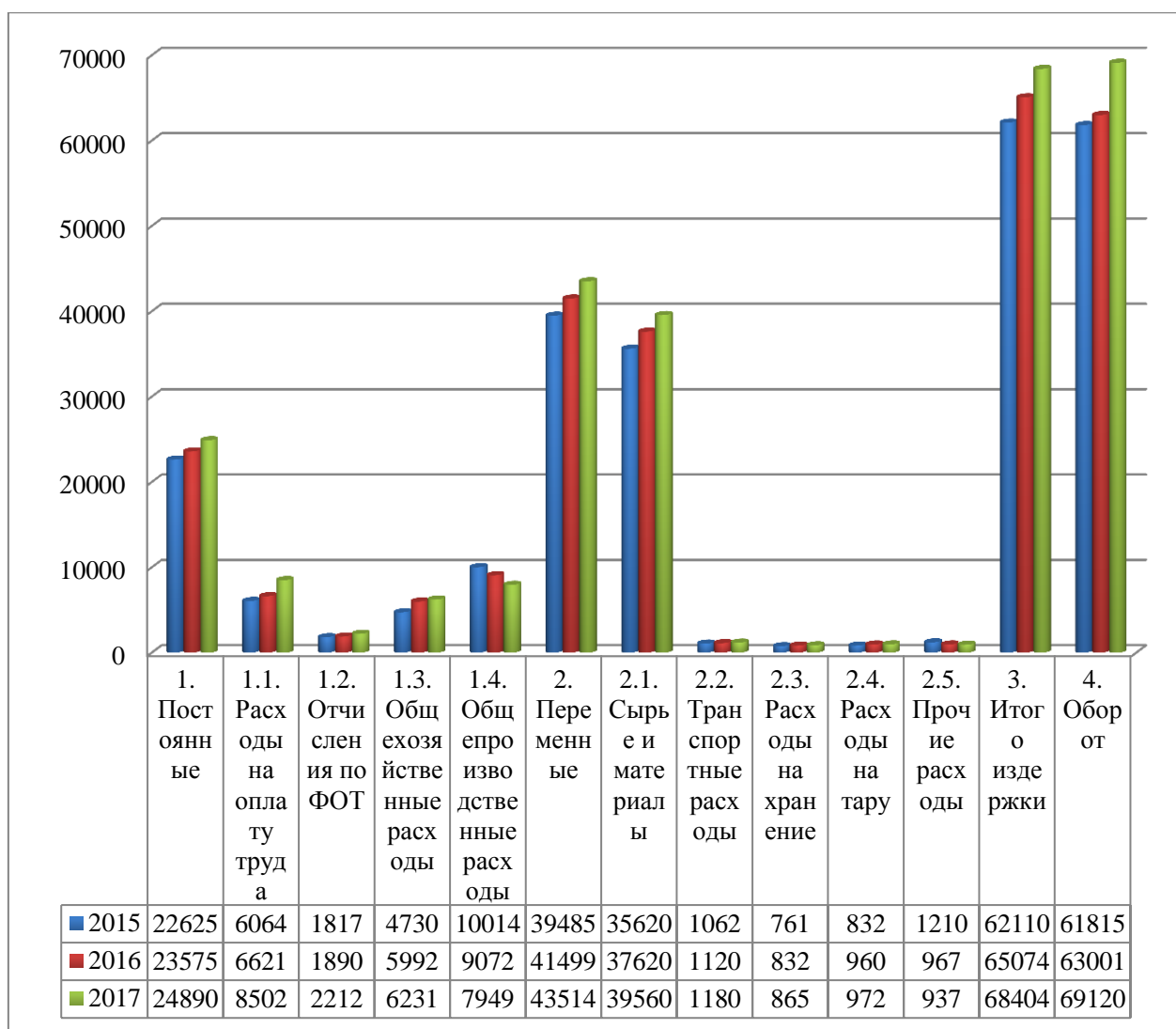


Рисунок 2.8 – Динамика издержек ООО «ДЕМФИ» в 2015-2017 гг.

По данным таблицы 2.9 и рисунка 2.8 выручка от продаж в 2016 году по отношению к 2015 году возросла на 1186 тыс. руб., в 2017 году – увеличилась на 6119 тыс. руб. Темп роста этого показателя за 2015-2016 гг. составил 101,92 % а, за 2016-2017 гг. – 109,71 %.

Полная себестоимость проданной продукции за анализируемый период возрастает с 62110 тыс.руб. в 2015 году до уровня 68404 тыс.руб. в 2017 году, темп роста в 2016 году составил 104,77%, в 2017 году 105,11%. К негативным факторам деятельности предприятия следует отнести превышение темпа роста издержек над темпами роста выручки от продаж в 2016 году, в 2017 году ситуация исправилась и темп роста продаж опережал темп роста себестоимости на 4,6% (109,71-101,92). В результате скачка себестоимости затраты на 1 рубль

выручки от продаж в 2016 году увеличилась на 2,81 коп. и составил 1,0329 руб., в 2017 году произошло снижение на 4,33 коп., что составило 0,9896 руб.

В 2017 году наиболее высокий темп роста наблюдается по статье расходы по зарплате производственного персонала 128,40%, что составило 1880 тыс. руб. Это свидетельствует о расширении производства и привлечении дополнительных работников.

В составе материальных затрат наибольшее увеличение произошло по статье сырье и материалы в 2016 году на 2000 тыс. руб., а в 2017 – на 1940 тыс. руб., что также говорит о расширении производства.

Фактический уровень издержек на 2017 год составил 98,96%, в то время как в 2016 году он составлял 103,29%, а в 2015 году 100,48%. Исходя из этих данных, рассчитаем размер роста/снижения уровня издержек по сравнению с предыдущим годом по формуле (22):

$$\text{Рост } Y_{\text{изд}} = Y_{\text{изд.факт}} - Y_{\text{изд.прошл}}, \quad (22)$$

В 2017:  $0,9896 - 1,0329 = -0,0433$  руб.

В 2016:  $1,0329 - 1,0048 = 0,0281$  руб.

На основе размера роста/снижения рассчитаем темп прироста уровня издержек по сравнению с прошлым годом:

Темп прироста в 2017 году =  $-0,0433 / 1,0329 * 100\% = -4,19 \%$

Темп прироста в 2016 году =  $0,0281 / 1,0048 * 100\% = 2,8 \%$

Так как издержки зависят от товарооборота, то кроме относительного отклонения рассчитаем абсолютное отклонение по сумме издержек по сравнению с прошлым годом:

В 2017 году  $69120 * (-0,0433) = -2992,90$  тыс.руб.

В 2016 году  $63001 * 0,0281 = 1770,33$  тыс. руб.

Экономия издержек в 2017 году по сравнению с 2016 годом составила 2992,9 тыс.руб., а в 2016 по сравнению с предыдущим годом мы наблюдаем

перерасход средств в части издержек в сумме 1770,33 тыс. руб.

Судя по данным таблицы 9, сумма постоянных издержек в 2017 году выросла на 5,58% по сравнению с 2016 годом, а сумма переменных издержек выросла на 4,86%. В 2016 по сравнению 2015 годом постоянные затраты также увеличились на 4,20%, а переменные – на 5,10%.

Анализ основных финансовых показателей ООО «ДЕМФИ» показал, что его деятельность расширяется, а топ менеджмент предпринимает наиболее возможные и рациональные решения для повышения его доходности.

Далее представляет интерес изучение показателей эффективности финансово-хозяйственной деятельности, а также показателей использования финансовых ресурсов. Для анализа состояния и движения имущества ООО «ДЕМФИ» в 2015-2017 гг. составлена таблица 2.10 (данные приложения 1).

Таблица 2.10

Характеристика состояния и движения имущества ООО «ДЕМФИ» в  
2015-2017 гг.

Наименование показателей	31.12.2015		31.12.2016		31.12.2017		Динамика, тыс.руб.		Темп роста, %	
	Тыс. руб.	%	Тыс. руб.	%	Тыс. руб.	%	2016 к 2015	2017 к 2016	2016/ 2015	2017/ 2016
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
I ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ										
Основные средства					147	0,83	0	147	0	0
ИТОГО по разделу I					147	0,83	0	147	0	0
II ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ										
Запасы	10272	62,66	9052	48,03	12393	70,22	-1220	3341	88,123	136,91
Дебиторская задолженность	5034	30,71	7435	39,45	4521	25,62	2401	-2914	147,7	60,807

Продолжение таблицы 2.10

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Финансовые вложения	1000	6,1	1800	9,55						
Денежные средства и эквиваленты	88	0,54	560	2,97	588	3,33	472	28	636,36	105
ИТОГО по разделу П	16394	100	18 847	100	17 502	99,17	2 453	-1 345	114,96	92,864
БАЛАНС Актив	16394	100	18 847	100	17 649	100	2 453	-1 198	114,96	93,644

Данные таблицы 2.10 показывают, что имущество ООО «ДЕМФИ» за анализируемый период увеличилось на 1 255 тыс. руб. (темп роста 107,66%). Это произошло за счет увеличения оборотных активов на 1 108 тыс. руб. или 6,76%, а также внеоборотных активов на 147 тыс. руб. Данное увеличение стоимости имущества произошло, в основном, за счет роста оборотных активов по всем статьям, в том числе, материальные оборотные средства увеличились на 2121 тыс. руб., или 20,65%. Денежные средства увеличились на 500 тыс. руб. или в 5,68 раза.

Таким образом, доля наиболее мобильных активов – денежных средств возросла на 2,82% в структуре оборотных средств. Менее ликвидные средства (средства в расчетах) составили на начало исследуемого периода 30,71% от величины оборотных активов, а на конец периода – 25,62%. Уменьшение доли дебиторской задолженности можно оценивать положительно, т.е. предприятие ведет правильную политику по отношению к покупателям. Доля материальных оборотных активов возросла с 62,66% до 70,22%. Также следует отметить, что темп роста оборотных средств составил 107,66%.

Особенностью деятельности ООО «ДЕМФИ» является отсутствие основных средств в организации, все необходимые основные средства предприятие берёт в аренду, что негативно отражается на финансовом результате деятельности ООО «ДЕМФИ», в 2017 году на балансе предприятия

появились основные средства в размере 147 тыс.руб., что естественно недостаточно для осуществления производственной деятельности.

Источники формирования имущества ООО «ДЕМФИ» в том же периоде представлены в таблице 2.11.

Таблица 2.11

Источники формирования имущества ООО «ДЕМФИ» ООО «ДЕМФИ» в 2015-2017 гг.

Наименование показателей	31.12.2015		31.12.2016		31.12.2017		Динамика, тыс.руб		Темп роста	
	Тыс. руб.	%	Тыс. руб.	%	Тыс. руб.	%	2016 к 2015	2017 к 2016	2016	2017
<b>III КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ</b>										
Уставный капитал	3500	21,35	3500	18,57	3500	19,83	0	0	100	100
Нераспределенная прибыль (убыток)	-866	-5,28	-3189	-16,92	-2545	-14,42	-1679	-9	368	80
<b>ИТОГО по разделу III</b>	<b>2634</b>	<b>16,07</b>	<b>311</b>	<b>1,65</b>	<b>955</b>	<b>5,41</b>	<b>-2323</b>	<b>644</b>	<b>12</b>	<b>307</b>
<b>IV ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА</b>										
Займы и кредиты										
<b>ИТОГО по разделу IV</b>	<b>-</b>		<b>-</b>		<b>-</b>		<b>-</b>			
<b>V КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА</b>										
Кредиторская задолженность	13760	83,93	18536	98,35	16694	94,59	2934	-1842	135	90
<b>ИТОГО по разделу V</b>	<b>13760</b>	<b>83,93</b>	<b>18 536</b>	<b>98,35</b>	<b>16 694</b>	<b>94,59</b>	<b>2 934</b>	<b>-1842</b>	<b>135</b>	<b>90</b>
<b>БАЛАНС Пассив</b>	<b>16394</b>	<b>100</b>	<b>18 847</b>	<b>100,00</b>	<b>17 649</b>	<b>100,0</b>	<b>1 255</b>	<b>-1198</b>	<b>115</b>	<b>94</b>

Собственный капитал предприятия в 2016 году снизился по сравнению с уровнем 2015 года на 2323 тыс.руб., что связано с полученными убытками, а в 2017 году наблюдается его рост на 644 тыс.руб.

Как негативный момент управления предприятием следует отметить тот факт, что заёмные источники средств предприятия полностью состоят из кредиторской задолженности, то есть наиболее срочных обязательств, которые в 2015 году составили 13760 тыс. руб., в то время как дебиторская

задолженность всего 5034 тыс.руб., в 2016 году рост кредиторской задолженности составил 2934 тыс.руб., в то время как дебиторская увеличилась всего на 2401 тыс.руб.. В 2017 году наблюдается снижение как дебиторской так и кредиторской задолженности, соответственно на 2914 тыс.руб. и 1842 тыс.руб.

Также из таблицы 2.11 видно, что в 2015 году, доля заемных средств (83,93%) в общей сумме средств организации преобладала над собственными (16,07%) источниками финансирования организации. В 2016 году ситуация ухудшилась, в связи с тем, что предприятие несло убытки. А в 2017 году положение улучшилось, за счет того, что организация начала получать прибыль.

По аналогии с балансом сформируем и форму документа для вертикально-горизонтального анализа финансовых результатов. В основе этого аналитического документа лежит исходная форма «Отчет о финансовых результатах» (приложение 2).

Таблица 2.12

Сводная таблица данных отчета о финансовых результатах ООО «ДЕМФИ» в 2015-2017 г.

Наименование показателей	Годы			Динамика, +/-, тыс. руб.		Темп роста, %	
	2015	2016	2017	в 2016 к 2015	в 2017 к 2016	2016 к 2015	2017 к 2016
Выручка	61815	63001	69120	+1186	+6119	102	110
Себестоимость	57380	59 082	62 173	+1702	+3091	103	105
Валовая прибыль	4435	3 919	6 947	-516	+3028	88,4	177
Управленческие расходы	4730	5992	6231	+1262	+239	127	104
Прибыль (убыток) от продаж	-295	-2 073	716	-1778	+2789	-	-
Прочие доходы	936	544	1339	-392	+795	58	246
Прочие расходы	1030	780	1403	-250	+623	76	180
Прибыль (убыток) до налогообложения	-389	-2309	652	-1920	+2961	-	-
Текущий налог на прибыль	-	-	-	-	-	-	-
Прочее	-	-13	-8	-13	-5	-	61,54
Чистая прибыль	-389	-2322	644	-1933	+2966	-	-

Согласно таблице 2.12, финансовые результаты п ООО «ДЕМФИ» в 2017 г. по сравнению с предыдущим годами улучшились. Сумма выручки от реализации в 2017 году по сравнению с 2016 годом увеличилась на 6119 тыс. руб., или на 10%. Сумма прибыли от продаж в 2017 году по сравнению с 2016 также выросла на 2966 тыс. руб., но в 2016 году относительно 2015 года убыток от продаж увеличивается на 1778 тыс.руб. Это было связано с тем, что в 2016 году темп роста себестоимости 103% и управленческих расходов 127% опережали темп роста выручки от продаж 102%, особенно повлиял темп роста управленческих расходов.

Чистая прибыль предприятия в 2017 году составила 644 тыс.руб. Это связано с увеличением выручки от продаж на 7305 тыс. руб. и уменьшением доли себестоимости продукции в выручке, а также ростом прочих доходов. Прочие доходы в 2017г. составили 1339 тыс.руб., что более чем в два раза превышает уровень 2016 года, темп роста 246%. Прочие доходы ООО «ДЕМФИ» связаны с реализацией активов, субарендой помещений и грузового транспорта, списанием кредиторской задолженности, по которой истёк срок исковой давности. Чистая прибыль, получаемая ООО «ДЕМФИ», идет на покрытие убытков прошлых лет, поэтому налог на прибыль не уплачивается.

Так как чистая прибыль за анализируемый период имела лишь в 2017 году, а в остальные годы наблюдался убыток, то это является положительным моментом, но в то же время свидетельствует о затруднительном положении ООО «ДЕМФИ» и отсутствии собственных средств для развития производства.

Для наглядного отражения картины деятельности ООО «ДЕМФИ» за три последних года представим рисунок 2.9.

Для анализа доходности ООО «ДЕМФИ» рассчитаем показатели рентабельности.

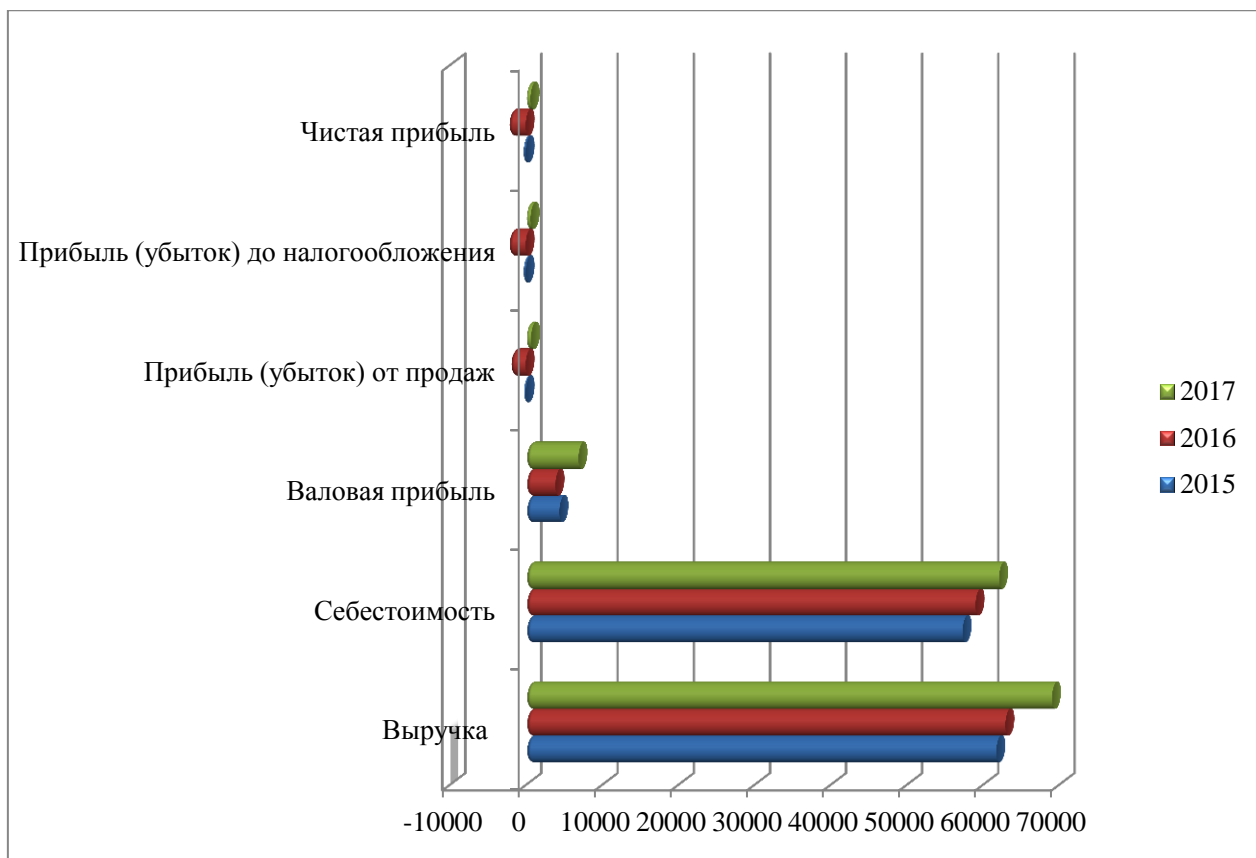


Рисунок 2.9. Основные экономические показатели деятельности ООО «ДЕМФИ»

Рентабельность оборота (прибыльности продаж) – коэффициент коммерческой рентабельности: показывает, сколько прибыли приходится на 1 рубль объема продаж, или какова эффективность операционной деятельности предприятия.

$$R_{\text{оборота}} = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Выручка от продаж}} \times 100 \quad (23)$$

По анализируемому предприятию чистая рентабельность оборота составила:

$$\text{за 2015 год} = \frac{-389}{61815} \times 100 = -0,0063 \times 100 = -0,63\%;$$

$$\text{за 2016 год} = \frac{-2322}{63001} \times 100 = -0,0369 \times 100 = -3,69\%;$$



$$\text{за 2017 год} = \frac{644}{69120} \times 100 = 0,0093 \times 100 = 0,93\%.$$

Рентабельность продаж имеет положительное значение только в 2017 году 0,93%, что обуславливает необходимость предприятия изыскивать резервы по росту доходов предприятия, что позволит выйти из кризисного положения предприятия.

Экономическая рентабельность активов может быть представлена формулой:

$$R_{\text{активов}} = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Активы}} \times 100 \quad (24)$$

Используя эту формулу, рассчитаем рентабельность активов в 2015, 2016 и 2017 годах.

$$RA_{2015} = \frac{-389}{16394} \times 100\% = -0,0237 \times 100\% = -2,37\%$$

$$RA_{2016} = \frac{-2322}{18847} \times 100\% = -0,1232 \times 100\% = -12,32\%$$

$$RA_{2017} = \frac{644}{17649} \times 100\% = 0,0365 \times 100\% = 3,65\%.$$

Рентабельность активов имеет уровень выше рентабельности продаж и составляет в 2017 году 3,65%, это связано с небольшим значением активов предприятия, так как в их составе отсутствуют внеоборотные активы, что в свою очередь негативно отражается на доходах предприятия, так как арендная плата за основные средства выше амортизационных отчислений по собственным.

Рентабельность текущих затрат (продукции): показывает прибыль, приходящуюся на 1 рубль затрат, или какова эффективность затрат, осуществленных на производство и реализацию продукции. Если этот показатель очень низкий, то предприятие не может идти на снижение цен на свою продукцию, так как это обернется для него убытками.

$$\text{Рент. затрат} = \frac{\text{Прибыль от продаж}}{\sum \text{Затрат на производство и реализацию продукции}} \times 100 \quad (25)$$

$$P_{z2015} = \frac{-295}{57380+4730} \times 100 = \frac{-295}{62110} \times 100 = -0,47\%$$

$$P_{32016} = \frac{-2073}{59082+5992} \times 100 = \frac{-2073}{65074} \times 100 = -3,19\%$$

$$P_{32017} = \frac{716}{62173+6231} \times 100 = \frac{716}{68404} \times 100 = 1,05\%$$

Рентабельность затрат в 2015 и 2016 гг. равна соответственно -0,47% и -3,19%, это значит, что на рубль затрат приходилось в 2015 г. 0,47 копеек убытка, а в 2016 – 3,19 копеек убытка. В 2017 году наблюдается рост этого показателя до 1,05%, а значит, на 1 рубль затрат предприятие получило прибыль в размере 1,05 копейки. Представим все расчеты в таблице 2.13.

Таблица 2.13

#### Основные показатели рентабельности (доходности) ООО «ДЕМФИ»

Показатели	Значение, %			Изменение	
	2015 год	2016 год	2017 год	2016	2017
1. Рентабельность оборота	-0,63	-3,69	0,93	-3,06	4,62
2. Рентабельность активов	-2,37	-12,32	3,65	-9,95	15,97
3. Рентабельность текущих затрат	-0,47	-3,19	1,05	-2,72	4,24

Как видно в таблице 2.13, все рассчитанные показатели рентабельности в 2017 году имели тенденцию к повышению. Это свидетельствует о повышении эффективности деятельности предприятия.

Из анализа показателей производства в ООО «ДЕМФИ» можно сделать следующие выводы. В 2015 и 2016 годах был выявлен убыток от хозяйственной деятельности ООО «ДЕМФИ», предприятию необходимо разработать мероприятия по снижению затрат на производство продажу продукции для роста прибыли от продаж.

В 2017 г. наблюдается опережение темпов роста выручи, над темпами роста объемов производства, следовательно, спрос на продукцию ООО «ДЕМФИ» стабильный. В структуре производства и продажи продукции наибольшую долю занимают амортизаторы. Их доля в стоимостном выражении составляла 57% и 56% в 2017 году. Динамика показателей рентабельности отражена на рисунке 2.10.

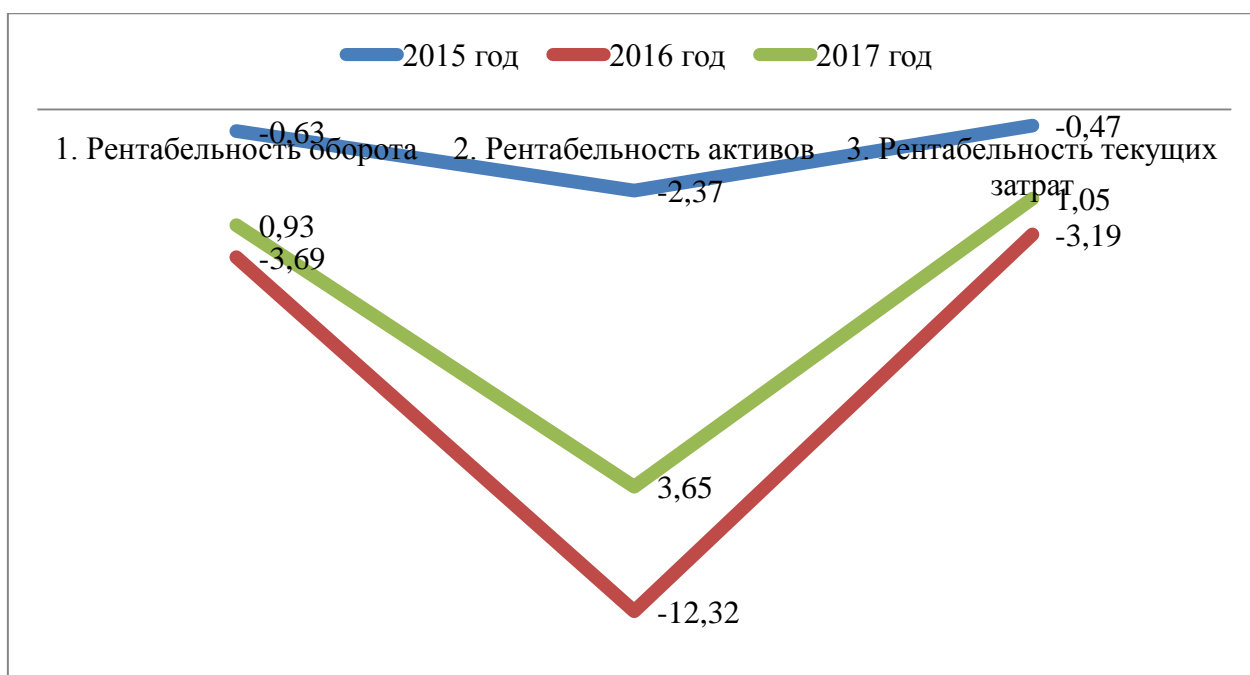


Рисунок 2.10 – Динамика показателей рентабельности ООО «ДЕМФИ» за 2015-2017 гг.

Динамика основных показателей деятельности ООО «ДЕМФИ» свидетельствует об улучшении финансового состояния и результатов 2017 году. В 2015 и 2016 гг. деятельность ООО «ДЕМФИ» была не рентабельной, а в 2017 г. предприятие начинает получать прибыль. В 2017 году рентабельность оборота составила 0,93%, что обуславливает необходимость предприятия изыскивать резервы по росту доходов предприятия, что позволит выйти из кризисного положения предприятия.

Рентабельность активов – 3,65%, это связано с небольшим значением активов предприятия, так как в их составе отсутствуют внеоборотные активы, что в свою очередь негативно отражается на доходах предприятия, так как арендная плата за основные средства выше амортизационных отчислений по собственным.

### 2.3 Расчет безубыточного объема производства ООО «ДЕМФИ»

Для установления объема безубыточного производства ООО «ДЕМФИ» на первом этапе проведем анализ прибыли с помощью маржинального анализа и рассчитаем коэффициент маржинального дохода.

В таблице 2.14 и рисунке 2.11 проведем анализ прибыли ООО «ДЕМФИ» при помощи маржинального анализа в 2015-2017 году.

Таблица 2.4

Анализ прибыли ООО «ДЕМФИ» при помощи маржинального анализа в 2015-2017 гг.

Наименование показателей	2015	2016	2017	Динамика, +/-	
				2016	2017
1. Выручка, тыс. руб.	61815	63001	69120	+1186	+6119
2. Переменные затраты, тыс. руб.	39485	41499	43514	+2017	+2015
3. Маржинальный доход, тыс. руб.	22330	21502	25606	-828	+4104
4. Постоянные затраты, тыс. руб.	22625	23575	24890	+950	+1315
5. Прибыль от продаж, тыс. руб.	-295	-2073	716	-1778	+2789

Из таблицы 2.14 и рисунка 2.11 видно, что в 2015 и 2016 годах, предприятие находилось ниже порога безубыточности деятельности, т.е. маржинальный доход не покрывает величину постоянных затрат.

В 2017 году предприятие перешагнуло порог рентабельности и получило прибыль от продаж в размере 716 тыс. руб.

Рассчитаем критический объем продаж для 2016 года, когда компания несла наибольшие убытки и для 2017 года, когда ООО «ДЕМФИ» начала получать прибыль.

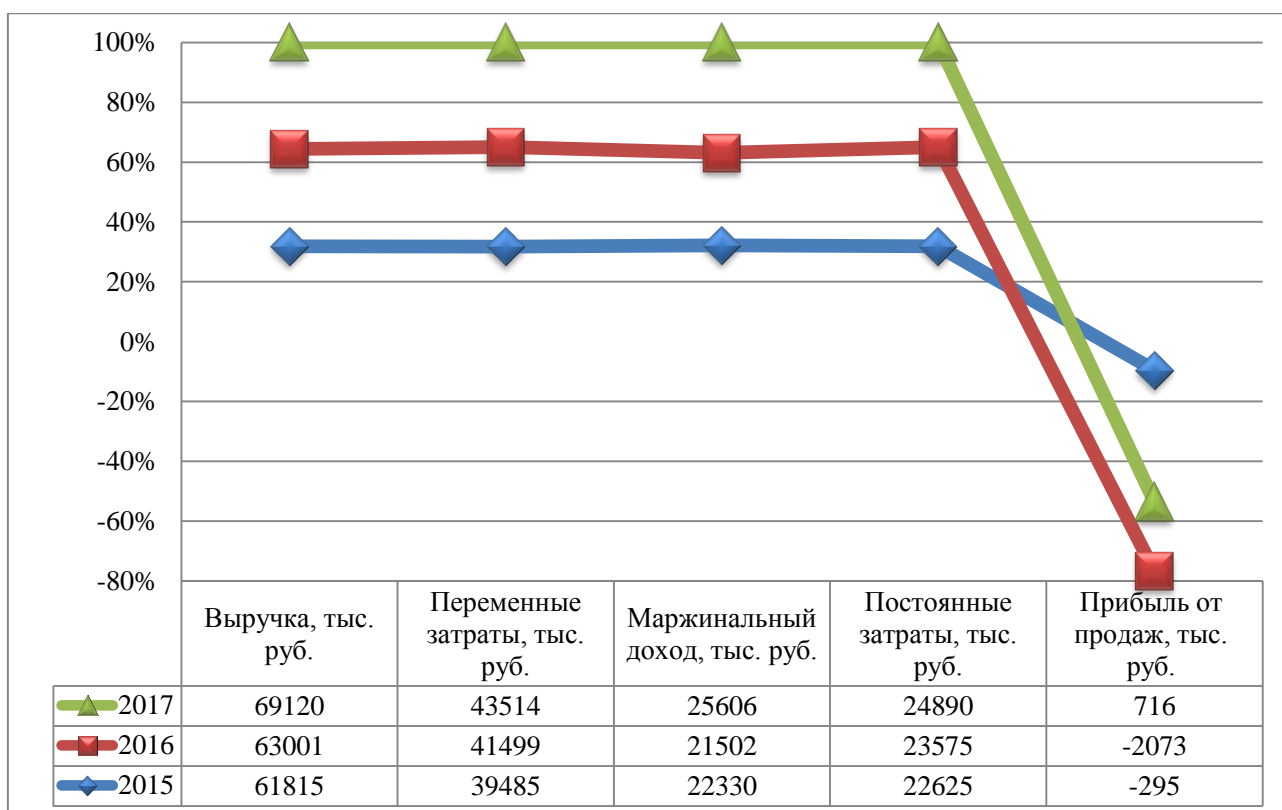


Рисунок 2.11 – Динамика показателей маржинального анализа ООО «ДЕМФИ»

Критический объем продаж найдем по формуле (27).

$$BP_{кр} = \frac{C}{(1 - a)}, \quad (27)$$

где:  $C$  – постоянные затраты;  $a$  – коэффициент пропорциональности, показывающий долю переменных затрат в выручке от реализации продукции (из табл. 9).

$$BP_{кр\ 2016} = \frac{23575}{(1 - 0,66)} = 69338 \text{ тыс. руб.}$$

$$BP_{кр\ 2017} = \frac{24890}{(1 - 0,63)} = 67270 \text{ тыс. руб.}$$

Выручка в 2016 году на 6337 тыс. руб. ниже безубыточного объема продаж, а в 2017 году выше безубыточного объема продаж на 1850 тыс.руб. Из проведенного расчета видно, что в 2017 г. критический объем продаж ООО «ДЕМФИ» снизился с 69338 тыс. руб. до 67270 тыс. руб. Таким образом,

наблюдается снижение необходимого объема продаж, который нужно осуществить предприятию для покрытия постоянных затрат. Это можно оценить положительно.

В 2016 г. организацией было произведено 95670 единиц продукции, в 2017 г. – 102340 ед..

Средняя цена единицы продукции составляла:

2016 год:  $63001/95670$  блюд = 0,659 тыс. руб./единица

2017 год:  $69120/102340 = 0,675$  тыс. руб./ единица

Таким образом, рост выручки был обусловлен не только ростом объема производства продукции в натуральном выражении, но и повышением уровня цен на продукцию.

Финансовую прочность предприятия в 2017 году рассчитаем с помощью формулы (26):

$$ЗФП = ВР_{\text{факт}} - ВР_{\text{кр}}, \quad (26)$$

где  $ВР_{\text{факт}}$ ,

$ВР_{\text{кр}}$  – соответственно, фактическая и критическая выручка от продажи продукции.

$$ЗФП_{2017} = 69120 - 67270 = 1850 \text{ тыс. руб.}$$

Таким образом, запас финансовой прочности ООО «ДЕМФИ» в 2017 г. составил 1850 тыс. руб.

В относительных единицах ЗФП определяется с помощью формулы (45):

$$ЗФП = \frac{(ВР_{\text{факт}} - ВР_{\text{кр}})}{ВР_{\text{кр}}}, \quad (27)$$

$$ЗФП_{2017} = \frac{(69120 - 67270)}{67270} = 0,028$$

Таким образом, в ООО «ДЕМФИ» наблюдается низкий запас финансовой прочности, что связано с большими затратами предприятия. Руководству необходимо принять меры по снижению затрат предприятия, особенно затрат постоянных.

Также в данном параграфе бакалаврской работы проведем расчет безубыточности по каждой товарной группе с целью выявления убыточных и менее рентабельных для производства видов продукции.

Динамика валовой прибыли ООО «ДЕМФИ» по основным видам деятельности представлена в приложении 3.

Из данных таблице. 2.15 видно, что уровень валовой рентабельности в 2016 г. составлял 6,22%, в 2017 г. – увеличился до 10,05%. В 2016 г. уровень валовой рентабельности варьировался от -2,42% до 21,85%, в 2017 г. – от 0,33% до 18,44%.

Наиболее рентабельным в 2016 г. было производство и реализация таких товарных групп, как амортизатор задний г/масл. (с заниж.-70) 2108, 2110 – 11,73%, амортизатор задний г/масл. 2101-2107 – 10,53%, амортизатор задний г/масл. 2121 – 11,75%, ремкомплект ГРМ – 21,85%. В 2017 г. наблюдается увеличение рентабельности по ряду товарных групп: амортизатор задний г/масл. 2121 – на 6,69% до 18,44%, отбойник + пыльник задней стойки 1118 – на 6,03% до 8,5%, отбойник + пыльник задней стойки 2108 – на 7,25%, до 8,87%, цепь привода ГРМ – на 3,83% до 10,05%, отбойник + пыльник передней стойки 2108 – на 9,52%, до 11,29%, Более наглядно структуру рентабельности по товарным группам можно представить на рисунке 2.12.

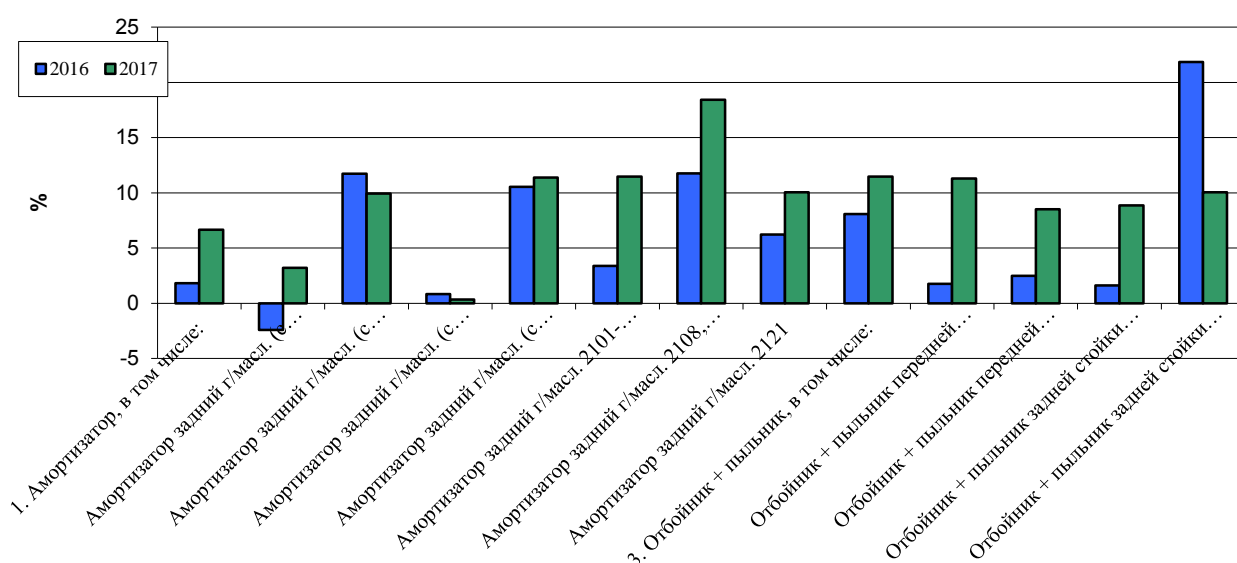


Рисунок 2.12 –Уровень рентабельности по товарным группам в ООО «ДЕМФИ» в 2016-2017 гг., %

Снижение рентабельности наблюдалось в 2017 г. по амортизатор задний г/масл. (с заниж.-70) 2108, 2110, амортизатор задний г/масл. (с заниж.-90) 2108, 2110 и ремкомплект ГРМ.

Проведем расчет эффекта производственного рычага в таблице 2.16.

Таблица 2.16

Расчет эффекта производственного рычага ООО «ДЕМФИ» в 2017 году

Показатель	Значение	Расчет
Выручка, тыс. руб.	69120	
Переменные издержки, тыс. руб.	43514	
Постоянные издержки, тыс. руб.	24890	
Сумма покрытия, тыс. руб.	25606	69120-43514
Коэффициент покрытия, тыс. руб.	0,37	25606/69120
Пороговая выручка, тыс. руб.	67270	24890/0,37
Запас прочности, %	2,68	$[(69120-67270)/69120 \times 100]$
Прибыль, тыс. руб.	716	
Эффект производственного рычага	35,76	25606/716

Сила воздействия производственного рычага зависит от относительной величины постоянных расходов, которые при снижении доходов предприятия трудно поддаются уменьшению. Высокий показатель силы воздействия производственного рычага в условиях экономической нестабильности, падения платежеспособного спроса потребителей означает, что каждый процент снижения выручки ведет к существенному падению прибыли и возможности вхождения предприятия в зону убытков.

В таблице 2.17 представлен расчет для построения графического изображения точки безубыточности производства продукции в ООО «ДЕМФИ».

Таблица 2.17

Расчет для построения графического изображения точки безубыточности производства продукции в ООО «ДЕМФИ» в 2016-2017 гг.

Показатель	2016 год	2017 год
1	2	3
Постоянные затраты, тыс. руб.	23575	24890



1	2	3
Переменные затраты, тыс. руб.	41499	43514
Выручка от продаж, тыс. руб.	63001	69120
Выпуск (Объем реализации), ед.	95670	102340
Средние переменные затраты на единицу продукции	0,43	0,43
Цена за единицу	0,66	0,68
Точка безубыточности в денежном выражении	69338	67270
Точка безубыточности в натуральном выражении	105057	98926

Из таблицы 2.17 видно, что средние переменные затраты в 2017 г. не изменились, точка безубыточности снизилась с 69338 тыс. руб. до 67270 тыс. руб., а в натуральном выражении – с 105057 до 98926 единиц продукции.

Далее составим графики безубыточности за 2016 и 2017 года. На рисунках 2.13 и 2.14 видно, что в 2016 году точка безубыточности не была достигнута, а в 2017 г. в результате деятельности ООО «ДЕМФИ» была получена прибыль. Основным фактором ее получения послужило незначительное повышение цены, доля переменных затрат в выручке осталась на том же уровне, а уровень постоянных расходов остается таким же высоким.

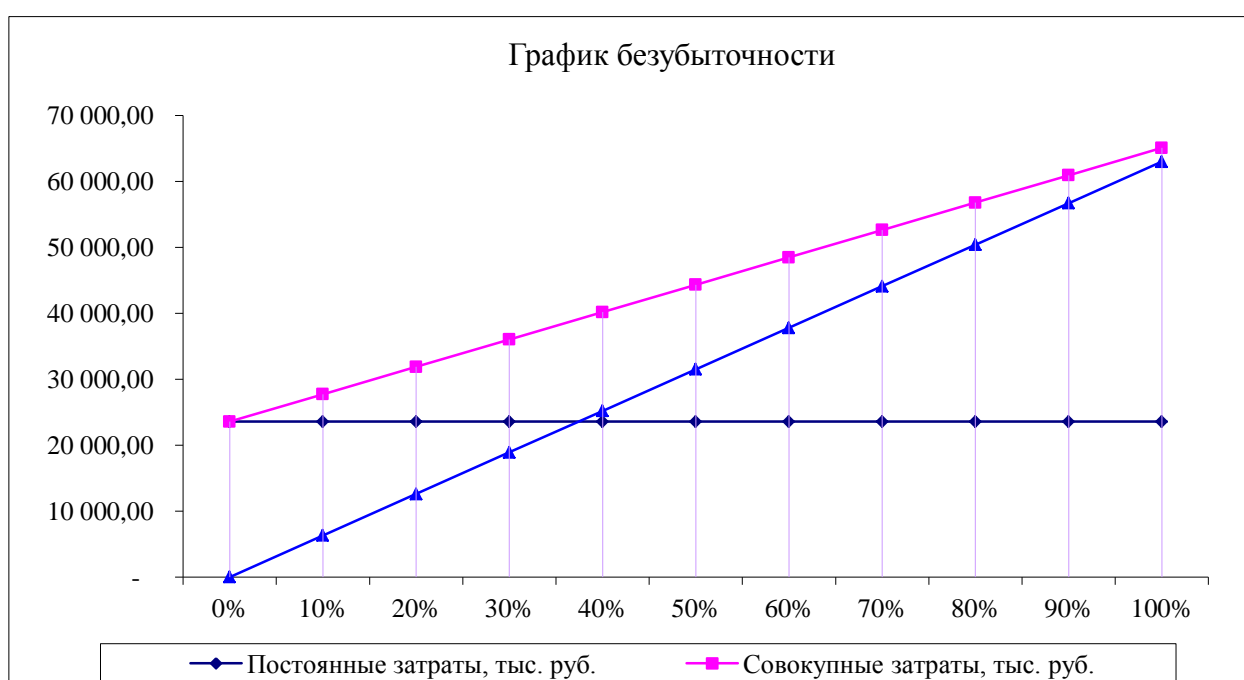


Рисунок 2.13 – Точка безубыточности для ООО «ДЕМФИ» в 2016 г.

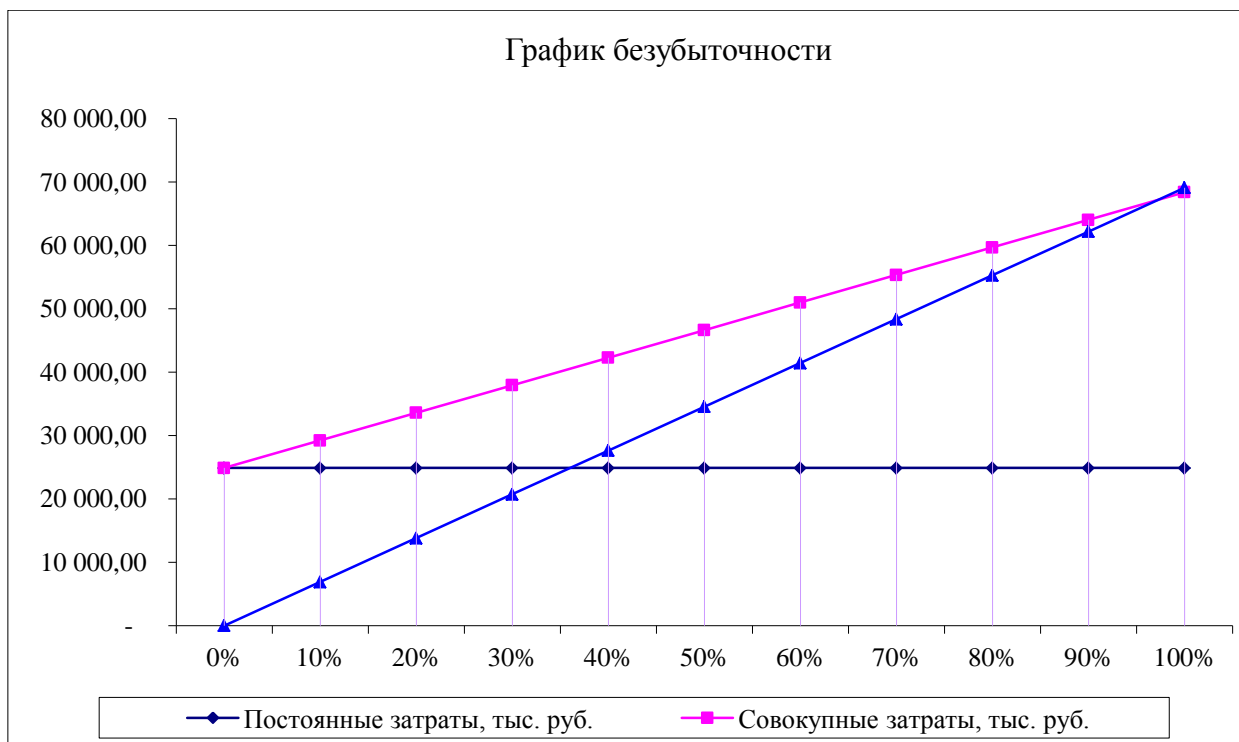


Рисунок 2.14 – Точка безубыточности для ООО «ДЕМФИ» в 2017 г.

По результатам проведённого анализа ООО «ДЕМФИ» был выявлен убыток от финансово-хозяйственной деятельности предприятия в 2015 и 2016 годах, предприятию необходимо разработать мероприятия по снижению затрат на производство и продажу продукции для роста прибыли от продаж.

Чистую прибыль за анализируемый период ООО «ДЕМФИ» получило лишь в 2017 году, выход предприятия из убыточного состояния является положительным моментом, но в то же время свидетельствует о его затруднительном положении и отсутствии собственных средств для развития производства.

Рентабельность продаж имеет положительное значение так же только в 2017 году 1,1%, что обуславливает необходимость предприятия изыскивать резервы по росту доходов предприятия, что позволит выйти из кризисного положения предприятия.

Финансовые результаты предприятия в 2017 г. по сравнению с предыдущими периодами улучшились. Сумма выручки в исследуемом периоде

увеличилась на 9,8%. Предприятие получило прибыль от продаж в размере 716 тыс. руб.

Таким образом, у ООО «ДЕМФИ» наблюдается низкий запас финансовой прочности, что связано с большими затратами предприятия. Руководству необходимо принять меры по снижению затрат. Особое внимание следует уделить формированию постоянных затрат.

### 3 Рекомендации по достижению безубыточного объема производства ООО «ДЕМФИ»

#### 3.1 Пути увеличения объемов продажи продукции и снижение издержек производственной деятельности

Рассмотрим возможности увеличения объема продаж в ООО «ДЕМФИ». Одним из путей увеличения объема продаж является оптимизация ассортимента продукции. Сущность формирования ассортимента и его управление как процессов заключается в том, что предприятие должно предлагать определенную совокупность продукции и услуг, которые бы, соответствуя в целом профилю его деятельности, наиболее полно удовлетворяли требования определенных категорий потребителей. Ключевым моментом является не просто оптимизация ассортимента, но внедрение продукции с наиболее низкой себестоимостью. Поэтому рациональность мероприятий обозначенных ниже явная:

1. Расширение ассортимента продукции. Руководство ООО «ДЕМФИ» должно понимать, что доверять данным, собранным вручную из огромного количества баз данных – рискованно. А тем более принимать на их основе управленческие и стратегические решения. Возникающие проблемы можно решить с помощью комплексной автоматизации предприятий на платформе «1С:Предприятие».

Программы для автоматизации производственного процесса оказывают реальную помощь персоналу предприятий в части технологии производственного процесса, кладовщикам, бухгалтерам, отвечающим за различные участки учета.

Программный продукт «1С&Рарус:Управление предприятием» предназначен для оперативного решения управленческих и учетных задач [33].

Программа «1С&Рарус:Управление предприятием» позволяет вести:

- планирование и анализ ассортиментной политики;

– ведение бухгалтерского и налогового учета в общей информационной базе;

– учет дополнительных расходов.

Отличительные функциональные особенности программы:

– содержит элементы CRM;

– возможность подключения торгового оборудования для автоматизации складской деятельности;

– обмен данными с «1С: Бухгалтерия 7.7» и «1С: Бухгалтерия 8»;

– расширенные возможности администрирования (система прав и настроек);

– встроенные механизмы технической поддержки;

– большое количество аналитических отчетов с возможностью настройки пользователем дополнительных отчетных показателей, их перегруппировки, а так же заданием фильтров и условий построения отчетов.

С помощью программного продукта «1С×Рарус:Управление предприятием» можно составлять следующие аналитические и финансовые отчеты:

– управленческий баланс;

– доходы и расходы;

– денежные средства компании;

– взаиморасчеты компании;

– анализ выпуска продукции;

– отчет по себестоимости;

– анализ продаж;

– ABC анализ товаров.

2. Сокращение управленческих расходов. Для снижения издержек производственной деятельности предлагается сокращение, прежде всего, управленческих расходов. Прежде всего, необходимо провести внутренний контроль по формированию управленческих расходов.

На основе использования программного продукта «1С&Рарус:Управление предприятием» автоматизируется учетно-аналитический процесс ООО «ДЕМФИ». Основное назначение конфигурации – управление продажами товаров и контроль за действиями и эффективностью персонала, что позволит получить отчеты о продажах, производительности, загруженности оборудования, изменений объемов выпуска продукции и будет способствовать оперативному реагированию на негативные ситуации производственного процесса и торговой деятельностью организации.

### 3.2 Оценка экономической эффективности предложенных мероприятий

Результат от внедрения предложенных мероприятий в конечном итоге может быть выражен в виде прироста прибыли. Проведем расчет роста выручки ООО «ДЕМФИ» после внедрения мероприятий.

#### 1. Расширение ассортимента

Предположим, что ООО «ДЕМФИ» расширит ассортимент выпуска и продажи продукции на 4 наименования.

свечи 2101 карбюраторные комплект 230,00 руб.

свечи 2108 карбюраторные комплект 290,00 руб.

свечи 2108-2110 инжекторные 8кл. комплект - 455,00 руб.

свечи 2108-2110 инжекторные 8кл. комплект - 310,00

При условии даже минимального объема продажи в 1 000 шт. каждого вида продукции получим выручку в размере – 1285000 руб. известно, что затраты на их производство составляют 675000 руб. Следовательно прибыль предприятия составит 610 000 руб.

Оценку экономического эффекта можно провести по формуле:

$$\text{Э} = \text{Д} - \text{З} \quad (28)$$

где Э – экономический эффект от реализации мероприятия;

Д – доходы от реализации мероприятия;

З – затраты на реализацию мероприятия

$$\text{Э} = 1285000 - 675000 = 610\ 000 \text{ руб.}$$

2. Снижение управленческих расходов за счет внедрения автоматизации программного продукта в «1С&Рарус:Управление предприятием» позволит на 15 % сократить управленческие расходы.

Величина управленческих расходов в 2017 году составляет 62173 тыс.руб. рассчитаем уровень управленческих расходов с учетом их сокращения на 15%.

$$62173 - 15\% = 52225,32 \text{ тыс.руб.}$$

$$\text{Э} = 62173 - 52225,32 = 9947,68 \text{ тыс.руб.}$$

Экономия составит 9947,68 тыс.руб.

Общую оценку эффективности от реализации двух мероприятий представим в таблице 3.1.

Таблица 3.1

Общая оценка эффективности от реализации двух мероприятий

Показатели	Значения
Расширение ассортимента, руб.	610 000
Сокращение управленческих расходов на 15%, руб.	9 947 680
Итого, руб.	10 557 680

Наибольшая экономическая эффективность наблюдается у второго мероприятия – сокращение управленческих расходов на 15%.

В результате внедрения всех предложенных мероприятий ООО «ДЕМФИ» получит прибыль в 10557,68 тыс. руб.

Увеличение прибыли на 10557,68 тыс.руб. будет способствовать укреплению конкурентных позиций ООО «ДЕМФИ» и повышению доходности и рентабельности деятельности экономического субъекта.

## Заключение

В результате выполнения бакалаврской работы и итогов исследования можно сделать следующие выводы и рекомендации.

Решение первой поставленной задачи – исследование теоретических основ анализа безубыточности экономического субъекта позволило установить, что точка безубыточности представляет собой финансовый рубеж, на котором выручка в точности соответствует величине суммарных затрат. Она является своеобразной страховкой от получения убытков.

Анализ безубыточности – анализ возможных результатов прогнозируемого производства на базе математической модели, которая позволяет определить величины доходов и затрат при различных уровнях деловой активности в зависимости от объема производства, продаж; а также определить точку безубыточности, соответствующую минимальному объему производства, когда выручка от продажи продукции соответствует сумме постоянных и переменных затрат, то есть точку, в которой полученный доход в точности покрывает затраты.

Анализ безубыточности позволяет определить критический уровень объема продаж (порог рентабельности), установить зону безубыточности предприятия, рассчитать силу воздействия операционного рычага, характеризующий риск потери прибыли, сумму снижения постоянных издержек, если предприятие намерено сохранить определенный процент прибыли при падении объема реализации на данный процент и другое.

Из анализа показателей производства в ООО «ДЕМФИ» можно сделать следующие выводы. В 2015 и 2016 годах был выявлен убыток от хозяйственной деятельности ООО «ДЕМФИ», предприятию необходимо разработать мероприятия по снижению затрат на производство продажу продукции для роста прибыли от продаж.

В 2017 г. наблюдается опережение темпов роста выручки над темпами роста объемов производства, следовательно, спрос на продукцию ООО



«ДЕМФИ» стабильный. В структуре производства и продажи продукции наибольшую долю занимают амортизаторы. Их доля в стоимостном выражении составляла 57% и 56% в 2017 году.

Динамика основных показателей деятельности ООО «ДЕМФИ» свидетельствует об улучшении финансового состояния и результатов 2017 году. В 2015 и 2016 гг. деятельность ООО «ДЕМФИ» была не рентабельной, а в 2017 г. предприятие начинает получать прибыль. В 2017 году рентабельность оборота составила 0,93%, что обуславливает необходимость предприятия изыскивать резервы по росту доходов предприятия, что позволит выйти из кризисного положения предприятия.

Рентабельность активов – 3,65%, это связано с небольшим значением активов предприятия, так как в их составе отсутствуют внеоборотные активы, что в свою очередь негативно отражается на доходах предприятия, так как арендная плата за основные средства выше амортизационных отчислений по собственным.

По результатам проведенного анализа ООО «ДЕМФИ» был выявлен убыток от хозяйственной деятельности предприятия в 2015 и 2016 годах, предприятию необходимо разработать мероприятия по снижению затрат на производство и продажу продукции для роста прибыли от продаж.

Чистую прибыль за анализируемый период ООО «ДЕМФИ» получило лишь в 2017 году, выход предприятия из убыточного состояния является положительным моментом, но в то же время свидетельствует о его затруднительном положении и отсутствии собственных средств для развития производства.

Рентабельность продаж имеет положительное значение так же только в 2017 году 1,1%, что обуславливает необходимость предприятия изыскивать резервы по росту доходов предприятия, что позволит выйти из кризисного положения предприятия.

Финансовые результаты предприятия в 2017 г. по сравнению с предыдущими улучшились. Сумма выручки в исследуемом периоде

увеличилась на 9,8%. Предприятие получило прибыль от продаж в размере 716 тыс. руб.

Таким образом, у ООО «ДЕМФИ» наблюдается низкий запас финансовой прочности, что связано с большими затратами предприятия. Руководству необходимо принять меры по снижению затрат. Особое внимание следует уделить формированию постоянных затрат. Такая сложившаяся ситуация указывает на необходимость оперативных мероприятий направленных на увеличение выручки, прибыли и повышение рентабельности за счет рационального сокращения постоянных затрат.

В 2016 году точка безубыточности не была достигнута, а в 2017 г. в результате деятельности ООО «ДЕМФИ» была получена прибыль. Основным фактором ее получения послужило незначительное повышение цены, доля переменных затрат в выручке осталась на том же уровне, а уровень постоянных расходов остается таким же высоким.

По результатам аналитических расчетов предложены два мероприятия. В результате внедрения всех предложенных мероприятий ООО «ДЕМФИ» получит прибыль в 10557,68 тыс. руб.

Увеличение прибыли на 10557,68 тыс.руб. будет способствовать укреплению конкурентных позиций ООО «ДЕМФИ», повышению доходности и рентабельности деятельности экономического субъекта, что позволит предприятию находиться в зоне безубыточности.

Таким образом, все поставленные задачи бакалаврской работы решены, цель – достигнута.

## Список используемых источников

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.1998 N 146-ФЗ (ред. от 19.02.2018 N 34-ФЗ).
2. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 N 117-ФЗ (ред. от 23.04.2018 N 105-ФЗ).
3. Федеральный закон от 06.12.2011 года N 402-ФЗ "О бухгалтерском учете" (в ред. от 31.12.2017 N 481-ФЗ).
4. Федеральный закон от 24.07.2007 года № 209-ФЗ "О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации" (в ред. от 27.11.2017 N 356-ФЗ).
5. Федеральный закон от 8.02.1998 № 14-ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью» (в ред. от 31.12.2017 N 486-ФЗ).
6. Федеральный закон "Об аудиторской деятельности" от 30.12.2008 N 307-ФЗ (в ред. от 31.12.2017 N 481-ФЗ).
7. Приказ Минфина РФ от 06.10.2008 N 106н (ред. от 28.04.2017) "Об утверждении положений по бухгалтерскому учету" (вместе с "Положением по бухгалтерскому учету "Учетная политика организации" (ПБУ 1/2008)", "Положением по бухгалтерскому учету "Изменения оценочных значений" (ПБУ 21/2008)") (Зарегистрировано в Минюсте России 27.10.2008 N 12522).
8. Приказ Минфина РФ от 06.07.1999 N 43н (ред. от 08.11.2010) "Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету "Бухгалтерская отчетность организации" (ПБУ 4/99)".
9. Приказ Минфина РФ от 06.05.1999 N 32н (ред. от 06.04.2016) "Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету "Доходы организации" ПБУ 9/99" (Зарегистрировано в Минюсте России 31.05.1999 N 1791).
10. Приказ Минфина РФ от 06.05.1999 N 33н (ред. от 06.04.2016) "Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету "Расходы организации" ПБУ 10/99" (Зарегистрировано в Минюсте России 31.05.1999 N 1790).

11. Приказ Минфина РФ от 19.11.2002 N 114н (ред. от 06.04.2016) "Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету "Учет расчетов по налогу на прибыль организаций" ПБУ 18/02" (Зарегистрировано в Минюсте России 31.12.2002 N 4090).

12. Приказ Минфина РФ от 28.06.2010 N 63н (ред. от 06.04.2016) "Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету "Исправление ошибок в бухгалтерском учете и отчетности" (ПБУ 22/2010)" (Зарегистрировано в Минюсте России 30.07.2010 N 18008).

13. Приказ Минфина РФ от 02.02.2011 N 11н "Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету "Отчет о движении денежных средств" (ПБУ 23/2011)" (Зарегистрировано в Минюсте РФ 29.03.2011 N 20336).

14. Приказ Минфина РФ от 02.07.2010 N 66н (ред. от 06.04.2016) "О формах бухгалтерской отчетности организаций" (Зарегистрировано в Минюсте России 02.08.2010 N 18023).

15. Приказ Минфина РФ от 21.03.2000 N 29н "Об утверждении Методических рекомендаций по раскрытию информации о прибыли, приходящейся на одну акцию".

16. Приказ Минфина РФ от 13.10.2003 N 91н (ред. от 24.12.2010) "Об утверждении Методических указаний по бухгалтерскому учету основных средств" (Зарегистрировано в Минюсте РФ 21.11.2003 N 5252).

17. Приказ Минфина РФ от 28.12.2001 N 119н (ред. от 24.10.2017) "Об утверждении Методических указаний по бухгалтерскому учету материально-производственных запасов" (Зарегистрировано в Минюсте России 13.02.2002 N 3245).

18. Приказ Минфина РФ от 31.10.2000 N 94н (ред. от 08.11.2010) "Об утверждении Плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и Инструкции по его применению".

19. Приказ Минфина РФ от 21.12.1998 N 64н "О Типовых рекомендациях по организации бухгалтерского учета для субъектов малого предпринимательства".

20. Приказ Минфина России от 29.07.1998 N 34н (ред. от 29.03.2017) "Об утверждении Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации" (Зарегистрировано в Минюсте России 27.08.1998 N 1598).

21. Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет материально-производственных запасов» ПБУ 5/01. Приказ Минфина РФ от 09.06.2001 № 44н (ред. от 25.10.2010)

22. Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» ПБУ 6/01. Приказ Минфина РФ от 30.03.2001 N 26н (ред. от 24.12.2010)

23. Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет нематериальных активов» (ПБУ 14/2007). Приказ Минфина РФ от 27.12.2007 № 153н (ред. от 24.12.2010)

24. Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет расходов по займам и кредитам» (ПБУ 15/2008). Приказ Минфина России от 06.10.2008 № 107н (ред. от 06.04.2015)

25. Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «События после отчетной даты» (ПБУ 7/98). Приказ Минфина России от 25.11.1998 № 56н (ред. от 06.04.2015)

26. Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Оценочные обязательства, условные обязательства и условные активы» (ПБУ 8/2010). Приказ Минфина России от 13.12.2010 № 167н (ред. от 06.04.2015)

27. Об утверждении Методических указаний по бухгалтерскому учету основных средств. Приказ Минфина РФ от 13.10.2003 № 91н (ред. от 24.12.2010)

28. Об утверждении Методических указаний по бухгалтерскому учету специального инструмента, специальных приспособлений, специального оборудования и специальной одежды. Приказ Минфина РФ от 26.12.2002 № 135н (ред. от 24.12.2010)

29. Методические рекомендации по учету и оформлению операций приема, хранения и отпуска товаров в организациях торговли (утв. письмом Роскомторга от 10.07.1996 № 1-794/32-5)
30. Методические рекомендации по бухгалтерскому учету затрат и калькулированию себестоимости продукции и услуг общественного питания: Учеб. пособие. – М.: Некоммерческое партнерство «Институт профессиональных бухгалтеров Московского региона», 2014. – 88 с.
31. Астахов В.П. Анализ финансовой устойчивости фирмы и процедуры, связанные с банкротством. – М.: Изд. «Ось-89», 2011. – 234 с.
32. Беляева М.Е. Управленческий анализ границ прибыльности деятельности организаций розничной торговли. Диссертация. – М., 2014. – 168 с.
33. Вахрушина М.А. Бухгалтерский управленческий учет: учебное изд. Для студентов и преподавателей экономических специальностей вузов, профессиональных бухгалтеров, финансовых директоров, работников экономических служб организаций./М.А. Вахрушина – 8-е изд., перераб. и доп.– М.: издательство «Национальное образование», 2013. – 672 с.
34. Дивин Е.Н. Аналитические подходы в маргинальном анализе производства при принятии управленческих решений//История и перспективы развития транспорта на севере России. – 2014. – № 1. – С. 97-101.
35. Ивашкевич В.Б. Бухгалтерский управленческий учет: учебник/ В.Б. Ивашкевич –2-ое изд., перераб. и доп. – М. Магистр: Издательство «Инфра-М», 2011. – 576 с.
36. Исаева Ш.М., Альдеров М.И. Маргинальный анализ в принятии управленческих решений//Апробация. – 2013. – № 5 (8). – С. 38-39.
37. Капусто А.В., Костюкова С.Н. Обобщение теории и практики при проведении анализа безубыточности деятельности строительных организаций//Вестник Полоцкого государственного университета. Серия D: Экономические и юридические науки. – 2014. – № 13. – С. 10-17.

38. Керимов В.Э. Бухгалтерский управленческий учет: учебник/ В.Э. Керимов – 9-ое изд., изм. и доп.: — М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2014. – 484 с.
39. Ковалёв, В.В. Финансовый менеджмент: теория и практика: учебник / В.В. Ковалев –3-е изд., перераб. и доп.. – М: Проспект, 2014. – 1104 с.
40. Кондратова С.В., Умрихина М.В. Операционный анализ как инструмент эффективного управления компанией в новой экономике//Дайджест-финансы. – 2014. – № 4 (232). – С. 16-23.
41. Леонтьева А.В. Анализ безубыточности и управленческие решения//Научные записки молодых исследователей. – 2014. –№ 1. – С. 29-31.
42. Мальчикова И.Г., Мурадова Е.О., Рамзаева Н.Н., Ткаченко И.В., Троянская Н.А. Кулинария: учебное пособие / И.Г. Мальчикова, Е.О. Мурадова, Н.Н. Рамзаева, И.В. Ткаченко, Н.А. Троянская – М .: Альфа-М : ИНФРА-М, 2011. – 368 с.
43. Сорвина О. В. Методология взаимодействия стратегических и тактических решений в системе управления производственными затратами на промышленном предприятии: диссертация/ О.В. Сорвина. – Тула, 2015. – 393 с.
44. Суркова Е.В. К вопросу формирования безубыточности предприятий фармацевтической промышленности//Вестник Алтайского государственного аграрного университета. – 2015. – № 10 (132). – С. 129-132.
45. Темникова Д.С. Особенности проведения маржинального анализа прибыли и определения точки безубыточности на предприятиях тяжелого машиностроения//Управление экономическими системами: электронный научный журнал. – 2014. – № 4 (64). – С. 29.
46. Шеремет А.Д. Бухгалтерский учет и анализ: учебник / Под общ. ред. проф. А.Д. Шеремета. – М.: ИНФРА-М, 2010. – 618 с.
47. Hess H. Manufacturing: Capital, Costs, Profit and Dividends // The Engineering Magazine, 1903. December
48. Harrigan K.R. Matching Vertical Integration Strategies to Competitive Conditions // Strategic Management Journal. – 1986. – Vol. 7. – PP. 535-555.

49. Buchanan M. Forecast. How, when observing the weather, learn how to predict economic crises. Legal owner: ABC-Atticus, 2013, 440p.
50. Bill B. Francis, Ning Ren, Qiang Wu China Journal of Accounting Research [Text] / B.B. Francis, N.Ren, Q.Wu // Banking deregulation and corporate tax avoidanc , 2017.- PP. 87-104.
51. Chang, Ha-Jung. How the economy works. - Legal owner: Manh, 2016. - 322p.
52. Официальный сайт «1С-Парус» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://rarus.ru/1c-restoran/1c-rarus-upravl-restoranom-3>
53. Консультант плюс. <http://www.consultant.ru/>
54. Гарант. [http://www.aero.garant.ru/?utm\\_source=yandex](http://www.aero.garant.ru/?utm_source=yandex)



## Приложения

## Приложение 1

### Бухгалтерский баланс

На 31 декабря 2017 г.

Организация <u>ООО «ДЕМФИ»</u> Идентификационный номер налогоплательщика _____ Вид деятельности <u>Производство и продажа запчастей</u> Организационно-правовая форма/форма собственности Общество с ограниченной ответственностью/ частная Единица измерения: тыс. руб. Местонахождение (адрес) <u>445000, Самарская обл., город Тольятти, Вокзальная ул., 112</u>	Форма № 1 по ОКУД Дата (год, месяц, число) по ОКПО ИНН по ОКВЭД по ОКОПФ / ОКФС по ОКЕИ	<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr><td colspan="3">Коды</td></tr> <tr><td colspan="3">0710001</td></tr> <tr><td>2017</td><td>12</td><td>31</td></tr> <tr><td colspan="3">29.31/45.32</td></tr> <tr><td colspan="3">384</td></tr> </table>	Коды			0710001			2017	12	31	29.31/45.32			384		
Коды																	
0710001																	
2017	12	31															
29.31/45.32																	
384																	
Дата утверждения _____ Дата отправки (принятия) _____																	

Актив	Код показателя	На 31 декабря 2017 г.	На 31 декабря 2016г.	На 31 декабря 2015г.
1	2	3	4	5
<b>I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ</b>				
Нематериальные активы	1110			
Результаты исследований и разработок	1120			
Основные средства	1130	147		
Доходные вложения в материальные ценности	1140			
Финансовые вложения	1150			
Отложенные налоговые активы	1160			
Прочие внеоборотные активы	1170			
<b>ИТОГО по разделу I</b>	<b>1100</b>	<b>147</b>		
<b>II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ</b>				
Запасы	1210	12393	9052	10272
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220			
Дебиторская задолженность	1230	4521	7435	5034
Финансовые вложения	1240	-	1800	1000
Денежные средства	1250	588	560	88
Прочие оборотные активы	1260			
<b>ИТОГО по разделу II</b>	<b>1200</b>	<b>17502</b>	<b>18847</b>	<b>16394</b>
<b>БАЛАНС</b>	<b>1600</b>	<b>17649</b>	<b>18847</b>	<b>16394</b>

Пассив	Код показ а- теля	На 31 декабря 2017 г.	На 31 декабря 2016г.	На 31 декабря 2015г.
1	2	3	4	5
<b>III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ</b>				
Уставный капитал	1310	3500	3500	3500
Собственные акции, выкупленные у акционеров	1320			
Переоценка внеоборотных активов	1340			
Добавочный капитал (без переоценки)	1350			
Резервный капитал	1360			
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток )	1370	(2545)	(3189)	(866)
<b>ИТОГО по разделу III</b>	<b>1300</b>	<b>955</b>	<b>311</b>	<b>2634</b>
<b>IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА</b>				
Заёмные средства	1410			
Отложенные налоговые обязательства	1420			
Резервы под условные обязательства	1430			
Прочие обязательства	1450			
<b>ИТОГО по разделу IV</b>	<b>1400</b>			
<b>V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА</b>				
Заёмные средства	1510			
Кредиторская задолженность	1520	16694	18536	13760
Доходы будущих периодов	1530			
Резервы предстоящих расходов	1540			
Прочие обязательства	1550			
<b>ИТОГО по разделу V</b>	<b>1500</b>	<b>16694</b>	<b>18536</b>	<b>13760</b>
<b>БАЛАНС</b>	<b>1700</b>	<b>17649</b>	<b>18847</b>	<b>16394</b>

Руководитель \_\_\_\_\_  
 (подпись) (расшифровка подписи)  
 «\_\_» \_\_\_\_\_ г.

Главный бухгалтер \_\_\_\_\_  
 (подпись) (расшифровка подписи)

Отчет о финансовых результатах

за год 2017 г.

Организация <u>                    ООО «ДЭМФИ»                    </u>	Форма № 2 по ОКУД	Коды	
Идентификационный номер налогоплательщика _____	Дата (год, месяц, число) _____	0710002	
Вид деятельности <u>          Производство и продажа запчастей          </u>	по ОКПО _____	2017	12    31
ИНН _____	по ОКВЭД _____	29.31/45.32	
Организационно-правовая форма/форма собственности _____	по ОКОПФ / ОКФС _____	384	
Общество с ограниченной ответственностью _____	по ОКЕИ _____		
Единица измерения: тыс. руб.			

Наименование показателя	код	За 2017 год	За 2016 год
Выручка	2110	69120	63001
Себестоимость	2120	(62173)	(59082)
Валовая прибыль (убыток)	2100	6947	3919
Коммерческие расходы	2210		
Управленческие расходы	2220	(6231)	(5992)
Прибыль (убыток) от продаж	2200	716	(2073)
Доходы от участия в других организациях	2310		
Проценты к получению	2320		
Проценты к уплате	2330		
Прочие доходы	2340	1339	544
Прочие расходы	2350	(1403)	(780)
Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	652	(2309)
Текущий налог на прибыль	2410		
в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	2421		
Изменение отложенных налоговых обязательств	2430		
Изменение отложенных налоговых активов	2450		
Прочее	2460	(8)	(13)
Чистая прибыль (убыток)	2400	644	(2322)

Руководитель \_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_  
 (подпись)                      (расшифровка подписи)  
 «\_\_» \_\_\_\_\_ г.

Главный бухгалтер \_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_  
 (подпись)                      (расшифровка подписи)

Расчет и динамика валовой прибыли ООО «ДЕМФИ» по основным видам деятельности в 2016-2017 гг., тыс. руб.

Виды деятельности	2016	2017	Отклонение	Темп роста, %
1	2	3	4	5
<b>Выручка</b>				
1. Амортизатор, в том числе:	35911	38707	2797	107,79
Амортизатор задний г/масл. (с заниж.-50) 2101, 2107	2816	3497	681	124,19
Амортизатор задний г/масл. (с заниж.-50) 2108, 2110	2111	2184	74	103,49
Амортизатор задний г/масл. (с заниж.-70) 2108, 2110	4297	4334	37	100,86
Амортизатор задний г/масл. (с заниж.-90) 2108, 2110	7327	7672	345	104,71
Амортизатор задний г/масл. 2101-2107	2470	2730	261	110,55
Амортизатор задний г/масл. 2108, 2110	6867	7921	1054	115,35
Амортизатор задний г/масл. 2121	10023	10368	345	103,44
2. Цепь привода ГРМ	4410	4838	428	109,71
3. Отбойник + пыльник, в том числе:	18900	22118	3218	117,03
Отбойник + пыльник передней стойки 1118	3465	4410	945	127,27
Отбойник + пыльник передней стойки 2108	7037	7106	68	100,97
Отбойник + пыльник задней стойки 1118	5185	6387	1202	123,18
Отбойник + пыльник задней стойки 2108	3213	4216	1003	131,22
4. Ремкомплект ГРМ	3780	3456	-324	91,43
<b>Выручка, всего</b>	<b>63001</b>	<b>69120</b>	<b>6119</b>	<b>109,71</b>
<b>Себестоимость</b>				
1. Амортизатор, в том числе:	33677	34817	1140	103,39
Амортизатор задний г/масл. (с заниж.-50) 2101, 2107	2765	3264	499	118,05
Амортизатор задний г/масл. (с заниж.-50) 2108, 2110	2162	2114	-49	97,76
Амортизатор задний г/масл. (с заниж.-70) 2108, 2110	3793	3904	111	102,94
Амортизатор задний г/масл. (с заниж.-90) 2108, 2110	7267	7647	380	105,23
Амортизатор задний г/масл. 2101-2107	2210	2419	209	109,45
Амортизатор задний г/масл. 2108, 2110	6635	7013	378	105,7
Амортизатор задний г/масл. 2121	8845	8456	-389	95,6
2. Цепь привода ГРМ	4136	4352	216	105,23
3. Отбойник + пыльник, в том числе:	18315	19895	1580	108,63
Отбойник + пыльник передней стойки 1118	3185	3904	720	122,57

## Продолжение приложения 3

1	2	3	4	5
Отбойник + пыльник передней стойки 2108	6913	6304	-608	91,19
Отбойник + пыльник задней стойки 1118	5057	5844	787	115,56
Отбойник + пыльник задней стойки 2108	3161	3842	681	121,56
4. Ремкомплект ГРМ	2954	3109	155	105,23
Себестоимость, всего	59082	62173	3091	105,23
Валовая прибыль от продажи				
1. Амортизатор, в том числе:	2234	3890	1656	174,13
Амортизатор задний г/масл. (с заниж.-50) 2101, 2107	51	233	182	456,86
Амортизатор задний г/масл. (с заниж.-50) 2108, 2110	-51	70	121	-
Амортизатор задний г/масл. (с заниж.-70) 2108, 2110	504	430	-74	85,32
Амортизатор задний г/масл. (с заниж.-90) 2108, 2110	60	25	-35	41,67
Амортизатор задний г/масл. 2101-2107	260	311	51	119,62
Амортизатор задний г/масл. 2108, 2110	232	908	676	391,38
Амортизатор задний г/масл. 2121	1178	1912	734	162,31
2. Цепь привода ГРМ	274	486	212	177,37
3. Отбойник + пыльник, в том числе:	585	2223	1638	380,00
Отбойник + пыльник передней стойки 1118	280	506	226	180,71
Отбойник + пыльник передней стойки 2108	124	802	678	646,77
Отбойник + пыльник задней стойки 1118	128	543	415	424,22
Отбойник + пыльник задней стойки 2108	52	374	322	719,23
4. Ремкомплект ГРМ	826	347	-479	42,01
Валовая прибыль, всего	3919	6947	3028	177,26
Уровень валовой прибыли, %				
1. Амортизатор, в том числе:	6,22	10,05	3,83	161,55
Амортизатор задний г/масл. (с заниж.-50) 2101, 2107	1,81	6,66	4,85	367,89
Амортизатор задний г/масл. (с заниж.-50) 2108, 2110	-2,42	3,21	5,62	-
Амортизатор задний г/масл. (с заниж.-70) 2108, 2110	11,73	9,92	-1,81	84,59
Амортизатор задний г/масл. (с заниж.-90) 2108, 2110	0,82	0,33	-0,49	39,79
Амортизатор задний г/масл. 2101-2107	10,53	11,39	0,87	108,22
Амортизатор задний г/масл. 2108, 2110	3,38	11,46	8,08	339,30
Амортизатор задний г/масл. 2121	11,75	18,44	6,69	156,91
2. Цепь привода ГРМ	6,21	10,05	3,83	161,68
3. Отбойник + пыльник, в том числе:	3,10	10,05	6,96	324,71

## Окончание приложения 3

1	2	3	4	5
Отбойник + пыльник передней стойки 1118	8,08	11,47	3,39	141,99
Отбойник + пыльник передней стойки 2108	1,76	11,29	9,52	640,49
Отбойник + пыльник задней стойки 1118	2,47	8,50	6,03	-238,36
Отбойник + пыльник задней стойки 2108	1,62	8,87	7,25	548,12
4. Ремкомплект ГРМ	21,85	10,04	-11,81	45,95
Уровень валовой прибыли, всего, %	6,22	10,05	3,83	161,57