

**Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«РОССИЙСКАЯ АКАДЕМИЯ НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА
и ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ
при ПРЕЗИДЕНТЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ»**

Дзержинский филиал РАНХиГС

Направление подготовки бакалавров «Экономика»

Профиль подготовки «Финансы и кредит»

Выпускающая кафедра «Экономики»

**ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА
на тему:
«Управление прибылью организации»**

Автор работы:

Студентка 4 курса, группы 12ЭКО/1-ФК
очной формы обучения
Посадова Евгения Алексеевна

(подпись)

Руководитель работы:

К.э.н., доцент
Почекаева Ольга Вадимовна

(подпись)

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ

Заведующий выпускающей кафедрой:

К.э.н., доцент
Ивонина Оксана Геннадьевна

(подпись)

г. Дзержинск 2016 г.

аннотация

СОДЕРЖАНИЕ

Введение.....	5
1. Теоретические основы управления прибылью организации.....	6
1.1. Сущность управления прибылью.....	6
1.2. Цели и задачи управления прибылью.....	10
1.3. Методы и инструменты управления прибылью.....	12
2. Формирование и анализ управления прибылью организации.....	23
2.1. Общая характеристика ООО Производственно-коммерческая фирма «Коммерс»	23
2.2. Формирование и анализ прибыли организации.....	26
2.3. Проблемы, возникающие при управлении прибылью организации.....	34
3. Мероприятия по совершенствованию управления прибылью предприятия и их экономическое обоснование.....	38
3.1. Мероприятия по совершенствованию управления прибылью организации.....	38
3.2. Экономическое обоснование мероприятий.....	43
Заключение.....	58
Библиографический список.....	61
Приложения.....	65

Введение

Актуальность темы дипломной работы обусловлена тем, что процессы современной экономической действительности наглядно доказывают, зависимость экономической и социальной стабильности общества от финансовой устойчивости предприятий. А одним из важнейших признаков финансовой устойчивости является способность предприятия генерировать прибыль. Поэтому одной из наиболее актуальных проблем является овладение современными методами анализа и эффективного управления прибылью предприятия.

Цель данной работы - изучить теоретические основы управления прибылью предприятия и разработать рекомендации по повышению эффективности использования прибыли.

Поставленная цель определяет необходимость решения следующих задач: изучить теоретические основы управления прибылью предприятия; провести анализ прибыли предприятия; осуществить планирование прибыли предприятия.

Объектом изучения в рамках данной дипломной работы выбрано ООО Производственно-коммерческая фирма «Коммерс».

В рамках данной работы предметом анализа является прибыль предприятия и показатели, влияющие на неё.

Объем и структура дипломной работы. Дипломная работа состоит из введения, трех глав, заключения и списка литературы.

Во введении обоснована актуальность выбранной темы, сформированы цель и задачи, предмет и объект изучения, а так же структура дипломной работы.

В первой главе «Теоретические основы управления прибылью организации» рассмотрены понятие и сущность прибыли, инструменты и методы управления прибылью предприятия.

Во второй главе «Формирование и анализ управления прибылью организации» проведен анализ деятельности предприятия, на основе реальных данных проанализированы относительные показатели прибыли и их динамика.

Третья глава «Мероприятия по совершенствованию управления прибылью организации» посвящена практической реализации его изучения: рассмотрены направления совершенствования управления прибылью предприятия, спрогнозирована прибыль на следующий год, а также рассмотрена оценка эффективности разработанных рекомендаций.

В заключении обобщены основные научные результаты, показаны их практическая значимость и эффективность использования на предприятии.

1. Теоретические основы управления прибылью организации

1.1. Сущность управления прибылью

С развитием экономической теории понятие «прибыль» постоянно совершенствовалось. Например, первые попытки осмыслить сущность прибыли и основы ее формирования связаны с именами античных ученых Платона и Аристотеля. Их подходы к рассмотрению прибыли тесно увязывались со способами и целями накопления денег в обществе.

Томас Манн, Дэвид Юм, Жанн-Батист Кольбер источником формирования прибыли считали внешнеторговую деятельность, поскольку в других странах товары реализуются по более высоким ценам, чем внутри страны.

Франсуа Кенэ, Анн Робер Жак Тюрго, Мерсье де ЛаРивьер подходили к источникам формирования прибыли с акцентом в основном на земледельческое производство, а не на торговлю, как у меркантилистов.

Представители классической политэкономии, в первую очередь А. Смит и Д. Рикардо, впервые четко сформулировали "факторную модель формирования прибыли" (модель формирования прибыли как результата использования факторов производства).

В своём труде «Капитал» Карл Маркс назвал источником эксплуатацию, неоплаченный прибавочный труд наемных рабочих.

Современная же экономическая мысль рассматривает прибыль как получение выгоды от использования факторов производства, то есть труда, земли и капитала, отрицая прибыль как результат эксплуатации, присвоения неоплаченного наемного труда. То есть современное понятие прибыли опирается на все предшествующие и включает в себя что-то из каждого этапа развития экономики.[2]

Согласно главе 25, статье 247 Налогового Кодекса Российской Федерации:

«Прибыль - это полученные доходы, уменьшенные на величину

произведенных расходов, которые определяются в соответствии с настоящей главой» [1].

С учетом рассмотренных основных характеристик прибыли ее понятие в наиболее обобщенном виде может быть сформулировано следующим образом: «Прибыль представляет собой выраженный в денежной форме чистый доход предпринимателя на вложенный капитал, характеризующий его вознаграждение за риск осуществления предпринимательской деятельности, представляющий собой разницу между совокупным доходом и совокупными затратами в процессе осуществления этой деятельности».

Прибыль = Доходы – Затраты (в денежном выражении).

Понятие «прибыль» многозначно и подразделяется на такие виды как:

- Валовая прибыль – это сумма прибыли (убытка) предприятия от реализации всех видов продукции предприятия (услуг, работ, имущества), а так же доходов от внереализационных операций (за минусом суммы расходов по ним). Валовая прибыль – показатель эффективности производства.
- Прибыль (убыток) от реализации продукции равна выручке от реализации (без НДС и акцизов, а так же косвенных налогов и сборов) минус затраты на производство и реализацию (включаемые в себестоимость данной продукции). Если в условиях стабильных оптовых цен прибыль предприятия возрастает, это свидетельствует о снижении суммарных индивидуальных затрат предприятия на производство продукции и ее реализацию. Прибыль от реализации – это показатель основной деятельности предприятия, т.е. деятельности по производству и реализации своей продукции.
- Прибыль до налогообложения (или балансовая, бухгалтерская прибыль) – отражается в балансе предприятия, является конечным финансовым результатом деятельности предприятия; выявляется посредством бухгалтерского учета всех его хозяйственных операций и оценки статей баланса. Бухгалтерская прибыль является показателем эффективности всей хозяйственной деятельности предприятия.

- Налогооблагаемая прибыль – рассчитывается при налоговом учете в рамках действующего законодательства, является основанием для определения налогооблагаемой базы.

- Чистая прибыль (убыток) за отчетный период (или прибыль к распределению) – это та часть прибыли, которая остается у предприятия после уплаты всех налогов и обязательств и используется на нужды предприятия [21. с. 1-3].

Размер прибыли характеризует успешность ведения предпринимательской деятельности, получение прибыли обычно является главной целью и движущим мотивом всех видов предпринимательства.

В современных условиях центром экономического производства является самостоятельно хозяйственный субъект - предприятие, организация. Оно занимает центральное место в народно-хозяйственном комплексе любой страны. Это первичное звено общественного разделения труда. Именно здесь создается национальный доход. Предприятие выступает как производитель и обеспечивает процесс воспроизводства на основе самокупаемости и самостоятельности. От того, насколько продуктивно работают предприятия, каково их финансовое состояние, зависят эффективность всей экономики и индустриальная мощь государства.[6]

Если схематично представить всю систему хозяйственного управления в стране в виде пирамиды, то ее основанием являются предприятия. Государственное, региональное, ведомственное управление может рассматриваться по отношению к процессам, происходящим на уровне предприятия, только как надстроечные, вторичные явления. Предприятие представляет собой имущественно обособленную хозяйственную единицу, организованную для достижения какой-либо хозяйственной цели, то есть это экономическая единица, которая:

- самостоятельно принимает решения;

- реально использует факторы производства для изготовления и продажи продукции;
- стремится к получению дохода и реализации других целей.

Предприятие - это коммерческая организация, то есть она нацелена на получение прибыли. Этим предприятие существенным образом отличается от некоммерческих организаций, которые не преследуют цель извлечения прибыли. Каждое предприятие в условиях рынка должно соблюдать принцип получения прибыли (производство и реализация по количеству и качеству должны быть организованы таким образом, чтобы обеспечить прибыль и рентабельность). Иначе предприятие не сможет не только развиваться, но под угрозу будет поставлено само его существование.[9 с. 53]

Важная роль в укреплении и развитии экономики предприятий принадлежит получаемой ими прибыли от своей хозяйственно-финансовой деятельности.

Прибыль - один из основных финансовых показателей плана и оценки хозяйственной деятельности организации. За счет прибыли осуществляется финансирование мероприятий по научно-техническому и социально-экономическому развитию, увеличению фонда оплаты труда.

Прибыль является не только источником обеспечения внутрихозяйственных потребностей предприятий, но приобретает все большее значение в формировании бюджетных ресурсов, внебюджетных и благотворительных фондов. Понятие «прибыль» имеет разные значения с точки зрения организации, потребителя и государства. Но во всех случаях оно означает получение выгоды. Если организация работает прибыльно, то это означает то, что покупатель, приобретая товары у продавца удовлетворяет свои потребности, а государство за счет поступающих налогов от продажи финансирует социальные задачи и поддерживает убыточные объекты.

1.2.Цели и задачи управления прибылью

Для определения целей и задач управления прибылью обратимся к постановке целей менеджмента в целом.

Стратегической целью менеджмента являются рост стоимости бизнеса, максимизация благосостояния собственников предприятия.

Финансовым условием достижения этой цели является сбалансированность денежных потоков, а тактика финансового менеджмента состоит в обеспечении финансового равновесия. Соответственно, суть управления прибылью можно сформулировать следующим образом: управление прибылью - это согласование стремлений к росту доходности и допустимого уровня риска в решениях по формированию, распределению и использованию прибыли. Главной же целью управления прибылью является обеспечение максимизации благосостояния собственников предприятия в текущем и перспективном периоде. Эта главная цель призвана обеспечивать одновременно гармонизацию интересов собственников с интересами государства и персонала предприятия.

Исходя из этой главной цели можно сформулировать систему основных задач, направленных на реализацию главной цели управления прибылью:

1. Обеспечение максимизации размера формируемой прибыли, соответствующего ресурсному потенциалу предприятия и рыночной конъюнктуре. Эта задача реализуется путем оптимизации состава ресурсов предприятия и обеспечения их эффективного использования. Основными выступают максимально возможный уровень использования ресурсного потенциала и сложившаяся конъюнктура товарного и финансового рынков.

2. Обеспечение оптимальной пропорциональности между уровнем формируемой прибыли и допустимым уровнем риска. Как уже отмечалось, между этими двумя показателями существует прямо пропорциональная связь. С учетом отношения менеджеров к хозяйственным

рискам формируется допустимый их уровень, определяющий агрессивную, умеренную (компромиссную) или консервативную политику осуществления тех или иных видов деятельности или проведения отдельных хозяйственных операций. Исходя из заданного уровня риска в процессе управления должен быть, максимизирован соответствующий ему уровень прибыли.

3. Обеспечение высокого качества формируемой прибыли. В процессе формирования прибыли предприятия должны быть в первую очередь реализованы резервы ее роста за счет операционной деятельности и реального инвестирования, обеспечивающие основу перспективного развития предприятия. В рамках операционной деятельности основное внимание должно быть уделено обеспечению роста прибыли за счет расширения объема выпуска продукции и освоения новых перспективных ее видов.

4. Обеспечение выплаты необходимого уровня дохода на инвестированный капитал собственникам предприятия. Этот уровень при успешной деятельности предприятия должен быть не ниже средней нормы доходности на рынке капитала, при необходимости возмещать повышенный предпринимательский риск, связанный со спецификой деятельности предприятия, а также инфляционные потери.

5. Обеспечение формирования достаточного объема финансовых ресурсов за счет прибыли в соответствии с задачами развития предприятия в предстоящем периоде. Так как прибыль является основным внутренним источником формирования финансовых ресурсов предприятия, ее размер определяет потенциальную возможность создания фондов производственного развития, резервного и других специальных фондов, обеспечивающих предстоящее развитие предприятия. При этом в самофинансировании развития предприятия прибыли должна отводиться главенствующая роль

6. Обеспечение эффективности программ участия персонала в прибыли. Программы участия персонала в прибыли, призванные

гармонизировать интересы собственников предприятия и его наемных работников, должны с одной стороны эффективно стимулировать трудовой вклад этих работников в формирование прибыли, а с другой стороны - обеспечивать достаточно приемлемый уровень их социальной защиты, которую государство в современных условиях полностью обеспечить не в состоянии.[4. с. 27]

Все рассмотренные задачи управления прибылью теснейшим образом взаимосвязаны, хотя отдельные из них и носят разнонаправленный характер (например, максимизация уровня прибыли при минимизации уровня риска; обеспечение достаточного уровня удовлетворения интересов собственников предприятия и его персонала; обеспечение достаточного размера прибыли, направляемой на прирост активов и на потребление). Поэтому в процессе управления прибылью отдельные задачи должны быть оптимизированы между собой.

1.3. Методы и инструменты управления прибылью

Важной функцией управления прибылью является расчет плановой прибыли. Величина плановой прибыли должна быть экономически обоснованной, достаточной для своевременного выполнения в полном объеме всех обязательств предприятия, а также обеспечивать его постоянное развитие.

Планирование прибыли - это процесс разработки системы мероприятий по обеспечению ее формирования в необходимом объеме и эффективном использовании в соответствии с целями и задачами развития предприятия.

На практике применяются различные методы планирования прибыли.[22]

Наиболее распространенным является метод прямого счета. При прямом счете планируемая прибыль на продукцию, подлежащую

реализации в предстоящем периоде, определяется как разница между доходами и расходами по всем направлениям деятельности предприятия. При использовании данного метода необходимо учитывать прибыль в остатках готовой продукции на начало и конец планового периода. Этот метод расчета наиболее эффективен при выпуске небольшого ассортимента продукции. Достоинством метода прямого счета является его простота. Однако его целесообразно использовать при планировании прибыли на краткосрочный период.

Для составления плана прибыли используются и другие методы, например анализ лимита рентабельности, прогноз рентабельности, анализ перекрытия ликвидности, нормативный метод, метод экстраполяции, а также другие аналитические методы.

Анализ лимита рентабельности позволяет оценить взаимосвязь плановой прибыли и эластичности предприятия по отношению к колебаниям величины расходов при обороте капитала. Обычно строится система графиков, показывающих эту зависимость. Расчеты производятся по следующим формулам:

$$\text{Минимальный оборот} = 1 - (\% \text{ постоянных расходов} / 100)$$

или

$$\text{Минимальный оборот} = 1 - (\text{Переменные расходы} / \text{Плановый оборот капитала})$$

Важное значение имеет разрыв, существующий между минимальным оборотом, необходимым для покрытия расходов, и запланированным оборотом. Именно эта разность характеризует степень свободы предприятия в планировании оборота капитала.[5]

Прогноз рентабельности вложенного капитала основан на анализе соотношений следующих величин:

$$\text{Оборотные средства} + \text{Капитальные вложения} = \text{вложенный капитал};$$

$$\text{Коэффициент оборачиваемости капитала} = \text{Оборотные средства} / \text{Вложенный капитал}$$

Коэффициент прибыли = Оборот капитала / Себестоимость

Коэффициент рентабельности капитала = Прибыль / Оборот капитала

$$\text{Рентабельность капитала} = \frac{\text{Оборот капитала}}{\text{Вложенный капитал}} \times \frac{\text{Прибыль}}{\text{Оборот капитала}} \times 100.$$

Метод экстраполяции предполагает анализ динамики за ряд лет, выявление тенденции развития и прогнозирование прибыли на плановый период. Этот метод можно использовать на стадии технико-экономического обоснования проекта, а также при планировании на краткосрочный период.

Аналитический метод планирования прибыли основан на построении многофакторных моделей. Он учитывает влияние различных факторов на результаты деятельности предприятия.

Анализ взаимосвязи «затраты, объем реализации, прибыль». Определяется точка безубыточности реализации продукции в плановом периоде, затем определяется плановая величина прибыли, после плановая сумма маржинальной прибыли и истая прибыль. Данный метод позволяет провести многовариантные расчеты прибыли в зависимости от изменений в объеме реализации продукции в натуральном выражении, планируемых ценах, в затратах. В результате можно рассмотреть разные варианты деятельности предприятия — от крайне пессимистического до крайне оптимистического. Данный метод позволяет использовать возможности имитационного моделирования.[8]

Для решения конкретных задач применяется целый ряд специальных систем и методов анализа, позволяющих получить количественную оценку отдельных аспектов формирования, распределения и использования прибыли как в статике, так и в динамике. В практике анализа прибыли в зависимости от используемых методов различают следующие основные системы проведения анализа: горизонтальный, вертикальный, сравнительный анализ; анализ рисков, коэффициентов; интегральный анализ (рис. 1.2.).

Рассмотрим подробнее эти методы.

I. Горизонтальный (или трендовый) анализ прибыли:

Базируется на изучении динамики отдельных ее показателей во времени. В процессе использования этой системы анализа рассчитываются темпы роста (прироста) отдельных видов прибыли, определяются общие тенденции ее изменения (или тренда).



Рисунок 1.2 - Основные системы анализа прибыли, используемые на предприятиях.

В практике управления прибылью наибольшее распространение получили следующие виды горизонтального (трендового) анализа:

1. Сравнение показателей формирования, распределения и использования прибыли отчетного периода с показателями предшествующего периода (например, с показателями предшествующего месяца, квартала, года).

2. Сравнение показателей формирования, распределения и использования прибыли отчетного периода с показателями аналогичного периода прошлого года (например, показателей третьего квартала отчетного года с аналогичными показателями третьего квартала предшествующего года). Этот вид анализа применяется на предприятиях с ярко выраженными сезонными особенностями хозяйственной деятельности.

3. Сравнение показателей формирования, распределения и использования прибыли за ряд предшествующих периодов. Целью этого вида анализа является выявление тенденций изменения отдельных изучаемых показателей прибыли в динамике.

II. Вертикальный (или структурный) анализ прибыли:

Базируется на структурном разложении агрегированных показателей ее формирования, распределения и использования. В процессе применения этой системы анализа рассчитываются удельные веса отдельных структурных составляющих агрегированного показателя прибыли.

III. Анализ коэффициентов (R-анализ):

Базируется на расчёте соотношения различных абсолютных показателей между собой. В процессе использования этой системы анализа определяются различные относительные показатели, характеризующие отдельные аспекты формирования, распределения и использования прибыли предприятия. В практике управления прибылью наибольшее распространение получили следующие системы аналитических коэффициентов:

1. Коэффициенты рентабельности.

Основной целью расчета и использования этой системы коэффициентов является определение эффективности формирования прибыли предприятия. В процессе такой оценки должен строго соблюдаться принцип соответствия соотносимых показателей при расчете коэффициентов по конкретным видам деятельности предприятия.

Коэффициенты рентабельности могут определяться как в десятичном выражении, так и в процентах.

а) Для наиболее обобщающей оценки эффективности формирования прибыли используются следующие коэффициенты рентабельности:

- коэффициент рентабельности активов (коэффициент экономической рентабельности). Он характеризует общий уровень прибыли, генерируемый

всеми активами предприятия. Расчёт этого показателя осуществляется по формуле (1.1):

$$КР_a = \frac{ЧП}{\bar{A}}, \quad (1.1)$$

Где:

КР_а — коэффициент рентабельности всех используемых активов;

ЧП — сумма чистой прибыли в рассматриваемом периоде;

А — средняя стоимость всех используемых активов в рассматриваемом периоде.

- коэффициент рентабельности собственного капитала (коэффициент финансовой рентабельности). Он характеризует общий уровень прибыли, генерируемый собственным капиталом предприятия. Расчёт этого показателя осуществляется по формуле (2):

$$КР_{ск} = \frac{ЧП}{\bar{СК}}, \quad (1.2)$$

Где:

КР_{ск} — коэффициент рентабельности собственного капитала;

ЧП — сумма чистой прибыли в рассматриваемом периоде;

СК — средняя сумма собственного капитала в рассматриваемом периоде.

б) Для оценки эффективности формирования прибыли в процессе операционной деятельности используются следующие коэффициенты рентабельности:

- коэффициент рентабельности операционных активов. Он характеризует уровень прибыли, генерируемой операционными активами предприятия (т.е. только той частью активов, которая непосредственно обслуживает производственно-сбытовую деятельность предприятия);

- коэффициент маржинальной рентабельности реализации продукции;

- коэффициент валовой рентабельности реализации продукции;

- коэффициент чистой рентабельности реализации продукции;
- коэффициент валовой рентабельности;
- коэффициент чистой рентабельности операционных затрат.

в) Для оценки эффективности формирования прибыли в процессе финансовой деятельности используются следующие коэффициенты:

- стоимость привлечения заемного капитала. Он характеризует как соотносятся между собой сумма привлечённых заёмных средств и затраты по их обслуживанию.

- стоимость привлечения дополнительного собственного капитала из внешних источников.

- коэффициент рентабельности среднего остатка денежных активов на счетах в банке.

2. Коэффициенты эффективности распределения прибыли. Основной целью расчета и использования этой системы коэффициентов является определение степени оптимальности, распределения и использования полученной предприятием прибыли. Эти показатели могут определяться как в десятичном выражении, так и в процентах.

Для обобщающей оценки эффективности распределения прибыли используются следующие основные показатели:

Коэффициент налогообложения прибыли. Он рассчитывается по следующей формуле (1.3):

$$К_{НП} = \frac{НП_{п}}{БП}, \quad (1.3)$$

Где:

КНП—коэффициент налогообложения прибыли;

НПП — сумма налогов, сборов и других обязательных платежей, выплаченных за счет прибыли в рассматриваемом периоде;

БП — сумма балансовой прибыли предприятия в рассматриваемом периоде.

Коэффициент чистой прибыли. Его расчет осуществляется по следующей формуле (1.4):

$$КЧП = \frac{ЧП}{ВП}, \quad (1.4)$$

Где:

КЧП — коэффициент чистой прибыли;

ЧП — сумма чистой прибыли предприятия в рассматриваемом периоде;

ВП — сумма валовой прибыли предприятия в рассматриваемом периоде.

Коэффициент потребления прибыли.

3. Другие группы финансовых коэффициентов. Наряду с рассмотренными выше, для оценки отдельных аспектов формирования прибыли предприятия используются и другие группы коэффициентов, основными из которых являются:

а) Коэффициенты платежеспособности. Они характеризуют возможность предприятия своевременно рассчитываться по своим финансовым обязательствам. Основным из этих коэффициентов является коэффициент текущей платежеспособности, который рассчитывается по следующей формуле:

$$КТП = \frac{ОА}{КФО}, \quad (1.5)$$

Где:

КТП — коэффициент текущей платежеспособности;

ОА — сумма оборотных активов предприятия (разделы 2 и 3 актива баланса);

КФО — сумма краткосрочных финансовых обязательств предприятия.

б) Коэффициенты финансовой устойчивости. Они характеризуют сложившуюся структуру источников капитала, используемого предприятием. Основным из этих коэффициентов является коэффициент автономии, который рассчитывается по следующей формуле (1.6):

$$KA = \frac{CK}{K}, \quad (1.6)$$

Где:

KA —коэффициент автономии;

СК —сумма собственного капитала предприятия;

K — общая сумма капитала, используемого предприятием.

в) Коэффициенты оборачиваемости активов (капитала). Они показывают насколько быстро средства, вложенные в активы или отдельные виды капитала, оборачиваются в процессе хозяйственной деятельности предприятия. Основным из этих коэффициентов является коэффициент оборачиваемости, принципиальная формула расчета которого имеет следующий вид (1.7):

$$KO = \frac{OP}{A \text{ или } K}, \quad (1.7)$$

Где:

KO — коэффициент оборачиваемости активов или капитала;

OP — объем реализации продукции в рассматриваемом периоде;

A — средняя стоимость активов (всех или отдельных их видов) в рассматриваемом периоде;

K —средняя сумма капитала (всего или отдельных его видов) в рассматриваемом периоде. [14]

IV. Интегральный анализ прибыли.

Позволяет получить наиболее обобщенную характеристику условий ее формирования. В практике управления прибылью наибольшее распространение получили следующие системы интегрального ее анализа:

1) Система интегрального анализа прибыли по Дюпону. Эта система финансового анализа, разработанная фирмой "Дюпон" (США), предусматривает разложение показателя "коэффициент рентабельности

активов" на ряд частных финансовых коэффициентов его формирования, взаимосвязанных в единой системе. Принципиальная схема проведения такого анализа приведена на рисунке (рис. 1.3.)

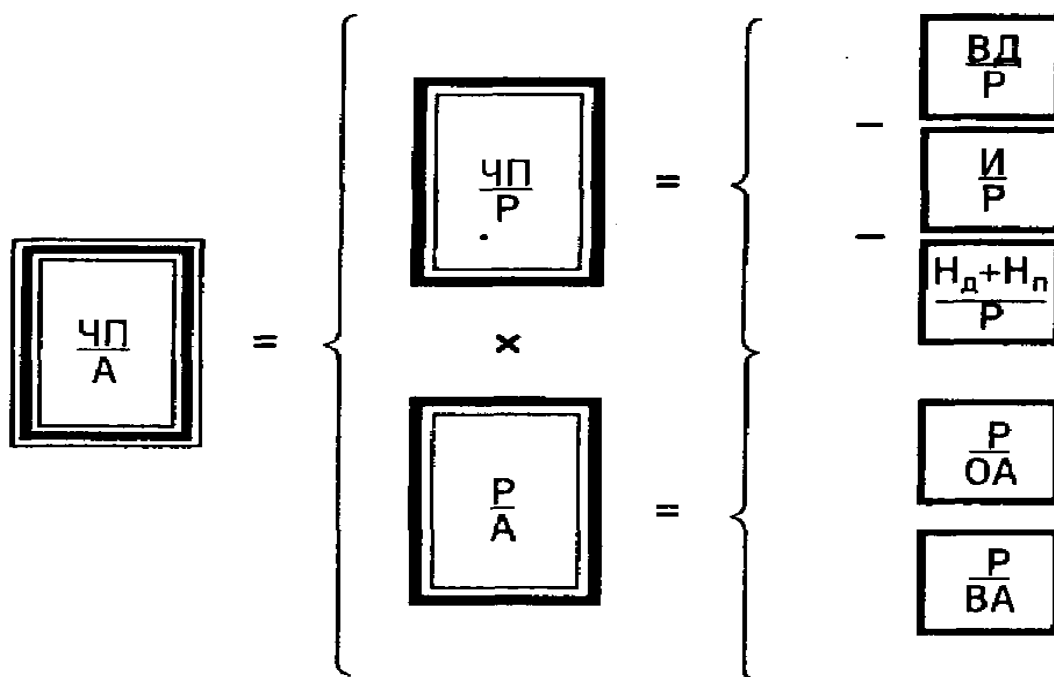


Рисунок 1.3 - Схема интегрального анализа рентабельности активов предприятия по методике корпорации Дюпон.

Условные обозначения:

ЧП — сумма чистой прибыли;

Р — объем реализации продукции;

А — средняя сумма всех активов;

ВД — сумма валового дохода;

И — сумма издержек;

Нд — сумма налогов, уплачиваемых за счет доходов;

Нп — сумма налогов, уплачиваемых за счет прибыли;

ОА — средняя сумма оборотных активов;

ВА — средняя сумма внеоборотных активов.

В основе этой системы анализа лежит "Модель Дюпона", в соответствии с которой коэффициент рентабельности используемых активов представляет собой произведение коэффициента чистой рентабельности

реализации продукции на коэффициент оборачиваемости используемых активов:

$$KPa = KЧРр * KOa, \quad (1.8)$$

Где:

KPa — коэффициент рентабельности активов;

$KЧРр$ — коэффициент чистой рентабельности реализации продукции;

KOa — коэффициент оборачиваемости активов.

2. Система СВOT-анализа (SWOT- analysis) прибыли предприятия.

Название этой системы представляет аббревиатуру начальных букв терминов, характеризующих объекты этого анализа:

S — Strengths (сильные стороны предприятия);

W — Weaknesses (слабые стороны предприятия);

O — Opportunities (возможности развития предприятия); \

T — Threats (угрозы развитию предприятия).

Результаты СВOT-анализа представляются обычно графически по комплексному исследованию влияния отдельных факторов на прибыль предприятия. [3]

2. Анализ управления прибылью организации

2.1 Общая характеристика ООО Производственно-коммерческая фирма «Коммерс»

Объектом исследования в рамках данной дипломной работы выбрано ООО Производственно-коммерческая фирма «Коммерс». Сферой деятельности данного предприятия является производство и оптовая реализация строительных материалов. Главной целью предприятия является производство продукции и получение прибыли от хозяйственной деятельности. Предприятие имеет статус юридического лица, расчетный счет, баланс, штамп со своим наименованием и круглую печать, а также юридический адрес.

Основными потребителями продукции, реализуемой со складов Общества, являются предприятия Нижнего Новгорода и Дзержинска Нижегородской области. Доля Общества на рынке строительных материалов в Нижнем Новгороде и Нижегородской области незначительна. В Нижнем Новгороде действует множество различных компаний поставляющих строительные материалы, что создает серьезную конкуренцию на данном рынке.

Наиболее крупными поставщиками являются: "KNAUF", "Isover", "KIMTek", "AKZO NOBEL", "Rockwool", "Perfekta", "Юнис", "Магма"

Организационная структура предприятия ООО Производственно-коммерческая фирма «Коммерс» является линейно-функциональной. Схема организационной структуры приведена на рисунке 2.1. На предприятии имеется отдел бухгалтерии, состоящей из главного бухгалтера, его двух заместителей по оперативному и налоговому учету. Кроме того, на предприятии имеет служба безопасности, в функции которой входит осуществление внутрихозяйственного контроля за сохранностью и правильностью отображения результатов хозяйственных операций в учете. Планово-экономическая служба возглавляется заместителем директора по

экономике и состоит из двух служб: непосредственно из отдела экономического развития и отдела компьютеризации и ПО.

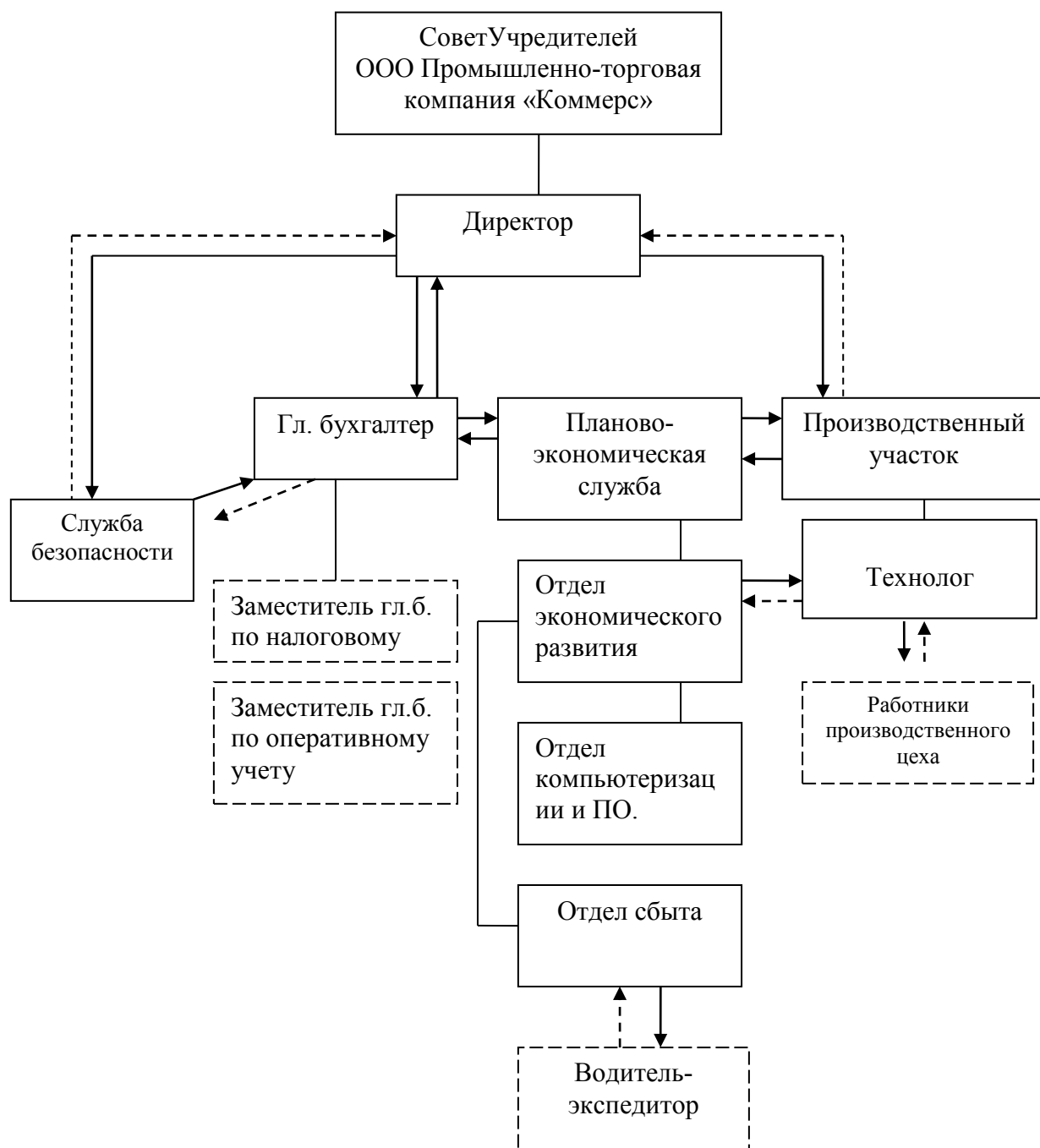


Рисунок 2.1 - Организационная структура ООО Производственно-коммерческая фирма «Коммерс»

Для проведения тематического анализа финансово-хозяйственной деятельности необходимо провести общую комплексную оценку финансового состояния ООО Производственно-коммерческая фирма

«Коммерс» на основании данных финансовой отчетности: Бухгалтерский баланс (Приложение 1), «Отчет о финансовых результатах» (Приложение 2), внутренняя форма отчетности «Схема анализа денежных средств предприятия» (Приложение 3). На основании этих данных составлены и представлены в Приложении 4 «Обобщающие показатели производственно-хозяйственной деятельности и финансового состояния» ООО Производственно-коммерческая фирма «Коммерс» за 2013-2015 гг.

За анализируемый период – 2013-2015 гг. – ООО Производственно-коммерческая фирма «Коммерс» существенно улучшило свои показатели производственно-хозяйственной деятельности. Это выражается в увеличении чистой прибыли с 10 тыс. руб. в 2013 г. до 2122 тыс. руб. в 2015 г. Соответственно существенно (практически в 7 раз). Рост финансового результата деятельности предприятия обусловлен изменениями в политике производства продукции и реструктуризацией системы управления и сбыта на предприятии. Получение достаточной величины чистой прибыли в 2015 г. стало возможным за счет сокращения себестоимости реализованной продукции на 743 тыс. руб. (или 4,86%), а так же за счёт уменьшения на 494 тыс. руб. (или 18,745) операционных расходов предприятия. (приложение 4)

Процесс реструктуризации системы управления на ООО Производственно-коммерческая фирма «Коммерс» сопровождался сокращением среднесписочной численности работников. За 2013-2015 гг. данный показатель сократился с 285 человек до 197 человек. Сокращение численности привело к увеличению показателя фондовооруженности с 45,37 тыс. руб./чел. до 62,15 тыс. руб. (приложение 4)

В качестве вывода следует отметить, что предприятие ООО Производственно-коммерческая фирма «Коммерс» располагает достаточной величиной имущества, однако присутствует динамика его сокращения. В структуре активов предприятия отсутствуют сигнальные статьи, показатели структуры капитала свидетельствуют о низкой зависимости предприятия от внешних инвесторов. У предприятия есть возможность в дальнейшем к

стабилизации финансового положения за счет прибыльной деятельности. ООО Производственно-коммерческая фирма «Коммерс» следует более эффективно использовать имеющиеся ресурсы, повышать показатели рентабельности. Руководству предприятия следует более внимательно относиться к своевременности выполнения обязательств и поддерживать рентабельность и платёжеспособность на достаточном уровне. Это можно достигнуть при эффективном управлении прибылью предприятия.

2.2 Формирование и анализ прибыли организации

В процессе анализа формирования прибыли используются следующие основные показатели прибыли:

- валовая прибыль;
- прибыль от продаж;
- прибыль до налогообложения;
- чистая прибыль.

На основе отчета о финансовых результатах (Приложение 2) рассмотрим, как формируется прибыль ООО Производственно-коммерческой фирмы "Коммерс":

Валовая прибыль (убыток) за 2014 год = $20843 - 15303 = 5540$ тыс. руб.;

Прибыль (убыток) от продаж за 2014 год = $5540 - 997 = 4543$ тыс. руб.;

Прибыль (убыток) до налогообложения за 2014 год = $4543 - 3399 + 261042 = 128$ тыс.руб.;

Чистая прибыль (убыток) за 2014 год = $128 - 1 = 127$ тыс. руб.

Валовая прибыль (убыток) за 2015 год = $19038 - 14550 = 4478$ тыс. руб.;

Прибыль (убыток) от продаж за 2015 год = $4478 - 894 = 3584$ тыс. руб.;

Прибыль (убыток) до налогообложения за 2015 год = $3584 - 459 + 16789 = 2352$ тыс.руб.;

Чистая прибыль (убыток) за 2015 год = $2352 - 230 = 2122$ тыс.руб.

Систематизируем данные и рассмотрим произошедшие изменения за два года (Табл. 2.1-2.3).

Таблица 2.1

Динамика показателей прибыли
ООО Производственно-коммерческая фирма «Коммерс»

Показатели	Сумма, тыс. руб.		Абсолютное отклонение (+/-), тыс. руб.	Темп изменения, %
	2014 год	2015 год		
Валовая прибыль (убыток)	5540	4478	-1062	-19,17
Прибыль (убыток) от продаж	4543	3584	954	20,99
Прибыль (убыток) до налогообложения	128	2352	2224	1737,5
Чистая прибыль (убыток)	127	2122	1995	1960,2

Одной из важнейших функций управления является экономический анализ. Поэтому анализ прибыли предприятия служит основой оценки и прогнозирования платежеспособности предприятия, позволяет более объективно оценить его финансовое состояние.

Для достижения поставленной в данной работе цели предполагается решить ряд задач, к числу которых относятся:

- 1- определение эффективности формирования прибыли предприятия. Реализация поставленной задачи достигается путем расчёта рентабельности активов (формула 1.1; 1. 2.);
- 2- осуществление обобщающей оценки эффективности распределения прибыли(формула 1.3.);
- 3- анализ показателей рентабельности и платёжеспособности;
- 4- анализ динамики показателей прибыли за изучаемый период;

5- разработка практических рекомендаций для ООО Производственно-коммерческая фирма «Коммерс» по построению системы оптимизации управления прибылью.

Для реализации задач дипломной работы, составлены таблицы 2.2 и 2.3:

Таблица 2.2

Анализ динамики показателей прибыли за исследуемый период

Показатель	2015 год		2014 год		Изменения	
	Тыс. руб.	%	Тыс. руб.	%	Тыс. руб.	%
Выручка	19038	100	20843	100	-1805	-8,66
Себестоимость продаж	14560	76,48	15303	73,42	-743	-4,86
Валовая прибыль	4478	23,52	5540	26,58	-1062	-19,17
Управленческие расходы	894	4,7	997	4,9	-103	-10,33
Прибыль (убыток) от продаж	3584	18,83	4543	21,8	-954	-20,99
Прочие доходы	16	0,084	26	0,12	-10	-38,46
Прочие расходы	789	4,14	1042	4,99	-253	-24,28
Прибыль (убыток) до налогообложения	2352	12,35	128	0,61	2224	1737,5
налог на прибыль	230	1,2	1	0,004	229	2290
Чистая прибыль	2122	11,15	127	0,5	1995	1960,2

Горизонтальный анализ прибыли ООО Производственно-коммерческой фирме «Коммерс», произведённый по результатам, полученным в таблице 2.1, показал, что в «Отчёте о финансовых результатах» произошёл ряд изменений в отчётном году по сравнению с предыдущим. Выручка упала на 8,66% или на 1805 тыс. руб., в следствие чего себестоимость продаж снизилась всего на 4,86 % или 743 тыс. руб. В результате произошедших изменений валовая прибыль сократилась на 19,17% или 1062 тыс. руб., управленческие расходы при этом стали меньше всего на 10,33% или 103 тыс. руб. прибыль от продаж и прочие доходы, так же резко сократились на

20,99% и 38,46% , прочие расходы при этом уменьшились на 24, 28% или 253 тыс. руб. Но не смотря на упадок всех этих показателей, прибыль до налогообложения резко возросла на 1737,5% или 2224 тыс. руб. Эта ситуация связана лишь с тем, что ООО Производственно-коммерческая фирма «Коммерс» несла бремя очень высокого процента к уплате, равного в 2014 году 3399 тыс. руб. (приложение 2). Вследствие того, что в 2015 году этот процент сократился до 459 тыс. руб., прибыль до налогообложения резко увеличилась как и налог на прибыль (на 2290% или 229 тыс. руб.). Чистая прибыль так же резко возросла, на 1960,2% или на 1995 тыс. руб.

Вертикальный анализ прибыли ООО Производственно-коммерческой фирме «Коммерс», произведённый по результатам, полученным в таблице 2.1 , так же отражает отклонения показателей в отчётном периоде от базисного, при изменении выручки. При снижении выручки на 8, 66% или на 1805 тыс. руб., валовая прибыль и прибыль от продаж уменьшатся с более высокими темпами (на 19,17% и 20,99%). Такое падение валовой прибыли и прибыли от продаж связано с тем, что при уменьшении выручки на 8, 66% себестоимость продаж уменьшится всего на 4,86% или на 743 тыс. руб. Это отрицательно влияет на финансовый результат предприятия.

Исходя из данных «Отчёта о финансовых результатах», а так же проведённого горизонтального и вертикального анализа можно сделать вывод, что предприятию необходимо снизить себестоимость продаж, так как если бы ООО Производственно-коммерческая фирма «Коммерс» выплачивала столь высокие проценты и в 2016 году, она понесла убытки.

Показатели, характеризующие эффективность управления прибылью ООО Производственно-коммерческая фирма «Коммерс» представлены в таблице 2.3.

Рентабельность активов показывает, сколько приходится прибыли от продаж или чистой прибыли на один рубль, вложенный в активы предприятия. Рентабельность активов в том числе отражает способность активов создавать прибыль.

Таблица 2.3

Показатели, характеризующие эффективность управления прибылью

Показатель	2012г.	2013г	2014г	Норматив
1	2	3	4	5
Коэффициент рентабельности всех используемых активов, %	0,01	0,2	3,8	
Коэффициент рентабельности собственного капитала, %	0,02	0,3	5	10-12
Коэффициент налогообложения прибыли, %	0,003	0,018	0,42	
Коэффициент чистой прибыли предприятия	0,72	0,76	0,77	
Коэффициент текущей платёжеспособности	3,27	2,77	3,29	2
Коэффициент финансовой независимости	0,76	0,72	0,77	0,5-0,6
Рентабельность активов, %	0,018	0,22	3,85	
Рентабельность оборотных активов, %	0,023	0,29	4,9	
Рентабельность внеоборотных активов	0,72	9,85	17,03	
Рентабельность собственного капитала, %	0,02	0,3	5,03	
Рентабельность продаж, %	20,683	21,796	18,826	

По данным таблицы 2.3 можно сделать вывод, что этот показатель за три года вырос с 0,018% до 3,85%. Не смотря на то, что само значение показателя не велико, организация эффективно использует всё имущество. Это доказано тем, что предприятие, в процессе своей деятельности, увеличило, а следовательно и улучшило рентабельность активов почти в 30 раз, это связано с тем, что организации удалось значительно увеличить чистую прибыль.

Затем находим коэффициент рентабельности собственного капитала за 2015 год. По усредненным статистическим данным (ФСС) рентабельность

собственного капитала должна составлять минимум 10-12%. Для экономики Россиилучше, если этот показатель имеет более высокое значение. Главным сравнительным критерием при анализе рентабельности собственного капитала выступает процент альтернативной доходности, которую мог бы получить собственник, вложив свои деньги в другой бизнес. Например, если банковский депозит может принести 10% годовых, а бизнес приносит лишь 5%, то может встать вопрос о целесообразности дальнейшего ведения такого бизнеса. В рассматриваемом случае встречается именно эта ситуация. Рассчитанный показатель равен именно 5%. Для того, что бы понять стоит ли предприятию осуществлять свою деятельность можно отследить динамику развития предприятия по данным коэффициентам (то есть сравнить показатели, полученные за 2015 год и за предшествующий год). Если расчёты покажут, что предприятие развивается, рентабельность его активов и собственного капитала растёт, то предприятию будет целесообразно продолжать заниматься своим основным видом деятельности. Но если же эти показатели будут неизменны или выше, это будет говорить о том, что управление не эффективно формирует прибыль предприятия и оно не развивается или даже деградирует в данном направлении. Вследствие этого необходимо будет провести ряд мер по оптимизации рентабельности активов и собственного капитала предприятия.

Расчёт показателей рентабельности активов и собственного капитала за 2014 год показал, что всего за год работы предприятие улучшило их в несколько раз, а именно более 10: КРа с 0,2% до 3,8%; КРск с 0,3% до 5,1%. Это говорит о том, что организация не так давно осуществляет свою деятельность, и не смотря на невысокие показатели, эффективно вкладывает средства в активы и использует собственный капитал.

Для осуществления обобщающей оценки эффективности распределения прибыли необходимо, в первую очередь, рассчитать коэффициент налогообложения прибыли.

Полученный результат говорит о том, что коэффициент налогообложения прибыли в 2015 году составил меньше 1%, что является показателем экономии организации по налогам, выплачиваемым из прибыли. Для того, что бы понять подтверждают ли эти данные рост величины чистой прибыли организации по отношению к рублю налоговых платежей необходимо сравнить полученный результат с показателем предшествующего года. Это позволит определить происходит ли рост прибыли в сравнении с налоговыми выплатами с развитием организации. Соответственно, производится расчёт коэффициента налогообложения прибыли за 2014 год.

Расчёты показали, что, несмотря на значительный рост чистой прибыли, а именно, почти в 3 раза (см. приложение 2) в 2015 году по сравнению с 2014 годом, коэффициент налогообложения в предшествующем году меньше. Это обусловлено тем, что из-за роста прибыли и выплаты по налогу на прибыль стали существенно больше. Но если учесть, что они увеличились в 230 раз, а коэффициент налогообложения вырос всего в 3 раза, то так же можно отметить улучшение этого показателя в 2014 году в сравнении с 2013 годом.

Следующий показатель, который необходимо рассчитать это коэффициент чистой прибыли за 2014-2015 гг.

Сравнение этого показателя в разных периодах показывает, что доля чистой прибыли в сравнении с валовой прибылью в 2015 году резко возросла.

Рассчитав коэффициент текущей платёжеспособности, можно сделать вывод о том, что предприятие имеет высокий показатель платёжеспособности, который почти в 1,5 раза превышает норматив. Это означает, что предприятие имеет возможность без затруднения погашать свои долги и, что на один рубль краткосрочной кредиторской задолженности приходится три рубля оборотных средств. Рассматривая этот показатель в динамике, можно увидеть падение платёжеспособности в 2014 году,

причиной этого является не уменьшение оборотных активов, а увеличение краткосрочной задолженности предприятия.

Определив коэффициент автономии, он же коэффициент независимости организации, можно сделать вывод о том, что не смотря на значительное увеличение прибыли организации с 2013 года по 2015 год, значительных изменений этого коэффициент не наблюдается. С начала отслеживания этого показателя, он находится на высоком уровне, превышая рекомендуемое значение. Это говорит о том, что предприятие является независимым от заёмных источников финансирования. Это связано с тем, что в источниках финансирования собственный капитал предприятия занимает большую долю, чем заёмный.

Рентабельность оборотных активов предприятия имеет довольно низкое значение, отражая неэффективное использование оборотного капитала. Но если рассматривать данный показатель в динамике, можно сделать вывод о том, что руководство предприятия работает над улучшением показателей и организация развивается. В сравнении с 2013 годом в 2014 году этот показатель увеличился в 20 раз. Это так же связано с многократным увеличением роста прибыли.

Рентабельность внеоборотных активов имеет значения значительно выше, чем рентабельность оборотных активов, это вызвано тем, что у предприятия очень много запасов и их доля почти в четыре раза превышает основные средства в активе организации. Следовательно оборотные активы используются неэффективно, в сравнении с оборотными. Возможно этой организации стоит вкладывать меньше средств в запасы, а использовать их с большей выгодой.

Рентабельность собственного капитала –важнейший финансовый показатель отдачи для собственника бизнеса, показывающий, насколько эффективно был использован вложенный в дело капитал. В отличие от схожего показателя "рентабельность активов", данный показатель характеризует эффективность использования не всего капитала (или активов)

организации, а только той его части, которая принадлежит собственникам предприятия. Этот показатель значительно увеличился в 2014 году, так как собственный капитал в динамике не имел значительных изменений, а прибыль многократно возросла в сравнении с предшествующими годами.

Рассмотрев в динамике рентабельность продаж, можно проследить незначительное падение этого показателя с 20,683 % в 2013 году до 18,826% в 2015 году. Это связано с тем, что прибыль от продаж в 2015 году увеличилась незначительно, а выручка в сравнении с 2013 годом увеличилась практически в два раза. Организации следует повысить эффективность управления предприятием через увеличение клиентской базы, роста оборачиваемости товаров, снижение стоимости товаров.

2.3 Проблемы, возникающие при управлении прибылью организации

В процессе произведённой работы был проведён анализ методов управления прибылью предприятия, дана характеристика организации, анализ прибыли, а так же её динамики в изучаемом периоде, ООО Производственно-коммерческой фирме «Коммерс». В ходе работы были выявлены следующие проблемы, связанные с управлением прибылью предприятия:

1. Анализ динамики валюты баланса и его структуры ООО Производственно-коммерческая фирма «Коммерс» свидетельствует о нестабильном развитии имущественного потенциала предприятия. В распоряжении предприятия на 01.01.2013 года находилось имущество стоимостью 56 976 тыс. руб., на 01.01.2016 года – 55026 тыс. руб. Сокращение масштабов хозяйственной деятельности предприятия составило 1950 тыс. руб. (или 3,4%). На протяжении анализируемого периода сумма средств, находящихся в распоряжении предприятия подвергалась незначительным колебаниям. Нестабильность динамики показателей эффективности использования имущественного потенциала

организация является свидетельством недостаточно рациональной работы системы управления этой организацией. Повышение эффективности использования имущественного потенциала ООО Производственно-коммерческой фирме «Коммерс» должно стать одной из приоритетных целей управления.

2. Одной из важнейших проблем, связанных с управлением прибылью, с которой сталкивается данное предприятие, является неэффективное использование именно той части капитала, которая принадлежит собственникам. Эту проблему удалось выявить благодаря расчёту важнейшего показателя финансового состояния – рентабельности собственного капитала. Рассчитанный показатель равен 5%. По усредненным статистическим данным (ФСС) рентабельность собственного капитала должна составлять минимум 10-12%. Так же к этой проблеме предприятия можно отнести отсутствие инвестиционных вложений.

3. Организация недостаточно эффективно распределяет прибыль и использует свои ресурсы, например оборотные активы. Предприятию необходимо вкладывать меньше средств в запасы, лучше использовать их для более выгодной деятельности. Одним из наиболее значимых показателей прибыльности компании является рентабельность оборотных активов. Это объясняется тем, что именно оборотные активы дают гарантию непрерывности финансового оборота. При определении данного показателя было выявлено, что ООО Производственно-коммерческая фирма «Коммерс» сталкивается с очередной проблемой неэффективного управления собственным имуществом. Это связано с тем, что показатель рентабельности оборотных активов находится на очень низком уровне, следовательно, возможность компании обеспечить удовлетворительного объема прибыли в отношении к оборотным средствам крайне мала.

4. Произведённый вертикальный и горизонтальный анализ динамики показателей прибыли ООО Производственно-коммерческой фирме «Коммерс» в изучаемом периоде показал, что предприятию необходимо

снизить себестоимость продаж. Так же анализ выявил значительное превышение прочих расходов над прочими доходами, что так же влияет на уменьшение чистой прибыли. Важным условием уменьшения себестоимости является непрерывный технический прогресс. Комплексная автоматизация производственного процесса, внедрение новейшей техники, внедрение прогрессивных материалов, совершенствование используемых технологий представляют собой эффективные пути снижения себестоимости. Еще одним серьезным резервом для уменьшения затрат является расширение кооперирования и специализации. На специализированном предприятии с массово-поточным производством затраты на единицу продукции будут значительно ниже по сравнению с затратами на предприятиях, которые производят ту же продукцию, но небольшими партиями. Также пути снижения себестоимости включают повышение производительности труда. За счет повышения производительности снижается удельный вес зарплаты в структуре затрат. Большое значение в борьбе за уменьшение себестоимости имеет соблюдение режима экономии на всех этапах производства. Это позволяет снизить затраты материальных ресурсов, сократить расходы на обслуживание управления и производства, ликвидировать потери от браков и иных непроизводственных расходов. Как известно, материальные затраты имеют значительную долю в структуре себестоимости, поэтому даже небольшое сокращение расходов сырья и материалов при производстве продукции дает предприятию в целом значительный эффект. Здесь необходимо начать с выбора поставщиков материалов. Если материалы будут доставляться самым дешевым видом транспорта, это также снизит их стоимость для предприятия. Следует отдать предпочтение более дешевым материалам, но не в ущерб качеству конечной продукции. Также следует обратить внимание на возможности улучшения конструкции изделия и технологии производства, внедрение обоснованной нормы расходования материальных ценностей. Указанные пути снижения себестоимости не являются единственными. Также можно постараться снизить расходы на

обслуживание управления, упростить аппарат управления. Проведение эффективных мероприятий по механизации подсобных и вспомогательных работ позволит уменьшить число работников предприятия и, соответственно, общезаводские расходы.

5. Произведённый анализ управления предприятием во время практики, пройденной в ООО Производственно-коммерческой фирме «Коммерс», показал, что в организации уделяют недостаточно внимания планированию прибыли. Это является проблемой, так как планирование является одной из важнейших функций управления, грамотное выполнение этой функции помогло бы максимизировать прибыль в соответствии с ресурсным потенциалом фирмы, а так же более точно понимать к чему приведет то или иное направление деятельности предприятия.

3. Мероприятия по совершенствованию управления прибылью организации и их экономическое обоснование

3.1. Мероприятия по совершенствованию управления прибылью организации

На современном этапе все большее число предприятий осознают необходимость сознательного перспективного управления прибылью на основе научной методологии. Эффективным инструментом управления прибылью предприятия, подчиненного реализации целей общего его развития в условиях происходящих существенных изменений макроэкономических показателей, системы государственного регулирования прибыли, конъюнктуры финансового и товарного рынков и связанной с этим неопределенностью результатов хозяйственной деятельности выступает политика управления прибылью.

Увеличить прибыльность предприятия и улучшить его финансовое состояние можно с помощью следующих методов:

1. Увеличение масштабов хозяйственной деятельности, что приведёт к развитию её имущественного потенциала. Снижение себестоимости продаж и прочих расходов, а так же увеличение прочих доходов, что благоприятно скажется на темпе роста чистой прибыли ООО Производственно-коммерческой фирме «Коммерс», а следовательно и на её финансовых результатах.

Оптимизация или уменьшение затрат. Прежде всего необходимо рассмотреть возможность оптимизации или уменьшения затрат на оплату труда. Для этого можно принять следующие меры: сокращение или приостановление премиальных и других выплат, внедрение бонусных схем оплаты . Должны быть существенно уменьшены общехозяйственные расходы (затраты на содержание автотранспорта, представительские расходы, затраты на социальную сферу). Целесообразно также

проанализировать организационную структуру предприятия с целью устранения излишних уровней управления и сокращения затрат на оплату управленческого труда.

2. Сдать в аренду или продать мало используемое оборудование, имущество.

3. Проведение реорганизации инвентарных запасов. Начинать реорганизацию необходимо с того, что запасы разносятся по категориям по степени их важности для повышения стабильности деятельности предприятия. Объемы тех видов запасов, которые не являются критическими для функционирования бизнеса, должны быть уменьшены.

4. Взыскание дебиторской задолженности с целью ускорения оборачиваемости денежных средств и увеличения прибыли. Возврат задолженностей клиентами может стимулироваться путем предоставления специальных скидок. Необходимо также создать систему оценки клиентов, которая бы суммировала все риски, связанные с ними как с деловыми партнерами. Руководству предприятия необходимо принять ряд мероприятий, направленных на ускорение оборачиваемости дебиторской задолженности, а именно установить четкую систему контроля за сроками расчетов, внедрить систему штрафных санкций за несвоевременную оплату и систему стимулирования за исполнение договорных сроков расчетов.

5. Финансирование инвестиционной программы (вложений во внеоборотные активы) должно происходить за счет долгосрочных, но не краткосрочных кредитов. Руководству следует обратить внимание на то, что предприятие может также получать денежные средства от инвестиционной деятельности. Ведь невозможно не учитывать упущенную выгоду от средств, незадействованных в прибыльных инвестиционных проектах.

6. Больше внимание, уделённое осуществлению планирования прибыли приведёт к обеспечению роста рыночной стоимости организации, за счёт максимизации прибыли, точного направления деятельности фирмы, а

так же оптимизацией соотношения между уровнем рисков, возникающих при формировании прибыли, и самой прибылью.

Факторы, влияющие на увеличения прибыли ООО Производственно-коммерческая фирма «Коммерс»:

Чтобы управлять прибылью ООО Производственно-коммерческая фирма «Коммерс», необходимо раскрыть механизм ее формирования, определить влияние и долю каждого фактора ее роста или снижения. Факторы, влияющие на величину прибыли представлены на рисунке 3.1.

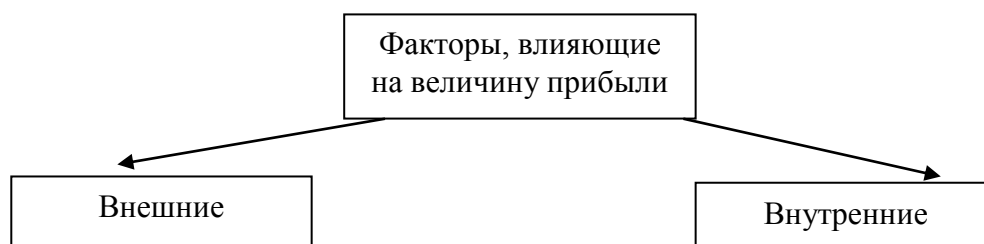


Рисунок 3.1 - Факторы, влияющие на величину прибыли

К внешним факторам (не зависящим от деятельности ООО Производственно-коммерческая фирма «Коммерс») относятся:

- Емкость рынка. Чем больше емкость рынка, тем и больше возможности предприятия по получению прибыли.
- Цены, установленные поставщиками товаров. В условиях конкуренции повышение цен поставщиками не всегда приводит к адекватному повышению продажных цен.
- Развитие конкуренции. Оно оказывает негативное влияние на прибыль и её уровень, так как: оно приводит к усреднению нормы прибыли. В конкурентной борьбе необходимы определенные расходы, снижающие получаемую сумму прибыли.
- Цены на услуги предприятий коммунального хозяйства, транспорта, ремонтных и других предприятий. Повышение тарифов и цен на данные услуги увеличивает текущие расходы организаций, снижает рентабельность торговой деятельности и уменьшает прибыль.

- Влияние природных, географических, транспортных, технических условий на производство и реализацию продукции.

Факторы роста прибыли, зависящие от деятельности ООО Производственно-коммерческая фирма «Коммерс», (внутренние), являются:

- Объем розничного товарооборота. При условии неизменности доли прибыли в цене товара, рост объема продажи товаров позволяет получать более высокую сумму прибыли.

- Товарная структура розничного товарооборота. Расширение ассортимента способствует росту товарооборота.

- Организация товародвижения. Более высокий темп продвижения товаров в торговую сеть способствует повышению товарооборота и снижению текущих расходов. В итоге масса и уровень прибыли возрастают.

- Организация торгово-технологического процесса продажи товаров. Для получения прибыли необходимо использовать прогрессивные методы продажи товаров, работ и услуг: продажи товаров по образцам и каталогам. Это способствует увеличению объема товарооборота, а также снижению его издержкостности.

- Численность и состав работников. Достаточная численность при определенном уровне технической вооруженности труда позволяет в полной мере реализовать программу предприятия по получению необходимой суммы прибыли. Большое значение имеет уровень квалификации торговых работников, их умение быстро и четко обслужить покупателей, правильно закупить товары и т. д.

- Формы и системы экономического стимулирования труда работников. Влияние этого фактора можно оценить через показатель расходов на оплату труда, а также через показатель рентабельности расходов на оплату труда. В настоящее время повышается роль морального поощрения работников, получения ими удовлетворения от своего труда.

- Состояние материально-технической базы торгового предприятия. Предприятие, располагающее более современной и развитой

материально-технической базой имеют предпосылки для постоянного увеличения розничного товарооборота в долгосрочном периоде. Это влечет за собой увеличение массы получаемой прибыли и повышение рентабельности.

- Развитие и состояние торговой сети, ее территориальное расположение. Размещение предприятия оказывает непосредственной влияние на сумму прибыли и рентабельность.

- Сумма оборотных средств. Чем большей суммой оборотных средств располагает предприятие, тем большую массу прибыли оно получает в результате одного их оборота.

- Применяемый порядок ценообразования. От размера прибыли, включаемой в цену товара, зависит сумма получаемой прибыли. Постоянный рост доли прибыли в цене товара может привести к обратному результату.

- Организация работы по взысканию дебиторской задолженности. Своевременное взыскание дебиторской задолженности способствует ускорению оборачиваемости оборотных средств, а следовательно - увеличению прибыли.

- Деловая репутация предприятия. Представляет собой сформировавшееся у потребителей мнение о потенциальных возможностях предприятия. Высокая деловая репутация позволяет предприятию получать дополнительную прибыль, повышать рентабельность.

Таким образом, множество факторов влияют на прибыль ООО Производственно-коммерческой фирмы «Коммерс», поэтому для увеличения показателей прибыли на нашем предприятии необходимо спланировать прибыль и сопоставить стоимость реализуемых товаров, работ и услуг с внешними факторами.

3.2. Экономическое обоснование мероприятий

Существует множество методов планирования прибыли. Для более достоверного анализа и прогноза необходимо воспользоваться несколькими из них.

Первым методом планирования прибыли выбран анализ взаимосвязи:

Для того чтобы спланировать прибыль ООО Производственно-коммерческой фирмы «Коммерс» на 2016 год необходимо рассчитать точку безубыточности и построить график, для этого использованы формулами (3.1-3.4):

$$T \text{ без. в рублях.} = \text{Постоянные затраты} / \text{Норма МД}, \quad (3.1)$$

где

МД- маржинальный доход;

Т. без.- точка безубыточности

$$\text{Норма МД} = \text{МД на весь объем} / \text{Выручка от реализации}, \quad (3.2)$$

$$\text{МД на весь объем} = \text{Выручка от реализации} - \text{переменные затраты} \quad (3.3)$$

$$\text{Общие затраты} = \text{Переменные затраты} + \text{постоянные затраты}, \quad (3.4)$$

Исходя из того, что постоянные затраты ООО Производственно-коммерческой фирмы «Коммерс» на 2015 год составляют 65% от суммы общих затрат, можно определить объем переменных и постоянных затрат в денежном выражении, формула (3.5-3.17)

$$\text{Объем переменных затрат} = \text{Объем общих затрат} - \text{Объем пост. затрат}, \quad (3.5)$$

$$\text{Объем переменных затрат} = 100\% - 65\% = 35\%$$

$$\text{Переменные затраты} = \text{Общие затраты} * \text{Объем переменных затрат}, \quad (3.6)$$

$$\text{Постоянные затраты} = \text{Общие затраты} * \text{Объем постоянных затрат}, \quad (3.7)$$

Воспользовавшись исходными данными (приложение 2), рассчитаем необходимые показатели.

Расчет маржинальной прибыли и точки безубыточности представлен в таблице 3.1.

Таблица 3.1

Расчет маржинальной прибыли и точки безубыточности
ООО Производственно-коммерческой фирмы «Коммерс»

Показатели	2015г
Выручка, тыс. руб.	19038
Переменные затраты, тыс. руб.	5096
МД, тыс. руб.	13942
Постоянные затраты, тыс. руб.	9464
Прибыль (убыток), тыс. руб.	4478
Норма МД	0,73
Точка безубыточности, тыс. руб.	12964,38

Общие затраты=5096+ 9464=14560, тыс. руб.

МД = 19038- 5096=13942, тыс. руб.

Норма МД =13942/ 19038=0,73

Точка безубыточности = 9464/ 0,73=12964,38, тыс. руб.

Прибыль (убыток)=19038-14560=4478 тыс. руб.

На основании произведенного расчета построим график точки безубыточности для затраты ООО Производственно-коммерческой фирмы «Коммерс».

Построение графика точки безубыточности:

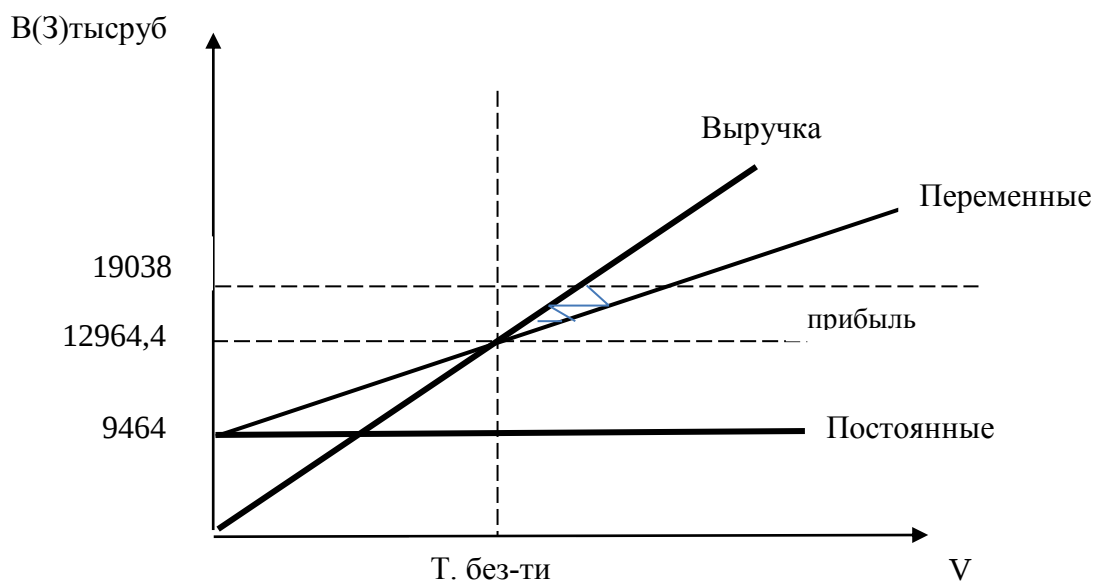


Рисунок 3.1 - Точка безубыточности

Для того, что бы сделать прогноз увеличения показателей, влияющих на прибыль на ООО Производственно-коммерческая фирма «Коммерс», необходимо проанализировать изменения во внешней среде (рисунок 3.2)

Для этого составлена таблица динамики цен на приобретенные строительными организациями основные виды материалов в России по данным Федеральной службы государственной статистики.

Таблица 3.2

Динамика цен на приобретенные строительными организациями основные виды материалов в России (прил. 5)

Показатели	Год				
	2011	2012	2013	2014	2015
Индекс цен, %	108,56	104,62	102,16	102,24	104,4

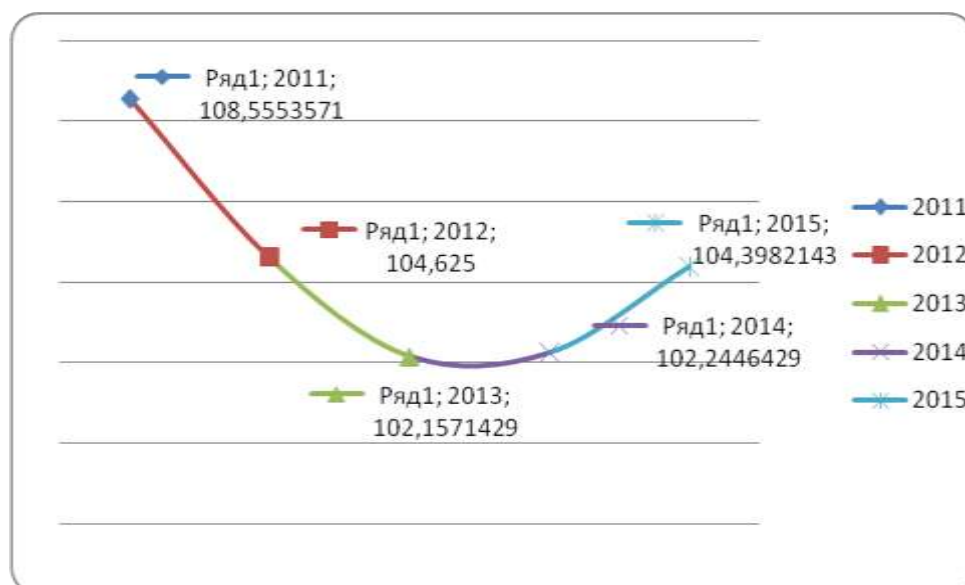


Рисунок 3.2 - Индекс цен на приобретенные строительными организациями основные виды материалов в России

Проведя анализ таблицы 3.11. рис. 3.2. можно увидеть, что с 2011 по 2013 год в России происходит снижение индекса цен на строительные материалы с 108,555% до 102,1157%, а с 2014 по 2015 год наблюдается его увеличение с 102,2446% до 104, 3982%.

С учетом анализа индекса цен на приобретенные строительными организациями основные виды материалов в России и анализа внешней среды ООО Производственно-коммерческой фирмы «Коммерс», можно предположить, что произойдет рост цены реализации основных видов строительных материалов на 6%.

При изменении цены реализации изменится выручка и переменные затраты. Таким образом прогнозируемая прибыль(убыток) на 2016 год рассчитывается по формуле (3.8):

$$\text{Прибыль (убыток) план.} = \text{Выручка(план.)} - (\text{Пост. Затраты} + \text{Перемен. затраты (план)}) - \text{Управленческие расходы}, \quad (3.8)$$

Прогнозируемая прибыль(убыток) на 2016 год составит:

$$\begin{aligned} \text{Прибыль (убыток)} &= 19038 \text{ тыс. руб.} \cdot 1,06 - (9464 \text{ тыс. руб.} + 5096 \text{ тыс.} \\ &\text{руб.} \cdot 1,02) - 894 \text{ тыс. руб.} = 20180,28 \text{ тыс. руб.} - (9464 \text{ тыс. руб.} + 5197,92 \text{ тыс.} \\ &\text{руб.}) - 894 \text{ тыс. руб.} = 4624,36 \text{ тыс. руб.} \end{aligned}$$

Основной целью финансового прогнозирования является достижение высокой эффективности хозяйствования, что должно находить свое выражение в увеличении объемов финансовых ресурсов, рациональном их использовании, укреплении финансовой устойчивости, повышении платежеспособности и рентабельности предприятия. Важное место в системе методов прогнозирования занимают статистические методы.

Вторым методом планирования прибыли на 2016 год выбран один из них:

1. Проведём планирование себестоимости на будущий период..

Таблица 3.3

Анализ планирования себестоимости продаж на 2016 год

Показатели	2012	2013	2014	2015	Увеличение себестоимости на 2016г	Себестоимость планируемая на 2016
Себестоимость продаж, тыс. руб.	10691	8686	15303	14560	1578,97	16138,97
Темп прироста, %		-18,8	76	-4,85		
Темп роста		0,81	1,76	0,95		
Среднегодовой темп роста	1,108					
Среднегодовой темп прироста, %	10,84					

Осуществив анализ планирования себестоимости продаж, представленный в таблице 3.3 становится видно, что произойдёт увеличение себестоимости на 1578,97тыс. руб. или на 10,84%, а сама себестоимость продаж на 2016 год будет составлять 16138,97тыс. руб.

2. Прогнозирование показателей выручки

Таблица 3.4

Прогноз показателей выручки

Показатели	2012	2013	2014	2015	Увеличение выручки на 2016г	Выручка, планируема на 2016
Выручка, тыс. руб.	13567	11937	20843	19038	2276,13	21314,1
Темп прироста, %		-12	74,6	-8,7		
Темп роста		0,88	1,75	0,91		
Среднегодов ой темп роста	1,1196					
Среднегодов ой темп прироста, %	11,96					

Осуществив планирование выручки на 2016 год становится видно, что по расчётам приведённым в таблице 3.4, выручка увеличится на 2276,13 тыс. руб., а среднегодовой темп прироста выручки составит 11,96%. Следовательно выручка в 2016 году будет равна 21314,1 тыс. руб.

3. Осуществление планирования валовой прибыли

Таблица 3.5

Планирование валовой прибыли

Показатели	2012	2013	2014	2015	Увеличение Валовой прибыли на 2016г	Валовая прибыль, планируем ая на 2016
Валовая прибыль, тыс. руб.	2876	3251	5540	4478	712,18	5190,18
Темп прироста, %		13	70,4	-19,2		
Темп роста		1,13	1,704	0,808		
Среднегодов ой темп роста	1,159					
Среднегодов ой темп прироста, %	15,90					

Проведя анализ планирования валовой прибыли на 2016 год становится видно, что по расчётам приведённым в таблице 3. 5 , произойдёт увеличение валовой прибыли на 712,18тыс. руб., а среднегодовой темп прироста валовой прибыли составит 15,90%. Следовательно, валовая прибыль в 2016 году составит 5190,18тыс. руб.

Так как за изучаемый период 2013-2015 год ООО Производственно-коммерческая фирма «Коммерс» не несёт никаких коммерческих расходов, спланировать их не предоставляется возможности. Поэтому сразу осуществляется планирование управленческих расходов организации на 2016 год.

Таблица 3.6

Планирование управленческих расходов организации на 2016год

Показатели	2012	2013	2014	2015	Увеличение управленческих расходов на 2016г	Управленческие расходы, планируемые на 2016
Управленческие расходы, тыс. руб.	637	782	997	894	106,93	1000,93
Темп прироста, %		22,76	27,49	-10,33		
Темп роста		1,228	1,27	0,897		
Среднегодовой темп роста	1,1196					
Среднегодовой темп прироста, %	11,96					

Осуществив планирование управленческих расходов на 2016 год, видно, что по расчётам приведённым в таблице 3.6, управленческие расходы увеличатся на 106,93 тыс. руб., а среднегодовой темп прироста управленческих расходов составит 11,96%. Следовательно, управленческие расходы в 2016 году возрастут до 1000,93 тыс. руб.

4. Планирование прибыли от продаж

Плановая прибыль от продаж находится по формуле:

$$\text{ППп} = \text{Вп} \times \text{Рп} , \quad (3.9)$$

Где

ППп- Плановая прибыль от продаж;

Вп- Плановая выручка;

Рп- Рентабельность продаж.

Для расчета приведённого выше показателя финансово-экономической деятельности ООО Производственно-коммерческой фирме «Коммерс» потребуются следующие сведения, полученные ранее и сведенные в таблицу 3.7.

Таблица 3.7

Показатели эффективности

Показатели	2016 г.
Плановая выручка, тыс. руб.	21314,108
Рентабельность продаж, %	18,826

На основании значений из таблицы 3.7 , подставим данные в формулы и получим следующее значение, таблицу 3.8 :

Таблица 3.8

Планирование прибыли от продаж на 2016год

Показатели	2015	Плановая прибыль от продаж на 2016 г.
Прибыль от продаж, тыс. руб.	3584	4012,49

Осуществив планирование прибыли от продаж на 2016 год, видно, что по данным приведённым в таблице 3.8, плановая прибыль увеличится до 4012,49тыс. руб. в 2016 году в сравнении с текущим годом 106,93тыс. руб.,

5. Планирование прибыли до налогообложения

Плановая прибыль до налогообложения находится по следующей формуле:

$$\text{ПНОп} = \text{ППп} + \text{Пд1} - \text{Пр1} , \quad (3.10)$$

Где

ПНОп- плановая прибыль до налогообложения;

ППп-плановая прибыль от продаж;

Пд1- прочие доходы отчётного периода;

Пр1- прочие расходы отчётного периода;

Для расчета плановой прибыли до налогообложения ООО Производственно-коммерческой фирме «Коммерс» на 2016 потребуются следующие сведения из «Отчёта о прибылях и убытках», а также полученные ранее данные:

Таблица 3.9

Данные из «Отчёта о финансовых результатах»

Показатели	Значения, тыс. руб.
Плановая прибыль от продаж	4012,49
Прочие доходы отчётного периода	16
Прочие расходы отчётного периода	789

На основании значений из таблицы 3.9, подставим данные в формулы и получим следующее значение, таблицы 3.10.

Таблица 3.10

Планирование прибыли до налогообложения на 2016 год

Показатели	2015	Плановая прибыль до налогообложения на 2016 год
Прибыль до налогообложения, тыс. руб.	2352	3239,49

Осуществив планирование прибыли до налогообложения на 2016 год, видно, что по данным приведённым в таблице 3.10, плановая прибыль до налогообложения увеличится с 2352 тыс. руб. в 2015г, до 3239,48884 тыс. руб. в 2016 году.

Для планирования и нахождения чистой прибыли, необходимо определить плановый налог на прибыль по формуле:

$$\text{НПп} = \text{ПНОп} * \text{СНП}, \quad (3.11)$$

Где

НПп- плановый налог на прибыль;

СНП- ставка налога на прибыль, она составляет 20%.

Произведя расчёт по формуле 3.11, определяем плановый налог на прибыль организации, он равен 647, 90

Определив все предшествующие показатели, можно найти и спрогнозировать размер чистой прибыли на 2016, год по формуле:

$$\text{ЧП} = \text{ПНОп} - \text{НПп}, \quad (3.12)$$

Где

ЧП- чистая прибыль.

Подставив, полученные ранее значения в формулу 3.12, получаем следующее значение, планируемой на 2016 год чистой прибыли 2591,59 тыс. руб. Сравнив этот показатель со значением предшествующего периода равным 2122 тыс. руб., можно сделать вывод что чистая прибыль

ООО Производственно-коммерческой фирме «Коммерс» в 2016 году, в сравнении с 2015 годом, увеличится почти на полмиллиона рублей.

Сгруппировав полученные данные и рассчитав все изменения показателей, получаем таблицу 3.11:

Таблица 3.11

Показатель	2015 год (факт)		2016 год (прогноз)		Изменения	
	Тыс. руб.	Уд. вес, %	Тыс. руб.	Уд. вес, %	Тыс. руб.	Уд. вес %
Выручка	19038	100,00%	21314,108	100,00%	2176,108	11,96
Себестоимость продаж	14560	76,48	16138,97	75,65	1578,97	10,84
Валовая прибыль	4478	23,52	5190,18	24,35	712,18	15,9
Управленческие расходы	894	4,7	1000,93	4,7	106,92	11,96
Прибыль (убыток) от продаж	3584	18,83	4012,49	18,83	428,49	11,96
Прибыль (убыток) до налогообложения	2352	12,35	3239,49	15,2	887,49	37,73
Налог на прибыль	230	1,2	647,898	3,04	417,898	183
Чистая прибыль	2122	11,15	2591,59	12,16	469,59	22,13

Горизонтальный анализ прибыли ООО Производственно-коммерческой фирме «Коммерс», произведённый по результатам, полученным в таблице 3.11, показал, что в планируемом периоде произойдёт ряд изменений в сравнении с базисным: выручка предприятия увеличится на 2176,11 тыс. руб. или на 11,96%; себестоимость продаж возрастет на 1578,97 тыс. руб. или на 10,84%; валовая прибыль, так же станет больше на 712,18 тыс. руб. или на 15,9%; управленческие расходы увеличат свой объём на 106,93 тыс. руб. или на 11,96%; прибыль от продаж так же увеличится на 428,49 тыс. руб. или на 11,96%; прибыль до налогообложения вырастет на 887,49 тыс. руб. или на целых 37,73%, вследствие чего налог на прибыль так же увеличится в размере на целых 417,90 тыс. руб. или на 183%; Из-за увеличения налога на

прибыль почти в два раза чистая прибыль увеличится лишь на 469,59107 тыс. руб. или на 22,13%.

Вертикальный анализ прибыли ООО Производственно-коммерческой фирме «Коммерс», произведённый по результатам, полученным в таблице 3.11, так же отражает отклонения показателей в плановом периоде от базисного, при изменении выручки. Если в 2016 году выручка увеличится на 11,96% или на 2176,11 тыс. руб., то: прибыль от продаж и управленческие расходы так же увеличатся на 11,96%, в этом случае, прибыль от продаж составит 4012,49 тыс. руб., а управленческие расходы 1000,93 тыс. руб.; себестоимость продаж при этом увеличится на 10,84% и будет равна 16138,97тыс. руб.; самые значимые изменения придут на прибыль до налогообложения (увеличение на 37,73%), налог на прибыль (возрастёт на 183%), а так же на чистую прибыль (станет больше на 22,13%), прибыль до налогообложения в 2016 году составит 3239,49 тыс. руб., налог на прибыль будет равен 647, 90 тыс. руб., а чистая прибыль составит 2591,59 тыс. руб. Это произойдёт, вследствие более высоких темпов роста выручки, нежели себестоимости продаж, что влияет на достаточно высокий рост прибыли, но увеличение прибыли приводит к значительному росту налога на прибыль, поэтому чистая прибыль в плановом периоде увеличивается с меньшими темпами, чем в предыдущие годы.

Анализ, проведённый по плановым результатам, показывает, что разрыв между ростом выручки и себестоимости продаж ООО Производственно-коммерческой фирме «Коммерс», благоприятно сказывается на росте чистой прибыли организации. Это говорит о том, что предприятию желательно снизить рост себестоимости продаж, что приведёт к ещё большему росту прибыли. Это будет шагом к укреплению позиций предприятия, а так же благоприятно повлияет на финансово-экономическую деятельность.

На основании проведения двух мероприятий планирования прибыли разными методами можно сделать следующие выводы:

Использование статистического метода основанного на среднегодовом темпе роста является более емким, чем анализ взаимосвязи. Это связано с тем, что можно спрогнозировать конечную, то есть чистую прибыль. При использовании анализа взаимосвязи можно рассчитать только плановую прибыль от продаж, так как изменение выручки и себестоимости товара влияет только на неё, а не на дальнейшие издержки, необходимые для последующего прогноза.

Анализ взаимосвязи является более наглядным и облегчённым методом планирования выручки. Это обусловлено большим количеством графиков и рисунков, и меньшим объёмом расчётов, что позволяет лучше воспринимать необходимую информацию.

Не смотря на то, что метод Экстраполяции является более ёмким, чем анализ взаимосвязи эти методы можно сравнить, выявить лучший из них и дать более точную оценку плана будущих действий по результатам применения этих методов. Для этого составлена таблица 3.12.

Таблица 3.12

Сравнение методов планирования прибыли

Название показателя	Анализ взаимосвязи	Метод Экстраполяции
Конечный результат	Плановый рост прибыли от продаж	Плановый рост чистой прибыли
Значение конечного результата, тыс. руб.	894	469,59
Равнозначный признак	Плановый рост прибыли от продаж	
Прибыль от продаж в планируемом периоде, тысруб	4478	4012,5
ЗначениеРавнозначного признака, тыс. руб.	894	428,5
Разница, тыс. руб.	465,5	

При использовании первого метода «Анализ взаимосвязи» конечным результатом является рост плановой прибыли от продаж с 3584 тыс. руб. до 4478 тыс. руб.:

Рост прибыли от продаж=4478 тыс. руб.-3584 тыс. руб.=894 тыс. руб.

При использовании второго метода-статистического, конечным результатом является рост плановой чистой прибыли с 2122 тыс. руб. до 2591,59 тыс. руб.

Рост чистой прибыли=2591,59 тыс. руб.- 2122 тыс. руб.=469,59 тыс. руб.

Поскольку конечные результаты произведённого метода «Анализ взаимосвязи» и «Статистического» метода неравнозначны, то сравнение по конечным результатам невозможно. Поэтому необходимо сравнение этих методов по равнозначному признаку-прибыль от продаж.

Как было выявлено ранее рост прибыли от продаж при использовании метода «Анализ взаимосвязи» составил 894 тыс. руб., необходимо определить рост прибыли от продаж при использовании «Статистического» метода. Рост прибыли от продаж произошёл с 3584 тыс. руб. до 4012,5тыс. руб.:

Рост прибыли от продаж=4012,5-3584 тыс. руб.=428,5 тыс. руб.

Сравнение прибыли от продаж по двум методам планирования прибыли:

При использовании первого метода «Анализ взаимосвязи» рост прибыли от продаж составил 894 тыс. руб., а при использовании «Статистического» метода рост прибыли от продаж составил 428,5 тыс. руб. Разница составит:

Разница=894 тыс. руб.-428,5 тыс. руб.=465,5 тыс. руб.

Исходя из полученных данных, можно сделать вывод, о том, что при прочих равных условиях чистая прибыль при использовании первого метода будет больше, чем при использовании второго, так как все последующие издержки взимаются с прибыли от продаж, которая больше на 465,5 тыс. руб.

Следовательно, ООО Производственно-коммерческой фирме «Коммерс» лучше прибегнуть к выполнению плана по методу «Анализ взаимосвязи».

Заключение

На основе изучения литературных источников, учета результатов практической деятельности и проведенного анализа рассматриваемых в работе проблем ООО Производственно-коммерческой фирмы «Коммерс» представляется возможным сделать следующие общие выводы:

1. Управление прибылью предприятия – важнейший элемент финансовой политики предприятия, оно пронизывает всю систему управления предприятия. Прибыль в деятельности предприятия существенно влияет на обслуживание организации, ее рентабельность. Эффективное управление прибылью сокращает потребность предприятия в капитале, ускоряет оборачиваемость средств, способствует расширению масштабов производства. Важность и значение управления прибылью на предприятии трудно переоценить, поскольку от его качества и эффективности зависит не только устойчивость предприятия в конкретный период времени, но и способность к дальнейшему развитию, достижению финансового успеха на долгую перспективу.

2. Организационная структура предприятия ООО Производственно-коммерческая фирма «Коммерс» является линейно-функциональной. Предприятие располагает достаточной величиной имущества, однако присутствует динамика его сокращения. Руководству следует более эффективно использовать имеющиеся ресурсы, повышать показатели рентабельности.

3. Одной из важнейших функций управления является экономический анализ. Поэтому анализ прибыли предприятия служит основой оценки и прогнозирования платежеспособности предприятия, позволяет более объективно оценить его финансовое состояние. В ходе работы был проведён анализ показателей рентабельности, прибыли и динамики прибыли.

4. Не менее важной функцией управления является планирование. При осуществлении анализа прибыли ООО Производственно-коммерческой

фирмы «Коммерс» выявлен следующий недостаток: отсутствие должного внимания к осуществлению планирования прибыли организации. Отсутствие планирования на предприятии может быть оправдано только при условии функционирования организации в сравнительно простых средах, гарантирующих достаточно эффективное продвижение к цели. Но в большинстве реальных сред, к которым относится ООО Производственно-коммерческая фирма «Коммерс», только составление плана позволит подчинить деятельность системы достижению основного, необходимого для всех коммерческих организаций, результата – максимизации прибыли предприятия.

В ходе работы был выявлен ряд проблем, связанных с неэффективным использованием показателей прибыли и рентабельности. Так же были предложены мероприятия по совершенствованию управления прибылью организации. На выбор предоставляются два варианта планирования прибыли ООО Производственно-коммерческой фирмы «Коммерс». Первый метод: «Анализ взаимосвязи» предусматривает планирование прибыли, основываясь на внешние факторы производства. Ведущим фактором был выбран рост индекса цен на приобретённые строительными организациями материалы в России. Конечным результатом планирования при использовании данного метода является прибыль (убыток) от продаж. «Анализ взаимосвязи» показал рост конечного результата на 894 тыс. руб. в 2016 году. Второй метод: «Статистический» базируется на планировании прибыли по темпам роста и темпам прироста показателей прибыли ООО Производственно-коммерческой фирмы «Коммерс» за последние несколько лет. Конечным результатом планирования при использовании данного метода является чистая прибыль, что даёт более полное представление. Сравнение «Анализа взаимосвязи» и «Статистического метода» осуществлялось по соизмеримому признаку - прибыль (убыток) от продаж. При использовании «Статистического метода» рост прибыли (убытка) от продаж составил 428,5 тыс. руб. Разница между ростом прибыли (убытка) от

продаж составила 465,5 тыс. руб. в пользу метода: «Анализ взаимосвязи». Данный метод является лучшим для ООО Производственно-коммерческой фирмы «Коммерс», так как:

1. «Анализ взаимосвязи» является менее трудоёмким методом;
2. Этот метод более наглядный, чем «Метод Экстраполяции»;
3. Не смотря на то, что «Метод Экстраполяции» является более полным за счёт конечного результата, эти два метода можно сравнить. Лучший результат показал «Анализ взаимосвязи».

Так же предприятию необходимо увеличение масштабов хозяйственной деятельности, что приведёт к развитию её имущественного потенциала. Так же нужно снизить себестоимость продаж и прочих расходов, а так же увеличение прочих доходов, что благоприятно скажется на темпе роста чистой прибыли ООО Производственно-коммерческой фирме «Коммерс», а следовательно и на её финансовых результатах.

Библиографический список

1. НКРФ (Часть 1, 2), действующая от 03.12.2014.
2. Сажина, М. А., Чибриков, Г. Г. Экономическая теория: учебник / М. А. Сажина. - М: НОРМА, 2011. - 351 с.
3. Бланк, И. А., Управление прибылью: учебник / И. А. Бланк. - М.: ДИС, 2010. - 529 с.
4. Абрютина, М.С., Грачев, А.В. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия: учебник / М.С. Абрютина. – М.: ДИС, 2012. – 287 с.
5. 13. Артеменко, В.Г., Беллендир, М.В. Финансовый анализ: учебник / В.Г. Артеменко – М.: ДИС, 2011 – 352 с.
6. 14. Баканов, М. И. Анализ хозяйственной деятельности в торговле: учебник / М. И. Баканов – М.: Экономика, 2013. - 407 с.
7. Волкова, О. И. Экономика предприятия: учебник / О. И. Волкова – М.: Инфра, 2013. – 317 с.
8. Горфинкель, В. Л., Швандар, В. А. Экономика предприятия: учебник / В. Л. Горфинкель – М.: «Юнити», 2014. – 468 с.
9. Грузинов, В. П., Грибов, В.Д. Экономика предприятия: учебник / В. П. Грузинов – М.: Инфра, 2010. - 297 с.
10. Ефимова, О. В. Финансовый анализ: учебник / О. В. Ефимова – М.: издательство «Бухгалтерский учет», 2014. – 335 с.
11. Ефимова О. В., Мельник, М. В. Анализ финансовой отчетности: учебник / О. В. Ефимова – М.: ОМЕГА-Л, 2011. – 276 с.
12. Матвеев, П. С. Анализ деятельности фирмы. Микро– и макрофакторы: учебник / П. С. Матвеев – М.: Эра, 2010. – 244 с.
13. Нечитайло, А. И. Учет финансовых результатов и распределения прибыли: учебник / А. И. Нечитайло – М.: ФиС, 2013. – 312 с.

14. Савицкая, Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебное пособие / Г. В. Савицкая – М.: Новое издание, 2014. – 374 с.
15. Сафронов, Н. А. Экономика предприятия: учебник / Н. А. Сафронов - М.: Инфра, 2012. – 501 с.
16. Елизаров, Ю. Ф. Экономика организаций (предприятий): учебник / Ю. Ф. Елизаров. – М.: Экзамен, 2012. – 495 с.
17. Ефимова, О. В. Финансовый анализ: учебник / О. В. Ефимова – М.: Бухгалтерский учет, 2014. – 528 с.
18. Зайцев, Н. Л. Экономика, организация и управление предприятием: учебное пособие / Н. Л. Зайцев. – М.: Инфра, 2012. – 453 с.
19. Ионова, А. Ф., Селезнева, Н. Н. Анализ финансово-хозяйственной деятельности организации: учебник / А. Ф. Ионова. – М.: Бухгалтерский учет, 2012. – 312 с.
20. Кантор, Е. Л. Экономика промышленного предприятия: учебник / Е. Л. Кантор. – Москва: MapT, 2014 – 859 с.
21. Климова, Н. В. Бухгалтерский, финансовый и управленческий учет в анализе формирования и использования экономической прибыли: учебник / Н. В. Климова. – Москва: Инфра–М, 2011. – 403 с.
22. Клишевич, Н. Б. Финансы организаций: менеджмент и анализ: учеб. пособ. / Н. Б. Клишевич. – М.: КНОРУС, 2013. – 54– 57 с.
23. Ковалева, А. М. Финансовый менеджмент: учебник / А. М. Ковалева – Москва: Инфра–М, 2013. – 67 – 69 с.
24. Лукаш, С. И., Малютиной, Л. А. Банковская энциклопедия: учеб. пособ. / С. И. Лукаш. – СПб.: Днепропетровск, 2013.– 509 с.
25. Любушин, Н. П. Экономический анализ: учеб. пособие. /Н. П. Любушин. – М.: ЮНИТИ– ДАНА, 2012. – 108 с.
26. Маркс, К. Заработная плата, цена и прибыль: учебник / К. Маркс. – М.: Экономистъ, 2012. – 63 с.

27. Мельник, М. В., Бердников, В. В. Финансовый анализ: систем показателей и методика проведения: учебник / М. В. Мельник. – М.: Экономистъ, 2012. – 159 с.
28. Моляков, Д. С. Финансы предприятий отраслей народного хозяйства: учебник / Д. С. Моляков. – М.: Финансы и статистика, 2012. – 98с.
29. Найт, Ф. Х. Риск, неопределенность и прибыль: учебник / Ф. Х. Найт. – М.: Дело, 2013. – 352 с.
30. Абрютина, М. С., Экспресс-анализ финансово-экономической устойчивости предприятия. Индикатор финансово-экономической устойчивости // М. С. Абрютина / Менеджмент в России и за рубежом. 2014. №4. С. 135-143.
31. Добровенский, В. А. Как оценить доходность предприятия? // В. А. Добровенский / Экономика и жизнь. 2013. – №35. – С. 148 – 163.
32. Ефремова, А. А. Различие понятий «расходы» и «затраты» в бухгалтерском учете // А. А. Ефремова / Бухгалтерский учет. – 2013. – №16. – С. 54-57.
33. Иващенко, И. П. Экономическая эффективность фирмы // И. П. Иващенко / Экономика фирмы. 2010. – №23. – С. 360–384.
34. Пучкова, С. И. Анализ финансово-хозяйственной деятельности организации по данным отчетности // С. И. Пучкова / Бухгалтерская отчетность. – 2012. – №32. – С. 86–112.
35. Семеренко, В. К., Казакова, Р. П. Методы планирования прибыли предприятия // В. К. Семеренко / Справочник экономиста, 2014. - №1. – С. 99–103; - №3. – С. 68–78.
36. О Компании «Коммерс» / ООО Фирма «Коммерс» [Официальный сайт]. URL: <http://kommersltd.ru/o-kompanii.html> (дата обращения: 05.01.2016)
37. Бизнес журнал онлайн & деловая социальная сеть [Официальный сайт]. URL: <http://timesnet.ru/magazine/5/3327/> (дата обращения: 17.03.2016).

38. Онлайн учебник «Финансы предприятия. Планирование прибыли.» URL: <http://uchebnik.biz/book/858-finansy-predpriyatij/13-43-planirovanie-pribyli.html>

40. 1С Предприятие 8 [Официальный сайт]. URL: <http://v8.1c.ru/overview/> (дата обращения: 11.04.2016).

41. ВТБ 24 [Официальный сайт]. URL: http://www.vtb24.ru/personal/savings/depositcalc/Pages/default.aspx?code=cpc_yasea&NoMobileRedirect=true&utm_source=yandex_sea&utm_medium=cpc&utm_campaign=cpc_deposits0415_br&utm_content=Vysokij_procent_po_vkladam_VTB24&utm_term=vtb_vklady_fizicheskikh_lic

Приложения

Приложение 1

Бухгалтерский баланс

на 31 декабря 2015 г.

на 31 декабря 2015 г.		Форма по ОКУД	Коды		
		Дата (число, месяц, год)	0710001		
Организация	ООО ПКФ «Коммерс»	по ОКПО	31	12	2015
Идентификационный номер налогоплательщика		ИНН	30486394		
Вид экономической деятельности	Производство и продажа строительных материалов	по ОКВЭД	5249086005		
Организационно-правовая форма/форма собственности		по	51.52.21		
ООО		ОКОПФ/ОКФС	47	16	
Единица измерения: тыс. руб.		по ОКЕИ	384		
Местонахождение (адрес)					

606000, Нижегородская обл., г. Дзержинск, пр-т Ленина, 107 "б"

Наименование показателя	Код	На 31 декабря 2015 г.	На 31 декабря 2014 г.	На 31 декабря 2013 г.
АКТИВ				
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ		29	6	23
Нематериальные активы	1110			
Результаты исследований и разработок	1120	-	-	-
Основные средства	1130	21132	12499	13363
Доходные вложения в материальные ценности	1140	-	-	-
Финансовые вложения	1150	-	-	-
Отложенные налоговые активы	1160	-	-	-
Прочие внеоборотные активы	1170	293	381	343
Итого по разделу I	1100	12454	12886	13729
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
Запасы	1210	34386	41644	40514
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	-	-	-
Дебиторская задолженность	12130	7984	2216	2730
Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240	-	-	-
Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	202	25	3
Прочие оборотные активы	1260	-	-	-
Итого по разделу II	1200	42572	43885	43247
БАЛАНС	1600	55026	56711	56976

Наименование показателя	Код	На 31 декабря 2015 г.	На 31 декабря 2014 г.	На 31 декабря 2013 г.
ПАССИВ				
III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ				
Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	12788	13185	13185
Собственные акции, выкупленные у акционеров	1320	-	-	-
Переоценка внеоборотных активов	1340	-	-	-
Добавочный капитал (без переоценки)	1350	25112	25486	28344
Резервный капитал	1360	-	-	-
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	4212	2248	2238
Итого по разделу III	1300	42112	40919	43767
IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
Заемные средства	1410	-	-	-
Отложенные налоговые обязательства	1420	-	-	-
Оценочные обязательства	1430	-	-	-
Прочие обязательства	1450	-	-	-
Итого по разделу IV	1400	-	-	-
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
Заемные средства	1510	363	13921	10563
Кредиторская задолженность	1520	-	-	-
Доходы будущих периодов	1530	-	-	-
Оценочные обязательства	1540	-	-	-
Прочие обязательства	1550	12551	1931	2646
Итого по разделу V	1500	12914	15852	13209
БАЛАНС	1700	55026	56771	56976

**Отчет о финансовых результатах
за период с 1 января по 31 декабря 2014 г.**

		Форма по ОКУД	Коды		
		Дата (число, месяц, год)	0710002		
			31	12	2014
Организация	ООО ПКФ «Коммерс»	по ОКПО	30486394		
Идентификационный номер налогоплательщика		ИНН	5249086005		
Вид					
экономической деятельности	Производство и продажа строительных материалов	по ОКВЭД	51.52.21		
Организационно-правовая форма/форма собственности					
		по ОКОПФ/ОКФС			
Открытое акционерное общество		С	47	16	
Единица измерения: тыс. руб.		по ОКЕИ	384		

Наименование показателя	Код	За Январь – Декабрь 2014 г.	За Январь – Декабрь 2013 г.
Выручка	2110	20843	11937
Себестоимость продаж	2120	15303	8686
Валовая прибыль (убыток)	2100	5540	3251
Коммерческие расходы	2210	-	-
Управленческие расходы	2220	997	782
Прибыль (убыток) от продаж	2200	4543	2469
Доходы от участия в других организациях	2310	-	-
Проценты к получению	2320	2929	1828
Проценты к уплате	2330	3399	2332
Прочие доходы	2340	26	353
Прочие расходы	2350	1042	480
Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	128	10
Текущий налог на прибыль	2410	1	-
в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	2421	-	-
Изменение отложенных налоговых обязательств	2430	-	-
Чистая прибыль (убыток)	2400	127	10

СПРАВОЧНО			
Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2510	-	-
Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2520	-	-
Совокупный финансовый результат периода	2500	-	-
Базовая прибыль (убыток) на акцию	2900	-	-
Разводненная прибыль (убыток) на акцию	2910	-	-

Отчет о финансовых результатах

за период с 1 января по 31 декабря 2015 г.

		Форма по ОКУД	Коды		
		Дата (число, месяц, год)	0710002		
		по ОКПО	31	12	2015
Организация <u>ООО ПКФ «Коммерс»</u>		по ОКПО	30486394		
Идентификационный номер налогоплательщика		ИНН	5249086005		
Вид					
экономической	Производство и продажа строительных	по			
деятельности	материалов	ОКВЭД	51.52.21		
Организационно-правовая форма/форма собственности					
		по			
		ОКОПФ/ОКФС			
ООО		С	47	16	
Единица измерения: тыс. руб.		по ОКЕИ	384		

Наименование показателя	Код	За Январь – Декабрь 2015 г.	За Январь – Декабрь 2014 г.
Выручка	2110	19038	20843
Себестоимость продаж	2120	14560	15303
Валовая прибыль (убыток)	2100	4478	5540
Коммерческие расходы	2210	-	-
Управленческие расходы	2220	894	997
Прибыль (убыток) от продаж	2200	3584	4543
Доходы от участия в других организациях	2310	-	-
Проценты к получению	2320	2352	2929
Проценты к уплате	2330	459	3399
Прочие доходы	2340	16	26
Прочие расходы	2350	789	1042
Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	2352	128
Текущий налог на прибыль	2410	230	1
в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	2421	-	-
Изменение отложенных налоговых обязательств	2430	-	-
Чистая прибыль (убыток)	2400	2122	127

СПРАВОЧНО			
Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2510	-	-
Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2520	-	-
Совокупный финансовый результат периода	2500	-	-
Базовая прибыль (убыток) на акцию	2900	-	-
Разводненная прибыль (убыток) на акцию	2910	-	-

Показатели финансового состояния ОООПромышленно-торговая компания «Коммерс» за 2013-2015гг.

Показатель	2013г.	2014г	2015г	Абсолютное отклонение		Относительное отклонение	
				2014/2013гг	2015/2014гг	2014/2013гг	2015/2014гг
1	2	3	4	5	6	7	8
Сумма хозяйственных средств в распоряжении предприятия, тыс. руб.	56771	53098	55026	-3673,00	1928,00	93,53	103,63
Среднегодовая величина собственного капитала, тыс. руб.	84686	81077	82270	-3609,00	1193,00	95,74	101,47
Наличие собственных оборотных средств, тыс. руб.	28033	27493	29658	-540,00	2165,00	98,07	107,87
Коэффициент финансовой независимости	0,72	0,76	0,77	0,04	0,01	105,56	101,32
Коэффициент финансовой стабильности	2,59	3,1	3,26	0,51	0,16	119,69	105,16
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	0,38	0,68	0,7	0,30	0,02	178,95	102,94
Коэффициент текущей ликвидности	2,77	3,12	3,3	0,35	0,18	112,64	105,77
Коэффициент быстрой ликвидности	0,14	0,38	0,63	0,24	0,25	271,43	165,79
Коэффициент соотношения дебиторской и кредиторской задолженности	0,85	2,71	1,61	1,86	-1,10	318,82	59,41
Коэффициент оборачиваемости активов	0,21	0,38	0,35	0,17	-0,03	180,95	92,11
Продолжительность оборота активов, дни	1714	947	1029	-766,92	81,20	55,26	108,57
Коэффициент оборачиваемости запасов	0,21	0,39	0,42	0,18	0,03	185,71	107,69
Период оборота материальных запасов	1684	907	648	-777,00	-259,00	53,86	71,44
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	4,82	5,95	2,98	1,13	-2,97	123,44	50,08
Срок погашения дебиторской задолженности, дни	75	61	121	-14,18	60,30	81,01	199,66
Рентабельность продаж, %	0,08	0,61	11,15	0,53	10,54	762,50	1827,87
Рентабельность активов, %	0,018	0,231	3,92	0,21	3,69	1283,33	1696,97
Рентабельность собственного капитала, %	0,01	0,16	2,58	0,14	2,42	1326,53	1646,64

Обобщающие показатели производственно-хозяйственной деятельности

ООО Промышленно-торговая компания «Коммерс»

Показатель	2013г	2014г	2015г	Абсолютное отклонение		Относительное отклонение	
				2014/2013г	2015/2014г	2014/2013г	2015/2014г
1	2	3	4	5	6	7	8
1. Обобщающие показатели							
Чистый доход (выручка) от реализации продукции, тыс.руб.	11937	20843	19038	8906	-1805	174,61	91,34
Прибыль (убыток) от операционной деятельности, тыс. руб.	1828	2929	2352	1101	-577	160,21	80,31
Чистая прибыль (убыток), тыс. руб.	10	127	2122	117	1995	1270,00	1670,87
Операционные расходы, тыс. руб.	1776	2636	2142	860	-494	148,42	81,26
Себестоимость реализованной продукции, тыс. руб.	8686	15303	14560	6617	-743	176,18	95,14
Среднегодовая стоимость основных фондов, тыс. руб.	12931	12427	12243	-505	-184	96,10	98,52
Среднесписочная численность, чел.	285	210	197	-75	-13	73,68	93,81
2. Показатели эффективности деятельности							
Рентабельность продукции, %	0,08	0,61	11,15	0,53	11	727,34	1829,28
Рентабельность операционной деятельности, %	0,56	4,82	99,07	4,25	94	855,66	2056,21
Уровень затрат на 1 рубль реализованной продукции, руб.	0,88	0,86	0,88	-0,02	0	98,20	101,93
Фондоотдача основных фондов, руб./руб.	0,92	1,68	1,56	0,75	0	181,70	92,71
Фондовооруженность, руб./чел	45,37	59,17	62,15	13,80	3	130,42	105,02
Коэффициент годности основных средств, %	46,56	47,5	50,46	0,94	3	102,02	106,23

Индексы цен на приобретенные строительными организациями основные виды материалов по Российской Федерации в
2006-2015гг.

Наименование	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Панели стеновые наружные железобетонные	115,9	127,8	115,7	97,8	103,9	110,5	108,1	103,6	105,8	102,1
Панели стеновые внутренние железобетонные	118,4	129,6	119,9	101,1	106,2	106,2	109,6	103,8	104,3	103,7
Плиты покрытий, перекрытий ребристые и плоские	120,8	121,1	120,9	100,6	105,4	105,5	110,1	103,1	106,7	104,9
Плиты перекрытий многопустотные	112,1	121,2	115,8	93,2	99	109,4	108,3	101,6	103,8	102,5
Блоки стеновые крупные (включая блоки стен подвалов) из тяжелого цементного бетона	110,3	132,6	117,4	95,1	99,1	106,6	106,6	103	103,4	102,9
Бетон, готовый для заливки (товарный бетон)	115,6	136,8	119,7	82,9	97,8	115,8	101,7	102	100,1	101
Растворы строительные	115	144,1	109,8	85,9	99,4	111,4	104,3	100,6	102,5	101,5
Кирпич керамический неогнеупорный строительный	115	123,5	115,6	87,8	98,2	109,5	111,5	107	102,7	102,1
Кирпич силикатный	115,2	121,8	121,4	98,6	99,9	108,7	106	105,1	102,4	105,5
Плиты, листы, панели, плитки и аналогичные изделия из гипса	108,9	106,4	126,1	102,1	105,9	106,7	104,6	102,6	104,8	99
Щебень	117,8	122,3	118,2	92,3	105,6	117,1	108,8	100,7	99,5	103,4
Пески природные прочие	119,9	118,6	124,8	95,6	100	111,8	109	105,2	100,6	102,9
Материалы минеральные вспученные прочие (гравий керамзитовый)	111,5	117,2	122	99,6	108	110,5	110,8	103,4	102,0	101,7
Конструкции строительные сборные из стали прочие	119,3	122	110,3	90,9	100,3	101,7	102,6	98	100,1	104,9

Прокат сортовой и фасонный горячекатаный, горячетянутый, экструдированный и кованный из нелегированной стали	108,8	117,7	122,1	87,6	107,5	107	100	98,5	103,9	110,9
Арматура периодического профиля класса АIII	109,5	103,7	128,9	79,5	116,7	108,3	98	92,8	106,2	100
Пиломатериалы обычные, не включенные в другие группировки, прочие	113,1	124,9	115	97,4	108,6	106,1	103,2	102,8	104,3	105
Плиты древесностружечные непрерывного прессования	106,5	104,8	108,7	94,3	90,2	109	100,6	107,5	98,7	121,9
Смеси и изделия из теплоизоляционных материалов, не включенные в другие группировки	112,7	110,8	103,8	103,9	104,6	110,8	103,1	101,2	104,8	102,6
Плитки керамические глазурованные для внутренней облицовки стен	105,5	107,9	108,8	99,3	100	99	106,3	102,9	101,8	103,3
Листы асбестоцементные волнистые (гофрированные) (шифер)	108,7	120,3	109,7	100,4	99,2	101,4	102,2	102,2	99,6	102
Рубероид	104,3	104,6	111,5	100,2	104,5	112,7	99,9	105,5	95,6	105,7
Линолеум	107,8	108,4	108,7	102,4	98,9	108	104,8	101,2	101,0	110,8
Стекло листовое литое и прокатное профилированное	115,5	106,5	107	86	114,1	108,2	103,3	94,4	98	105,5
Цемент	124,7	172,4	99,3	75,8	97,6	119	103,1	96,9	99,9	102,5
Асфальтобетонная смесь	117,5	110	119	104,8	96,5	104,3	107,1	102,8	102,7	101,2
Битумы	121,7	108,3	133	99,3	104,6	121,4	102,5	103,7	99,7	98,2
Мастики	115,3	119,6	128	107,6	103,7	103,4	118,1	98,2	103,7	100,3
Олифа	99,1	103,6	118,5	102,6	105,4	105,7	107,6	94,7	100,0	115,2
Краски	116,3	104,9	106,5	104,8	105,2	105,3	102,2	103,1	101,9	104,4
Трубы и профили пустотелые из литейного чугуна	106,2	117	121,8	100,7	109	110,1	100,3	96,3	99,6	102,7

Трубы стальные водогазопроводные	115,6	117,5	122,8	84,6	104,8	111,4	104,8	99,7	101,5	106,2
Трубы и муфты асбестоцементные	108,6	113,5	119,1	99,5	105,4	107,9	104,8	113,7	103,1	102,5
Умывальники из фаянса	107,3	108,9	120,5	103,4	100,8	114,3	99,4	103,9	98,5	106
Ванны	103,6	107,4	106,8	97,4	103,3	100	101,9	102,8	100,8	110,2
Светильники и устройства осветительные	105,5	111,6	107,3	94,4	104,3	101,6	102,6	100,3	104,5	100,8
Аппаратура распределительная и регулирующая электрическая	101	101,8	98,2	106,6	92,8	104,5	94,8	93,8	115,6	104
Кабели	114,5	117,8	104,3	96	102,8	106,4	104,3	96	108,2	110,2
Провода	104,7	104	110,7	91,5	110,3	107,3	103	95,8	100,7	109,7
Бензин автомобильный	114,4	108,8	112,1	103,6	101,8	116,5	104,3	104,7	108,0	105,2
Топливо дизельное	103,9	108,8	120,9	85,5	112,8	131,4	105,6	105,8	103,8	103,6
Электроэнергия	107,4	110,5	115,9	118,1	117,2	110,7	103	107	105,6	110
Трубы стальные электросварные	104,3	113,6	103,8	91,2	104,3	107	104,6	101,8	98,1	105,7
Трубы бесшовные для нефте- и газопроводов черных металлов (кроме литейного чугуна)	127,7	110	104,4	91,3	104	103,9	104,2	106,3	103,9	103,1
Трубы из полиэтилена	...	...	...	...	105,1	103,2	100,9	115,8	101	110,3
Трубы из полипропилена	...	...	...	...	99,8	112,8	105,8	98,1	103,6	106,6
Трубы из винипласта (поливинилхлорида)	...	...	...	...	100,6	105,6	98,1	93,3	101,5	96
Плитки керамические глазурованные для полов	...	...	...	...	99,2	106,1	101,6	100	100	99,9
Плитки керамические неглазурованные для полов	...	...	...	...	104	106,6	102,4	102,5	100,1	103,5
Окна и их коробки, подоконники полимерные	...	...	...	...	102,2	103	104,5	96,3	100,5	102,7
Двери и их коробки полимерные	...	...	...	...	107,3	101,6	110,9	102,1	101,8	99,4

Радиаторы центрального отопления с неэлектрическим нагревом из черных металлов	...	...	...	...	103	108,1	107,5	94,1	101,1	108,3
Смесь песчано-гравийная	...	...	...	...	106,1	119,2	111,8	104,2	98,4	101
Гравий	...	...	...	...	100,3	106,6	117,2	102,4	98,6	99,2
Детали ростверков железобетонные	...	...	...	...	86,8	103,2	99,4	131,7	106,1	112,5
Сваи железобетонные	...	...	...	...	97	109,1	97,3	104,3	100,6	99,4
Среднее значение						108,555	104,63	102,157	102,24	104,398