

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Федеральное государственное автономное образовательное
учреждение высшего образования
«Южно-Уральский государственный университет
(Национальный исследовательский университет)»
Институт открытого и дистанционного образования
Кафедра «Современные образовательные технологии»

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ
Заведующий кафедрой
_____ А. В. Прохоров
_____ 20__ г.

Анализ финансовых результатов деятельности предприятия
(на примере ИП Даутов)

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА
ЮУрГУ – 38.03.02.2019.12537. ВКР

Руководитель
преподаватель кафедры СОТ
_____ О. Г. Шаповалова
_____ 20__ г.

Автор работы
студент группы ДО–505
_____ Е. А. Приятельчук
_____ 20__ г.

Нормоконтролер
ст.преподаватель кафедры СОТ
_____ Е. Н. Бородина
_____ 20__ г.

Челябинск 2019

АННОТАЦИЯ

Приятельчук Е. А. Анализ финансовых результатов деятельности предприятия (на примере ИП Даутов). – Челябинск: ЮУрГУ, 2019, ДО–505, 62 с., 15 ил., 32 табл., библиогр. список – 45 наим., 1 прил., 9 л. плакатов ф. А4.

Объектом выпускной квалификационной работы является ИП Даутов.

Цель выпускной квалификационной работы – разработка рекомендаций по совершенствованию формирования и использованию доходов на ИП Даутов.

В выпускной квалификационной работе выявлена сущность и виды финансового результата предприятия. Особенности формирования финансового результата и способы экономического анализа, разработана методика анализа финансовых результатов деятельности предприятия, проведен анализ финансовых результатов деятельности ИП Даутов, разработаны рекомендации по формированию и использованию доходов ИП Даутов, определен экономический эффект реализации предложенных мероприятий.

Результаты выпускной квалификационной работы имеют практическую значимость и могут помочь организации усовершенствовать систему формирования и использования доходов.

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	6
1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ФИНАНСОВОГО РЕЗУЛЬТАТ	8
1.1 Экономическая сущность и виды финансового результата предприятия. Особенности формирование финансового результата и способы экономического анализа	8
1.2 Методика анализа финансовых результатов деятельности предприятия	18
2 АНАЛИЗ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ ИП ДАУТОВ.....	22
2.1 Краткая организационно-экономическая характеристика ИП Даутов.....	22
2.2 Анализ формирования и использования финансового результата предприятия ИП Даутов	26
2.3 Факторный анализ динамики и структуры финансового результата.....	32
3 РАЗРАБОТКА РЕКОМЕНДАЦИЙ ПО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ ФОРМИРОВАНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ДОХОДОВ ИП ДАУТОВ.....	45
3.1 Рекомендации по улучшению формирования доходов ИП Даутов.....	45
3.2 Оценка эффективности предлагаемых рекомендаций	50
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	55
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК.....	58
ПРИЛОЖЕНИЯ	

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность. В условиях рыночной экономики доход – важнейший показатель, характеризующий финансовый результат деятельности предприятия.

Роль дохода в условиях рыночной экономики определяется функциями, которые он выполняет: источник доходов госбюджета, источник производственного и социального развития предприятий и объединений.

Единство функций в их зависимости и взаимообусловленности делает доход тем элементом хозяйствования, в котором увязываются экономические интересы общества, коллектива предприятия и каждого работника. Отсюда ясна важность проблемы образования и распределения дохода, практическое решение которой обеспечивает необходимую зависимость эффективности деятельности хозяйствующего субъекта от величины полученного и оставляемого в его распоряжении дохода. Доход является главным показателем для оценки производственной и финансовой деятельности предприятия. Он характеризует степень его деловой активности и финансового благополучия. По доходу определяется уровень отдачи средств и доходность вложений в активы данного предприятия.

В росте показателей доходности предприятия заинтересованы как сам хозяйствующий субъект, так и государство. Поэтому на каждом предприятии необходимо проводить систематический анализ абсолютных и относительных показателей доходности.

Таким образом, актуальной становится проблема создания таких условий собственной работы предприятия и разработка производителями, соответствующей этим условиям финансово-хозяйственной политики, которые способствовали бы увеличению доходов и прибыли, их оптимизации. Решение этой проблемы должно проходить во взаимосвязи с совершенствованием налоговой политики, развитием предпринимательства и рыночных отношений, чтобы прибыль могла выполнять присущие ей функции стимулирования экономики, создания соответствующей ресурсной базы для ее поддержания и оздоровления.

Объектом выпускной квалификационной работы является ИП Даутов.

Предметом исследования выступает формирование и использование доходов исследуемой организации.

Цель выпускной квалификационной работы – разработка рекомендаций по совершенствованию формирования и использованию доходов на ИП Даутов.

Для достижения поставленной цели выпускной квалификационной работы были поставлены и решены следующие **задачи**:

- рассмотреть понятие прибыли и доходов предприятия;
- представить источники формирования и распределения доходов предприятия;
- представить краткую организационно-экономическую характеристику исследуемой организации;

- провести практический анализ при формировании и распределении прибыли ИП Даутов;
- разработать мероприятия по совершенствованию способов эффективности использования доходов ИП Даутов;
- рассмотреть оценку эффективности предлагаемых рекомендаций.

Информационной базой для написания выпускной квалификационной работы послужила финансовая отчетность ИП Даутов за 2016–2018 годы.

Квалификационная работа по структуре состоит из введения, основной части, включающей в себя три главы, заключения, списка литературы и приложений.

Для достижения поставленной цели в теоретической части выпускной работы рассмотрены понятие и сущность доходов в организации, принципы формирования и использования, представлено формирование методики анализа прибыли организации. Во второй главе проведен анализ управления прибылью в ИП Даутов. Итогом второй главы стал комплексный анализ управления прибылью в организации и выявление проблем. Результатом выпускной квалификационной работы стала разработка рекомендаций по совершенствованию формирования и использования доходов компании.

Результаты выпускной квалификационной работы имеют практическую значимость и могут помочь организации усовершенствовать систему формирования и использования доходов.

1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ФИНАНСОВОГО РЕЗУЛЬТАТА

1.1 Экономическая сущность и виды финансового результата предприятия. Особенности формирования финансового результата и способы экономического анализа

В условиях развивающихся рыночных отношений принципиально изменилось положение организаций. Получив юридическую и экономическую самостоятельность, они полностью отвечают за финансовые результаты своей деятельности.

Финансовый результат представляет собой выраженный в денежной форме обобщающий показатель результатов деятельности коммерческой организации, отражающийся на величине ее собственного капитала. Данный показатель является предметом внимания большого круга участников рынка, имеющих интерес к стабильной работе предприятия, и главным критерием, дающим оценку коммерческой деятельности.

Финансовый результат – это разница от сравнения суммы доходов и расходов организации. Превышение доходов над расходами означает прирост имущества организации, т. е. прибыль, а расходов над доходами – уменьшение имущества, т. е. убыток (рисунок 1):

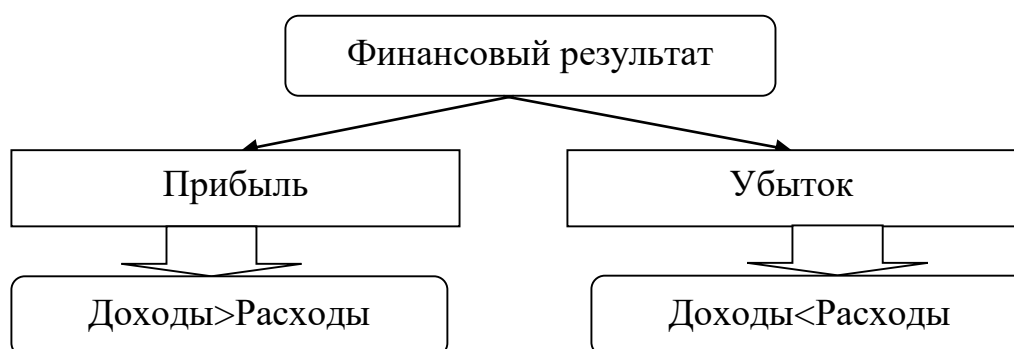


Рисунок 1 – Способы выражения финансового результата

Полученный за отчетный год финансовый результат в виде прибыли или убытка соответственно приводит к увеличению или уменьшению капитала организации.

Финансовый результат – это совокупность показателей прибыли, главными из которых являются прибыль от продаж, прибыль до налогообложения и чистая прибыль. Именно чистая прибыль является конечным финансовым результатом. Ее рост определяет потенциальные возможности предприятия, повышает степень его деловой активности.

То есть чистая прибыль характеризует реальный прирост собственного капитала организации.

Этот показатель выступает одной из важнейших характеристик эффективности деятельности коммерческой организации и является основой ее развития.

В соответствии с Планом счетов, введенным в действие в 2000 г., а также

требованиями ПБУ 9/99, 10/99, 18/02 и Положением по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в РФ (приказ Министерства финансов РФ № 34 от 29.07.98 г.) финансовые результаты можно охарактеризовать с помощью следующих основных показателей (рисунок 2).

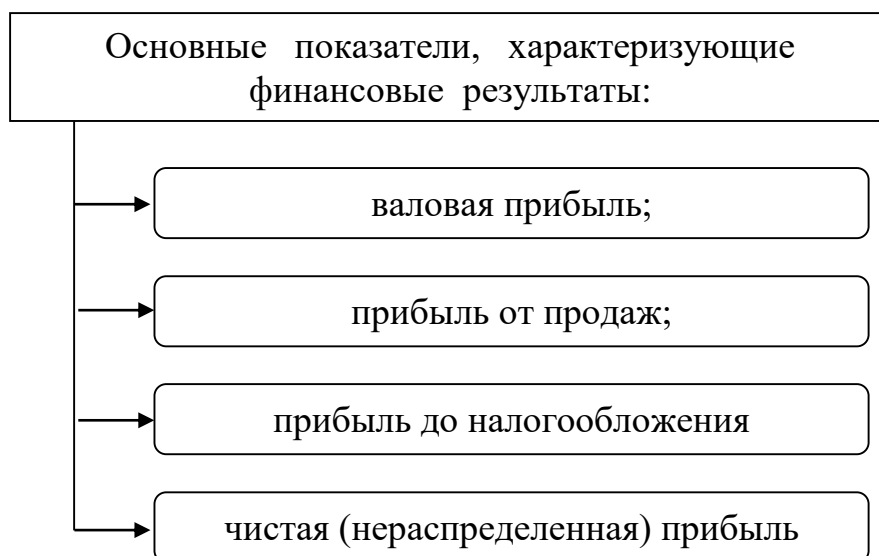


Рисунок 2 – Основные показатели, характеризующие финансовые результаты
В таблице 1 приведены характеристики этих функций.

Таблица 1 – Форма проявлений функций финансового результата

Функции финансового результата	Сущность функций
воспроизводственная	прибыль является одним из основных источников финансирования расширенного воспроизводства, направляемого на укрепление материально-технической базы и расширение масштабов деятельности предприятия
контрольная	прибыль является объектом взаимоотношений коммерческой организации и государства как источник формирования доходной части бюджетов различного уровня; одним из основных показателей результативности деятельности коммерческой организации
стимулирующая	прибыль служит источником образования различных фондов и резервов организации, а также стимулирующих и социальных выплат работникам организации, в том числе дивидендов

Во-первых, финансовый результат характеризует экономический эффект, полученный в результате деятельности предприятия.

Во-вторых, финансовый результат является одним из источников формирования бюджетов разных уровней.

В-третьих, финансовый результат обладает стимулирующей функцией.

Ее содержание состоит в том, что она одновременно является финансовым результатом и основным элементом финансовых ресурсов предприятия.

Доля чистой прибыли, оставшейся в распоряжении предприятия после уплаты налогов и других обязательных платежей, должна быть достаточной для

финансирования расширения производственной деятельности, научно-технического и социального развития предприятия.

Базой порядка формирования финансового результата служит принятая для всех предприятий независимо от форм собственности единая модель, которая основывается на данных отчета о финансовых результатах (рисунок 3).

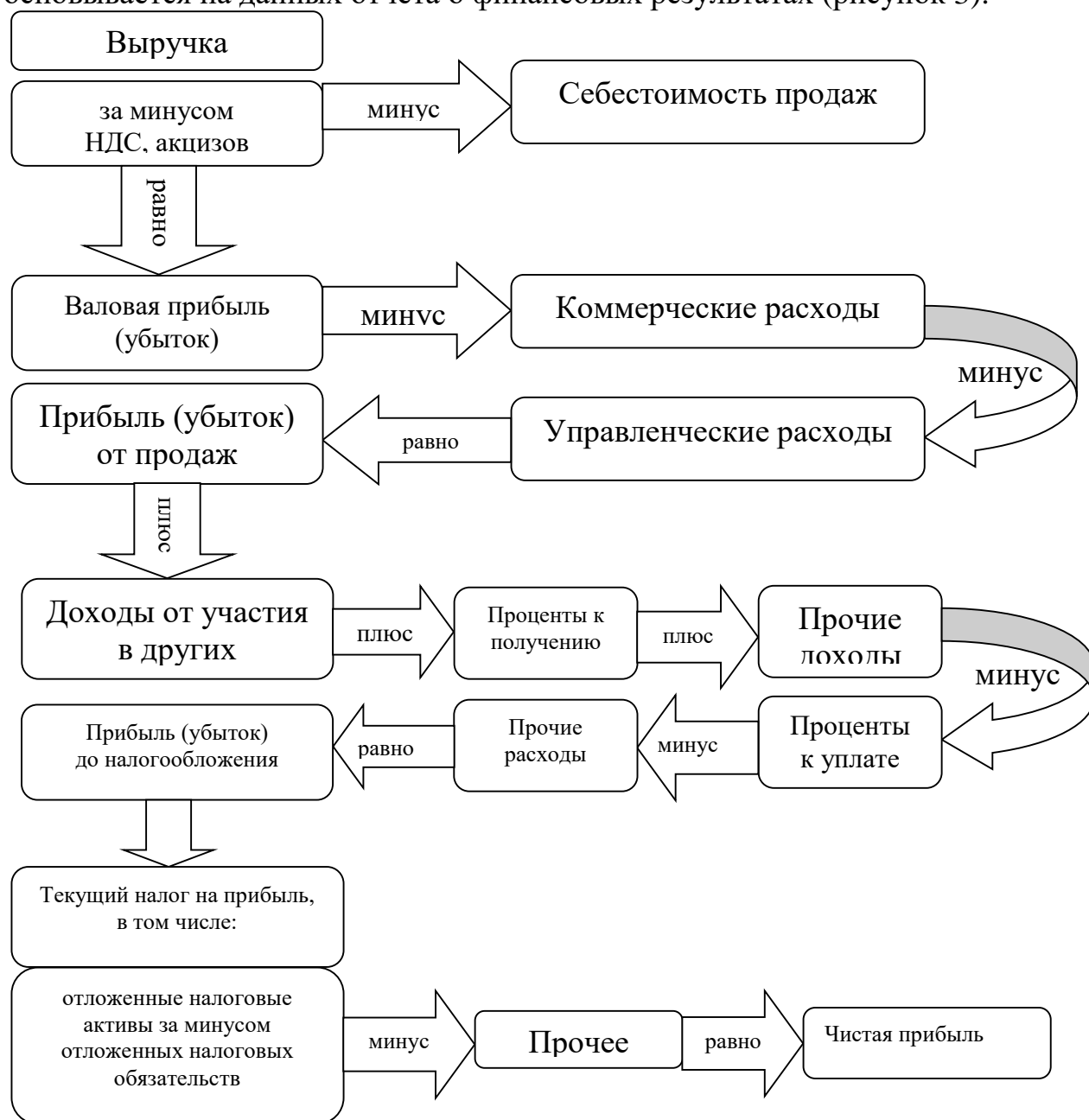


Рисунок 3 – Схема формирования финансового результата хозяйствующего субъекта

Изучение функций финансового результата способствует совершенствованию экономического стимулирования деятельности хозяйствующих субъектов, что особенно важно в условиях рыночной экономики.

В таблице 2 приведена характеристика показателей отчета о финансовых результатах.

Таблица 2 – Характеристика показателей отчета о финансовых результатах

Показатель	Характеристика
Выручка	является основным видом доходов организации, используется с целью формирования информационной базы для анализа и оценки таких важнейших показателей результативности работы, как оборачиваемость активов, средняя продолжительность сроков погашения дебиторской и кредиторской задолженности, материалоотдача, затратноёмкость
Себестоимость продаж	отражается производственная себестоимость реализованной продукции (работ, услуг), в т.ч. сумма нераспределенных постоянных общепроизводственных расходов, и/или себестоимость реализованных товаров
Валовая прибыль (убыток)	позволяет определить, покрывает ли выручка производственную себестоимость или же основная деятельность изначально приносит убытки
Коммерческие расходы	отражаются затраты по сбыту и относящиеся к реализованной продукции (работам, услугам)
Управленческие расходы	отражаются суммы, учтенные на счете 26 «Общехозяйственные расходы» в соответствии с установленным порядком и списываемые с него при определении финансовых результатов непосредственно на дебет счета 46 «Реализация продукции (работ, услуг)»
Прибыль от продаж	характеризует результат от основных видов деятельности организации
Доходы от участия в других организациях	отражается информация о доходах организации, полученных от участия в уставных (складочных) капиталах других организаций и являющихся для нее прочими
Проценты к получению	показывается сумма процентов, которые организация должна в отчетном периоде получить: за пользование денежными средствами, которые она передала другой организации или физическому лицу; за пользование денежными средствами, которые находятся на счете организации в банке; по облигациям, депозитам, государственным ценным бумагам, акциям, облигациям, векселям и пр.
Проценты к уплате	указываются суммы процентов, которые предприятие должно в отчетном периоде уплатить по полученным кредитам и займам
Прочие доходы	отражаются данные по операциям, связанным с движением имущества организации
Прочие расходы	отражаются данные по операциям, связанным с движением имущества организации
Прибыль (убыток) до налогообложения	отражает итог всей предпринимательской деятельности организации за отчетный период
Текущий налог на прибыль	отражаются суммы налога на прибыль, исчисленной организацией в соответствии с установленным законодательством РФ порядком, которая подлежит уплате в бюджет
Изменение отложенных обязательств	отражаются величина, которая определяется как разность между обязательствами, начисленными в отчетном периоде, и погашенными в отчетном периоде обязательствами
Изменение отложенных активов	отражаются величина, которая определяется как разность между начисленными в отчетном периоде и погашенными в отчетном периоде активами
Чистая прибыль (убыток)	является завершающим показателем деятельности организации. По решению собственников чистая прибыль может быть использована на выплату дивидендов, на создание резервных и иных фондов. Оставшаяся нераспределенная часть чистой прибыли реинвестируется в дальнейшую деятельность

Отметим, что при формировании финансового результата предприятием учитываются:

- 1) сформированная прибыль от обычных видов деятельности;
- 2) полученная прибыль или убыток от прочих операций;
- 3) полученные доходы и произведенные расходы, которые также относятся на финансовые результаты (налоговые санкции, налог на прибыль, и т. д.) [6].

Итак, доходы представляют собой увеличение экономических и финансовых выгод предприятия в результате поступления различных активов, в том числе денежных средств (или прочего имущества), или в качестве погашения обязательств субъекта, которые приводят к увеличению собственного капитала, за исключением вкладов собственников имущества.

Известно, что доходы от обычных видов деятельности – это прежде всего выручка от продажи продукции (работ, услуг).

Отметим также, что расходы представляют собой уменьшение экономических и финансовых выгод компании как следствие выбытия активов, в том числе денежных средств (или прочего имущества), или в качестве увеличения обязательств субъекта, которые приводят к снижению капитала организации, за исключением снижения вкладов по принятому решению собственников имущества. Существует много классификаций видов прибыли.

Рассмотрим более подробно те, которые формируются для налогового учета (таблица 3): валовая прибыль от реализации, формирование прибыли от продаж, прибыль до налогообложения и получение чистой прибыли.

Таблица 3 – Этапы формирования прибыли на предприятии [8]

Показатели	Пояснение	Формула
1	2	3
Валовая прибыль от реализации продукции или услуг	Данная прибыль – первый показатель в отчете о финансовых результатах и показатель эффективности производства.	$П.Вал. = В.Реал. - С.Реал.$
Прибыль от продаж	Прибыль от продаж, увеличенная на суммы прочих доходов за вычетом соответствующих расходов, есть прибыль до налогообложения, или же это финансовый результат от операционной, инвестиционной и финансовой деятельности.	$Посн.д. = П.Вал. - Ком.расх. - Упр.Расх.$
Прибыль до налогообложения	Прибыль до налогообложения – это прибыль от всех видов деятельности	$ПДН = Посн.д. + Проч.Дох. - Проч.Расх$
Чистая прибыль	Используется компанией самостоятельно и направляется на дальнейшее развитие предпринимательской деятельности	$ЧП = ПДН - Нал.$
Нераспределенная прибыль	Нераспределенная прибыль – та часть чистой прибыли. Которая остается в распоряжении предприятия для накопления	$П\ нерасп. = ЧП - Отч.Рез. фонд$

Валовая прибыль от реализации продукции (П.Вал.) характеризует доход предприятия от реализованной продукции и определяется как разница между выручкой-нетто от реализации продукции и себестоимостью реализованной продукции по формуле:

$$\text{П.Вал.} = \text{В.Реал.} - \text{С.Реал.} \quad (1)$$

где В. Реал. – выручка от реализации продукции;

С. Реал. – себестоимость проданных товаров, работ и услуг.

Прибыль от продаж (П.осн.д.) характеризует прибыль предприятия, полученную в результате его основной деятельности (в производственных предприятиях – от выпуска и реализации продукции, в торговле – от реализации продукции).

$$\text{П.осн.д.} = \text{П.вал.} - \text{Ком. Расх.} - \text{Упр. Расх.}, \quad (2)$$

где П.осн.д. – прибыль от продаж;

П.Вал. – валовая прибыль от реализации продукции;

Упр. Расх. – управленческие расходы [31].

Чистая прибыль (ЧП) – это сумма прибыли, которая остается в распоряжении предприятия после выплаты налога и определяется по формуле:

$$\text{ЧП} = \text{ПДН} - \text{Нал.}, \quad (3)$$

где ЧП – чистая прибыль,

ПДН – прибыль до налогообложения,

Нал. – налоги [31].

Для налогообложения балансовая прибыль корректируется в соответствии с Приказом Минфина РФ от 19.11.2002 № 114н (ред. от 24.12.2010) «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет расчетов по налогу на прибыль организаций» ПБУ 18/02».

Начисление налога на прибыль и отражение его в бухгалтерском учете производится по формуле:

$$\text{ТНП} = + \text{УР} (-\text{УД}) + \text{ПНО} - \text{ПНА} + \text{ОНАн} - \text{ОНАп} - \text{ОНОн} + \text{ОНОп}, \quad (4)$$

где ТНП – текущий налог на прибыль;

УР (УД) – условный расход (условный доход) по налогу на прибыль;

ОНАн – отложенные налоговые активы, начисленные в отчетном периоде;

ОНАп – отложенные налоговые активы, погашенные в отчетном периоде;

ОНОн – отложенные налоговые обязательства, начисленные в отчетном периоде;

ОНОп – отложенные налоговые обязательства, погашенные в отчетном периоде.

Важнейшим фактором, влияющим на сумму всех видов прибыли предприятия, является размер доходов, формируемых им в процессе деятельности.

Операционная деятельность – это основной вид деятельности предприятия, с целью осуществления которого оно создано.

Итак, прибыль, являясь конечным результатом деятельности предприятия, обеспечивает ему возможность самофинансирования, удовлетворения материальных и социальных потребностей, а налог на прибыль обеспечивает формирование бюджетных доходов.

Поэтому основным направлением бухгалтерского учета на предприятии является формирование прибыли от реализации продукции.

Наличие определенной информации, удовлетворяющей ряду требований, принципов и методов, позволяющей принимать организации обоснованные решения [21].

Четкая классификация доходов и расходов является базой обоснованного определения чистого результата деятельности за определенный период.

Помимо этого, классификация необходима для:

- определения, из какого источника получена основная часть доходов и прибыли отчетного периода;
- разделения производственной себестоимости продукции и непроизводственных расходов, в том числе расходов по управлению и реализации, а также расходов по финансовой деятельности;
- разделения постоянных и переменных расходов в целях управленческого и финансового анализа.

Для определения источников получения доходов вся деятельность предприятия разделяется на:

- основную или операционную деятельность (производство и реализация продукции, работ и услуг предприятия);
- финансовую деятельность (получение кредитов и выдача их другим предприятиям; участие предприятия в деятельности других компаний; операции предприятия на финансовых рынках, курсовые разницы и др.);
- чрезвычайные статьи (операции, не являющиеся характерными для деятельности предприятия).

Такое деление весьма важно, поскольку оно позволяет определить, каков удельный вес доходов, полученных как от основной деятельности предприятия, так и из других источников, в особенности из таких, которые вообще не являются характерными для деятельности данного предприятия и не могут рассматриваться как постоянный источник получения его доходов.

Прибыль является источником финансирования разных по экономическому содержанию потребностей.

Порядок распределения и использования прибыли на предприятии фиксируется в уставе предприятия и определяется положение, которое разрабатывается соответствующими подразделениями экономических служб и утверждается руководящим органом предприятия.

Главной целью управления прибылью является обеспечение максимизации благосостояния собственников предприятия в текущем и перспективном периоде.

Прежде чем приступить к исследованию формирования и использования прибыли фирмы, представим систему основных задач, направленных на реализацию главной цели управления прибылью, что представлено на рисунке 4.

Согласно общепринятым стандартам функциональная направленность объектов управления прибылью подразделяется на два основных вида:

управление распределением и использованием прибыли, а также управление формированием прибыли.

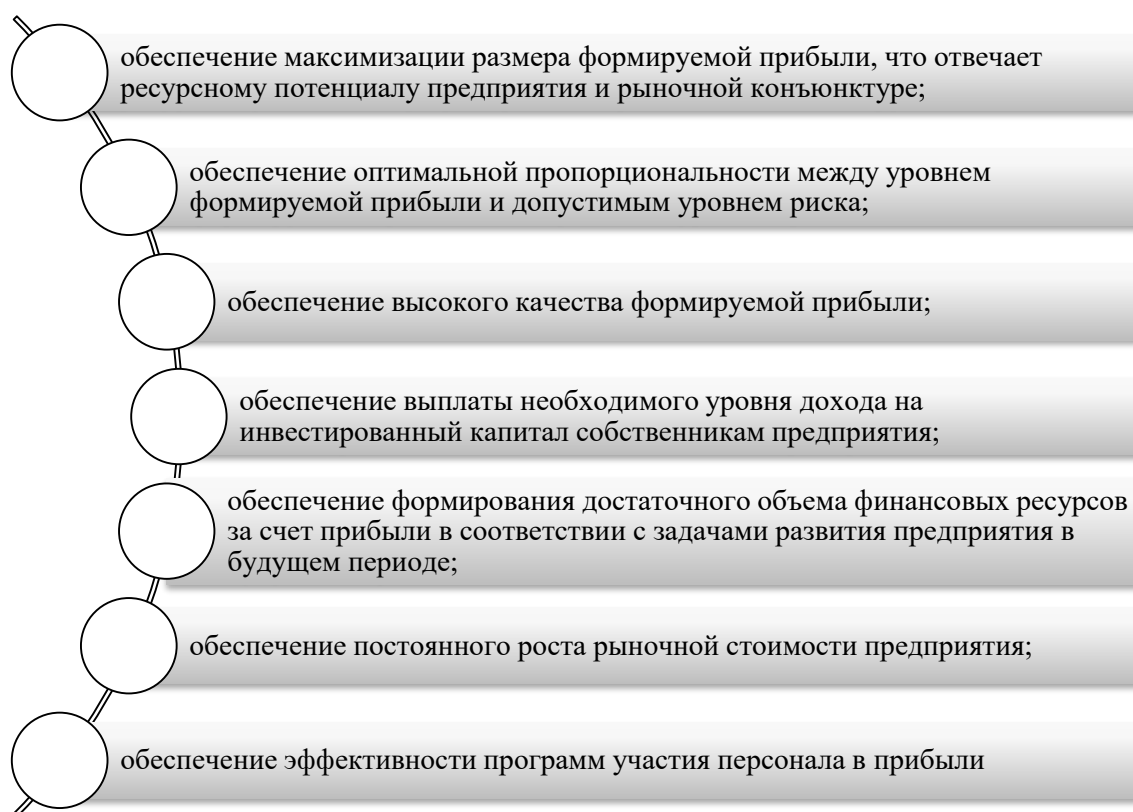


Рисунок 4 – Задачи управления прибылью предприятия

Таким образом, прибыль является определяющим показателем, побуждающим финансовых менеджеров разумно подходить к политике ее формирования, принимая решения о максимизации доходов и минимизации затрат

Процесс управления прибылью предприятия должен проходить в определенной последовательности и обеспечивать реализацию основной цели и основных задач данного управления, качественное управление прибылью в первую очередь предполагает ее качественный анализ.

Анализ прибыли на предприятии применяется для принятия эффективных управленческих решений по ее формированию и использованию и позволяет показать сильные и слабые стороны экономического субъекта в процессе осуществления его предпринимательской деятельности [15].

Анализ прибыли деятельности предприятия позволяет определить наиболее рациональные способы использования ресурсов и сформировать структуру средств предприятия. Информационной базой анализа прибыли деятельности предприятия является бухгалтерская финансовая отчетность.

Анализ прибыли производится в соответствии с основными источниками информации для анализа, которыми выступают в отношении объекта анализа – форма бухгалтерского баланса (ф. 0710001) и отчет о финансовых результатах (ф. 0710002), а также форма отчета об изменениях капитала (ф. 0710003) и отчет о движении денежных средств (ф. 0710004), утвержденные приказом Министерства финансов РФ от 02.07.2010 № 66н.

В научной литературе на современном этапе уже определена основная классификация инструментов анализа прибыли экономических субъектов, основные виды анализа прибыли организации представлены на рисунке 5.

По объектам исследования	<ul style="list-style-type: none"> • анализ формирования прибыли; • анализ распределения и использования прибыли
По форме организации проведения	<ul style="list-style-type: none"> • внутренний анализ прибыли; • внешний анализ прибыли
По масштабам деятельности	<ul style="list-style-type: none"> • анализ прибыли по предприятию в целом; • анализ прибыли по структурному подразделению; • анализ прибыли по отдельной операции
По объему исследования	<ul style="list-style-type: none"> • полный анализ прибыли; • тематический анализ прибыли
По периоду проведения	<ul style="list-style-type: none"> • предварительный анализ прибыли; • текущий (оперативный) анализ прибыли; • последующий (ретроспективный) анализ прибыли

Рисунок 5 – Классификация различных видов анализа прибыли организации

Анализ научной литературы показал множественность трактовок понимания проблемы анализа чистой прибыли, где каждый автор стремится донести свое видение. Так, А. Д. Шеремет и Р. С. Сайфулин, которые раскрывая предлагаемую ими методику анализа прибыли и рентабельности предприятия, отмечают, что «финансовый результат деятельности предприятия выражается в изменении величины его собственного капитала отчетного периода» [43]

Несколько иначе этот вопрос рассматривает Г. В. Савицкая, в своем подходе она отмечает, что финансовые результаты организации характеризуются суммой полученной компанией прибыли и уровнем рентабельности. В своих работах автор выделяет такие показатели, как балансовая (общая) прибыль, налогооблагаемая прибыль и чистая прибыль. "Балансовая прибыль включает финансовые результаты от реализации продукции, работ и услуг, от прочих продаж, доходов и расходов от прочих операций" [33].

Примечательным является подход Л. В. Донцовой и Н. А. Никифорова, который отмечает высокую значимость показателей прибыли. На основании результатов исследования рассмотренных подходов можно сделать вывод о том, что они отличаются не только множественностью интерпретаций понимания

проблемы анализа прибыли, но и подходом к составу и последовательности аналитических процедур, выполняемых при анализе (таблица 4)

Таблица 4 – Подходы к составу и последовательности аналитических процедур, проводимых при анализе чистой прибыли

Авторы	Основные задачи
1	2
А. Д. Шеремет и Р. С. Сайфулин	анализ, оценка уровня и динамики показателей прибыли; факторный анализ прибыли от реализации продукции (работ, услуг); анализ взаимосвязи прибыли, движения оборотного капитала и потока денежных средств; анализ и оценка влияния инфляции на финансовые результаты. [43]
Г. В. Савицкая	систематический контроль выполнения планов реализации продукции и получения прибыли; оценка работы предприятия по использованию возможностей увеличения прибыли и рентабельности; разработка мероприятий по использованию выявленных резервов. [33]
Л. В. Донцова и Н. А. Никифорова	исследование изменений каждого показателя за текущий анализируемый период (горизонтальный анализ); исследование структуры соответствующих показателей и их изменений (вертикальный анализ)
Керимов В.Э., Рожнецкий О.А.	Использование ключевых элементов CVP - анализа: 1. Маржинальный доход, 2. Порог рентабельности, 3. Маржинальный запас прочности.

Итак, в основе анализа прибыли лежат методики, среди которых выделяют шесть основных: горизонтальный анализ; вертикальный анализ; трендовый анализ; метод финансовых коэффициентов; сравнительный анализ; факторный анализ.

По решению общего собрания прибыль может быть использована в разных направлениях (рисунок 6).

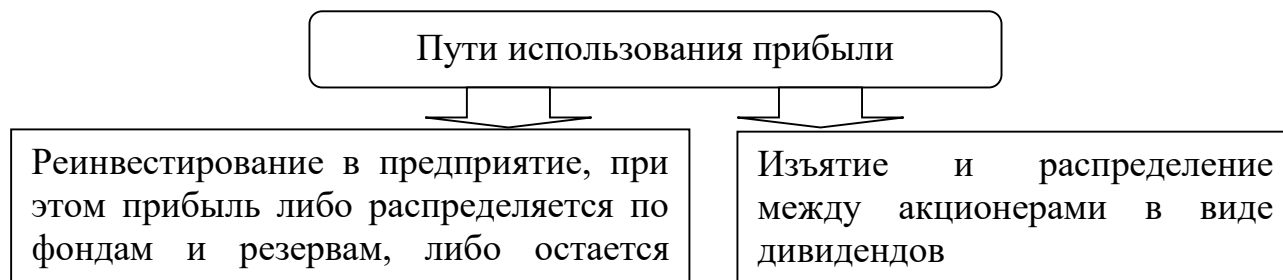


Рисунок 6. Направления использования прибыли финансового результата

Решение о распределении прибыли от финансового результата относится к исключительной компетенции собрания. Годовое собрание проводится в сроки, установленные уставом, но не ранее, чем через два месяца и не позднее, чем через 6 месяцев после окончания финансового года.

Именно этот отчет отражает финансовое положение предприятия на отчетную дату, а также достигнутые им в отчетном периоде финансовые результаты.

1.2 Методика анализа финансовых результатов деятельности предприятия

Анализ доходности предприятия начинается с изучения ее динамики. Среднегодовой темп прироста прибыли показывает на сколько процентов в среднем в год увеличивается уровень прибыли, этот уровень сравнивается с уровнем динамики имущества и продаж предприятия. Выявляются показатели прибыли с очень высокими темпами роста или снижения, выявляются причины такого изменения. По итогам расчетов, делаются выводы о влиянии изменений величин отдельных элементов формирования прибыли на отклонение их общей суммы. Информационной базой для анализа доходов и расходов служит отчет о финансовых результатах – ИП Даутов представлен в Приложении.

Таблица 5 – Алгоритм анализа динамики прибыли

Показатели	Значения, в тыс.руб.			Абсолютное изменение		Темп роста, в %	
	2016 год	2017 год	2018 год	2017 к 2016	2018 к 2017	2017 к 2016	2018 к 2017
Прибыль организации от реализации	-	-	-	-	-	-	-
Прибыль полученная от продаж	-	-	-	-	-	-	-
Прибыль сформированная до налогообложения	-	-	-	-	-	-	-
Чистая прибыль организации	-	-	-	-	-	-	-

Второе направление. Анализ структуры и изменения структуры прибыли.

На данном этапе проводится анализ структуры прибыли, рассчитывается доля прибыли в выручке предприятия, исследуются тенденции и закономерности..

Вертикальный анализ прибыли предприятия проводится на основании расчета следующих показателей:

а) исследуется изменение доли прибыли в выручке:

$$Д_i \text{ в выручке} = П / \text{Выручка} \cdot 100 \%, \quad (5)$$

где П– прибыль.

б) исследуется изменение доли элементов прибыли общей:

$$Д_i \text{ прибыли общ.} = П_i / \text{Общая прибыль} \cdot 100 \%, \quad (6)$$

где $П_i$ значение прибыли в базисном периоде..

Таблица 6 – Алгоритм анализа изменения структуры прибыли

Показатели	Значения, в %			Абсолютное изменение	
	2016 год	2017 год	2018 год	2017 к 2016	2018 к 2017
1	2	3	4	5	6
Прибыль организации от продаж	Итого	Итого	Итого	-	-
Прибыль полученная от продаж	-	-	-	-	-
Прибыль сформированная до налогообложения	-	-	-	-	-
Чистая прибыль организации	-	-	-	-	-

По итогам расчетов структуры, можно сделать выводы о степени рациональности структуры прибыли (наиболее рациональная, в целом рациональная, нерациональная) и причинах ее изменения

Для оценки качества прибыли с позиции воспроизводственного подхода необходимо тщательно изучить механизм формирования чистой прибыли, определить количественное влияние основных факторов хозяйственной деятельности на чистую прибыль предприятия

Алгоритм расчета системы количественных показателей качества прибыли раскрыт ниже.

1. Раскроем состав показателей оценки качества валовой прибыли организации:

1.1) устойчивость коэффициента валовой прибыли организации

$$K_{ВПt} \geq \dots K_{ВП3} \geq K_{ВП2} \geq K_{ВП1} \geq K_{ВП0}, \quad (7)$$

$$K_{ВП} = \frac{ВП}{ВР}, \quad (8)$$

где $K_{ВП}$ – коэффициент (норма) валовой прибыли;

ВП – Прибыль анализируемого периода от продаж;

ВР – выручка [12].

При соблюдении неравенства для организации будет характерным стабильный рост объемов продаж, выручки, снижение себестоимости и, соответственно, устойчивый прирост доли валовой прибыли в выручке..

1.2) индикатор качества прибыли организации:

$$T_{ВПt} \geq T_{ВРt} > T_{Сt} \text{ при } T_{ВРt} > T_{ПЦt}, \quad (9)$$

где $T_{ВПt}$ – темп прироста валовой прибыли организации в анализируемом периоде;

$T_{ВРt}$ – темп прироста выручки в анализируемом периоде;

$T_{Сt}$ – темп прироста себестоимости продукции в анализируемом периоде.

1.3) Устойчивость темпов прироста валовой прибыли организации:

$$T_{ВПt} \geq \dots T_{ВП3} \geq T_{ВП2} \geq T_{ВП1} \geq T_{ВП0} > 0, \quad (10)$$

2. Рассмотрим состав показателей оценки качества прибыли от продаж:

2.1) Устойчивость показателя соотношения прибыли от продаж и валовой прибыли организации

$$K_{ППt} \geq \dots K_{ПП3} \geq K_{ПП2} \geq K_{ПП1} \geq K_{ПП0}, \quad (11)$$

где $K_{ППt}$ – значение показателя соотношения прибыли от продаж и валовой прибыли организации в последнем (анализируемом) периоде;

$K_{ПП3}$, $K_{ПП2}$, $K_{ПП1}$, $K_{ПП0}$ – значения показателя соотношения прибыли от продаж и валовой прибыли организации в предшествующих периодах.

$$K_{ПП} = \frac{ПП}{ВП}, \quad (12)$$

где ПП – прибыль от продаж анализируемого периода.

Относительными показателями, характеризующими эффективность бизнеса, являются коэффициенты рентабельности [39, 41, 45].

$$Rп = \frac{Пр}{В} \cdot 100 \%,$$

(13)

где Пр – прибыль от реализации продукции (строка 2200 бухгалтерского баланса);

ПС – полная себестоимость реализованной продукции (строка 2110 бухгалтерского баланса);

В – выручка от реализации без налогов, включаемых в цену продукции;

$$Ra = \frac{Пч}{Аср} \cdot 100 \%, \quad (14)$$

где Пч – чистая прибыль (строка 2400 бухгалтерского баланса);

Аср – средняя величина активов за определенный период времени (строка 1600 бухгалтерского баланса).

$$Rcc = \frac{Пч}{СК (сстр.1300)} \cdot 100 \%, \quad (15)$$

где Пч – чистая прибыль (строка 2400 бухгалтерского баланса);

СК – средняя величина собственного капитала за определенный период времени (строка 1300 бухгалтерского баланса).

$$Rпп = \frac{Пч}{СВ} \cdot 100 \%, \quad (16)$$

где Пч – чистая прибыль (строка 2400 бухгалтерского баланса);

СВ – суммарная выручка.

$$Rпп = \frac{Пр}{ПС} \cdot 100 \%, \quad (17)$$

где Пр – прибыль от реализации продукции (строка 2400 бухгалтерского баланса);

ПС – полная себестоимость реализованной продукции (строка 2120 бухгалтерского баланса).

$$Роба = \frac{Пч (стр.2400)}{ОБА (стр.1100)} \cdot 100 \%, \quad (18)$$

где Пч – чистая прибыль (строка 2400 бухгалтерского баланса);

ОБА – средняя стоимость оборотных активов за отчетный период (строка 1200 бухгалтерского баланса).

$$Rвна = \frac{Пч (стр.2400)}{ВНА (стр.1100)} \cdot 100 \%, \quad (19)$$

где Пч – чистая прибыль (строка 2400 бухгалтерского баланса);

ВНА – средняя стоимость внеоборотных активов за отчетный период (строка 1100 бухгалтерского баланса).

Основные показатели рентабельности можно объединить в следующие группы:

1) показатели доходности продукции рассчитываются на основе выручки от реализации продукции (работ, услуг) и затраты на производство (рентабельность продаж, рентабельность издержек);

2) показатели доходности имущества предприятия формируется на основе расчета уровня рентабельности, в зависимости от изменения размера имущества (рентабельность всего капитала, рентабельность текущих активов, внеоборотных и оборотных активов);

3) показатели доходности используемого капитала рассчитывается на базе

инвестируемого капитала (рентабельность собственного капитала, рентабельность перманентного капитала).

Стоит отметить, что каждый из показателей рентабельности рассчитывается в процентах за прошлый и за отчетный период. Таким образом, можно наглядно увидеть изменение показателей и проанализировать эффективность финансовой стороны деятельности предприятия. Получившиеся значения заносятся в таблицу и анализируются в динамике.

Исследование понятия и роли прибыли показало, что очень важно проводить анализ распределения и использования прибыли.

Таким образом, в главе рассмотрено понятие доходов организации, прибыли организации, ее экономическая сущность и порядок формирования, представлен анализ формирования и использования прибыли организации как часть общего системного управления прибылью.

Выводы по разделу 1

Таким образом, в главе рассмотрено понятие доходов организации, прибыли организации, ее экономическая сущность и порядок формирования, представлен анализ формирования и использования прибыли организации как часть общего системного управления прибылью.

Доходы представляют собой увеличение экономических и финансовых выгод предприятия в результате поступления различных активов, в том числе денежных средств (или прочего имущества), или в качестве погашения обязательств субъекта, которые приводят к увеличению собственного капитала, за исключением вкладов собственников имущества.

Анализ прибыли на предприятии применяется для принятия эффективных управленческих решений по ее формированию и использованию и позволяет показать сильные и слабые стороны экономического субъекта в процессе осуществления его предпринимательской деятельности.

Анализ доходности предприятия начинается с изучения ее динамики. Среднегодовой темп прироста прибыли показывает на сколько процентов в среднем в год увеличивается уровень прибыли, этот уровень сравнивается с уровнем динамики имущества и продаж предприятия.

Выявляются показатели прибыли с очень высокими темпами роста или снижения, выявляются причины такого изменения.

По итогам расчетов, делаются выводы о влиянии изменений величин отдельных элементов формирования прибыли на отклонение их общей суммы.

2 АНАЛИЗ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ ИП ДАУТОВ

2.1 Краткая организационно-экономическая характеристика ИП Даутов

ИП Даутов Фаниль Саитович зарегистрирован 6 мая 1994 г. регистратором Межрайонная инспекция Федеральной налоговой службы № 17 по Челябинской области. Основным видом деятельности является «Торговля розничная незамороженными продуктами, включая напитки и табачные изделия, в неспециализированных магазинах». ИП присвоены ИНН 740100054195 и ОГРНИП 304740104000075.

ИП Даутов Ф.С. является владельцем придорожного комплекса «Перекресток» на автотрассе М5 «Урал» Москва – Челябинск, Челябинская область.

Основные задачи ИП Даутов

1. Забота о гостях – создание атмосферы уюта и комфорта.
2. Забота об обслуживающем персонале клиента – вкусные блюда и комфорт.
3. Забота о выгоде клиента – недорогие цены позволяют экономить на необходимости отдыха и питания.

Услуги: большой выбор одноместных и двухместных номеров разного уровня комфортности: от недорогих стандартных номеров до комфортабельных люксов. Независимо от категории, весь номерной фонд оснащен системой пожарной безопасности, рабочей зоной, необходимой посудой, ванной комнатой и санузлом.

В компании линейно-функциональная организационная структура.

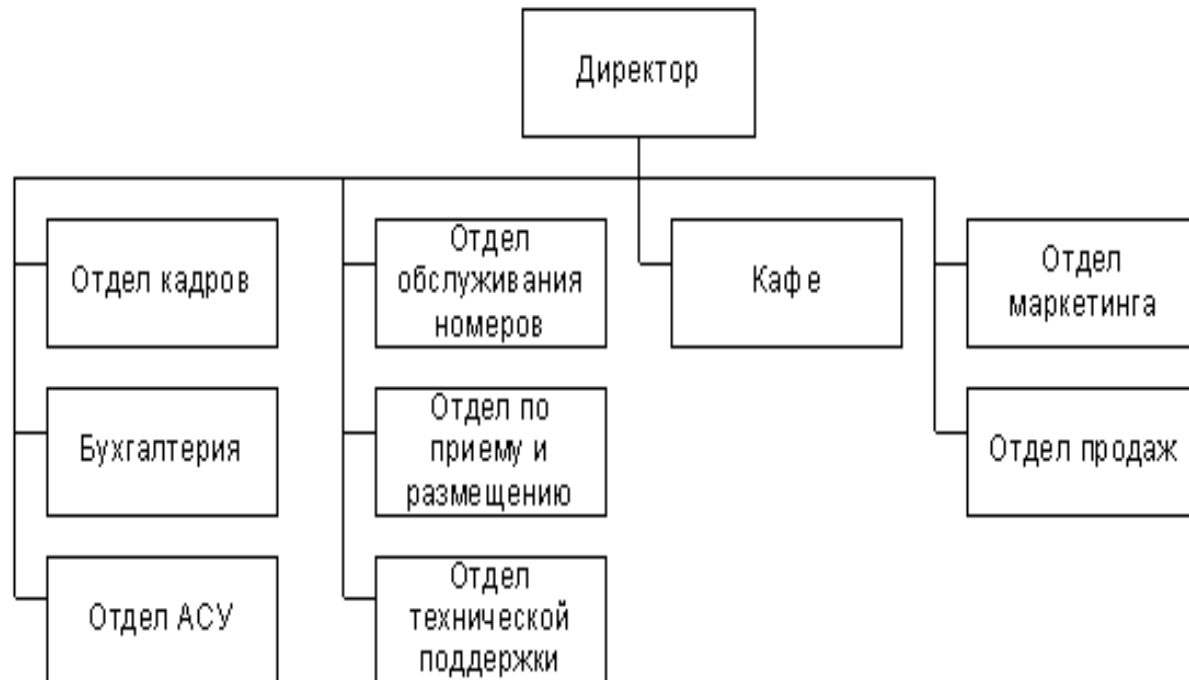


Рисунок 7 – Организационная структура

Проанализируем соотношение темпов роста заработной платы и темпы роста производительности труда ИП Даутов, что представлено в таблице 7. Также в таблице рассмотрено движение кадрового состава организации и причины таких изменений.

Таблица 7 – Оценка эффективности системы организации труда ИП Даутов

Показатели	2016 г	2017 г	2018 г	Абсолютное изменение		Темп роста, в %	
				2017 к 2016	2018 к 2017	2017 к 2016	2018 к 2017
1	2	3	4	5	6	7	8
Среднесписочная численность за год, чел.	26	28	29	2	1	107,69	103,57
Выручка, тыс.руб.	40 464	41 705	42 156	1241	451	103,07	101,08
Фонд оплаты труда персонала со страховыми взносами, тыс. руб.	6524	6568	6802	44	235	100,67	103,57
Среднегодовая заработная плата 1 работника, тыс. руб./чел.	251	235	235	-16	0	93,48	100,00
Соотношение темпов роста производительности и заработной платы	-	1,02	0,98	-	-	-	-

Как видно из таблицы 7 за период 2016–2018 гг. не соблюдается правило эффективности труда, наблюдается снижение производительности труда почти на 5 %, при этом снижение заработной платы отмечено аж на 6,5 %. Резкое снижение заработной платы не привело и к росту производительности труда в 2018 году. Так в 2018 году наблюдается снижение производительности труда еще на 2,4 %. Проводится анализ эффективности или прибыльности использования труда и фонда заработной платы. Оценка эффективности использования труда и фонда заработной платы представлена в таблице 8.

Таблица 8 – Оценка эффективности использования труда и фонда заработной платы ИП Даутов

Показатели	Значения за год			Темп прироста, в %		Абсолютное изменение	
	2016 г	2017 г	2018 г	2017 к 2016	2018 к 2017	2017 к 2016	2018 к 2017
1	2	3	4	5	6	7	8
Средняя численность персонала компании, чел.	27	29	30	7,41	3,45	2,00	2,00
Фонд заработной платы персонала с учетом страховых взносов, тыс.	6 524,00	6 568,00	6 802,00	0,67	3,56	44,00	235,00
Чистая прибыль, тыс. руб.	1 004,00	242,00	11,00	-75,90	-95,45	-762,00	-231,00
Коэффициент получения суммы чистой прибыли на 1руб.	0,154	0,037	0,002	-75,97	-94,59	-0,12	-0,04
Коэффициент получения суммы чп. в мес на 1 чел	3,10	0,71	0,03	-77,10	-95,77	-2,39	-0,68

В 2018 году действительно происходит еще большее усугубление сложившейся ситуации и наблюдается еще большее снижение эффективности работы предприятия и персонала: снижение с 37,19 тыс.руб. чистой прибыли с одного работника до 0,31 тыс.руб. в 2018 году, снижение с 15 коп. чистой прибыли с рубля фонда оплаты труда до 0,2 копейки.

Все это говорит о том, что компания зарабатывает меньше прибыли в связи со снижением производительности труда, ухудшением постоянства кадрового состава, снижением мотивированности работников.

Рассмотрим отдельные финансово-экономические показатели деятельности организации. Оценка рентабельности бизнеса ИП Даутов представлена в таблице 9.

Таблица 9 – Оценка рентабельности бизнеса ИП Даутов, в %

Наименование	Расчетная формула	2016 год	2017 год	2018 год	Темп роста 2017 к 2016	Темп роста 2018 к 2017	Изменения за 2016 – 2018 гг
1	2	3	4	5	6	7	8
Рентабельность имущества	Чистая прибыль/ среднегодовая стоимость активов * 100%	2,44	0,18	0,01	7,44	2,78	-2,44
Рентабельность собственных средств (финансовая рентабельность)	Чистая прибыль/ (средняя годовая стоимость собственных средств) * 100%	2,71	0,35	0,02	12,81	3,17	-2,65

Из данных таблицы 9 наблюдается динамика снижения рентабельности собственного капитала в 2017 году, затем небольшое снижение до 0,01 % в 2018 году, но в целом, уровень рентабельности достаточно низкий для данной отрасли.

На рисунке 8 представим динамику рентабельности за период 2016–2018 гг.

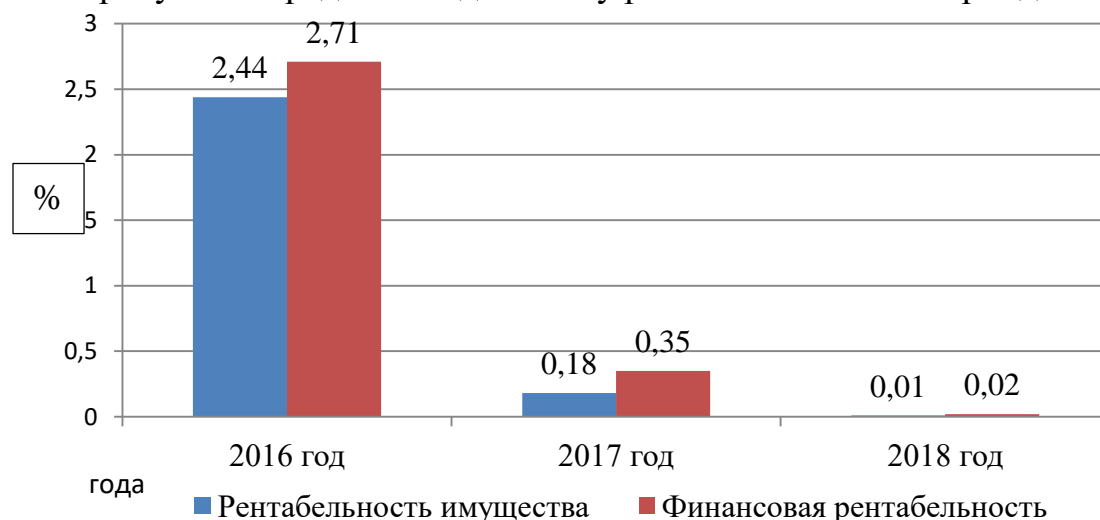


Рисунок 8 – Динамика рентабельности ИП Даутов, 2016–2018 гг.

Также отмечено и снижение экономической рентабельности организации с 2,44 % в 2016 году до 0,01 % в 2018 году.

Дадим оценку показателей деловой активности предприятия ИП Даутов, что представлено в таблице 10.

Таблица 10 – Показатели оценки деловой активности ИП Даутов, в %

Наименование	Расчетная формула	2016 год	2017 год	2018 год	Изменения
1	2	3	4	5	6
Коэффициент оборачиваемости капитала(деловая активность предприятия)	Выручка / ср.ВБ	0,98	0,31	0,19	-0,79
Коэффициент оборачиваемости основного капитала (фондоотдача)	Выручка / ср.ст.ВА	16,89	0,86	0,36	-16,53
Коэффициент оборачиваемости оборотного капитала	Выручка / ср.ОБА	1,05	0,49	0,42	-0,63
Коэффициент оборачиваемости перманентного капитала	Выручка / ср.ст. (СК, ДО)	1,07	0,35	0,21	-0,87

В 2016 году капитал ИП Даутов оборачивался 0,98 раза в течении года, и каждый рубль имущества приносил в 2016 году только 98 коп. продаж, а вот к 2018 году оборачиваемость капитала падает и каждый рубль имущества приносит в 2018 году только уже 19 коп. продаж. В динамике наблюдается снижение оборачиваемости капитала по годам – это отрицательная тенденция, так как каждый рубль капитала стал меньше приносить выручки от продаж.

Динамика коэффициентов деловой активности на ИП Даутов за 2016–2018 гг представлена на рисунке 9.

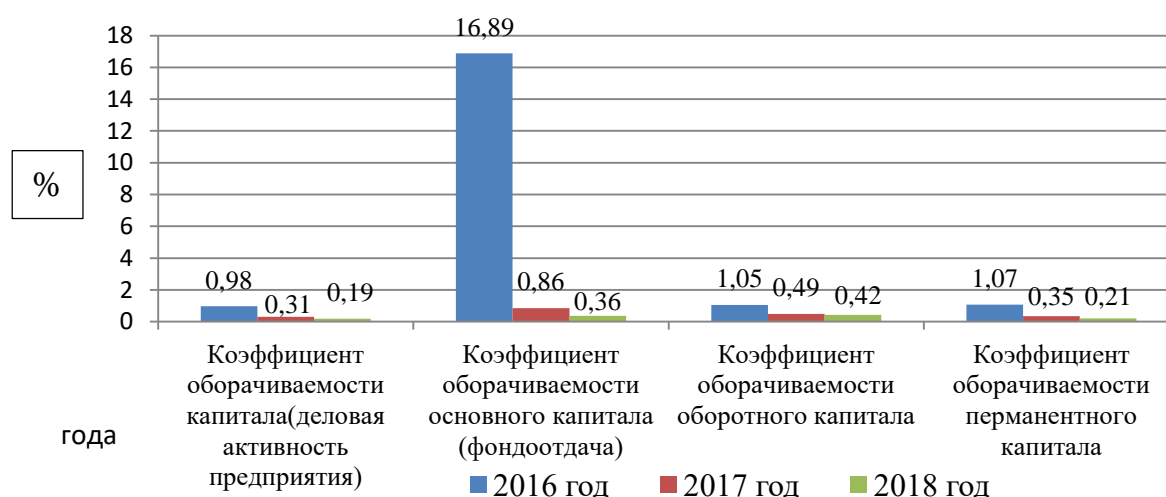


Рисунок 9 – Динамика коэффициентов деловой активности на ИП Даутов за 2016–2018 гг

Производительность оборотного капитала (коэффициент оборота текущих активов) показывает количество оборотов в год которые совершают оборотные активы.

На 1 рубль оборотных активов в 2016 году формирует 1 руб. 05 коп. продаж, а в 2018 году только 42 коп. выручки от продажи товаров, потеря за 2 года 63 коп. В динамике происходит снижение оборачиваемости – это отрицательная тенденция, что означает неэффективное использование оборотных средств.

Коэффициент оборачиваемости основного капитала показывает, что 1 рубль среднегодовой стоимости основного капитала формирует в 2016 году 16,89 руб. продаж, а в 2018 году – 36 коп. выручки от продаж, что на 16 руб. и 53 копейки меньше.

Происходит снижение фондоотдачи – это отрицательная тенденция, то есть предприятие стало менее эффективно использовать основное имущество.

Коэффициент оборачиваемости перманентного капитала показывает количество оборотов в год которые совершает собственный капитал и долгосрочные займы.

На 1 рубль перманентного капитала формирует в 2016 году 1 руб. 07 коп. выручки от продаж, происходит существенное снижение в 2018 году по сравнению с 2016 годом, это негативный фактор, так как неэффективно используются собственные ресурсы.

Итак, в целом отмечены, положительная динамика роста численности, увеличения имущества и при этом снижение большинства показателей деловой активности, выявлены и проблемы – это снижение эффективности бизнеса, что говорит о низкой управляемости качеством прибыли, в связи с этим необходимо дальнейшее исследование учета и проведение анализа прибыли предприятия.

Показано, что ежегодно наблюдается ухудшение производительности труда.

В 2017 году выявлено много проблем по отношению к уровню 2016 года: так наблюдалось снижение рентабельности труда и снижение рентабельности оплаты труда.

В 2018 году действительно происходит большее усугубление ситуации и наблюдается еще большее снижение эффективности работы предприятия и персонала.

Все это говорит о том, что компания зарабатывает меньше прибыли в связи со снижением производительности труда, ухудшением постоянства кадрового состава, снижением мотивированности работников.

2.2 Анализ формирования и использования финансового результата предприятия ИП Даутов

Анализ динамики доходов ИП Даутов за 2016–2018 гг. представлен в таблице 11.

Таблица 11– Состав и динамика доходов ИП Даутов за 2016–2018 гг., тыс.руб.

Статья доходов	Период			Абсолютное изменение		Темп роста, в %	
	2016	2017	2018	2017 к 2016	2018 к 2017	2017 к 2016	2018 к 2017
1	2	3	4	5	6	7	8
Выручка от реализации товаров	20 785,10	6 798,92	7 316,12	-13 986,18	517,20	32,71	107,61
Выручка от реализации услуг	19 678,90	34 906,08	34 839,88	15 227,18	-66,20	177,38	99,81
Всего доходы по основному виду деятельности	40 464,00	41 705,00	42 156,00	1 241,00	451,00	103,07	101,08
Сборы, пошлины	13,25	2,50	0,00	-10,75	-2,50	18,87	0,00
Разницы стоимости возврата и фактической стоимости товаров	1 182,10	0,92	12,25	-1 181,18	11,33	0,08	1327,18
Списанная дебиторская (кредиторская) задолженность	745,80	167,91	534,78	-577,89	366,87	22,51	318,49
Всего прочие доходы	1 941,15	171,33	547,03	-1 769,82	375,70	8,83	319,28
Итого доходы организации	42 405,15	41 876,33	42 703,03	-528,82	826,70	98,75	101,97

Из таблицы 11 видно, что рост выручки от продаж за исследуемый период произошел на 3,07 % в 2017 году и еще на 1,08 % в 2018 году. А вот доходы от прочих видов деятельности существенно снижаются в 2017 году, что привело к снижению темпов прироста в 2017 году в целом доходов, так снижение прочих доходов в 2017 году составило 1 769,82 тыс.руб. или 92%, а в 2018 прирост прочих доходов составил только 375,70 тыс.руб. или прирост на 219 % к уровню 2017 года. В целом все доходы организации в 2017 году снизились на 528,82 тыс.руб., а в 2018 году увеличились на 826,70 тыс.руб. Изменение структуры доходов исследуемого ИП Даутов за 2016–2018 гг. представлено в таблице 12.

Таблица 12– Изменение структуры доходов ИП Даутов Ф.С. за 2016–2018 гг.

Статья доходов	Период			Абсолютное изменение		Темп роста, в %	
	2016	2017	2018	2017 к 2016	2018 к 2017	2017 к 2016	2018 к 2017
1	2	3	4	5	6	7	8
Выручка от реализации товаров	49,02	16,24	17,13	-32,78	0,90	33,12	105,52
Выручка от реализации услуг	46,41	83,36	81,59	36,95	-1,77	179,62	97,88
Всего доходы по основной деятельности	95,42	99,59	98,72	4,17	-0,87	104,37	99,12
Сборы, пошлины	0,03	0,01	0,00	-0,03	-0,01	19,11	0,00
Разницы стоимости возврата и фактической стоимости товаров	2,79	0,00	0,03	-2,79	0,03	0,08	1301,49

Окончание таблицы 12

Статья доходов	Период			Абсолютное изменение		Темп роста, в %	
	2016	2017	2018	2017 к 2016	2018 к 2017	2017 к 2016	2018 к 2017
1	2	3	4	5	6	7	8
Списанная дебиторская (кредиторская) задолженность	1,76	0,40	1,25	-1,36	0,85	22,80	312,33
Всего прочие доходы	4,58	0,41	1,28	-4,17	0,87	8,94	313,10
Итого доходы организации	100,00	100,00	100,00	0,00	0,00	100,00	100,00

Прирост всех доходов 297,88 тыс.руб. или на 0,70 %. Наблюдается увеличение доли доходов от основной деятельности по годам с 46,41 % в общей сумме доходов в 2016 году до 73,36 % в 2017 году и небольшое снижение до 81,59 % в 2018 году.

Проведем анализ расходов ИП Даутов за 2016 – 2018 гг.

Анализ динамики затрат на производство услуг и реализацию товаров в ИП Даутов за 2016–2018 гг. показан в таблице 13.

Таблица 13 – Анализ динамики расходов в ИП Даутов за 2016–2018 гг.,

в тыс.руб.

Статья расходов	Период			Абсолютное изменение		Темп роста, в %	
	2016	2017	2018	2017 к 2016	2018 к 2017	2017 к 2016	2018 к 2017
1	2	3	4	5	6	7	8
Стоимость проданных товаров	18 074,11	5 482,87	6 147,58	-12 591,24	664,71	30,34	112,12
Итого прямая себестоимость товаров	18 074,11	5 482,87	6 147,58	-12 591,24	664,71	30,34	112,12
Амортизация	1 325,02	1 441,05	1 613,98	116,03	172,93	108,76	112,00
Арендные платежи	4 750,00	4 800,00	4 875,00	50,00	75,00	101,05	101,56
Зарплата (включая взносы)	6 524,25	6 567,81	6 802,38	43,56	234,57	100,67	103,57
Коммунальные услуги, дератизация	212,58	225,89	253,00	13,31	27,11	106,26	112,00
Охрана и пожарная безопасность	34,12	35,40	39,64	1,28	4,25	103,74	112,00
Прочие расходы	8 651,81	17 690,77	18 745,25	9 038,96	1 054,48	204,47	105,96
Рекламные расходы	2,98	3,81	4,27	0,83	0,46	127,85	112,00
Услуги связи и телекоммуникаций	108,15	112,30	125,78	4,15	13,48	103,84	112,00
Итого управленческие расходы	21 674,12	30 955,34	32 547,00	9 281,22	1 591,66	142,82	105,14
Всего расходы по основному виду деятельности	39 748,23	36 438,21	38 694,58	-3 310,02	2 256,37	91,67	106,19
Налоги, сборы	25,10	22,40	32,50	-2,70	10,10	89,24	145,09
Прочие внереализационные расходы	15,21	27,26	17,88	12,05	-9,38	179,22	65,59

Окончание таблицы 13

Статья расходов	Период			Абсолютное изменение		Темп роста, в %	
	2016	2017	2018	2017 к 2016	2018 к 2017	2017 к 2016	2018 к 2017
1	2	3	4	5	6	7	8
Разницы стоимости возврата и фактической стоимости товаров	44,66	0,00	0,00	-44,66	0,00	0,00	-
РКО и прочие услуги банков	254,20	803,15	738,51	548,95	-64,64	315,95	91,95
Проценты к уплате	0,00	3 094,20	3 157,11	3 094,20	62,91	-	102,03
Всего прочие расходы	339,17	3 947,01	3 946,00	3 607,84	-1,01	1163,73	99,97
Итого расходы организации	42 405,15	41 876,33	42 703,03	-528,82	826,70	98,75	101,97

Как видно, наблюдается рост себестоимости в 2018 году на 6,19 %, а вот в 2017 году происходило снижение расходов по основному виду деятельности на 9 % (при росте выручки на 3,07 % – снижение затратноемкости).

В целом динамика затрат очень неплохая..

Можно сделать выводы по анализу расходов (таблица 14).

Таблица 14 – Изменение структуры расходов в ИП Даутов за 2016–2018, в %

Статья расходов	Период			Абсолютное изменение		Темп роста, в %	
	2016	2017	2018	2017 к 2016	2018 к 2017	2017 к 2016	2018 к 2017
1	2	3	4	5	6	7	8
Стоимость проданных товаров	45,09	13,58	14,42	-31,51	0,84	30,11	106,19
Итого прямая себестоимость товаров	45,09	13,58	14,42	-31,51	0,84	30,11	106,19
Амортизация	3,31	3,57	3,79	0,26	0,22	107,96	106,08
Арендные платежи	11,85	11,89	11,43	0,04	-0,45	100,31	96,19
Зарплата (включая взносы)	16,28	16,26	15,95	-0,01	-0,31	99,93	98,09
Коммунальные услуги, дератизация	0,53	0,56	0,59	0,03	0,03	105,48	106,08
Охрана и пожарная безопасность	0,09	0,09	0,09	0,00	0,01	102,97	106,08
Прочие расходы	21,58	43,81	43,96	22,22	0,16	202,97	100,36
Рекламные расходы	0,01	0,01	0,01	0,00	0,00	126,90	106,08
Услуги связи и телекоммуникаций	0,27	0,28	0,29	0,01	0,02	103,07	106,08
Итого управленческие расходы	54,07	76,65	76,33	22,58	-0,32	141,77	99,58
Всего расходы по основному виду деятельности	99,15	90,23	90,75	-8,93	0,52	91,00	100,58
Налоги, сборы	0,06	0,06	0,08	-0,01	0,02	88,58	137,42

Окончание таблицы 14

Статья расходов	Период			Абсолютное изменение		Темп роста, в %	
	2016	2017	2018	2017 к 2016	2018 к 2017	2017 к 2016	2018 к 2017
1	2	3	4	5	6	7	8
Прочие внереализационные расходы	0,04	0,07	0,04	0,03	-0,03	177,90	62,12
Разницы стоимости возврата и фактической стоимости товаров	0,11	0,00	0,00	-0,11	0,00	0,00	-
Проценты к уплате	0,00	7,66	7,40	7,66	-0,26	-	96,64
Всего прочие расходы	0,85	9,77	9,25	8,93	-0,52	1155,15	94,69
Итого расходы организации	100,00	100,00	100,00	0,00	0,00	100,00	100,00

Как видно из таблицы 14, структура расходов изменилась существенно за период 2016–2018 гг, так доля себестоимости продажи продукции и услуг в общей сумме расходов снизилась на 9 процентных пункта с 99,15 % в 2016 году до 90,75 % на 2018 год, это отрицательная динамика, поскольку все расходы должны осуществляться по основному виду деятельности. Наблюдается рост доли прочих расходов, увеличение доли прочих расходов отрицательная тенденция.

Проведем анализ динамики затрат ИП Даутов по элементам затрат за 2016–2018 гг. (таблица 15).

Таблица 15 – Анализ динамики затрат ИП Даутов по элементам затрат за 2016–2018гг., в тыс.руб.

Элемент затрат	Сумма, тыс. руб.			Абсолютное изменение	Темп прироста, в %	
	2016 г.	2017 г.	2018 г.		2017 к 2016	2018 к 2017
1	2	3	4	5	6	7
Всего затраты компании по элементам	39 748,0	36 438,0	38 695,0	-1053,0	-8,33	6,19
Затраты на товары	18 139,0	5561,0	6235,0	-11 904,0	-69,34	12,12
Затраты на оплату труда	5019,0	5052,0	5233,0	214,0	0,66	3,58
Расходы на отчисления на социальные нужды	1506,0	1516,0	1570,0	64,0	0,66	3,56
Амортизационные отчисления	1325,0	1441,0	1614,0	289,0	8,75	12,01
Прочие расходы облс.	13 760,0	22 868,0	24 043,0	10 283,0	66,19	5,14

Итак, наблюдается рост затрат на производство услуг за 2016 – 2018 годы, в 2017 году рост на 66,20% при росте продаж на 3,07%, в 2018 году рост затрат по основному виду деятельности на 5,14% при росте выручки на 1,08%. Таким образом, в целом себестоимость растет неравномерно.

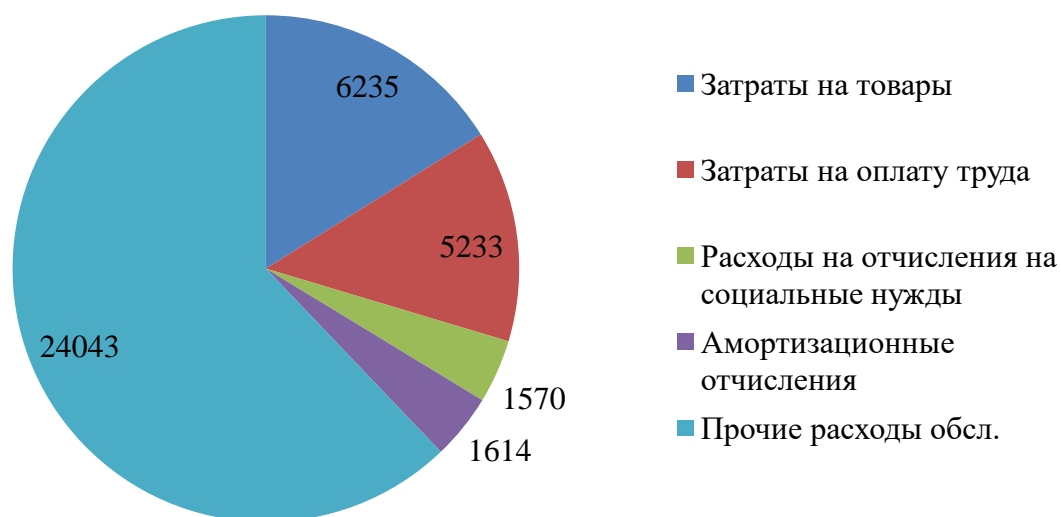


Рисунок 10– Структура затрат по элементам в 2018 году

В целом за исследуемый период существенно выросли материальные затраты– в 2018 году на 12,12 %, существенный рост прочих затрат: в 2017 году на 66,20 % и в 2018 году на 5,14 %.

Чтобы получить максимально возможную прибыль в ИП Даутов необходимо контролировать формирование себестоимости товаров и оказываемых услуг, подлежащих реализации. Анализ показателей затратноёмкости ИП Даутов за 2016–2018гг. представлен в таблице 16.

Таблица 16 – Анализ показателей затратноёмкости ИП Даутов за 2016– 2018гг.

Элемент затрат	Показатель, руб./руб.			Абсолютное отклонение	
	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2016–2017	2017–2018
1	2	3	4	5	6
Общая затратноёмкость	0,982	0,874	0,918	-0,109	0,044
Материалоемкость	0,448	0,133	0,148	-0,315	0,015
Зарплатоемкость	0,161	0,157	0,161	-0,004	0,004
Амортизациоёмкость	0,033	0,035	0,038	0,002	0,004
Прочая затратноёмкость	0,340	0,548	0,570	0,208	0,022

Анализ показателей затратноёмкости ИП Даутов за 2016–2018гг. показывает, что на протяжении исследуемого периода наблюдается снижение общей затратноёмкости. Динамика 2018 года объясняется ростом материалоемкости услуг предприятия.

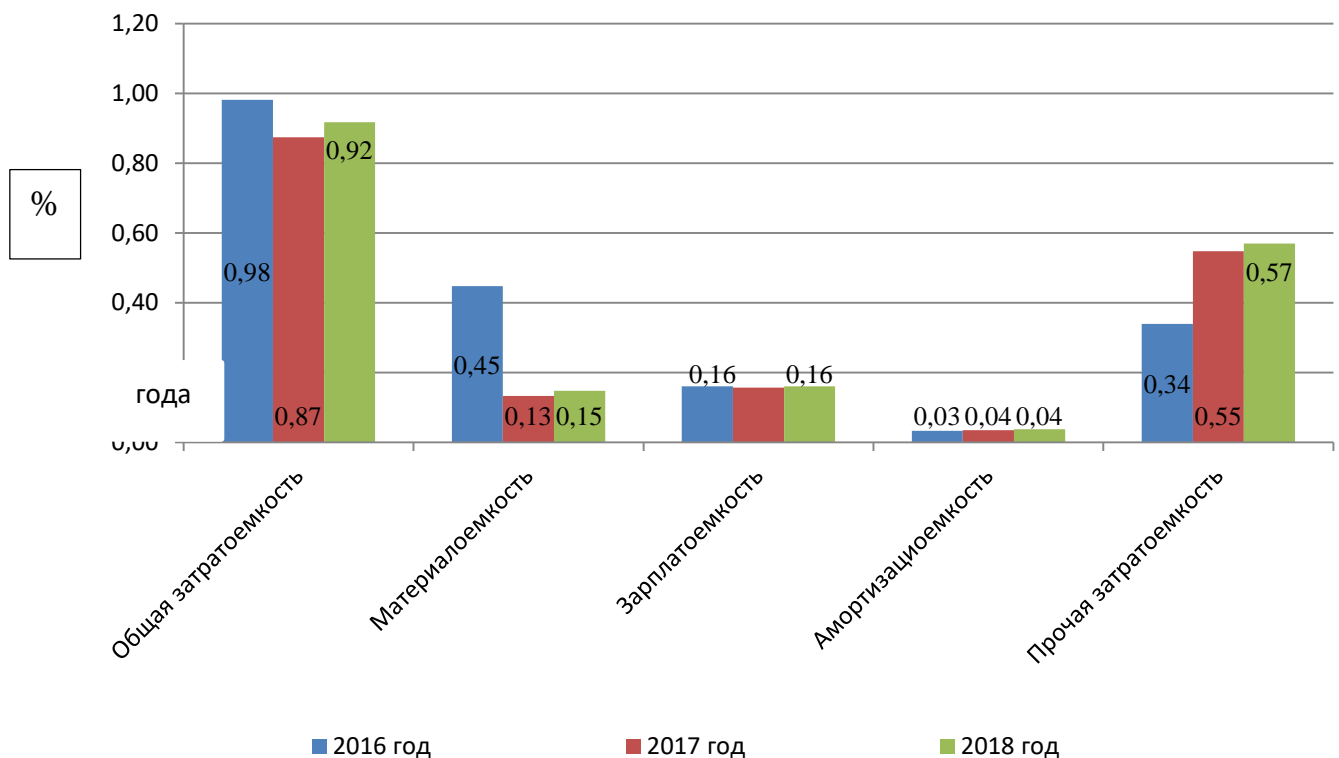


Рисунок 11 – Анализ показателей затратоемкости в 2016–2018 году

Наблюдается неэффективное управление расходами по основной деятельности в 2018 году, и неэффективное управление расходами по прочим видам деятельности в 2018 году.

Таким образом, существенное влияние на итоговое снижение чистого дохода оказало как ухудшение финансовой политики и управления прочими расходами, так и ухудшение политики управления операционными расходами в сфере управления закупками.

2.3 Факторный анализ динамики и структуры финансового результата

Оценка основных финансовых результатов ИП Даутов за 2016–2018 гг. показана в таблице 17.

Таблица 17 – Оценка динамики основных финансовых результатов ИП Даутов за 2016–2018 гг.

Показатели	Значения за год			Абсолютное изменение за 2016–2018 гг.	Темп прироста, в %	
	2016 год	2017 год	2018 год		2017 год	2018 год
1	2	3	4	5	6	7
Выручка реализации услуг	40 464,0	41 705,0	42 156,0	1692,0	3,07	1,08
Себестоимость продаж компании	18 074,0	5483,0	6148,0	-11926,0	-69,66	12,13
Прибыль от продаж	22 390,0	36 222,0	36 008,0	13 618,0	61,78	-0,59
Управленческие расходы компании	21 674,0	30 955,0	32 547,0	10 873,0	42,82	5,14

Окончание таблицы 17

Показатели	Значения за год			Абсолютное изменение за 2016–2018 гг.	Темп прироста, в %	
	2016 год	2017 год	2018 год		2017 год	2018 год
1	2	3	4	5	6	7
Прибыль полученная от продаж	716,0	5267,0	3461,0	2745,0	635,61	-34,29
Проценты к уплате		3094,0	3157,0	3157,0	-	2,04
Прочие доходы организации	1941,0	171,0	547,0	-1394,0	-91,19	219,88
Прочие расходы организации	339,0	853,0	789,0	450,0	151,62	-7,50
Прибыль сформированная до налогообложения	2318,0	1491,0	62,0	-2256,0	-35,68	-95,84
Чистая прибыль компании	1004,0	242,0	11,0	-993,0	-75,90	-95,45

За период 2016–2018 гг. выручка компании от производства услуг выросла на 4,18% или на 1 692 тыс. руб. с 40 464 тыс. руб. в 2016 году до 42 156 тыс. руб. в 2018 г., это прежде всего связано с ростом спроса на услуги на рынке, себестоимость услуг росла меньшими темпами, чем выручка от реализации.



Рисунок 12– Динамика финансовых результатов в 2016–2018 году

В таблице 18 представлены результаты финансово-хозяйственной деятельности ИП Даутов за 2016–2018 гг.

Таблица 18 – Динамика результата финансово-хозяйственной деятельности ИП Даутов за 2016–2018 гг., тыс. руб.

Показатели	2016 год	2017 год	2018 год	Темп роста 2017 к 2016, в %	Темп роста 2018 к 2017, в %
1	2	3	4	5	6
Результат хозяйственной деятельности (РХД)	716	5 267	3 461	735,61	65,71
Результаты финансовой деятельности (РФД)	288	-5 025	-3 450	-1 744,79	68,66
Результаты финансово-хозяйственной деятельности (РФХД) (чистая прибыль периода) (п.1 + п. 2)	1 004	242	11	24,10	4,55

Из таблицы 19 следует, что в 2016 г. РФХД составил 1004 тыс. руб., в 2017 г. РФХД составил еще меньше на 76 % или 242 тыс. руб., но в 2018 г. РФХД существенно снизился и составил только 11 тыс. руб.

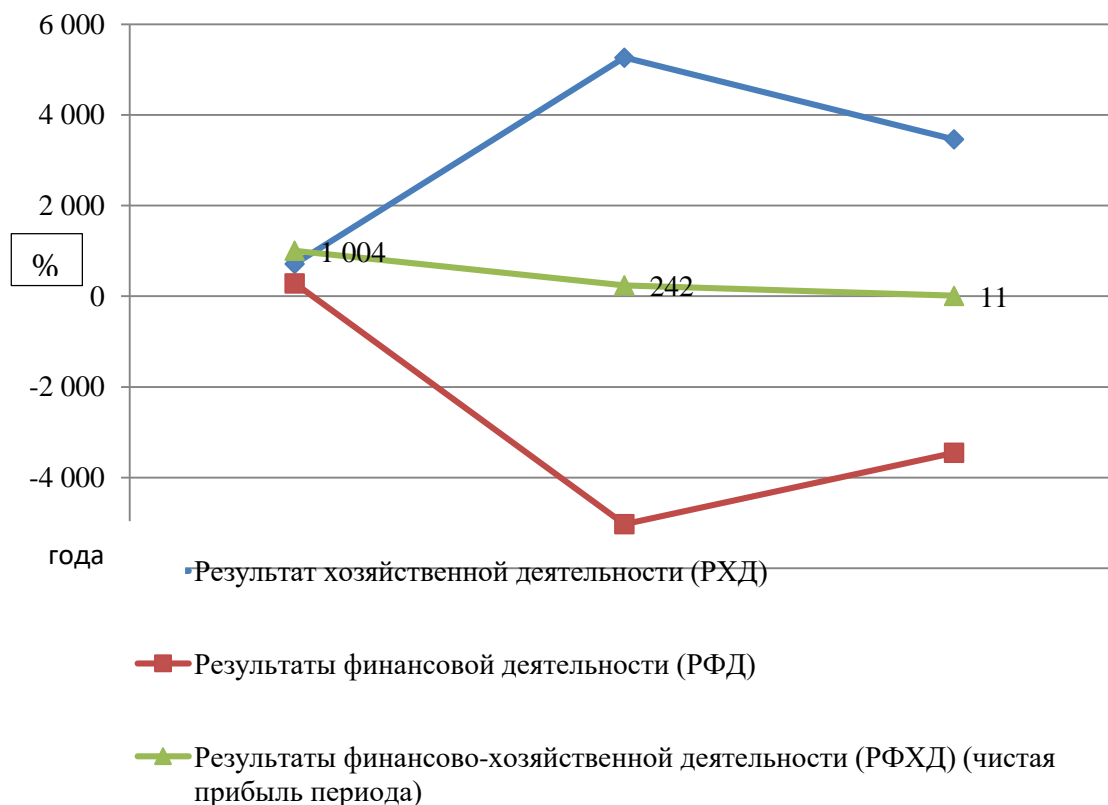


Рисунок 13 – Динамика РФХД

Финансовую ситуацию предприятия можно охарактеризовать как устойчивую (второй тип финансового состояния).

Запасы и затраты обеспечиваются за счет собственных оборотных средств, долгосрочных заемных источников, т. е. за счет всех основных источников формирования запасов и затрат. Снижение устойчивости, прежде всего, связано с приобретением основных средств в 2017 году, и вся прибыль была направлена

совместно с привлеченными долгосрочными займами на финансирование инвестиционного имущества.

Итак, анализ показал, что снижаются результаты финансовохозяйственной деятельности, привлечение долгосрочных кредитов вызывает отрицательный результат финансовой деятельности, также наблюдается снижение прибыли и по основному виду деятельности..

Оценка динамики прибыли ИП Даутов за 2016–2018 гг. представлена в таблице 19.

Таблица 19 – Оценка динамики прибыли ИП Даутов за 2016–2018 гг..

Наименование показателя	Сумма по состоянию			Абсолютное отклонение		Темп прироста, в %	
	2016 год	2017 год	2018 год	2017 к 2016	2018 к 2017	2017 к 2016	2018 к 2017
1	2	3	4	5	6	7	8
Прибыль от продажи услуг	22 390,0	36 222,0	36 008,0	13 832,0	-214,0	61,8	-0,6
Прибыль сформированная от продаж	716,0	5267,0	3461,0	4551,0	-1806,0	635,6	-34,3
Прочие доходы компании	1941,0	171,0	547,0	-1770,0	376,0	-91,2	219,9
Прочие расходы компании	339,0	3947,0	3946,0	3608,0	-1,0	1 064,3	0,0
Прибыль сформированная до налогообложения	2318,0	1491,0	62,0	-827,0	-1429,0	-35,7	-95,8
Чистая прибыль компании	1004,0	242,0	11,0	-762,0	-231,0	-75,9	-95,5

Отметим развивающуюся на предприятии отрицательную тенденцию снижения прибыльности деятельности. Прибыль от продаж в 2016 году равна 716 тыс.руб., а в 2018 году прибыль составила 3 461 тыс.руб., но в 2018 году по сравнению с уровнем 2017 года произошло снижение прибыли по основному виду деятельности на 1 806 тыс.руб.

Структура показателей прибыли предприятия ИП Даутов представлена в таблице 20.

Таблица 20– Структура показателей прибыли предприятия ИП Даутов, в %

Наименование показателя	2016 год	2017 год	2018 год	Темп роста 2017 к 2016, в %	Темп роста 2018 к 2017, в %
1	2	3	4	5	6
Прибыль от продажи услуг	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
Прибыль сформированная от продаж	3,20	14,54	9,61	454,71	66,10
Прочие доходы компании	8,67	0,47	1,52	5,45	321,78
Прочие расходы компании	1,51	10,90	10,96	719,70	100,57

Окончание таблицы 20

Наименование показателя	2016 год	2017 год	2018 год	Темп роста 2017 к 2016, в %	Темп роста 2018 к 2017, в %
1	2	3	4	5	6
Прибыль сформированная до налогообложения	10,35	4,12	0,17	39,76	4,18
Чистая прибыль компании	4,48	0,67	0,03	14,90	4,57

Наблюдается снижение доли прибыли от продаж в валовой прибыли с 14,54 % в 2017 году до 9,61 % в 2018 году, доля чистой прибыли варьируется в течение трех лет от 4,48 % в 2016 году в сумме валовой прибыли до 0,03 % в 2018 году, что говорит о низком качестве управления и формирования чистой прибыли в ИП Даутов.

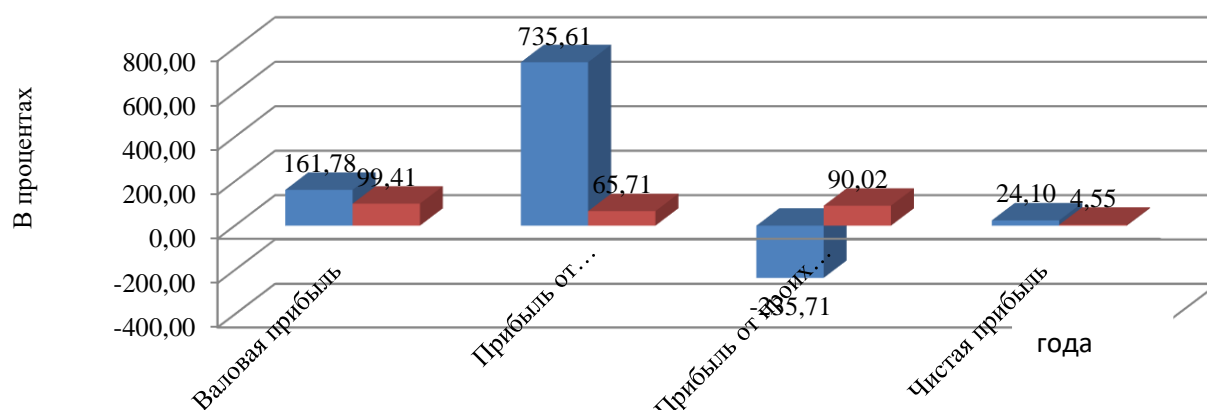


Рисунок 14 – Динамика темпов роста прибыли

Рассмотрим оценку рентабельности хозяйственной деятельности ИП Даутов за 2016–2018 гг., представленную в таблице 21.

Таблица 21 – Оценка динамики показателей рентабельности деятельности ИП Даутов за 2016–2018 гг.

Наименование	Расчетная формула	2016 год	2017 год	2018 год	Темп роста 2017 к 2016, в %	Темп роста 2018 к 2017, в %	Изменения за 2016 – 2018 гг
1	2	3	4	5	6	7	8
Рентабельность основной деятельности	Вал.прибыль / Себестоимость	123,88	660,62	585,69	533,28	88,66	461,81
Рентабельность оборота	Прибыль от продаж / Выручка	1,77	12,63	8,21	713,73	65,01	6,44
Норма прибыли (коммерческая маржа)	Чистая прибыль / Выручка	2,48	0,58	0,03	23,39	4,50	-2,46
Уровень самоокупаемости	Выручка / Себестоимость	2,24	7,61	6,86	339,75	90,15	4,62

Рентабельность оборота показывает, сколько каждая единица выручки от продаж приносит годовой прибыли. На предприятии каждая единица выручки от продаж генерировала в 2016 году 1,77 коп. прибыли продаж, а в 2017 году самый высокий показатель до 12,63 коп. и в 2018 году также снижение до 8,2 коп. прибыли от продаж. Таким образом, максимальный уровень рентабельности продаж наблюдается в течение исследуемого периода только в 2017 году в размере 12,63%. Наблюдается тенденция к снижению, что является отрицательной тенденцией, так как каждая единица выручки от продаж стала приносить меньше за три года на 4 п.п. прибыли от продажи продукции.

На исследуемом предприятии каждая единица выручки от продаж генерировала в 2016 году 2,48 копеек чистой прибыли, а в 2017 наблюдается резкое сокращение до 0,58 коп. чистой прибыли и в 2018 резкий рост до 0,03 коп. чистой прибыли. Наблюдается тенденция к снижению, что является отрицательным моментом, так как каждая единица выручки от продаж стала приносить меньше чистой прибыли за 2016–2018 гг.

Период 2017–2018 гг. характеризуются очень положительной динамикой роста коэффициента валовой прибыли. Таким образом, уровень 2016 года (инфляция и нестабильность в стране) отрицательно повлияли на устойчивость валовой прибыли. В целом можно сказать о низком качестве прибыли, но однозначно вывить тенденцию не возможно. Если сравнивать уровни валовой прибыли в 2016 году (0,553) и в 2018 году (0,854), то можно сделать вывод о совсем небольшом улучшении качества.

Индикатор качества валовой прибыли организации:

$$ТВП_t \geq ТВР_t > ТС_t \text{ при } ТВР_t > ТПЦ_t \quad (33)$$

В совокупности не наблюдается выполнения неравенства хотя бы потому что, в период 2016–2018 годов происходит то снижение, то рост выручки от реализации продукции предприя ИП Даутов. Отметим, что темпы роста выручки выше темпов инфляции в 2017 году и ниже темпов инфляции в 2018 году. В 2018 г. наблюдается превышение темпов прироста валовой прибыли над темпами прироста выручки, что безусловно свидетельствует об улучшении качества валовой прибыли организации в последнем периоде, что нельзя сказать о периоде 2017 года.

Устойчивость темпов прироста валовой прибыли организации

$$ТВП_t \geq \dots ТВП_3 \geq ТВП_2 \geq ТВП_1 \geq ТВП_0 > 0 \quad (34)$$

Полное соблюдение неравенства свидетельствует о том, что темп прироста валовой прибыли устойчив (стабилен) и, соответственно, демонстрирует хорошее качество валовой прибыли.

Устойчивость показателя соотношения прибыли от продаж и валовой прибыли организации

$$КПП_t \geq \dots КПП_3 \geq КПП_2 \geq КПП_1 \geq КПП_0 \quad (35)$$

Практически полное несоблюдение данного неравенства (35) наблюдается в связи с ростом доли коммерческих и управленческих расходов в выручке, что

свидетельствует о существенном снижении качества прибыли от продаж продукции предприятия ИП Даутов.

Индикатор качества прибыли от продаж также не удовлетворяет неравенству:

$$ТПП_t \geq ТВП_t > ТСПП_t \text{ при } ТВР_t > ТПЦ_t \quad (36)$$

Несоблюдение неравенства (36) свидетельствует о невысоком качестве прибыли от продаж предприятия ИП Даутов. В 2017 году наблюдается снижение, а в 2018 году отмечен рост, прибыль нестабильна и качество прибыли невысокое, однако такая динамика оценена как положительная

Устойчивость темпов прироста прибыли от продаж:

$$ТПП_t \geq \dots ТПП_3 \geq ТПП_2 \geq ТПП_1 \geq ТПП_0 > 0 \quad (37)$$

Несоблюдение неравенства (37) свидетельствует о том, что темпы прироста прибыли от продаж неустойчивы и, соответственно, это свидетельствует о невысоком качестве прибыли от продаж, полученной в анализируемом периоде. Особенно отрицательная динамика наблюдается в 2017 году. В целом динамика роста в 2018 г. положительная.

Показатель соотношения прибыли от продаж и прибыли до налогообложения организации в различных периодах разный, но в исследуемом периоде так и не соответствует норме:

$$1 \geq КПН_t \geq 0,51 \quad (38)$$

где $КПН_t$ – показатель соотношения прибыли от продаж и прибыли до налогообложения организации анализируемого периода.

В 2016 и 2017 годах показатель качества прибыли до налогообложения организации приближается к границе и составляет 0,31 и 3,53 соответственно, но в 2018 году показатель был существенно выше. Таким образом, можно утверждать, что качество прибыли до налогообложения предприятия ИП Даутов среднее. Это связано со снижением прибыльности прочих видов деятельности. Таким образом, несоблюдение неравенства (38) является одним из решающих аргументов в пользу того, что прибыль до налогообложения ИП Даутов среднего качества. Устойчивость темпов прироста прибыли до налогообложения:

$$ТПН_t \geq \dots ТПН_3 \geq ТПН_2 \geq ТПН_1 \geq ТПН_0 > 0 \quad (39)$$

где $ТПН_t$, $ТПН_3$, $ТПН_2$, $ТПН_1$, $ТПН_0$ – темпы прироста прибыли до налогообложения организации в анализируемом и предшествующих периодах

Неполное соблюдение неравенства (39) свидетельствует о том, что темпы прироста прибыли до налогообложения неустойчивы и, это говорит о невысоком качестве прибыли до налогообложения. Темпы роста неустойчивы, однако качество прибыли немного улучшилось в 2018 году.

Рассмотрим устойчивость коэффициента чистой прибыльности организации:

$$КПЧП_t \geq \dots КПЧП_3 \geq КПЧП_2 \geq КПЧП_1 \geq КПЧП_0 \quad (40)$$

Коэффициент чистой прибыльности (известный в литературе и практике анализа также как «рентабельность продаж», «рентабельность продаж по чистой прибыли», «коэффициент чистой рентабельности продаж») демонстрирует сумму чистой прибыли, полученную организацией с 1 руб. выручки. Соответственно, соблюдение неравенства (40) может свидетельствовать о низком качестве чистой

прибыли. Устойчивость показателя соотношения чистой прибыли и прибыли до налогообложения

$$КЧП_t \geq \dots КЧП_3 \geq КЧП_2 \geq КЧП_1 \geq КЧП_0 > 0 \quad (41)$$

Несоблюдение неравенства (41) свидетельствует о низком качестве чистой прибыли. Снижение качества чистой прибыли за 3 года.

Устойчивость темпов прироста чистой прибыли организации:

$$ТЧП_t \geq \dots ТЧП_3 \geq ТЧП_2 \geq ТЧП_1 \geq ТЧП_0 > 0 \quad (42)$$

Несоблюдение неравенства (42) свидетельствует о том, что в ИП Даутов наблюдается очень низкое качество управляемости чистой прибылью.

Рассмотрим оценку рентабельности хозяйственной деятельности ИП Даутов за 2016–2018 гг., представленную в таблице 22.

Таблица 22 – Оценка динамики показателей рентабельности деятельности ИП Даутов за 2016–2018 гг.

Наименование	Расчетная формула	2016 год	2017 год	2018 год	Темп роста 2017 к 2016, в %	Темп роста 2018 к 2017, в %	Изменения за 2016 – 2018 гг
Рентабельность основной деятельности	Вал.прибыль / Себестоимость	123,88	660,62	585,69	533,28	88,66	461,81
Рентабельность оборота	Прибыль от продаж /	1,77	12,63	8,21	713,73	65,01	6,44
Норма прибыли (коммерческая маржа)	Чистая прибыль / Выручка	2,48	0,58	0,03	23,39	4,50	-2,46
Уровень самокупаемости	Выручка / Себестоимость	2,24	7,61	6,86	339,75	90,15	4,62

Рентабельность оборота показывает, сколько каждая единица выручки от продаж приносит годовой прибыли. На предприятии каждая единица выручки от продаж генерировала в 2016 году 1,77 копеек прибыли продаж, а в 2017 году самый высокий показатель до 12,63 копеек и в 2018 году также снижение до 8,2 копеек прибыли от продаж. Таким образом, максимальный уровень рентабельности продаж наблюдается в течение исследуемого периода только в 2017 году в размере 12,63 %. Наблюдается тенденция к снижению, что является отрицательной тенденцией, так как каждая единица выручки от продаж стала приносить меньше за три года на 4 п.п. прибыли от продажи продукции.

Динамика показателей эффективности деятельности ИП Даутов в 2016–2018 гг. проиллюстрирована на рисунке 10

Норма прибыли (чистая рентабельность, коммерческая маржа) показывает способность предприятия посредством использования выручки от продаж генерировать чистую прибыль. На исследуемом предприятии каждая единица выручки от продаж генерировала в 2016 году 2,48 коп. чистой прибыли, а в 2017 наблюдается резкое сокращение до 0,58 коп. чистой прибыли и в 2018 резкий рост

до 0,03 копеек чистой прибыли. Наблюдается тенденция к снижению, что является отрицательным моментом, так как каждая единица выручки от продаж стала приносить меньше чистой прибыли за 2016–2018 гг.

Рассмотрим какие факторы влияют на снижение прибыли ИП Даутов. Проведем анализ по следующим направлениям:

1. Анализ конкуренции
2. Анализ клиентской базы
3. Анализ качества обслуживания.
4. Анализ управления подготовкой, обучением и повышением квалификации персонала.
5. Анализ мотивации и стимулирования труда.

Анализ финансовых результатов показал, что финансовое состояние комплекса ИП Даутов ухудшается с каждым годом, заметно что выручка снижается, однако своя клиентская база все таки имеется, что дает шанс на выход из данной кризисной ситуации. Проведя исследования, для выявления причины тенденции ухудшения эффективности заведения можно отметить несколько важнейших факторов:

Первым фактором, является большая конкуренция, до 1990 года ИП Даутов была единственной на данном участке трассы, что бы доехать до следующего отеля нужно было проехать еще 60 километров, а сейчас имеют место быть еще 3 гостиницы расположенные в радиусе 10 км от ИП Даутов – это «Каскад» в радиусе 1 км, ориентирован для клиентов предпочитающих различные удобства класса люкс. В 1995 году была построена гостиница «Октан», располагается на 1057 км. однако часто закрывалась, и долгое время не работала, но в 2000 году снова открыла свои двери, сильным конкурентом назвать ее сложно, так как мощность гостиницы всего 5 номеров, и нет комфортабельных условий для клиентов. Следующим сильнейшим конкурентом является гостиница «Макдан» находится на расстоянии 26 км, регулярно проводит банкеты, свадьбы и различные торжества, ориентирована больше на местное население, однако тоже играет не мало важную роль в перехвате клиентов.

Проанализировав все плюсы и минусы ИП Даутов можно сделать вывод, что у гостиницы и кафе ИП Даутов все таки осталась своя клиентская база, которая на протяжении уже нескольких лет предпочитает останавливаться только в данном месте. Это люди, которые предпочитают безопасное и тихое место, без всяких излишеств, которое не сильно повлияет на их финансовое положение. Проведя маркетинговые исследования можно сделать вывод, что нужно выбрать тактику, которая позволит гостинице сохранить прежних клиентов, а так же привлечь новых. Полученные данные я зафиксировала в таблице 1.

По данным таблицы 23, видно что клиенты предпочитающие спокойный отдых и не дорогие номера, являются основными и постоянными для заведения, тем самым нужно принять все меры, для того что бы увеличить поток посетителей с такими же предпочтениями.

Таблица 23 – Маркетинговые исследования клиентской базы

Перечень услуг	Предпочтения разных групп клиентской базы (%)		
	дальнобойщики	семьи с детьми	случайные клиенты
Домашняя кухня	95%	98%	72%
Комфортные номера	12%	14%	94%
Номера класса эконом	88%	86%	6%
Охраняемая стоянка	100%	99%	67%
Живая музыка	7%	2%	89%

К примеру, нужно создать отличную рекламу, в которой четко будут прописаны все преимущества заведения, а именно качественное обслуживание и низкие цены, актуально для этой ситуации будет разместить баннеры на трассах, в радиусе 3-х километров от гостиницы, достаточно будет два баннера в противоположенных направлениях. Так же можно привлечь и инфраструктуру, благодаря нее завлекать людей любящих порыбачить, организовать для них специальные условия, допустим места для хранения рыбацких принадлежностей, и создать различные экскурсии и походы для местных посетителей.

С целью усиления конкурентных позиций и привлечения клиентов необходимо прежде всего повысить качество обслуживания.

В Приложении Г представлен аттестационный лист администраторов и официантов ИП Даутов. В таблице 24 представлены результаты проведения аттестации 7 официантов, 1 бармена и 2 администраторов.

Таблица 24 – Результаты проведения аттестации 7 официантов, 1 бармена и 2 Администраторов

Направление аттестации	официанты (ср. балл)	бармен	администраторы (ср. балл)
1	2	3	4
Знание меню кухни	3	1	3
Знание меню бара	3	5	5
Знание стандартов обслуживания	3	3	5
Итого	9	9	13
Оценка уровня компетенций, в %	53	53	76

Аттестация заключалась в определении необходимых знаний работников в обеспечении и поддержании качества обслуживания ИП Даутов. Знания проверялись по трем направлениям: знание меню кухни, знание меню бара и знание стандартов обслуживания. Всего было предложено 17 вопросов, по итогам ответа на который ставился «+» (ответ хороший) или «-» (ответ неверный).

Общая оценка аттестации сотрудников позволила выявить, что только администраторы обладают наибольшей информацией и о кухне и о баре и о стандартах обслуживания.

Проведем анализ управления подготовкой, обучением и повышением квалификации персонала.

Технология управления карьерой персонала в ИП Даутов не используется: нет четко разработанного положения кадрового резерва, нет и не разрабатываются индивидуальные планы управления карьерой, хотя руководство осознает значимость внутреннего резервирования и возвращения кадров в собственной организации, чаще всего на средние руководящие посты (и иногда на высшие) принимаются лица из других компаний.

Отметим, что было бы более экономично и эффективно не принимать на должности руководителя с других компаний, а если действительно по итогам года какой-то работник показал наилучшие результаты, то организовывать семинары по передаче опыта, делиться своими достигнутыми показателями и рассказывать о факторах и причинах, повлиявших на достижение данных результатов.

Данные мероприятия не только бы сплотили в целом компанию, но и повысили значимость достижения целей компании и связь данных целей с целями каждого члена трудового коллектива ИП Даутов.

Отметим, что иногда (по крайней мере раз в год) руководящие лица среднего и высшего уровня отправляются на стажировку. Суть стажировки сводится к управлению компанией, подразделениями, получению знаний об эффективности и тенденциях работы в целом .

Анализ динамики профессионально-квалификационного развития представлено в таблице 25.

Таблица 25 – Обучение сотрудников ИП Даутов

Виды обучения	2016 г.		2017 г.		2018 г.		Изменение 2016 –2018гг
	чел	%	чел	%	чел	%	
1	2	3	4	5	6	7	8
Профессиональное обучение	0	0	0	0	0	0	0
Повышение квалификации	1	25	0	0	0	0	-1
Переобучение	0	0	0	0	0	0	0
Стажировка	3	75	1	100	1	100	-2
ИТОГО	4	100	1	100	1	100	-3

В организации за последние три года не наблюдалось ни направление работников на повышение квалификации, ни проведения обучения.

Как видно из таблицы 25 на протяжении последних трех лет число сотрудников, получивших повышение квалификации, и прошедших стажировку снижается. Динамика безусловно оценена как отрицательная.

Проведенный анализ управления обучением в ИП Даутов позволил сделать общий вывод, что в компании господствует традиционный подход, при котором не происходит развитие, обучение персонала, управление их личным ростом.

Выявленные проблемы не только связаны с финансированием, но и с самой структурой отдела кадров, в котором только 1 человек и нет человека, который имеет непосредственное отношение к обучению работников предприятия.

Необходимым условием повышения прибыли за счет роста продаж также является разработка системы мотивации, проведем анализ существующей

ситуации с применением метода опроса персонала ИП Даутов степенью удовлетворенности.

В серии утверждений, сгруппированных по четырем признакам: работа, управление, мотивация и мораль, характеризуется организационная культура предприятия. При оценке используется 10-балльная шкала. Анкета представлена в Приложении Д. Индекс определяется по общей сумме.

По результатам теста набрано в среднем по 20 сотрудникам 113 баллов. Организационная культура ИП Даутов неудовлетворительная.

Вывод по разделу 2

Отметим отрицательные тенденции в динамике чистой прибыли организации ИП Даутов:

- ухудшение качества чистой прибыли;
- снижение величины чистой прибыли в исследуемом периоде в 2017 и 2018 году;
- низкая управляемость чистой прибылью;
- снижение информативности учета чистой прибыли в бухгалтерском учете.

Отметим, что в связи с отрицательным финансовым результатом от прочих видов деятельности 2018 год закончился с пониженной величиной положительной чистой прибыли до 11 тыс. руб., что ниже прибыли от продаж на 3 450 тыс. руб.

Итак, анализ особенностей формирования и использования прибыли на предприятии позволил сделать следующие выводы:

1) основным источником формирования активов предприятия в анализируемом периоде и на начало и на конец года являются собственные средства, доля которых в балансе составляла на начало исследуемого периода (на конец 2016 года) 92%, а вот на конец 2018 года удельный вес собственных средств существенно снизился и составил 47,41%. За анализируемый период доля заёмных средств в совокупных источниках образования активов увеличилась, что может свидетельствовать об относительном росте финансовых рисков предприятия. Отметим, что предприятие с 2017 года начало привлекать долгосрочные кредиты и займы, хотя рост потребности в финансовых средствах существенно компенсируется неплатежами поставщикам, персоналу, бюджету и внебюджетным фондам.

2) наблюдается неравномерный рост и периодическое снижение рентабельности, что говорит о низком качестве чистой прибыли организации, о ее низкой управляемости.

3) как показывают результаты анализа наблюдается неэффективное управление расходами по основной деятельности в 2017 году, и неэффективное управление расходами по прочим видам деятельности в 2018 году. Таким образом, существенное влияние на итоговое снижение чистой прибыли оказало как ухудшение финансовой политики и управления прочими расходами так и ухудшение политики управления операционными расходами в основном в сфере управления и коммерции предприятия.

4) ежегодно наблюдается ухудшение производительности труда. В 2017 году выявлено много проблем по отношению к уровню 2016 года: так наблюдалось снижение рентабельности труда и снижение рентабельности оплаты труда. В 2018 году действительно происходит еще большее усугубление сложившейся ситуации и наблюдается еще большее снижение эффективности работы предприятия и персонала: снижение с 37,19 тыс.руб. чистой прибыли с одного работника до 0,3 тыс.руб. в 2018 году, снижение с 15 коп. чистой прибыли с рубля фонда оплаты труда до 0,2 коп. Все это говорит о том, что компания зарабатывает меньше прибыли в связи со снижением производительности труда, ухудшением постоянства кадрового состава, снижением мотивированности работников.

5) так же есть отрицательная тенденция снижения прибыльности деятельности. Прибыль от продаж в 2016 году составляла 716 тыс. руб., а в 2018 году прибыль составила 3461 тыс. руб., однако в 2018 году по сравнению с уровнем 2017 года произошло снижение прибыли по на 1806 тыс. руб.

б) анализ показателей качества чистой прибыли показал некачественное управление прежде всего чистой прибылью в ИП Даутов в 2018 году.

7) на снижение прибыли повлияло – усиление конкуренции.

8) в организации существуют следующие недостатки по обслуживанию:

– выявлены проблемы в работе поваров: высокий процент времени уходит на подготовительно-заключительные и обслуживание рабочего места работы (это показал подробный анализ функционирования рабочего места на примере повара);

– выявлены проблемы в аттестации знаний официантов, барменов, администраторов.

9) Необходимым условием повышения прибыли за счет роста продаж также является разработка системы мотивации, проведем анализ существующей ситуации с применением метода опроса персонала ИП Даутов степенью удовлетворенности.

3 РАЗРАБОТКА РЕКОМЕНДАЦИЙ ПО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ ФОРМИРОВАНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ДОХОДОВ ИП ДАУТОВ

3.1 Рекомендации по улучшению формирования доходов ИП Даутов

Проведенный анализ качества прибыли и снижения доходов ИП Даутов проведенный нами, позволил сделать главный вывод, что снижение прибыли за период 2016–2018 гг. связано с тенденцией снижения спроса на услуги ИП Даутов и усиление конкуренции. Уменьшение спроса на услуги, в свою очередь обусловлено снижением качества блюд, обслуживания и мотивированности персонала.

В этой сфере были обозначены следующие проблемы:

Во-первых, на качество блюд и на оценку влияние оказывает именно организация рабочего места повара, т.е. здесь мы выявили, что в организации существуют следующие недостатки по организации обслуживания рабочих мест: высокий процент времени уходит на подготовительно-заключительные и обслуживание рабочего места работы (это показал подробный анализ функционирования рабочего места на примере повара).

Во-вторых, в 2016–2018 гг. происходит увеличение текучести кадров (официантов), тогда руководство предприятия решило увеличить заработную плату на 4,22 %, данная политика роста оплаты труда позволила сократить уровень текучести кадров, но как было отмечено происходит снижение производительности труда. Таким образом, мотивация сотрудников работать эффективнее за счет роста заработной платы не эффективная. Кроме того причинами текучести кадров отмечена нервозность и неудовлетворенность трудом. Необходим поиск путей совершенствования системы мотивации официантов.

В-третьих, в результате анализа действующей системы организации труда в ИП Даутов можно сделать выводы: отсутствует политика по сохранению кадрового потенциала, не задействованы эффективные механизмы развития, работников; отсутствует официально сформулированная и утвержденная организационная культура предприятия, не определены роль и место системы развития, обучения и подготовки персонала в культуре организации; в блоке питания ИП Даутов господствует традиционный подход, при котором не происходит развитие, обучение персонала, управление их профессиональным ростом; в организации за последние три года только не наблюдалось направление работников на повышение квалификации, переобучение, используется только технология стажировки. В то же время, аттестация сотрудников позволила выявить, что только администраторы обладают наибольшей информацией о кухне, о баре, о стандартах обслуживания.

Улучшить соблюдение норм санитарной безопасности, улучшить качество обслуживания, улучшить удовлетворенность персонала (и значит повысить качество обслуживания), улучшить качество блюд (за счет улучшения организации рабочего места), расширить ассортимент блюд в ИП Даутов возможно путем совершенствования организации труда.

Механизм формирования доходов и прибыли должен быть построен таким образом, чтобы способствовать повышению эффективности производства ресторанного бизнеса, стимулировать развитие новых форм хозяйствования, а также производственного, научно-технического и социального развития предприятия и отрасли в целом.

Основные направления роста прибыли деятельности организации ИП Даутов увеличение объема продаж оказываемых услуг, снижение себестоимости, повышение качества услуг (опять же рост спроса и рост цены), что можно детально рассмотреть на рисунке 15.

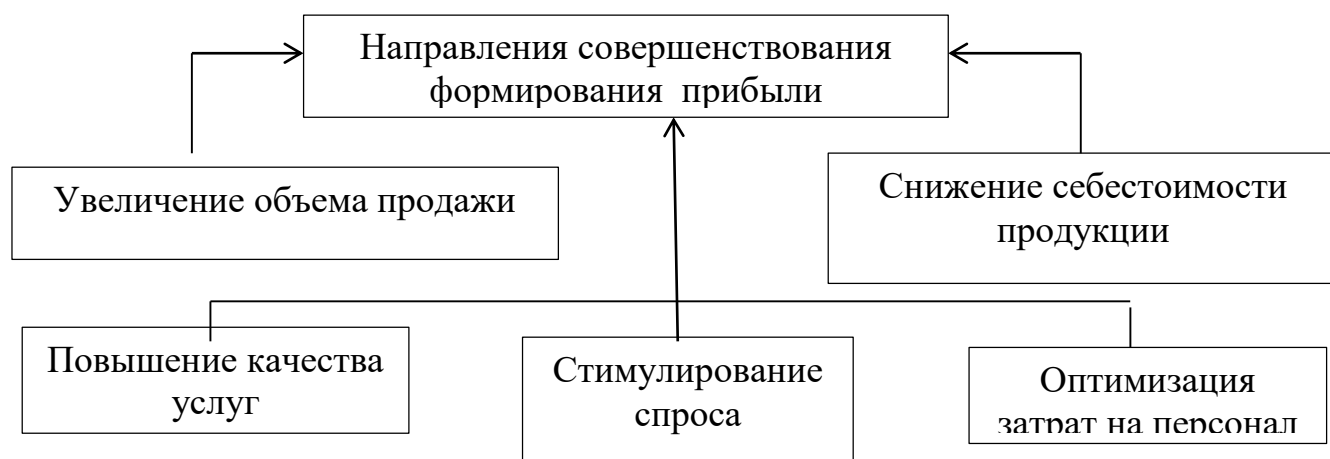


Рисунок 15. Основные направления совершенствования формирования прибыли ИП Даутов

Проблемы формирования прибыли связаны, прежде всего, с установлением уровня налогооблагаемой прибыли, т.е. соотношения выручки и затрат предприятия. Таким образом, в финансовой политике предприятия первоначально стоит задача определить принципы формирования прибыли от производства и реализации продукции.

Таблица 26 – Проблемы формирования и использования прибыли ИП Дутов и пути их решения

Проблемы	Пути решения
Снижение размера прибыли	повышение производительности труда повышение качества блюд и рост качества обслуживания усовершенствовать систему обслуживания рабочего места повара
Снижение объема продаж услуг	реклама (листочки на АЗС, баннеры, дорожный указатель) новые услуги (новое меню, рыбалка, экскурсии)
Снижение производительности труда	материальное стимулирование персонала, создания благоприятных условий его деятельности, создание комфортного микроклимата в коллективе внедрить на постоянной основе систему аттестации официантов, барменов и администраторов, разработать систему обучения данных категорий персонала

Итак, выделяем три ключевые области совершенствования формирования прибыли и повышения прибыли в ИП Даутов – это увеличение объемов продаж услуг (повышение производительности труда), повышение качества продукции и

рост качества обслуживания (за счет повышения мотивации сотрудников), усиление конкурентных позиций (рекламная компания, новые услуги).

Были разработаны рекомендации по совершенствованию формирования доходов (роста прибыли) в ИП Даутов:

- 1) предлагается усовершенствовать систему обслуживания рабочего места повара;
- 2) предлагается внедрить на постоянной основе систему аттестации официантов, барменов и администраторов, разработать систему обучения данных категорий персонала;
- 3) предлагается усовершенствовать систему материального стимулирования официантов;
- 4) рекламная компания, новые услуги.

Результаты предпланового анализа прибыли и показателей эффективности хозяйственной деятельности ИП Даутов свидетельствуют о том, что существует объективная необходимость в управлении хозяйственным процессом, то есть в целенаправленном изменении условий и принципов функционирования предприятия. Поэтому прогнозируемая величина выручки может быть использована в качестве базового показателя при разработке плана развития предприятия.

В процессе исследования были выявлены следующие возможности (резервы) обеспечения роста прибыли и повышения эффективности хозяйственной деятельности в ИП Даутов: совершенствование товароснабжения предприятия, рационализация структуры и повышение эффективности использования трудовых ресурсов.

Для решения этой задачи следует расширить свои хозяйственные связи, чтобы осуществлять закупки непосредственно у товаропроизводителей значительно расширить закупку и реализацию сопутствующих продовольственных товаров, имеющихся в достаточном количестве у производителей и других поставщиков, больше внимания уделять заключению договоров с поставщиками; повышение производительности труда работников.

С этой целью следует шире привлекать на работу лиц на неполный рабочий день, произвести установку современных кассовых аппаратов, электронных весов, добиться от поставщиков увеличения доли фасованных товаров в общем объеме поставок, осуществлять совмещение профессий, должностей, вести работу по предупреждению прогулов и сокращению потерь рабочего времени по болезни и другим причинам; улучшение использования материально-технической базы предприятия, то есть внедрение прогрессивных форм производства блюд, оптимальная планировка и оформление помещений, сокращение до минимума потерь рабочего времени на проведение инвентаризаций, проверок, и т.п.; совершенствование системы материального стимулирования труда работников предприятия (увязка размера премиальных выплат с такими показателями как увеличение количества реализованных товаров, обслуживание наибольшего количества покупателей, получение доходов от реализации блюд и другие); ужесточение контроля за сохранностью товарно-материальных ценностей,

своевременностью расчетов с бюджетными и внебюджетными фондами, сокращение товарных и иных потерь и других непроизводительных расходов и убытков. Для наиболее рационального использования средств предприятия и оптимизации его финансовых результатов следует одновременно осуществлять необходимые мероприятия по нескольким стратегическим направлениям, учитывая при этом специфику хозяйственной деятельности исследуемого предприятия и предполагаемые изменения факторов внешней и внутренней среды. Таким образом, мы смогли выделить три ключевые области совершенствования формирования прибыли и повышения прибыли в ИП Даутов. График Ганта представлен в таблице 27.

Таблица 27 – График Ганта совершенствования организации труда персонала

Работа	Дата начала	Дата окончания
Создание рабочей группы для реализации проекта	15.07.19	30.07.19
Оценка риска проекта	31.07.19	27.08.19
Разработка программы улучшения обслуживания	28.08.19	20.09.19
Разработка программы обучения и развития сотрудников	28.08.19	14.09.19
Процесс подготовки, обучения, развития, внедрение 5S	21.09.19	25.10.19
Изготовление и монтаж неоновой вывески (2 шт)	28.10.19	07.01.20
Изготовление дорожного указателя	08.01.20	29.01.20
Реклама (визитки, листовки на АЗС)	28.10.19	04.12.19
Расширение меню	30.01.20	23.04.20
Новые услуги (для рыбаков, экскурсии)	24.04.20	10.05.20
Выпуск пробных услуг	11.05.20	02.06.20
Оценка результатов	03.06.20	26.06.20

Диаграмма Ганта представлена на рис. 16.



Рис. 25. Диаграмма Ганта

Внедрение новой программы развития и обучения персонала, модели обслуживания проходит в III квартале 2019 г. В IV квартале в планируется апробация предложенных систем обслуживания. По итогам работы будет принято решение в его внедрении.

Мероприятия предполагают затраты или инвестиции в их осуществление, поэтому в ближайшие годы рекомендуем руководству направлять прибыль на совершенствование системы обслуживания рабочего места повара, на развитие и обучение персонала, на увеличение мотивирующей части заработной платы.

Применение метода 5S на предприятия питания позволяет улучшить обслуживание рабочего места, обеспечить чистоту и порядок на рабочих местах, производственную гигиену, что является действенным инструментом организации труда непосредственно на конкретном рабочем месте.

Для внедрения этого метода - необходимо привлечь работника по организации обслуживания, потому что администратор занят другой работой, старший повар не отвечает за этот процесс.

Предлагается внедрить на постоянной основе систему аттестации официантов, барменов и администраторов, разработать систему обучения данных категорий персонала;

Предлагаем ИП Даутов принять на работу специалиста, который будет совершенствовать систему управления персоналом.

Внедрение системы обучения и повышения квалификаций.

Помимо вышесказанного, временные, периодические денежные вознаграждения имеют более сильное влияние на повышение мотивации, если выдаются редко, но в ощутимых размерах, чем часто и в незначительных.

Премии должны выплачиваться ежемесячно.

Сотрудники должны регулярно получать информацию о результатах деятельности.

В дальнейшем, можно данную систему совершенствования оплаты труда после апробации предложить к внедрению по всем должностям ИП Даутов.

Итак, были выделены три ключевые области совершенствования формирования прибыли и повышения прибыли в ИП Даутов – это увеличение объемов продажи услуг (повышение производительности труда), повышение качества продукции и рост качества обслуживания (за счет повышения мотивации сотрудников).

Таким образом, выработаны следующие рекомендации по решению проблем в совершенствовании формирования и использования доходов ИП Даутов:

- 1) предлагается внедрить на постоянной основе систему аттестации официантов, барменов и администраторов.
- 2) предлагается усовершенствовать систему обслуживания рабочего места повара и разработать систему обучения официантов, барменов и администраторов; усовершенствовать систему материального стимулирования официантов;
- 3) провести рекламную кампанию и внедрение новых услуг.

3.2 Оценка эффективности предлагаемых рекомендаций

Смета затрат на реализацию мероприятий представлена в таблице 28.

Таблица 28– Смета затрат на реализацию мероприятий по совершенствованию организацией труда ИП Даутов

Мероприятие - затраты	Пояснения	Расчет	Значение, в тыс. руб.
1	2	3	4
1 Мероприятие – Затраты на систему аттестации официантов, барменов и администраторов	29 сотрудников	29 x 1,206 x 12 X 1,3 = 546	546
2 Затраты на совершенствование обучения и развития, мотивации (14 человек из 29) (официантов, барменов и администраторов и повара)	По данным учебного центра «Специалист» города Челябинска стоимость обучения за 1 человеко-час 1015 руб. Обучение будет проводиться 13 сотрудников и 1 повар, всего 266 человеко-часов в год.	(13 + 1) x 19 часов x 1015 руб. / чел.- час. / 1000 = 270	270
3 Мероприятие – реклама, новые услуги	Баннер (2 шт) Визитки на АЗС Дорожный указатель Новые услуги (для рыбаков, экскурсии)	65*2 =130 3*3000=9 15 196 196	546
Итого затрат			1362

Предполагается, что реализация всех мероприятий по улучшению внутреннего контроля и улучшение организации труда в деятельности работников, рекламная компания и новые услуги даст возможность при том же уровне спроса со стороны населения увеличить прирост доходов на 2,9 % (так рост в 2019 году составил 3 169 тыс.руб. в сравнении с уровнем 2018 года).

Ставка налога на прибыль 20 % согласно действующему НК РФ и соответственно планируемая величина выручки в 2019 году составит на 801 тыс.руб. больше уровня 2018 года, а в 2020 году прогнозируется получить на 2 509 тыс.руб. выручки больше уровня 2019 года.

Составим прогнозный показатели роста прибыли ИП Даутов на 2019–2020 гг. и сравнение с отчетными данными 2018 года представлена в таблице 29.

Таблица 29 – Динамика роста прибыли ИП Даутов на 2019–2020 гг. и сравнение с отчетными данными 2018 года, в тыс.руб.

Показатели	Значения за год			Абсолютное изменение		Темп роста, в %	
	2018 год	2019 год	2020 год	2019 к 2018	2020 к 2019	2019 к 2018	2020 к 2019
1	2	3	4	5	6	7	8
Выручка от реализации услуг гостиницы	42 156,00	42 957,00	45 466,00	801	2509	101,9	105,8
Себестоимость продаж услуг	6148	6197	6274	49	77	100,8	101,2
Валовая прибыль от продаж	36 008,00	36 760,00	39 192,00	2059	4195	102,1	106,6

Окончание таблицы 29

Показатели	Значения за год			Абсолютное изменение		Темп роста, в %	
	2018 год	2019 год	2020 год	2019 к 2018	2020 к 2019	2019 к 2018	2020 к 2019
1	2	3	4	5	6	7	8
Управленческие расходы	32 547	33 909	35 271	1362	1362	104,2	104,0
Прибыль сформированная от	3461,00	2851,00	3921,00	697	2833	82,4	137,5
Проценты к уплате компании	3157	3157	3157	0	0	100,0	100,0
Прочие доходы организации	547	547	547	-547	-547	100,0	100,0
Прочие расходы организации	789	0	789	-789	-789	0,0	0,0
Прибыль сформированная до	62,00	241,00	522,00	939	3075	388,7	216,6
Чистая прибыль	11	48,2	104,4	37,2	56,2	438,2	216,6

Внедрение системы обучение позволит снизить текучесть кадров и приведет к сокращению расходов на подбор персонала (расходы на поиск персонала).

ЧР ср = (Численность на начало прогнозного периода + Численность на конец прогнозного периода) / 2 = (31 человек + 33 человек) / 2 = 32 чел.

При этом эффективность данных мероприятий составит:

$$\text{Эффективность} = \frac{\text{Экономический эффект}}{\text{Затраты}} \cdot 100 \% = \frac{801+2509 \text{ тыс. руб.}}{1362+1362 \text{ тыс. руб.}} \cdot 100 \% \quad (43)$$

Рентабельность предлагаемого проекта совершенствования формирования и использования доходов в ИП Даутов составила 121,51 %.

Проект окупится менее чем за два года. Результаты оценки эффективности предлагаемых мероприятий представлены в таблице 30.

Таблица 30 – Результаты оценки эффективности предлагаемых мероприятий

Показатель	Единица измерения	Расчет	Пояснения	Значение
Эффективность	%	$3310 / 2724 \times 100 = 121,51$	Экономический эффект / Затраты x 100 %	121,51
Дополнительная выручка (Экономический эффект)	тыс.руб.	801 + 2509	Экономия на подбор персонала, рост производительности труда	3310
Затраты на мероприятия	тыс.руб.	1 362 За 2 года $1362 \cdot 2 = 2724$	Расходы на аттестацию, обучение, рекламную компанию (и новые услуги).	2724

Таким образом, в работе показали, что повышение прибыли ИП Даутов на основе совершенствования формирования и использования прибыли эффективно. Данный прирост прибыли был достигнут путем разработки программы по улучшению организации труда, улучшения обслуживания и повышения качества работы.

В результате реализации предлагаемых мероприятий по улучшению организации труда, происходит рост доходов, снижение расходов, увеличение

прибыли, рост рентабельности, улучшаются все финансовые результаты и показатели.

Ставку дисконтирования рассчитаем методом кумулятивного построения. Данная ставка рассчитывается как сумма безрисковой ставки и премий за риски [24].

В качестве безрисковой ставки примем ставку рефинансирования Центрального Банка РФ на текущую дату 7,5 %. Премии за риски начисляются согласно международной оценочной практике, в пределах от 0 до 5/6 безрисковой доходности (от 0 до 7,5 %).

Таким образом, для прогнозного периода ставка дисконтирования составит округленно 20 %.

Расчет чистой текущей стоимости инвестиционного проекта увеличения доходов, снижения расходов и повышения финансового результата представлен в виде таблице 31.

Таблица 31 – Расчет чистой текущей стоимости программы совершенствования формирования и использования прибыли ИП Даутов

Показатель	2019 год	2020 год
1	2	3
Изменение чистой прибыли за счет внедрения проекта, тыс.руб.	800,69	2 509,28
Инвестиционные затраты, тыс.руб.	1 362,00	1 362,00
Коэффициент дисконтирования (при норме дисконта 20%)	0,83	0,69
Дисконтированный поток, тыс. руб	-467,75	796,72
Накопленный дисконтированный поток денежной наличности (ЧТС), тыс. руб	-467,75	328,97

1. Чистый дисконтированный доход (ЧДД) вычисляется по формуле:

$$ДД = \sum (P_t - Z_t^*) \cdot \alpha_t - K, \quad (44)$$

где P_t – результаты, достигаемые на t -м шаге расчета;

Z_t – затраты, осуществляемые на том же шаге.

Коэффициент дисконтирования (α_t) вычисляется по формуле:

$$\alpha_t = 1 / (1 + E)^t, \quad (45)$$

где t – номер шага расчета ($t = 0, 1, 2, \dots, T$); T – горизонт расчета;

E – норма дисконта (ставка дисконтирования), $E = 20\%$.

Тогда ЧТС составляет 328,97 тыс.руб. ЧТС > 0, следовательно проект совершенствования формирования и использования прибыли ИП Даутов является экономически эффективным. Поскольку сальдо денег на протяжении всего периода больше либо равно 0, то проект считается экономически состоятельным (см. табл.32).

2. Индекс доходности (ИД) вычисляется по формуле:

$$D = \left(\frac{1}{K}\right) \cdot [\sum(P_t - Z_t^*) \cdot \alpha_t], \quad (46)$$

тогда ИД = 2409,80/2080,83 = 1,16.

ИД > 1, следовательно проект реализуем и эффективен.

3. Срок окупаемости капитальных вложений (Ток) определим по графику динамики НПДН и ЧТС (это точка пересечения НПДН и ЧТС с осью абсцисс).

Итак, срок окупаемости 1,5 года.

4. Дисконтированный срок окупаемости 1,9 месяцев.

5. Для определения внутренней нормы рентабельности графическим способом произведем расчет ЧТС при разных нормах дисконта (с шагом 10%) до тех пор, пока ЧТС не перейдет в отрицательную область (табл. 32).

Таблица 32 – Расчет ЧТС проекта совершенствования формирования и использования прибыли ИП Даутов при разных нормах дисконта

Показатель	2019 год	2020 год
Норма дисконта 80 %		
Коэффициент дисконтирования	0,56	0,31
Дисконтированный поток, тыс. руб	-311,84	354,10
Накопленный дисконтированный поток денежной наличности (ЧТС), тыс. руб	-311,84	42,26
Норма дисконта 90 %		
Коэффициент дисконтирования	0,53	0,28
Дисконтированный поток, тыс. руб	-295,42	317,81
Накопленный дисконтированный поток денежной наличности (ЧТС), тыс. руб	-295,42	22,38
Норма дисконта 100 %		
Коэффициент дисконтирования	0,50	0,25
Дисконтированный поток, тыс. руб	-280,65	286,82
Накопленный дисконтированный поток денежной наличности (ЧТС), тыс. руб	-280,65	6,17
Норма дисконта 110 %		
Коэффициент дисконтирования	0,48	0,23
Дисконтированный поток, тыс. руб	-267,29	260,15
Накопленный дисконтированный поток денежной наличности (ЧТС), тыс. руб	-267,29	-7,13

При ставке дисконтирования $i_2=1,1$ чистый дисконтированный доход ЧДД₂ = -7,13 тыс. руб. При ставке дисконтирования $i_1=1,0$ чистый дисконтированный доход ЧДД₁ = 6,17 тыс. руб.

Тогда, уровень внутренней нормы доходности составит 104,4%

Из проведенного анализа видно, что мероприятия предлагаемые в дипломном проекте в целях совершенствования формирования и использования доходов ИП Даутов являются экономически эффективными. Экономическая эффективность проекта высокая 121,51% и срок окупаемости 1,5 года.

Проект совершенствования формирования и использования доходов ИП Даутов является экономически целесообразным, ее эффективность доказывает значение индекса доходности выше 1 или 1,16 (доходность инвестиций), чистый экономический эффект от реализации проекта за 2 года составляет 328,97 тыс. руб. Внутренняя рентабельность вложений очень высокая и составляет 104,4%.

Помимо экономического эффекта, данная программа имеет ещё и психологическую эффективность, которая является не менее важной составляющей в оценке разработанной программы.

В данном случае она отражается в увеличении заинтересованности официантов, барменов, поваров, администраторов ИП Даутов в продаже новых блюд, улучшении отношений с клиентами, а также в привлечении внимания клиентов и степени удовлетворенности потребителей.

Вывод по разделу 3

Были выработаны следующие рекомендации по решению проблем в совершенствовании формирования и использования доходов ИП Даутов:

- 1) предлагается внедрить на постоянной основе систему аттестации официантов, барменов и администраторов.
- 2) предлагается усовершенствовать систему обслуживания рабочего места повара и разработать систему обучения официантов, барменов и администраторов; усовершенствовать систему материального стимулирования официантов;
- 3) провести рекламную кампанию и внедрение новых услуг.

Мероприятия, которые предлагаются в выпускной квалификационной работе, являются экономически эффективными. Экономическая эффективность проекта высокая 121,51% и срок окупаемости 1,5 года.

Данная программа имеет ещё и психологическую эффективность, которая является не менее важной составляющей в оценке разработанной программы.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В первой главе рассмотрено понятие доходов организации, прибыли организации, ее экономическая сущность и порядок формирования, представлен анализ формирования и использования прибыли организации как часть общего системного управления прибылью.

Доходы представляют собой увеличение экономических и финансовых выгод предприятия в результате поступления различных активов, в том числе денежных средств (или прочего имущества), или в качестве погашения обязательств субъекта, которые приводят к увеличению собственного капитала, за исключением вкладов собственников имущества.

Исследование понятия и роли финансового результат показало, что очень важно проводить анализ распределения и использования прибыли.

Анализ прибыли на предприятии применяется для принятия эффективных управленческих решений по ее формированию и использованию и позволяет показать сильные и слабые стороны экономического субъекта в процессе осуществления его предпринимательской деятельности.

Анализ доходности предприятия начинается с изучения ее динамики. Среднегодовой темп прироста прибыли показывает на сколько процентов в среднем в год увеличивается уровень прибыли, этот уровень сравнивается с уровнем динамики имущества и продаж предприятия.

Выявляются показатели прибыли с очень высокими темпами роста или снижения, выявляются причины такого изменения.

По итогам расчетов, делаются выводы о влиянии изменений величин отдельных элементов формирования прибыли на отклонение их общей суммы.

Отметим отрицательные тенденции в динамике чистой прибыли организации ИП Даутов:

- ухудшение качества чистой прибыли;
- снижение величины чистой прибыли в исследуемом периоде в 2017 и 2018 году;
- низкая управляемость чистой прибылью;
- снижение информативности учета чистой прибыли в бухгалтерском учете.

Отметим, что в связи с отрицательным финансовым результатам от прочих видов деятельности 2018 год закончился с пониженной величиной положительной чистой прибыли до 11 тыс. руб., что ниже прибыли от продаж на 3 450 тыс.руб.

Итак, анализ особенностей формирования и использования прибыли на предприятии позволил сделать следующие выводы.

1. Основным источником формирования активов предприятия в анализируемом периоде и на начало и на конец года являются собственные средства, доля которых в балансе составляла на начало исследуемого периода (на конец 2016 года) 92 %, а вот на конец 2018 года удельный вес собственных средств существенно снизился и составил 47,41 %. За анализируемый период доля заёмных средств в совокупных источниках образования активов увеличилась, что может свидетельствовать об относительном росте финансовых рисков

предприятия. Отметим, что предприятие с 2017 года начало привлекать долгосрочные кредиты и займы, хотя рост потребности в финансовых средствах существенно компенсируется неплатежами поставщикам, персоналу, бюджету и внебюджетным фондам.

2. Наблюдается неравномерный рост и периодическое снижение рентабельности, что говорит о низком качестве чистой прибыли организации, о ее низкой управляемости.

3. Как показывают результаты анализа наблюдается неэффективное управление расходами по основной деятельности в 2017 году, и неэффективное управление расходами по прочим видам деятельности в 2018 году. Таким образом, существенное влияние на итоговое снижение чистой прибыли оказало как ухудшение финансовой политики и управления прочими расходами так и ухудшение политики управления операционными расходами в основном в сфере управления и коммерции предприятия.

4. Ежегодно наблюдается ухудшение производительности труда. В 2017 году выявлено много проблем по отношению к уровню 2016 года: так наблюдалось снижение рентабельности труда и снижение рентабельности оплаты труда. В 2018 году действительно происходит еще большее усугубление сложившейся ситуации и наблюдается еще большее снижение эффективности работы предприятия и персонала: снижение с 37,19 тыс.руб. чистой прибыли с одного работника до 0,31 тыс.руб. в 2018 году, снижение с 15 коп. чистой прибыли с рубля фонда оплаты труда до 0,2 копейки. Все это говорит о том, что компания зарабатывает меньше прибыли в связи со снижением производительности труда, ухудшением постоянства кадрового состава, снижением мотивированности работников.

5. Так же есть отрицательная тенденция снижения прибыльности деятельности. Прибыль от продаж в 2016 году составляла 716 тыс. руб., а в 2018 году прибыль составила 3461 тыс. руб., однако в 2018 году по сравнению с уровнем 2017 года произошло снижение прибыли по на 1806 тыс. руб.

6. Анализ показателей качества чистой прибыли показал некачественное управление прежде всего чистой прибылью в ИП Даутов в 2018 году.

7. На снижение прибыли повлияло – усиление конкуренции.

8. В организации существуют следующие недостатки по обслуживанию:

– выявлены проблемы в работе поваров: высокий процент времени уходит на подготовительно-заключительные и обслуживание рабочего места работы (это показал подробный анализ функционирования рабочего места на примере повара);

– выявлены проблемы в аттестации знаний официантов, барменов, администраторов.

9. Необходимым условием повышения прибыли за счет роста продаж также является разработка системы мотивации, проведем анализ существующей ситуации с применением метода опроса персонала ИП Даутов степенью удовлетворенности.

Ключевыми проблемами управления финансовыми результатами является:

- снижение размера прибыли;
- снижение объема продаж услуг;
- снижение производительности труда.

Были выделены три ключевые области совершенствования формирования прибыли и повышения прибыли в ИП Даутов – это увеличение объемов продажи услуг (повышение производительности труда), повышение качества продукции и рост качества обслуживания (за счет повышения мотивации сотрудников) .

Были выработаны следующие рекомендации по решению проблем в совершенствовании формирования и использования доходов ИП Даутов:

- 1) предлагается внедрить на постоянной основе систему аттестации официантов, барменов и администраторов.
- 2) предлагается усовершенствовать систему обслуживания рабочего места повара и разработать систему обучения официантов, барменов и администраторов; усовершенствовать систему материального стимулирования официантов;
- 3) провести рекламную кампанию и внедрение новых услуг.

Мероприятия, которые предлагаются в выпускной квалификационной работе, являются экономически эффективными. Экономическая эффективность проекта высокая 121,51 % и срок окупаемости 1,5 года.

Данная программа имеет ещё и психологическую эффективность, которая является не менее важной составляющей в оценке разработанной программы.

БИЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 г. № 117–ФЗ (ред. от 19.02.2018) // Консультант Плюс: справ. правовая система. Сетевая версия. Электрон. дан. – М., 2018.
2. Федеральный закон от 06.12.2011 г. № 402–ФЗ (ред. от 31.12.2018) «О бухгалтерском учете»// Консультант Плюс : справ. правовая система. Сетевая версия. Электрон. дан. – М., 2018.
3. Приказ Минфина России от 29.07.1998 г. № 34н (ред. от 29.03.2018, с изм. от 29.01.2018) «Об утверждении Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации»// Консультант Плюс: справ. правовая система. Сетевая версия. Электрон. дан. – М., 2018.
4. Приказ Минфина России от 06.05.1999 г. № 32н (ред. от 06.04.2016) «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Доходы организации» ПБУ 9/99» (Зарегистрировано в Минюсте России 31.05.1999 № 1791)// Консультант Плюс : справ. правовая система. Сетевая версия. Электрон. дан. – М., 2018.
5. Приказ Минфина России от 06.05.1999 г. № 33н (ред. от 06.04.2016) «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ 10/99» (Зарегистрировано в Минюсте России 31.05.1999 № 1790)// Консультант Плюс : справ. правовая система. Сетевая версия. Электрон. дан. – М., 2018.
6. Аслямова, Э.Ф. Планирование прибыли на основе маржинального анализа / Э.Ф. Аслямова, Л.Р. Халитова // в сборнике: актуальные вопросы организации и менеджмента материалы IX Всероссийской студенческой научной конференции, 2016 – С. 21–25.
7. Бахшилиев, Э.Р. Теоретические аспекты методики анализа прибыли рентабельности в торговле / Э.Р. Бахшилиев // В сборнике: Региональный рынок в условиях кризиса: Сборник материалов I Всероссийской научно-практической конференции с международным участием. Сибирский федеральный университет; Торгово-экономический институт, 2018 – С. 596–599.
8. Белонву, Ф.Ч. Развитие инноваций в управлении прибылью предприятий / Ф.Ч. Белонву // В сборнике: Экономические аспекты развития промышленности в условиях глобализации Материалы Международной научно-практической конференции, 2016 – С. 305– 308.
9. Беляева, Д.С. Управление прибылью предприятия / Д.С. Беляева // В сборнике: Научные исследования студентов в решении актуальных проблем АПК: материалы региональной научно-практической конференции, 2018. – С. 46 – 49.
10. Бутова, Т.В. К вопросу управления финансовыми результатами корпорации // В сборнике: Закономерности и тенденции развития науки / Т.В. Бутова, С.М. Толдиев С.М, А.М. Дзайтов // Сборник Международной

научно-практической конференции. Ответственный редактор
А.А. Сукиасян. Уфа, 2016. – С. 44–47.

11. Ведзижев, Ш.А. Типовая модель анализа использования и распределения прибыли на предприятии / Ш.А. Ведзижев // Экономика и социум, 2018. № 12 (43). С. 1445– 1453.
12. Винокуров, Г.М. Методика проведения анализа прибыли и рентабельности по системе директ-костинг / Г.М. Винокуров, А.В. Рафутдинова // В сборнике: стратегии устойчивого развития мировой и национальной экономики Сборник статей Международной научно-практической конференции, 2016. – С. 3–10.
13. Воронина, М.В. Финансовый менеджмент. Учебник для бакалавров. / М.В. Воронина . – М.: Дашков и К. – 2016. – 400 с.
14. Вудвуд, В.В., Управление прибылью на предприятии / В.В. Вудвуд, А.В. Руда // Актуальные научные исследования в современном мире. – 2018. – № 5–6 (25). – С. 30–34.
15. Галиева, А.Р. Маржинальный доход для анализа прибыльности и рентабельности / А.Р. Галиева // В сборнике: Развитие социального и научно-технического потенциала общества.Сборник статей Международной научно-практической конференции, – 2018. – С. 112–116.
16. Голов, Р.С., Экономика и управление на предприятии / Р.С. Голов, А.П. Агарков А.П., В.Ю. Теплышев, Е.А. Ерохина. – М.: Дашков и К, 2016. 400 с.
17. Головенко, А.П. Рентабельность как особенность перспективного развития / А.П. Головенко // В сборнике: Механизмы управления экономическими системами ,сборник статей Международной научно-практической конференции. 2018. С. 154–156.
18. Горохова, В.В. Управление прибылью организации / В.В. Горохова // Вестник научных конференций. –2016. – № 1–4 (1). С. 54–58.
19. Дедюхина, Н.В. Повышение качества информации по результатам анализа чистой прибыли организации: Методологические инструменты и профессиональные суждения/ Н.В. Дедюхина / Материалы VI Международной научнопрактической конференции : в 2 частях. Экономический факультет. –2018. – С. 91–96
20. Ермолаева, Н.В. Эффективное управление прибылью предприятия - основа развития его стратегического потенциала / Н.В. Ермолаева // в сборнике: научные исследования студентов в решении актуальных проблем, материалы региональной научно-практической конференции. – 2018. – С. 140–145.
21. Захарова, Е.Н., Применение экономических методов при управлении прибылью на предприятии / Е.Н. Захарова, А.Ю. Миронова // В сборнике: Аюшиевские чтения. Финансово-кредитная система: опыт, проблемы, инновации материалы международной научно-практической конференции, 2017. – С. 82–88.

22. Иванова М.А. Необходимость анализа показателей прибыли для эффективного функционирования предприятия / М.А. Иванова // Экономика и управление: проблемы, решения. – 2016. – № 10. – С. 46–49.
23. Ильин, А.А. Управление прибылью предприятия и пути его совершенствования / А.А. Ильин // Научный электронный журнал Меридиан. – 2018. – № 5 (8). – С. 51–53.
24. Калмыкова, Я.Н. Управление формированием прибыли в системе стратегического управления организации / Я.Н. Калмыкова // Студенческий форум. – 2018. – № 20 (20). – С. 66–67.
25. Коробейникова, Л.С. Подход к факторному анализу прибыли от продаж / Л.С. Коробейникова // В сборнике: Актуальные проблемы учёта, экономического анализа и финансово-хозяйственного контроля. Материалы II Международной заочной научно-практической конференции, 2016. – С. 96–99
26. Кулинченко, В.Ю. Порядок проведения факторного анализа чистой прибыли предприятия / В.Ю. Кулинченко // Сборник научных трудов по материалам 82-ой ежегодной научно-практической конференции молодых ученых, 2018. – 2830 с.
27. Лазарева, Г.И. Применение инструментов операционного анализа в управлении прибылью предприятия / Г.И. Лазарева / В сборнике: Материалы II ежегодных международных научно-практических) БУКЭП, – 2017. – С. 26–28.
28. Лейба, Т.А. Подходы к управлению прибылью организации, виды ее анализа / Т.А. Лейба // Вестник СевКавГТИ. – 2016. – Т. 1. – № 1 (20). – С. 20–23. Лесникова Е.В., Никифоров А.М., Бочкарева Т.А. Проблемные вопросы анализа прибыли от // В сборнике: Современные проблемы и перспективы развития финансовой и кредитной сфер экономики России XXI века: Сборник научных статей. – 2016. – С. 103–108.
29. Малахов, А.В., Значение маржинального анализа в управлении прибылью предприятия / А.В. Малахов // В сборнике: Инновационная деятельность в модернизации АПК Материалы Международной научнопрактической конференции студентов, аспирантов и молодых ученых. В 3 частях, 2018. – С. 212–214.
30. Малюкова, Е.С. Проблемы в управлении прибылью компании / Е.С. Малюкова // Синергия Наук. – 2018. – Т. 1. – № 17. – С. 137–141.
31. Мокина, Л.С. Управление прибылью хозяйствующего субъекта: формирование и анализ финансовых результатов / Л.С. Мокина // Журнал исследований по управлению. – 2018. – Т. 3. – № 10. – С. 61–72.
32. Орехов, Г.С., Методы управления прибылью как главной цели финансового управления предприятием / Г.С. Орехов // Экономика и социум. – 2016. – № 2–5 (15). – С. 859–862.
33. Половников, В.А. Финансовый менеджмент / В.А. Половников. – 4-е изд., пер. и доп. Издательство: Юрайт. – 2016. – 456 с.

34. Рассанова, О.Е., Методические подходы к анализу и планированию прибыли организации / О.Е. Русанова // В сборнике: Проблемы современной экономики и управления, направления их решения Сборник материалов Международной заочной научно-практической конференции. – 2018. – С. 185-190.
35. Рейхерт, Н.В. Роль факторного анализа в оценке формирования прибыли от продаж / Н.В. Рейхерт // В сборнике: Перспективы развития науки в современном мире Сборник статей по материалам IV международной научно-практической конференции. В 5-ти частях, 2018. – С. 166–172.
36. Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия / Г.В. Савицкая. – М.: Новое знание, 2016. – 688 с.
37. Садрисламова, А.Р. Управление прибылью в системе антикризисного управления предприятием / А.Р. Садрисламова // Экономика и социум. – 2016. – № 2– 4 (15). – С. 137-139.
38. Самохвалова, Д. Об управлении прибылью предприятия / Д. Самохвалова // В сборнике: Сборник трудов студентов и преподавателей по материалам 10-ой всероссийской научно практической конференции «Актуальные проблемы экономических процессов в России», 2017. – С. 33– 35.
39. Сафонова, Н.С. Особенности управления прибылью предприятия / Н.С. Сафонова // Science Time. – 2018. – № 2 (38). – С. 322–328.
40. Сидоренко М.А. Сущность понятия «прибыль» / М.А. Сидоренко // Финансы и страхование: сборник трудов преподавателей, аспирантов, магистрантов, студентов. Симферополь: ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет имени В.И. Вернадского», – 2018. – С. 89–90.
41. Тагирова, О.А. Управление прибылью организации на основе ее анализа / О.А. Тагирова // В сборнике: Агропромышленный комплекс: состояние, проблемы, перспективы Материалы XIII Международной научно-практической конференции. – 2018. – С. 251–252
42. Тесля П.Н. Финансовый менеджмент: учебник / Тесля П.Н. – М.: ИЦ РИОР, НИЦ ИНФРА-М, 2018. – 315 с.
43. Федченко, А.В. Управление прибылью современной организации / А.В Федченко // Образование и наука без границ: социально-гуманитарные науки. – 2018. – № 7. – С. 103–106.
44. Фридман, А.М. Финансы организации (предприятия) / А.М. Фридман. М.: Дашков и К, 2016. – 488 с.
45. Хабибрахманова, Л.И. Применение маржинального анализа в управлении прибылью / Л.М. Хвбмбрахмаова / В сборнике: Развитие инструментов управления научной деятельностью. Сборник статей международной научнопрактической конференции: в 4 частях. – 2018. – С. 184– 187

ПРИЛОЖЕНИЕ А