

РЕФЕРАТ

Ключевые слова: финансовый результат, прибыль, убыток, факторный анализ, рентабельность, резервы роста, прибыль от продаж, себестоимость.

Тема выпускной квалификационной работы (бакалаврской работы) «Анализ и оценка финансовых результатов деятельности предприятия (на примере ЗАО «Волчихинский пивоваренный завод»)».

Цель данной выпускной квалификационной работы (бакалаврской работы) – проведение анализа финансовых результатов предприятия и разработка рекомендаций по их увеличению.

Для раскрытия данной цели необходимо решить следующие задачи:

- изучить теоретические основы анализа и оценки финансовых результатов предприятия;
- провести анализ финансовых результатов предприятия;
- разработать рекомендации по увеличению финансовых результатов исследуемого предприятия.

Предметом исследования являются финансовые результаты деятельности предприятия.

Объектом исследования выпускной квалификационной работы (бакалаврской работы) является ЗАО «Волчихинский пивоваренный завод».

Методологической основой написания данной выпускной квалификационной работы (бакалаврской работы) послужили следующие общенаучные методы: диалектический, логический, системно-структурный методы, а также экономико-статистические методы сбора и обработки информации: сравнение, группировка, методы факторного анализа.

Данная выпускная квалификационная работа (бакалаврская работа) состоит из введения, трех глав, заключения, списка использованной литературы и источников.

В первой главе работы изучена сущность и понятие финансовых результатов, методы и методики анализа финансовых результатов предприятия, резервы роста прибыли предприятия.

Во второй главе дана краткая характеристика предприятия, проведен анализ состава и структуры финансовых результатов предприятия, проведен факторный анализ прибыли и рентабельности предприятия.

В третьей главе предложены рекомендации по увеличению финансовых результатов предприятия, среди которых выделены:

- проведение рекламной компании продукции с целью увеличения объемов продаж;
- изменение структуры продукции, которое позволит снизить затраты.

Предложенные мероприятия будут способствовать росту доходов, снижению затрат, и, следовательно, увеличению прибыли данного предприятия.

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	3
1.ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ АНАЛИЗА И ОЦЕНКИ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ПРЕДПРИЯТИЯ	5
1.1 Сущность и понятие финансовых результатов	5
1.2 Методы и методика анализа финансовых результатов предприятия	11
2. АНАЛИЗ И УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ НА ПРИМЕРЕ ЗАО «ВОЛЧИХИНСКИЙ ПИВОВАРЕННЫЙ ЗАВОД».....	25
2.1 Характеристика предприятия.....	25
2.2 Анализ состава и структуры финансовых результатов ЗАО «Волчихинский пивоваренный завод»	28
2.3 Факторный анализ прибыли и рентабельности ЗАО «Волчихинский пивоваренный завод»	33
3. РЕКОМЕНДАЦИИ ПО УВЕЛИЧЕНИЮ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ЗАО «ВОЛЧИХИНСКИЙ ПИВОВАРЕННЫЙ ЗАВОД»	45
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	55
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ И ИСТОЧНИКОВ	58
ПРИЛОЖЕНИЯ.....	64

ВВЕДЕНИЕ

Принято считать, что заключительный этап в осуществлении производственно-финансовой деятельности любого предприятия – это получение им определенного финансового результата.

Существует два вида финансового результата: положительный и отрицательный. Они оказывают непосредственное влияние на возможности развития предприятия, а также на то, как будет осуществляться деятельность в краткосрочной и долгосрочной перспективе.

Возможность получения высокой прибыли в деятельности организации способствует повышению уровня его деловой активности во всех сферах: от производственной до финансовой, что напрямую влияет на уровень инвестиционной привлекательности для потенциальных инвесторов и является важным фактором при формировании налоговых поступлений в бюджет государства.

В первую очередь, для владельцев бизнеса является важным получение прибыли, которая является наиболее важной целью осуществления инвестиций в бизнес и его развитие. При любой форме собственности, собственник получает определенную часть от всего дохода, который организация заработала. Это приводит к росту благосостояния владельца и соответствует его интересам.

Все изложенное указывает на необходимость уделить большое внимание формированию прибыли, что невозможно без анализа этой категории.

Предприятия должны не только рассчитывать получаемую прибыль, но и определять основные факторы, влияющие на формирование прибыли, находить способы увеличения ее размера и искать новые источники роста.

Одним из главных источников прибыли предприятия является прибыль от продажи продукции, которая является конечным результатом основной

деятельности предприятия, связанной с производством и продажей продукции, работ и услуг.

Актуальность данной работы связана с тем, что анализ и оценка финансовых результатов является важным фактором в любых условиях функционирования предприятия, так как это один из определяющих моментов его существования и развития в будущем.

Анализ помогает определить основные пути увеличения прибыли, эффективно управлять организацией, принимать меры по сокращению расходов, оптимизации производства и улучшению качества продукции. Таким образом, анализ и оценка финансовых результатов предприятия играет важную роль в развитии предприятий и является неотъемлемой частью их стратегического планирования и управления.

Теоретической основой написания выпускной квалификационной работы (бакалаврской работы) послужили работы таких авторов, как А. Д. Шеремет, Л. В. Донцова и Н.А. Никифорова, Н.А. Толкачева, Н. П. Кондраков и др.

Цель данной выпускной квалификационной работы (бакалаврской работы) – проведение анализа финансовых результатов предприятия и разработка рекомендаций по их увеличению.

1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ АНАЛИЗА И ОЦЕНКИ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

1.1 Сущность и понятие финансовых результатов

Финансовый результат деятельности предприятия представляет собой разницу между общей суммой доходов и расходов, возникающих в ходе осуществления хозяйственных операций за определенный период времени и является основным показателем деятельности предприятия, так как отражает общий итоговый результат ведения хозяйственной деятельности.

Финансовый результат может быть как положительным (прибыль), так и отрицательным (убыток).

В таблице 1.1 приведены толкования различных авторов понятия «финансовый результат».

Таблица 1.1 – Понятие «финансовый результат» в трактовке разных авторов

Автор	Определение
А.А. Бердников	Конечный финансовый результат (чистые прибыль или убыток) складывается из финансового результата от обычных видов деятельности, а также от прочих доходов и расходов, включая налоговые санкции ¹ .
Н.А. Толкачева	Финансовый результат – это прирост или уменьшение капитала организации в процессе финансово-хозяйственной деятельности за отчетный период, который выражается в форме общей прибыли или убытка ² .
Я.В Соколов	Финансовый результат – разница между доходами и расходами предприятия или как трактует мировая практика прирост/убыль его чистых активов ³ .

¹ Бердников, А. А. Анализ прибыли и рентабельности организации: теоретический аспект // Молодой ученый. – 2021. – №1. – 93 с.

² Толкачева, Н. А. Финансовый менеджмент: учебное пособие - Москва: Директ-Медиа, 2022. - 218 с.

³ Соколов, Я.В. Основы теории бух учета. - М 2022. - 365 с.

Продолжение таблицы 1.1

Н. А. Бреславцева	Финансовый результат деятельности предприятия – разница от сравнения сумм доходов и расходов организации. Превышение доходов над расходами означает прирост имущества предприятия, то есть прибыль, а расходов над доходами – уменьшение имущества и, соответственно, убыток, что приводит, соответственно, к увеличению или уменьшению капитала предприятия (организации) ⁴ .
Н. П. Кондраков	Финансовый результат – разница между выручкой от продажи продукции (работ, услуг) в действующих ценах без НДС и акцизов, экспортных пошлин и других вычетов, предусмотренных законодательством Российской Федерации, и затратами на её производство и продажу, скорректированную на сальдо прочих доходов и расходов ⁵ .

Проанализировав трактовки авторов можно сказать, что финансовый результат – это разница между доходами и расходами предприятия, которые формируется в процессе его деятельности.

Прибыль является конечной целью деятельности любого предприятия, поскольку она отражает его успешность и эффективность.

Это важнейший экономический показатель, обобщающий эффективность производства, реализации продукции и управления предприятием.

В таблице 1.2 приведены толкования различных авторов понятия «прибыль».

Таблица 1.2 – Понятие прибыли в трактовке разных авторов

Автор	Определение
И. А. Бланк	Прибыль представляет собой разницу между общим доходом и общими затратами в процессе осуществления предпринимательской деятельности ⁶ .

⁴ Бреславцева, Н. А. Состояние и направление развития учета финансовых результатов: монография. - Ростов-н/Д: «Терра Принт», 2021. - 211 с.

⁵ Кондраков, Н. П. Бухгалтерский учет (финансовый и управленческий): учебник / Н. П. Кондраков. - 5-е изд., перераб. и доп. - М.: ИНФРА-М, 2020. - 64 с.

⁶ Бланк, И. А. Управление формированием капитала / И. А. Бланк. - 2-е изд., стер. -М.: Изд-во «Омега-Л», 2020. - 492 с.

Продолжение таблицы 1.2

Т. А. Фролова	Прибыль – это определенная часть выручки, которая остаётся в организации после вычета всех затрат на производство и реализацию продукции ⁷ .
К. Маркс	Прибыль – это превращенная форма прибавочной стоимости ⁸ .
С. И. Ожегов и Н. Ю. Шведова	Прибыль – это сумма, на которую доход, выручка превышают затраты на экономическую деятельность, на производство товара ⁹ .
Н. Н. Селезнева	Прибыль – чистый доход предпринимателя на вложенный капитал, представляющий собой разность между совокупным доходом и совокупными затратами в процессе осуществления хозяйственной деятельности ¹⁰ .
Н. Б. Клишевич	Прибыль – конечный положительный финансовый результат организации, представляющий собой реализованную часть чистого дохода, созданного прибавочным трудом ¹¹ .

Изучив таблицу 1.2 можно сказать, что прибыль – это доход предприятия, который после вычета всех расходов остается в распоряжении предприятия. Прибыль показывает эффективность работы предприятия.

Убыток же, напротив, свидетельствует о неэффективном управлении и необходимости пересмотра стратегии развития хозяйствующего субъекта.

«Отчет о финансовых результатах» является одной из основных форм бухгалтерского учета. Он включает в себя показатели деятельности предприятия за прошедший и предшествующий ему год, описывает прибыль и убыток, причины их возникновения. Таким образом, именно в бухгалтерской отчетности в форме «Отчет о финансовых результатах» отражается финансовый результат по итогу деятельности предприятия.

⁷ Фролова, Т. А. Экономика предприятия: учебник / Молодой ученый. — 2022. № 25. — 373-376 с.

⁸ Чукалова, М.И. Методология управления финансовыми результатами предприятия / М.И. Чукалова // Academy. 2021. № 6. 67-69 с.

⁹ Сосненко, Л.С. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности. Краткий курс: учебное пособие / Москва : КноРус, 2020. — 232 с.

¹⁰ Селезнева, Н.Н. Финансовый анализ: Учебное пособие. / Селезнева Н.Н. / -М.: ЮНИТИ - ДАНА, 2020. - 379 с.

¹¹ Клишевич, Н.Б. Финансы организаций: учебное пособие / Н.Б. Клишевич. – М.: Проспект, КноРус, 2021. – 274 с.

Конечным финансовым результатом для предприятия является чистая прибыль после налогообложения. Она рассчитывается как разница между всеми доходами и всеми расходами, включая налоги и другие обязательные платежи.

Чистая прибыль является основным показателем оценки эффективности деятельности предприятия и важным источником его дальнейшего развития.

Деятельность предприятия можно назвать прибыльной, если по итогу отчетного периода доходы превышают расходы. Если же расходы превышают доходы, то это свидетельствует о работе предприятия в убыток. В этом случае необходимо предпринять меры по сокращению расходов и повышению эффективности производства¹².

Убыток представляет собой конечный отрицательный финансовый результат производственно-хозяйственной деятельности предприятия. Он возникает, когда расходы превышают доходы.

Убыток может быть обусловлен различными факторами, такими как неэффективное управление, неэкономное расходование ресурсов, неблагоприятная рыночная конъюнктура, стихийные бедствия и т.д. По итогу убыток негативно влияет на предприятие, уменьшая его финансовые возможности, объем капитала и имущества.

Прибыль, в свою очередь, является показателем, отражающим рост объема производства, сокращение затрат, а также повышение качества продукции. Она может быть использована для выплаты дивидендов акционерам, реинвестирования в развитие предприятия, погашения кредитов и других обязательств.

Основные виды прибыли:

– валовая прибыль – разница между выручкой и себестоимостью реализованной продукции. Данный показатель прибыли отражает эффективность производства предприятия;

¹² Вагазова, Г. Р. Сущность финансовых результатов деятельности предприятия / Г.Р. Вагазова// Молодой ученый. – 2021. – №9. – 23-25 с.

– прибыль от продаж – это результат деятельности организации от обычных видов деятельности, то есть разница между валовой прибылью и коммерческими и управленческими расходами;

– прибыль до налогообложения – разность между доходами от всей деятельности и всеми расходами предприятия, в том числе процентными расходами, уплачиваемыми вне зависимости от доходов предприятия;

– чистая прибыль – наиболее важный показатель предприятия, поскольку она отражает финансовый результат деятельности предприятия после уплаты всех налогов и других обязательных платежей.

Рассмотрим порядок формирования финансового результата¹³ (Рис. 1.1).

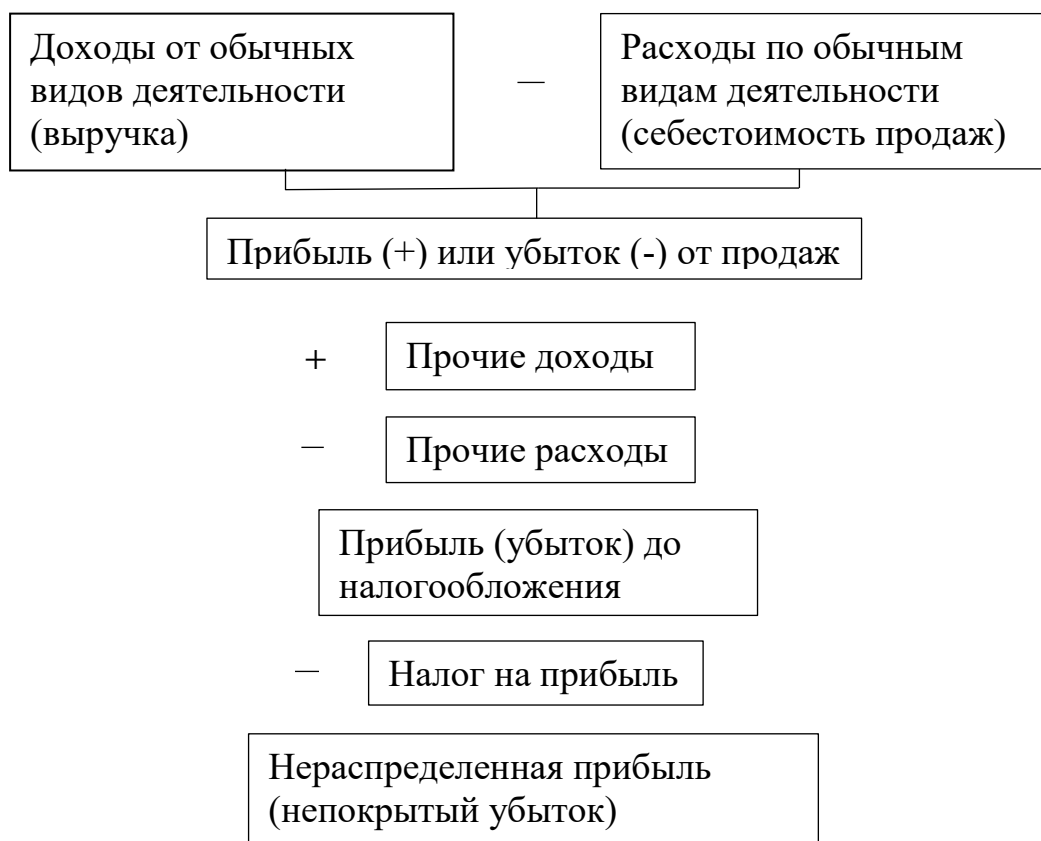


Рисунок 1.1 – Порядок формирования финансового результата

В таблице 1.3 рассмотрим виды прибыли исходя из признаков классификации.

¹³ Сверлова, А.А. Основы управления прибылью предприятия / А.А. Сверлова // Инновационная наука. – 2021. – № 5. – 167-169 с.

Таблица 1.3 – Систематизация видов прибыли предприятия по основным классификационным признакам

Признаки классификации прибыли предприятия	Виды прибыли по соответствующим признакам классификации
1. Источники формирования прибыли, используемые в ее учете	1) Прибыль от продаж 2) Прибыль от прочих видов деятельности
2. Источники формирования прибыли по основным видам деятельности предприятия	1) Прибыль от операционной деятельности 2) Прибыль от инвестиционной деятельности 3) Прибыль от финансовой деятельности
3. Состав элементов, формирующих прибыль	1) Валовая прибыль 2) Прибыль от продаж 3) Прибыль до налогообложения 4) Чистая прибыль
4. Характер налогообложения прибыли	1) Налогооблагаемая прибыль 2) Прибыль, не подлежащая налогообложению
5. Характер инфляционной «очистки» прибыли	1) Прибыль номинальная 2) Прибыль реальная
6. Рассматриваемый период формирования прибыли	1) Прибыль предшествующего периода 2) Прибыль рассматриваемого периода 3) Прибыль будущего (планируемого) периода
7. Регулярность формирования прибыли	1) Регулярно формируемая прибыль 2) Чрезвычайная прибыль
8. Характер использования прибыли	1) Капитализированная прибыль 2) Потребленная прибыль
9. Значение итогового результата хозяйствования	1) Положительная прибыль 2) Отрицательная прибыль (убыток)

Проанализировав таблицу 1.3 можно сделать вывод, что существует много признаков классификации прибыли исходя из источников ее формирования, состава, характера, регулярности формирования и итогового значения.

Основные функции прибыли¹⁴:

¹⁴ Алексеев, В. М. Управление прибылью предприятия: основные задачи // Молодой ученый. / Алексеева М. С. – 2020. – №19. – 177-190 с.

Во-первых, информационная функция. Прибыль отражает конечный финансовый результат деятельности предприятия. Она показывает, насколько успешно предприятие выполняет свои задачи, насколько эффективно используются его ресурсы.

Во-вторых, стимулирующая функция. Прибыль является основным источником дохода предприятия. Она обеспечивает его развитие, расширение производства, повышение эффективности деятельности.

В-третьих, распределительная функция. Прибыль используется для формирования денежных фондов предприятия, которые предназначены для удовлетворения различных потребностей:

- накопления капитала для расширения производства и обновления основных фондов;
- пополнения оборотных средств;
- выплаты дивидендов акционерам;
- материального стимулирования работников;
- социального обеспечения работников.

Таким образом, финансовый результат есть взаимосвязь многих показателей, взаимодействие которых по итогу может нести для предприятия положительный эффект (прибыль), а может отрицательный (убыток).

1.2 Методы и методика анализа финансовых результатов предприятия

Финансовая эффективность деятельности предприятия выражается в изменении собственного капитала за определенный период. Для того, чтобы оценить способность предприятия обеспечивать стабильный рост своего капитала, применяют систему показателей финансовых результатов¹⁵.

¹⁵ Сосненко, Л.С. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности. Краткий курс: учебное пособие / Москва: КноРус, – 2020. – 232 с.

Анализ финансовых результатов основан на универсальной модели их формирования и использования, применимой к любым предприятиям независимо от их организационно-правовой формы и формы собственности.

Главные задачи анализа финансовых результатов включают:

- оценку уровня и динамики показателей прибыли;
- факторный анализ прибыли от продажи продукции (работ, услуг);
- анализ финансовых результатов, полученных от прочих видов деятельности;
- оценку использования чистой прибыли;
- анализ связи между затратами, объемом производства (продаж) и прибылью;
- выявление возможностей увеличения суммы прибыли и ее рентабельности.

Благодаря специальным методам финансовый результат позволяет определить параметры, которые помогают объективно оценить финансовое состояние предприятия для принятия заинтересованными сторонами управленческих решений. Таким образом, главная задача анализа финансовых результатов – анализ деятельности предприятия в прошлом и прогнозирование финансового положения на будущее.

Д.А. Шеремет определяет несколько этапов проведения анализа финансовых результатов деятельности предприятия¹⁶.

Первым этапом идет определение подхода и направления анализа (необходимо сопоставление показателей предприятия со средними показателями хозяйствующих субъектов в отрасли, с показателями этого же предприятия за прошлые периоды или с показателями прочих предприятий-конкурентов).

Вторым этапом дается оценка качества информации и доходов (влияние способов и методов учета на формирование прибыли и финансовых результатов в целом).

¹⁶ Шеремет, А.Д. Методика финансового анализа. – 3-е изд.; перераб. и доп. – М.: ИНФРА – М, 2021. – 209с.

Третьим этапом проводится анализ финансовых результатов.

Выделяют несколько методов анализа финансовых результатов предприятия¹⁷:

- горизонтальный анализ.
- вертикальный анализ.
- трендовый анализ.
- метод финансовых коэффициентов.
- факторный анализ.

Горизонтальный анализ позволяет оценить изменения основных показателей деятельности предприятия через анализ темпов роста или снижения. В данный анализ входит расчет абсолютных и относительных отклонений:

$$\text{Отклонение}_{\text{абсолют}} = \text{текущ. показатель} - \text{базовый показатель} \quad (1.1)$$

$$\text{Отклонение}_{\text{относит}} = \frac{\text{изменение абсолютное}}{\text{величина показателя базовая}} \times 100\% \quad (1.2)$$

Вертикальный анализ позволяет изучить структуру основных финансовых показателей на конец расчетного периода с определением влияния каждого показателя на общий результат. Данный метод анализа применяют для изучения структуры отчета о финансовых результатах. На практике это выглядит так:

- 1) Значение выручки принимается за 100%
- 2) Остальные показатели пересчитываются относительно выручки, определяя долю каждого в структуре отчета путем деления значения, которое считаем в динамике, на показатель выручки и умножаем на 100%.

Трендовый анализ используют для сравнения показателей более чем за три года. Таким образом, каждый показатель сравнивается с предыдущими

¹⁷ Уксуменко, А.А. Управление финансовым результатом коммерческой организации / А.А. Уксуменко // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. – 2020. – № 7. – 167-170 с.

периодами для определения тенденции. Данный анализ является формой горизонтального, поэтому показывает динамику показателей за отчетный период, темпы роста доходов и расходов.

Метод финансовых коэффициентов основан на определенных соотношениях между отдельными статьями отчетности. С помощью коэффициентов можно оценить информацию, необходимую заинтересованным лицам для принятия управленческих решений.

Факторный анализ используют для анализа воздействия определенных факторов на величину показателя. Согласно методики Л. В. Донцовой и Н.А. Никифоровой в него входит несколько этапов¹⁸:

1) Влияние инфляции на выручку от продаж:

$$B_1 = \frac{B_i}{J_{ц}} \quad (1.3)$$

где B_1 – выручка от продаж в сопоставимых ценах;

B_i – выручка от реализации в отчетном периоде;

$J_{ц}$ – индекс цен

Выручка от реализации продукции в отчетном году по сравнению с прошедшим годом:

$$\Delta B_{\text{количество продукции}} = B_1 - B_0 \quad (1.4)$$

где B_0 – выручка от продажи в базисном периоде.

2) Влияние цены на прибыль от продаж (Пп):

$$П_{п(ц)} = \frac{B_{ц} \times R_{p0}}{100} \quad (1.5)$$

¹⁸ Донцова, Л. В. Анализ финансовой отчетности / Л.В. Донцова, Н.А. Никифорова. - М.: Дело и сервис, 2020. - 94 с.

где $B_{\text{ц}}$ – выручки от продажи под влиянием цены;

R_{p0} – рентабельность продаж в базисном периоде.

3) Влияние изменения количества реализованной продукции на прибыль от продаж (Пп):

$$\Delta\Pi_{\text{п(к)}} = \frac{[(B_1 - B_0) - \Delta B_{\text{ц}}] \times R_{p0}}{100} = \frac{\Delta B_{\text{ц}} \times R_{p0}}{100} \quad (1.6)$$

где $\Delta\Pi_{\text{п(к)}}$ – изменение прибыли от продажи под влиянием фактора «количество реализованной продукции»;

B_1, B_0 – выручка от продажи в отчетном (1) и базисном (0) периодах;

$\Delta B_{\text{ц}}$ – показатель изменения выручки от продажи под влиянием цены;

R_{p0} – рентабельность продаж в базисном периоде.

4) Влияние на прибыль от продаж фактора «себестоимость реализованной продукции»:

$$\Delta\Pi_{\text{п(с)}} = \frac{B_1 \times (УС_1 - УС_0)}{100} \quad (1.7)$$

где $УС_1$ и $УС_0$ – уровни себестоимости за отчетный и базисный год соответственно.

5) Влияние на прибыль от продаж фактора «Коммерческие расходы»:

$$\Delta\Pi_{\text{п(кр)}} = \frac{B_1 \times (УКР_1 - УКР_0)}{100} \quad (1.8)$$

где $УКР_1$ и $УКР_0$ – уровни коммерческих расходов за отчетный и базисный год соответственно.

6) Влияние на прибыль от продаж фактора «Управленческие расходы»:

$$\Delta\Pi_{\text{п(ур)}} = \frac{B_1 \times (УУР_1 - УУР_0)}{100} \quad (1.9)$$

где $УУР_1$ и $УУР_0$ – уровни управленческих расходов за отчетный и базисный год соответственно.

7) Влияние изменения выручки от продаж на рентабельность:

$$\Delta R^{п(в)} = \frac{B_1 - C_0 - KP_0}{B_1} - \frac{B_0 - C_0 - KP_0}{B_0} \times 100\% \quad (1.10)$$

B_1 и B_0 – выручка двух периодов;

C_1 и C_0 – себестоимость двух периодов;

KP_1 и KP_0 – коммерческие расходы двух периодов.

8) Влияние изменения себестоимости на рентабельность продаж:

$$\Delta R^{п(с)} = \frac{B_1 - C_1 - KP_0}{B_1} - \frac{B_1 - C_0 - KP_0}{B_1} \times 100\% \quad (1.11)$$

9) Влияние изменения коммерческих расходов на рентабельность от продаж:

$$\Delta R^{п(кр)} = \frac{B_1 - C_1 - KP_1}{B_1} - \frac{B_1 - C_1 - KP_0}{B_1} \times 100\% \quad (1.12)$$

Таким образом, суть методики Л.В. Донцовой и Н.А. Никифоровой заключается в расчете показателей на основе данных финансовой отчетности и предполагает расчет отклонений по каждому показателю.

Проведение факторного анализа прибыли от продаж и рентабельности продаж дает возможность оценить резервы повышения эффективности производства и сформулировать управленческие решения по оптимизации использования производственных ресурсов¹⁹.

¹⁹ Чеглакова, С. Г. Методика факторного анализа финансовых результатов деятельности организации: Учебное пособие / С.Г. Чеглакова // Рязань: РГРТУ, – 2021. – 25 с.

Осуществляющее производственно-хозяйственную деятельность предприятие заинтересовано в эффективности использования вложенных в производство средств. Эффективность характеризуется размером прибыли, получаемой предприятием на 1 рубль капитала, на 1 рубль оборота (реализованной продукции) или на 1 рубль инвестиций.

Рентабельность также играет важную роль в анализе финансовых результатов и показывает эффективность хозяйственной деятельности, отражаемой в виде относительных величин – показателей²⁰.

Показатели рентабельности:

1) Рентабельность продаж:

$$R_{\text{прод}} = \frac{\text{чистая прибыль}}{\text{выручка}} \times 100\% \quad (1.13)$$

Показывает прибыль, которую предприятие получит с каждого рубля реализованной продукции.

2) Рентабельность продукции:

$$R_{\text{пр}} = \frac{\text{прибыль от реализации}}{\text{выручка}} \times 100\% \quad (1.14)$$

Показывает прибыль, которую предприятие получает с каждого рубля, потраченного на производство.

3) Рентабельность собственного капитала:

$$R_{\text{собств.кап.}} = \frac{\text{чистая прибыль}}{\text{среднегод.величина собств-го капитала}} \times 100\% \quad (1.15)$$

Показывает эффективность использования собственного капитала.

4) Рентабельность оборотных активов:

²⁰ Червонящая, С.В. Методы управления прибылью предприятия / С.В. Червонящая // Научные исследования и разработки молодых ученых. – 2022. – № 9. – 233-238 с.

$$R_{\text{обор.акт.}} = \frac{\text{чистая прибыль}}{\text{среднегод.величина оборотных активов}} \times 100\% \quad (1.16)$$

Показывает эффективность использования оборотных активов предприятия.

5) Рентабельность активов:

$$R_{\text{акт}} = \frac{\text{чистая прибыль}}{\text{среднегод.величина активов}} \times 100\% \quad (1.17)$$

Показывает уровень экономической рентабельности.

6) Рентабельность основных производственных фондов:

$$R_{\text{ОПФ}} = \frac{\text{чистая прибыль}}{\text{среднегод.величина ОПФ}} \times 100\% \quad (1.18)$$

Показывает прибыль, которую предприятию приносят основные средства (недвижимость, транспорт, оборудование).

Таким образом, приведенные методы и методики играют важную роль в анализе финансовых результатов предприятия, показывая эффективность (или напротив, неэффективность) его деятельности.

1.3 Резервы роста прибыли предприятия

Резервы роста прибыли – возможность предприятия стабильно дополнительно увеличивать прибыль, совершенствовать производство и улучшать конечный результат²¹. Характеризуются резервы разрывом между

²¹ Самойлова, М.Ю. Влияние анализа финансовых результатов на эффективное функционирование организации в современных рыночных условиях / М.Ю. Самойлова // Молодой ученый. – 2021. – №5. – 389-390 с.

достигнутым состоянием использования ресурсов производства и возможностью его более масштабного использования.

Выявляются резервы на стадии планирования или в процессе выполнения поставленных предприятием планов. Базируется определение резервов роста прибыли на научно обоснованной методике их расчета, мобилизации и реализации. Выделяют несколько этапов этой работы:

- аналитический: включает выявление и количественное измерение резервов;
- организационный: включает разработку мероприятий (экономических, технических, социальных) для обеспечения внедрения выявленных резервов;
- функциональный: включает реализацию разработанных на предыдущих этапах мероприятий и контроль за их выполнением.

До начала непосредственного выявления резервов роста прибыли определяют факторы, которые так или иначе влияют на объем прибыли²². Обычно их делят на две категории:

- внешние факторы: транспортные условия, уровень развития внешнеэкономических связей, уровень цен на продукцию, уровень цен на сырье и ресурсы, конъюнктура рынка, социально-экономические условия.
- внутренние факторы можно разделить на основные (объем продаж, себестоимость продукции, цена и конкурентоспособность продукции, структура продукции, скорость реализации) и второстепенные (ценовые нарушения, нарушения условий труда, снижение качества, ведущие к штрафам организационные нарушения, социальная среда).

Можно выделить следующие резервы увеличения прибыли:

- увеличение доходов и сокращение расходов по обычным видам деятельности: увеличение объемов продаж; повышение отпускных цен; поиск более выгодных рынков сбыта; оптимизация сроков реализации; снижение себестоимости продукции; оптимизация структуры продукции; ускорение

²² Чеховская, И.А. Факторы, влияющие на прибыльность и рентабельность коммерческих предприятий в условиях экономической нестабильности / Известия Волгоградского государственного технического университета. – 2022. – № 15. – 39-42 с.

оборачиваемости оборотных средств; повышение качества товарной продукции; сокращение остатков нереализованной продукции.

– увеличение прочих доходов и сокращение прочих расходов: увеличение доходов от операций с финансовыми активами; сокращение операционных и внереализационных расходов; реализация нематериальных активов, имеющих спрос; реализация или сдача в аренду излишней или неиспользуемой части основных средств и иного имущества предприятия.

Одним из главных направлений поиска резервов роста прибыли является сокращение затрат на производство продукции и реализацию²³ (Рис. 1.2).



Рисунок 1.2 – Резервы роста прибыли от увеличения реализации продукции

²³ Терещенко, Т.А. Практика планирования финансового результата организации / Т.А. Терещенко // Вектор экономики. – 2021. – № 3. – 27 с.

Еще одним способом увеличения прибыли является рост объема производства.

На Рисунке 1.3 представлены резервы роста объема производства с целью получения прибыли.



Рисунок 1.3 – Резервы роста объема производства

Для выявления резервов роста прибыли за счет увеличения объема реализации нужно выявить резерв роста объема производства продукции и

умножить его на фактическую прибыль в расчете на одну единицу продукции того же вида²⁴:

$$P \Pi_{vpp} = P VP\Pi_i \times \Pi_{едф} \quad (1.19)$$

где $P \Pi_{vpp}$ – резерв роста прибыли за счет увеличения объема реализации продукции;

$P VP\Pi_i$ – резерв роста объема реализации продукции;

$\Pi_{едф}$ – фактическая прибыль в расчете на единицу продукции.

Для определения резервов роста прибыли за счет снижения себестоимости продукции, работ и услуг необходимо резерв снижения себестоимости каждого вида продукции умножить на возможный объем реализации продукции с учетом резервов его роста:

$$P \Pi_c = \sum (P C (VP\Pi_{\phi} + P VP\Pi)) \quad (1.20)$$

При этом необходимо определить причины изменения себестоимости. Это делается для того, чтобы корректно разработать необходимые мероприятия на производство и реализацию продукции.

Для определения резервов роста прибыли за счет повышения качества необходимо умножить изменение доли каждого сорта продукции на отпускную цену этого сорта и просуммировать результаты. Полученное изменение средней цены умножается на возможный объем реализации продукции.

Для определения резервов роста прибыли за счет увеличения цены продукции необходимо выявленный резерв увеличения цены по каждому виду продукции умножить на вероятный объем продаж с учетом резервов его роста.

²⁴ Хайдукова, Д. А. Прибыль предприятия: экономическая сущность, виды, методы анализа/ Д.А. Хайдукова // Вопросы экономики и управления. – 2020. – №5. – 175-179 с.

Аналогично рассчитывается резерв роста прибыли за счет рынков сбыта и оптимизации сроков продаж.

Обнаруженные резервы роста прибыли необходимо обобщить. В заключение анализа прибыли следует определить конкретные мероприятия для освоения выявленных резервов.

Рентабельность – один из важнейших показателей эффективности деятельности организации²⁵. Рентабельность показывает при проведении анализа уровень затрат и степень их использования. Она играет важную роль при оценке финансового состояния предприятия.

Таким образом, рост рентабельности предприятия влияет в целом на рост его финансовой стабильности.

Резервами повышения рентабельности являются рост прибыли и уровень использования основного капитала и оборотных средств.

Для увеличения рентабельности необходимо сокращать производственные издержки, повышать квалификацию рабочих и их производительность, повышать уровень продаж (например, с помощью рекламы или продвижения в социальных сетях).

В таблице 1.4 приведены пути роста рентабельности за счет снижения затрат на производство и с помощью внутренних факторов.

Таблица 1.4 – Пути роста рентабельности

Пути роста рентабельности за счет снижения затрат на производство	Пути роста рентабельности активов с помощью внутренних факторов
1. Снижение расхода материалов на производство продукции	1. Повышение цен и снижение себестоимости для увеличения прибыли
2. Использование научно-исследовательских работ для сохранения ресурсов, а также применения информационных и малоотходных технологий, современных форм амортизации	2. Рост уровня прибыльности продаж

²⁵ Ещенко, Е. С. Показатели прибыли и рентабельности и их влияние на финансово-хозяйственную деятельность субъектов экономики // Молодой ученый. – 2021. – №7. – 11-13 с.

Продолжение таблицы 1.4

3. Снижение затрат, связанных с хранением, транспортировкой и переработкой материалов	3. Увеличение уровня капиталоотдачи
4. Вторичное использование ресурсов	4. Увеличение оборачиваемости активов
5. Рост показателей производительности труда	5. Максимизация продаж наиболее рентабельных видов продукции
6. Рациональное использование оборудования	6. Рост доли активной части основных средств

Резервы роста рентабельности определяются как факторы, которые в той или иной степени влияют на рост рентабельности (рост выручки от продаж и снижение себестоимости).

Таким образом, чтобы увеличить прибыль (а также рентабельность), предприятию необходимо:

- на регулярной основе проводить политику по подготовке персонала;
- повышать деятельность по реализации продукции;
- применять современные средства для производства;
- совершенствовать рекламную деятельность;
- совершать регулярный контроль за транспортировкой и условиями хранения сырья и готовой продукции.

2. АНАЛИЗ И УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ НА ПРИМЕРЕ ЗАО «ВОЛЧИХИНСКИЙ ПИВОВАРЕННЫЙ ЗАВОД»

2.1 Характеристика предприятия

«Волчихинский пивоваренный завод» был введен в эксплуатацию в 1936 году. За 75 лет работы технологами завода было освоено производство безалкогольных газированных напитков.

В настоящее время завод перешёл преимущественно к выпуску фирменных безалкогольных газированных напитков и минеральной воды на основе технологических разработок специалистов предприятия. Высокое качество продукции завода было неоднократно подтверждено дипломами и медалями на выставках и ярмарках международного, национального и регионального масштабов.

Номенклатура выпускаемой на предприятии продукции включает следующие её виды:

- безалкогольные напитки;
- природная натуральная столовая вода;
- пиво.

Полное юридическое наименование: Закрытое акционерное общество «Волчихинский пивоваренный завод».

Руководитель: генеральный директор Скачков Андрей Викторович.

ИНН/КПП: 2238000152/223801001

Уставной капитал: 24.268 тыс.руб.

Численность персонала: 279

Количество учредителей: 1

Дата регистрации 09.10.2002

Статус: действующее

Юридический адрес: 658930, Алтайский край, Волчихинский район, село Волчиха, улица Калинина, 26

Основной вид деятельности (по коду ОКВЭД): 11.07.2 – Производство безалкогольных напитков ароматизированных и/или с добавлением сахара, кроме минеральных вод

Дополнительные виды деятельности по ОКВЭД: 10.84 – Производство приправ и пряностей; 11.01.1 – Производство дистиллированных питьевых алкогольных напитков: водки, виски, бренди, джина, ликёров и т.п.; 11.02 – Производство вина из винограда; 11.05 – Производство пива; 11.07 – Производство безалкогольных напитков, производство минеральных вод и прочих питьевых вод в бутылках.

В Приложении 1 представлен отчет о финансовых результатах ЗАО «Волчихинский пивоваренный завод» за 2020-2022 годы.

В таблице 2.1 проведен вертикальный и горизонтальный анализ основных показателей деятельности ЗАО «Волчихинский пивоваренный завод» за 2020-2022 годы.

Таблица 2.1 – Основные показатели деятельности ЗАО «Волчихинский пивоваренный завод» за 2020-2022 годы

Показатель	2020	2021	2022	Абсолютное изменение		Темп изменения, %	
				2021-2020	2022-2021	2021/2020	2022/2021
Выручка, т.р.	598 652	611 546	802 397	12 894	190 851	102,1	131,2
Себестоимость, т.р.	469 519	513 344	667 430	43 825	154 086	109,3	130,01
Коммерческие расходы, т.р.	90 063	92 942	105 024	2 879	12 082	103,1	112,9
Прибыль от продаж, т.р.	39 070	5 260	29 943	(33 810)	24 683	13,4	5 692
Чистая прибыль, т.р.	4 532	(755)	20 151	(5 287)	20 906	16,6	2 669
Фондоотдача, т.р.	5,9	4,9	7,02	(1)	2,12	83,05	143,2

Продолжение таблицы 2.1

Среднеспи- сочная численность работников, чел	275	245	279	(30)	34	89,09	113,8
Среднеме- сячная заработная плата, т.р.	31,2	34,7	31,5	3,5	(3,2)	111,2	90,7
Выручка на одного работника, т.р.	2 176, 9	2 496,1	2 875,9	319,2	379,8	114,6	115,2
Рентабель- ность продаж, %	6,5	0,9	3,7	-5,6	2,8	-	-

Проанализировав таблицу 2.1 можно сделать вывод, что по сравнению с 2021 годом в 2022 году выручка предприятия выросла на 31,2% и составила 802 397 тыс. руб., себестоимость выросла на 30,01% и стала равна 667 430 тыс. руб., коммерческие расходы выросли на 12,9% и составили 105 024 тыс. руб., прибыль от продаж составила 29 943 тыс. руб., то есть увеличилась на 469,2%, чистая прибыль выросла до 20 151 тыс. руб., что на 2 669% больше 2021 года.

Также увеличилась фондоотдача, составив в 2022 году 7,02 тыс. руб., что больше 2021 года на 43,2%, среднесписочная численность работников выросла на 34 человека, составив тем самым в 2022 году 279 человек, а вместе с ней выросла и выручка на одного работника, составив в 2022 году 2 875,9 тыс. руб., что больше 2021 года на 379,8 тыс. руб., среднемесячная заработная плата сократилась на 9,3% и стала равна 31,5 тыс. руб. Рентабельность продаж в 2022 году увеличилась на 2,8 и составила 3,7%.

На рисунке 2.1 отразим динамику изменения основных показателей деятельности ЗАО «Волчихинский пивоваренный завод» за 2020-2022 годы.



Рисунок 2.1 – Динамика изменения основных показателей деятельности ЗАО «Волчихинский пивоваренный завод» за 2020-2022 гг.

Из рисунка 2.1 видно, как и насколько изменилась выручка, себестоимость, коммерческие расходы и прибыль от продаж.

В Приложении 2 представим состав и структуру активов, а в Приложении 3 – пассивов за 2020-2022 годы.

2.2 Анализ состава и структуры финансовых результатов ЗАО «Волчихинский пивоваренный завод»

Проведем анализ состава и структуры прибыли (доходов и расходов) ЗАО «Волчихинский пивоваренный завод» за последние три года, чтобы отследить динамику деятельности предприятия.

Таблица 2.2 – Анализ состава и структуры прибыли ЗАО "Волчихинский пивоваренный завод" за 2020-2021 гг.

Показатели	2020		2021		Отклонение		Темп изм., %
	тыс. руб.	уд. вес, %	тыс. руб.	уд. вес, %	тыс. руб	п.п.	
Выручка	598 652	100	611 546	100	12 894	0	102,1
Себестоимость продаж	469 519	78,4	513 344	83,9	43 825	5,5	109,3
Валовая прибыль	129 133	21,5	98 202	16,05	(30 931)	5,45	76,04
Коммерческие расходы	90 063	15,04	92 942	15,1	2 879	0,06	103,2
Прибыль от продаж	39 070	6,5	5 260	0,8	(33 810)	5,7	13,4
Проценты к получению	724	0,1	764	0,1	40	0	105,5
Проценты к уплате	-	-	283	0,04	283	0,04	-
Прочие доходы	19 471	3,2	14 861	2,4	(4 610)	0,8	76,3
Прочие расходы	47 270	7,9	20 687	3,4	(26 583)	4,5	43,7
Прибыль (убыток) до налогообложения	11 995	2,0	(85)	0,01	(12 080)	2,01	0,7
Налог на прибыль	7 463	1,2	670	0,1	(6 793)	1,1	8,9
Чистая прибыль	4 532	0,7	(755)	0,1	(5 287)	0,8	16,6

Проанализировав данные таблицы 2.2 можно сделать вывод, что в 2021 году в сравнении с 2020 годом выручка увеличилась на 2,1%, составив 611 546 тыс. руб., себестоимость выросла на 9,3% и составила 513 344 тыс. руб., валовая прибыль уменьшилась на 23,96 %, составив в 2021 году 98 202 тыс. руб., коммерческие расходы напротив, увеличились на 3,2% и в 2021 году составили 92 942 тыс. руб., прибыль от продаж стала равна 5 260 тыс. руб., что меньше 2020 года на 86,6%, проценты к получению увеличились на 5,5% и составили 764 тыс. руб., проценты к уплате выросли на 100% и стали равны 283 тыс. руб., прочие доходы сократились на 23,7%, составив в 2021 году

14 861 тыс. руб., прочие расходы составили 20 687 тыс. руб., то есть уменьшились на 56,3%, прибыль до налогообложения уменьшились на 98,3%, составив – 85 тыс. руб., налог на прибыль составил 670 тыс. руб., что на 91,1% меньше, чем в 2020 году, а чистая прибыль сократилась на 83,4%. и составила – 755 тыс. руб.

В 2021 году предприятие понесло убыток.

Динамику изменения основных показателей деятельности ЗАО «Волчихинский пивоваренный завод» за 2020-2021 годы представим на рисунке 2.2.

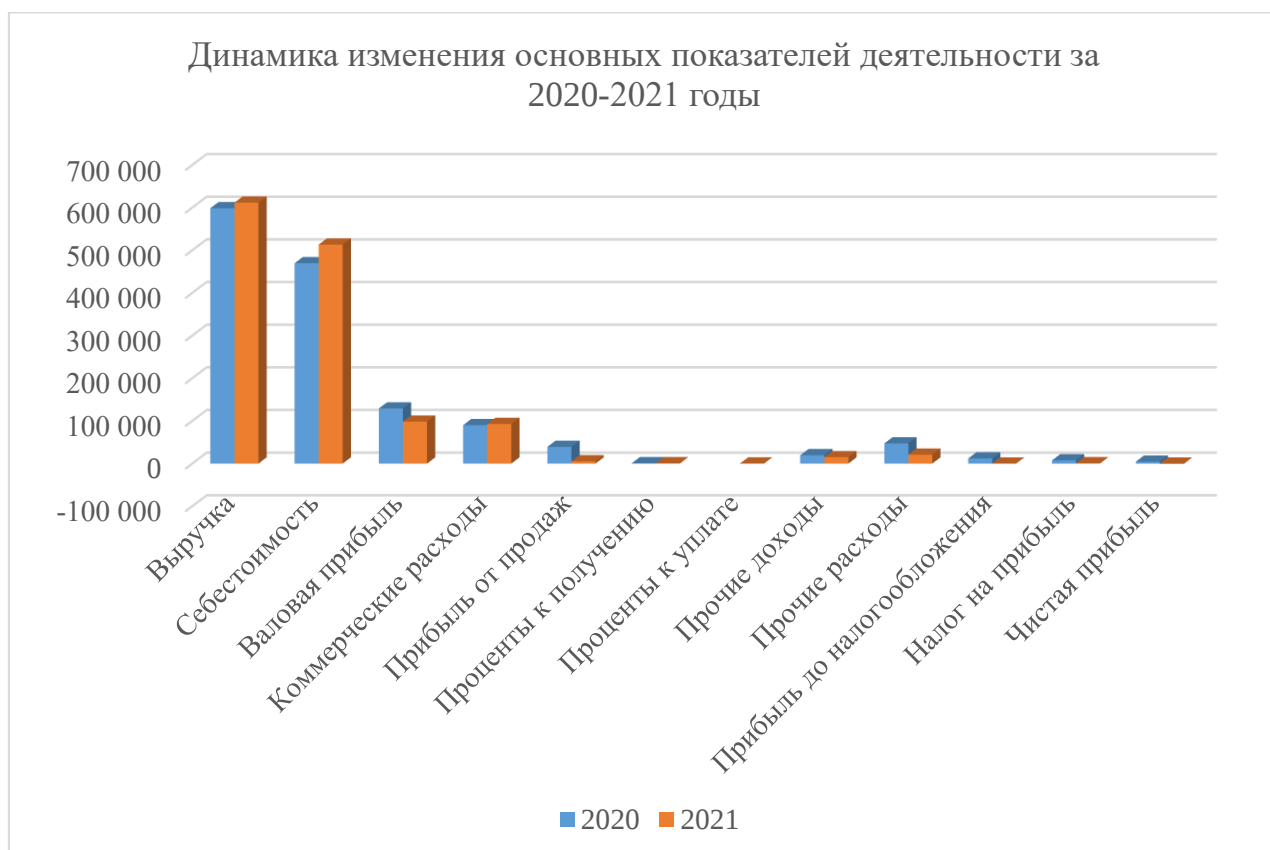


Рисунок 2.2 – Динамика изменения основных показателей деятельности ЗАО «Волчихинский пивоваренный завод» за 2020-2021 годы.

Используя рисунок 2.2 можно наглядно отследить динамику изменения основных показателей деятельности предприятия за 2020-2021 годы.

Далее проанализируем прибыль ЗАО «Волчихинский пивоваренный завод» за 2021-2022 годы.

Таблица 2.3 – Анализ состава и структуры прибыли ЗАО "Волчихинский пивоваренный завод" за 2021-2022 гг.

Показатели	2021		2022		Отклонение		Темп изм., %
	тыс. руб.	уд. вес, %	тыс. руб.	уд. вес, %	тыс. руб.	п.п.	
Выручка	611 546	100	802 397	100	190 851	0	131,2
Себестоимость продаж	513 344	83,9	667 430	83,1	154 086	0,8	130,01
Валовая прибыль	98 202	16,05	134 967	16,8	36 765	0,75	137,4
Коммерческие расходы	92 942	15,1	105 024	13,08	12 082	2,02	112,9
Прибыль от продаж	5 260	0,8	29 943	3,7	24 683	2,9	569,2
Проценты к получению	764	0,1	1 413	0,1	649	0	184,9
Проценты к уплате	283	0,04	725	0,09	442	0,13	255,9
Прочие доходы	14 861	2,4	12 276	1,5	(2 585)	0,9	82,6
Прочие расходы	20 687	3,4	16 829	2,09	3 858	1,31	81,3
Прибыль (убыток) до налогообложения	(85)	0,01	26 078	3,2	26 163	3,21	30 680
Налог на прибыль	670	0,1	5 927	0,7	5 257	0,6	884,6
Чистая прибыль	(755)	0,1	20 151	2,5	20 906	2,6	2 669

Проанализировав данные таблицы 2.3 можно сделать вывод, что в 2022 году в сравнении с 2021 годом выручка выросла на 31,2% и составила 802 397 тыс. руб., себестоимость увеличилась на 30,01% и стала равна 667 430 тыс. руб., валовая прибыль составила 134 967 тыс. руб., что больше 2021 года на 37,4%, коммерческие расходы выросли на 12,9% и составили 105 024 тыс. руб., прибыль от продаж выросла в пять раз и стала равна 29 943 т.р., проценты к получению выросли на 84,9% и составили в 2022 году 1 413 тыс. руб., проценты к уплате стали равны 1 413 тыс. руб., что больше 2021 года на 155,9%, прочие доходы сократились на 17,4% и составили 12 276 тыс. руб.,

прочие расходы составили 16 829 тыс. руб., что меньше прошедшего года на 18,7%, прибыль до налогообложения выросла на 26 163 тыс. руб. и составила в 2022 году 26 078 тыс. руб., налог на прибыль составил 5 927 тыс. руб., что на 784,6% больше, чем в 2021 году, а чистая прибыль увеличилась на 20 906 тыс. руб. и составила 20 151 т.р.

В 2022 году предприятие получило прибыль.

Динамику изменения основных показателей деятельности ЗАО «Волчихинский пивоваренный завод» за 2021-2022 годы представим на рисунке 2.3.

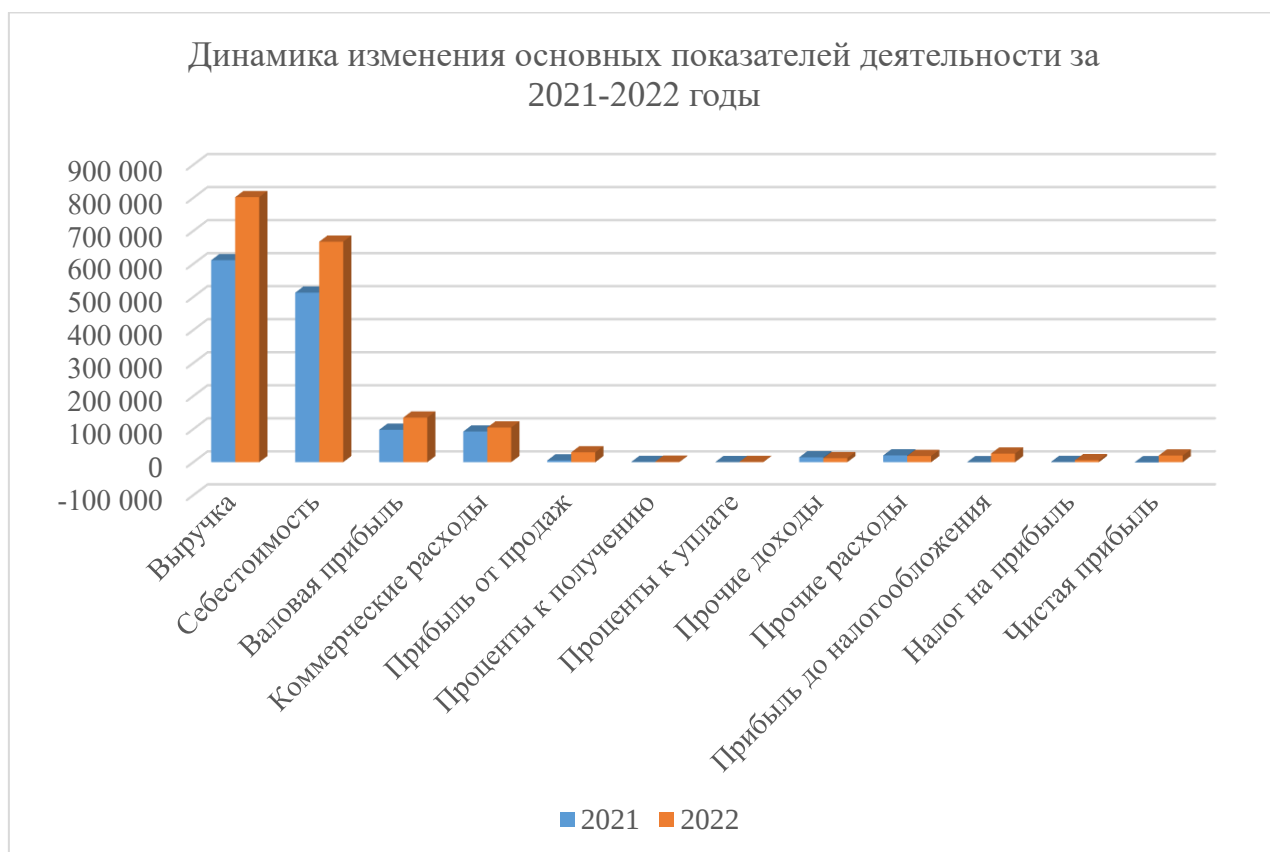


Рисунок 2.3 – Динамика изменения основных показателей деятельности ЗАО «Волчихинский пивоваренный завод» за 2021-2022 годы.

Используя рисунок 2.3 можно наглядно отследить динамику изменения основных показателей деятельности предприятия за 2021-2022 годы.

2.3 Факторный анализ прибыли и рентабельности ЗАО «Волчихинский пивоваренный завод»

Проведем факторный анализ прибыли от продаж за 2020-2021 годы, используя метод Д.А. Шеремета.

Таблица 2.4 – Данные для факторного анализа прибыли от продаж за 2020-2021гг.

Показатели	2020 год	Фактические данные в базисной оценке	2021 год	Отклонение
Выручка	598 652	605 099	611 546	12 894
Себестоимость (полная)	559 582	582 934	606 286	46 704
Прибыль от продаж	39 070	22 165	5 260	(33 810)

На основе данных, приведенных в таблице 2.4, произведем расчет влияния изменения факторов на прибыль от продаж:

1) Влияние изменения суммы прибыли за счет отпускных цен на продукцию:

$$611\,546 - 605\,099 = 6\,447 \text{ тыс. руб.}$$

За счет роста цен прибыль от продаж выросла на 6 447 тыс. руб.

2) Влияние изменения себестоимости на сумму прибыли:

$$606\,286 - 582\,934 = 23\,352 \text{ тыс. руб.}$$

За счет увеличения себестоимости прибыль от продаж уменьшилась на 23 352 тыс. руб.

3) Влияние изменения объема продаж:

$$K_1 = 582\,934 / 559\,582 = 1,041731$$

$$(K_1 - 1) \times \Pi_0 \quad (2.1)$$

$$(1,041731 - 1) \times 39\,070 = 1\,630,4 \text{ тыс. руб.}$$

За счет роста объема продаж прибыль предприятия увеличилась на 1 630,4 тыс. руб.

4) Влияние структуры проданной продукции:

$$K_2 = 605\,099 / 598\,652 = 1,010769$$

$$(K_2 - K_1) \times P_0 \quad (2.2)$$

$$(1,010769 - 1,041731) \times 39\,070 = -1\,209,6 \text{ тыс. руб.}$$

За счет изменения структуры продукции была недополучена прибыль в размере 1 209,6 тыс. руб.

5) Влияние структуры затрат:

$$582\,934 - 559\,582 \times 1,010769 = 17\,325,8$$

За счет изменения структуры затрат себестоимость увеличилась, а прибыль уменьшилась на 17 325,8.

Общее увеличение прибыли от продаж составило:

$$6\,447 - 23\,352 + 1\,630,4 - 1\,209,6 - 17\,325,8 = -33\,810 \text{ тыс. руб.}$$

Таким образом, прибыль предприятия в сравнении с 2020 годом в 2021 году сократилась на 33 810 тыс. руб.

Проведем анализ состава и структуры прибыли за 2021-2022 годы.

Таблица 2.5 – Данные для факторного анализа прибыли от продаж за 2021-2022гг.

Показатели	2021 год	Фактические данные в базисной оценке	2022 год	Отклонение
Выручка	611 546	706 971,5	802 397	190 851
Себестоимость (полная)	606 286	689 370	772 454	166 168
Прибыль от продаж	5 260	17 601,5	29 943	24 683

На основе данных, приведенных в таблице 2.5, произведем расчет влияния изменения факторов на прибыль от продаж:

1) Влияние изменения суммы прибыли за счет отпускных цен на продукцию:

$$802\,397 - 706\,971,5 = 95\,425,5 \text{ тыс. руб.}$$

За счет роста цен прибыль от продаж выросла на 95 425,5 тыс. руб.

2) Влияние изменения себестоимости на сумму прибыли:

$$772\,454 - 689\,370 = 83\,084 \text{ тыс. руб.}$$

За счет увеличения себестоимости прибыль от продаж уменьшилась на 83 084 тыс. руб.

3) Влияние изменения объема продаж:

$$K_1 = 689\,370 / 606\,286 = 1,137033$$

$$(1,137033 - 1) \times 5\,260 = 720,8 \text{ тыс. руб.}$$

За счет роста объема продаж прибыль предприятия увеличилась на 720,8 тыс. руб.

4) Влияние структуры проданной продукции:

$$K_2 = 706\,971,5 / 611\,546 = 1,156039$$

$$(1,156039 - 1,137033) \times 5\,260 = 100 \text{ тыс. руб.}$$

За счет изменения структуры продукции была получена прибыль в размере 100 тыс. руб.

5) Влияние структуры затрат:

$$689\,370 - 606\,286 \times 1,156039 = -11\,520,2 \text{ тыс. руб.}$$

За счет изменения структуры затрат себестоимость уменьшилась, а прибыль увеличилась на 11 520,2 тыс. руб.

Общее увеличение прибыли от продаж составило:

$$95\,425,5 - 83\,084 + 720,8 + 100 + 11\,520,2 = 24\,683 \text{ тыс. руб.}$$

Таким образом, прибыль предприятия в сравнении с 2021 годом в 2022 году увеличилась на 24 683 тыс. руб.

Обобщим проведенный факторный анализ прибыли от продаж в таблице 2.6.

Таблица 2.6 – Изменение прибыли от продаж ЗАО «Волчихинский пивоваренный завод» под влиянием факторов за 2020-2023 годы

Факторы	Влияние факторов	
	2020-2021	2021-2022
Цена продукции	+6 447	+95 425,5
Объем продукции	+1 630,4	+720,8
Структура продукции	–1 209,6	+100
Себестоимость продукции	–23 352	–83 084
Структура затрат	–17 325,8	+11 520,2
Общее влияние факторов	–33 810	+24 683

Еще одним основным показателем деятельности предприятия является прибыль до налогообложения, которая рассчитывается как разница между прибылью от продаж и прочими доходами и расходами.

Обобщим факторы, которые влияют на прибыль до налогообложения в таблице 2.7.

Таблица 2.7 – Изменение чистой прибыли ЗАО «Волчихинский пивоваренный завод» под влиянием факторов за 2020-2022 годы

Факторы	Влияние факторов	
	2020-2021	2021-2022
Цена продукции	+6 447	+95 425,5
Объем продукции	+1 630,4	+720,8
Структура продукции	–1 209,6	+100
Себестоимость продукции	–23 352	–83 084
Структура затрат	–17 325,8	+11 520,2
Прочие доходы	–4 610	–2 585
Прочие расходы	+26 583	+3 858
Проценты к получению	+40	+649
Проценты к уплате	–283	–442
Налог на прибыль	+6 793	5 257
Общее влияние факторов	–5 287	+20 906

Из данных таблицы 2.7 можно понять, какие факторы и насколько повлияли на изменение чистой прибыли.

Далее проведем анализ рентабельности.

Таблица 2.8 – Анализ рентабельности ЗАО «Волчихинский пивоваренный завод» за 2020-2022 годы

Показатель	2020	2021	2022	Отклонение	
				2021-2020	2022-2021
Рентабельность продаж по прибыли от продаж, %	6,5	0,9	3,7	-5,6	2,8
Рентабельность продаж по валовой прибыли, %	21,5	16,05	16,8	-5,45	0,75
Рентабельность продаж по прибыли до налогообложения, %	2,0	0,01	3,2	-1,99	3,19
Рентабельность продаж по чистой прибыли, %	0,7	0,1	2,5	-0,6	2,4
Рентабельность продукции, %	8,3	1,02	4,5	-7,28	3,48
Рентабельность оборотных активов, %	36,7	4,5	24,5	-32,2	20
Рентабельность активов, %	9,9	1,3	7,1	-8,6	5,8
Рентабельность собственного капитала, %	12,4	1,6	9,2	-10,8	7,6
Рентабельность заёмного капитала, %	49,3	5,9	30,8	-43,4	24,9

Проанализировав таблицу 2.8 можно сделать следующий вывод: 2021 год был убыточным, но, несмотря на это, в 2022 году предприятие смогло стабилизироваться, о чём говорят показатели рентабельности, находящиеся в пределах нормы.

Так, показатель рентабельности продаж по прибыли от продаж в 2022 году увеличился на 2,8% по сравнению с 2021 годом и составил 3,7%, рентабельность продаж по валовой прибыли увеличилась на 0,75% и составила 16,8%, рентабельность продаж по прибыли до налогообложения составила 3,2%, что больше 2021 года на 3,19%, рентабельность продаж по чистой прибыли стала больше на 2,4% и была равна 2,5%, рентабельность продукции увеличилась на 3,48 и составила 4,5%, рентабельность оборотных активов увеличилась на 20% и составила 24,5%, рентабельность собственного

капитала стала больше на 7,6%, тем самым составив 9,2%, и, наконец, рентабельность заемного капитала увеличилась на 24,9%, составив в 2022 году 30,8%.

Динамику изменения рентабельности ЗАО «Волчихинский пивоваренный завод» представим на рисунке 2.4.

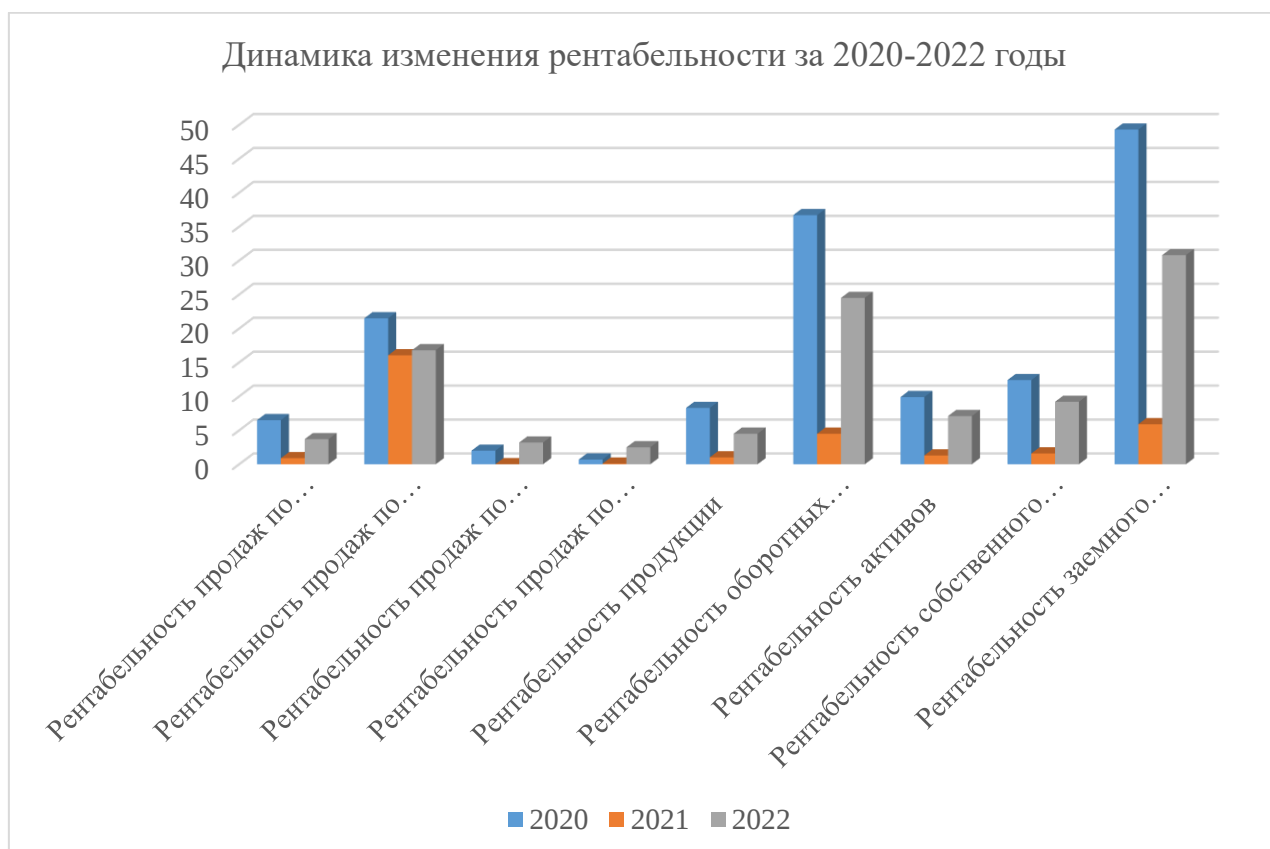


Рисунок 2.4 – Динамика изменения рентабельности ЗАО «Волчихинский пивоваренный завод» за 2020-2022 годы.

Используя рисунок 2.4 можно наглядно отследить динамику изменения прибыли предприятия за 2020-2022 годы.

Проведем факторный анализ рентабельности за 2020-2022 годы.

Для начала необходимо определить влияние каждого фактора на изменение рентабельности.

1) Влияние изменения выручки на рентабельность продаж за 2020-2021 годы:

$$\Delta R_B^{\Pi} = \frac{B_{OT} - C_B - K_{PB} - Y_{PB}}{B_{OT}} - \frac{B_B - C_B - K_{PB} - Y_{PB}}{B_B} \times 100\% \quad (2.3)$$

где B_{OT} , B_B – отчетная и базисная выручка, тыс. руб.;

C_{OT} , C_B – отчетная и базисная себестоимость, тыс. руб.;

K_{OT} , K_B – отчетные и базисные коммерческие расходы, тыс. руб.;

Y_{OT} , Y_B – отчетные и базисные управленческие расходы, тыс. руб.

$$\Delta R_B^{\Pi} = \frac{611\,546 - 469\,519 - 90\,063}{611\,546} - \frac{598\,652 - 469\,519 - 90\,063}{598\,652} \times 100\%$$

$$\Delta R_B^{\Pi} = 2,1\%$$

2) Влияние изменения себестоимости на рентабельность продаж за 2020-2021 годы:

$$\Delta R_C^{\Pi} = \frac{B_{OT} - C_{OT} - K_{PB} - Y_{PB}}{B_{OT}} - \frac{B_{OT} - C_B - K_{PB} - Y_{PB}}{B_{OT}} \times 100\% \quad (2.4)$$

$$\Delta R_C^{\Pi} = \frac{611\,546 - 513\,344 - 90\,063}{611\,546} - \frac{611\,546 - 469\,519 - 90\,063}{611\,546} \times 100\%$$

$$\Delta R_C^{\Pi} = -7,4\%$$

3) Влияние изменения коммерческих расходов на рентабельность продаж за 2020-2021 годы:

$$\Delta R_{KP}^{\Pi} = \frac{B_{OT} - C_{OT} - K_{OT} - Y_{PB}}{B_{OT}} - \frac{B_{OT} - C_{OT} - K_{PB} - Y_{PB}}{B_{OT}} \times 100\% \quad (2.5)$$

$$\Delta R_{KP}^{\Pi} = \frac{611\,546 - 513\,344 - 92\,942}{611\,546} - \frac{611\,546 - 513\,344 - 90\,063}{611\,546} \times 100\%$$

$$\Delta R_{KP}^{\Pi} = -0,3\%$$

Совокупное влияние факторов составляет $2,1 - 7,4 - 0,3 = -5,6\%$.

1) Влияние изменения выручки на рентабельность продаж за 2021-2022 годы:

$$\Delta R_B^{\Pi} = \frac{802\,397 - 513\,344 - 92\,942}{802\,397} - \frac{611\,546 - 513\,344 - 92\,942}{611\,546} \times 100\%$$

$$\Delta R_B^{\Pi} = 23,2\%$$

2) Влияние изменения себестоимости на рентабельность продаж за 2021-2022 годы:

$$\Delta R_C^{\Pi} = \frac{802\,397 - 667\,430 - 92\,942}{802\,397} - \frac{802\,397 - 513\,344 - 92\,942}{802\,397} \times 100\%$$

$$\Delta R_C^{\Pi} = -19,2\%$$

3) Влияние изменения коммерческих расходов на рентабельность продаж за 2021-2022 годы:

$$\Delta R_{KP}^{\Pi} = \frac{802\,397 - 667\,430 - 105\,024}{802\,397} - \frac{802\,397 - 667\,430 - 92\,942}{802\,397} \times 100\%$$

$$\Delta R_{KP}^{\Pi} = -1,2\%$$

Совокупное влияние факторов составляет $23,2 - 19,2 - 1,2 = 2,8\%$.

Проведенный факторный анализ рентабельности продаж говорит о том, что с увеличением выручки в 2021 году на 12 894 тыс. руб. увеличилась и рентабельность продаж на 2,1%, из-за увеличения себестоимости на 43 825 тыс. руб. рентабельность продаж сократилась на 7,4%, а вместе с увеличением коммерческих расходов на 2 879 тыс. руб. увеличилась и рентабельность продаж на 0,3%.

В 2022 году выручка выросла на 190 851 тыс. руб., а вместе с ней и рентабельность продаж на 23,2%, из-за увеличения себестоимости на 154 086 тыс. руб. рентабельность продаж сократилась на 19,2%, а с увеличением коммерческих затрат на 12 262 тыс. руб. рентабельность продаж сократилась на 1,2%.

Далее проанализируем изменение рентабельности активов:

1) Влияние изменения коэффициента отдачи на рентабельность активов за 2020-2021 годы:

$$\Delta R_a = \left(\frac{B_1}{A_1} - \frac{B_0}{A_0} \right) \times \frac{\Pi_0}{B_0} \times 100 \quad (2.6)$$

где Π_0 – базисная прибыль от продаж;

B_0, B_1 – базисная и отчетная выручка;

A_0, A_1 – среднее значение активов за базисный и отчетный период.

$$\Delta R_a = \left(\frac{611\,546}{403\,658,5} - \frac{598\,652}{392\,623,5} \right) \times \frac{39\,070 \times 100}{598\,652}$$

$$\Delta R_a = -0,06\%$$

2) Влияние изменения рентабельности продаж на рентабельность активов за 2020-2021 годы:

$$\Delta R_a = \left(\frac{\Pi_1}{B_1} - \frac{\Pi_0}{B_0} \right) \times \frac{B_1}{A_1} \times 100 \quad (2.7)$$

где Π_1 – прибыль от продаж за отчетный период.

$$\Delta R_a = \left(\frac{5\,260}{611\,546} - \frac{39\,070}{598\,652} \right) \times \frac{611\,546 \times 100}{403\,658,5}$$

$$\Delta R_a = -8,54\%$$

Совокупное влияние факторов: $-0,06 - 8,54 = -8,6\%$

1) Влияние изменения коэффициента отдачи на рентабельность активов за 2021-2022 годы:

$$\Delta R_a = \left(\frac{802\,397}{422\,280} - \frac{611\,548}{403\,658,5} \right) \times \frac{5\,260 \times 100}{611\,548}$$

$$\Delta R_a = 0,3\%$$

2) Влияние изменения рентабельности продаж на рентабельность активов за 2021-2022 годы:

$$\Delta R_a = \left(\frac{29\,943}{802\,397} - \frac{5\,260}{611\,546} \right) \times \frac{802\,397 \times 100}{422\,280}$$

$$\Delta R_a = 5,5\%$$

Совокупное влияние факторов: $0,3 + 5,5 = 5,8\%$

Таким образом, в связи с снижением отдачи активов рентабельность активов в 2021 году снизилась на 0,06%. Снижение рентабельности продаж привело к уменьшению рентабельности активов на 8,54%.

В сравнении же с 2021 годом в 2022 году за счет увеличения отдачи активов рентабельность активов увеличилась на 0,3%, а за счет увеличения рентабельности продаж – на 5,5%.

Перейдем к факторному анализу рентабельности собственного капитала ЗАО «Волчихинский пивоваренный завод».

1) Влияние изменения рентабельности продаж на рентабельность собственного капитала за 2020-2021 годы:

$$\Delta R_{СК} = \left(\frac{\Pi_1 \times 100}{B_1} - \frac{\Pi_0 \times 100}{B_0} \right) \times \frac{B_1}{СК_1} \quad (2.8)$$

где $СК_1$ – среднее значение собственного капитала в отчетном году.

$$\Delta R_{СК} = \left(\frac{5\,260 \times 100}{611\,546} - \frac{39\,070 \times 100}{598\,652} \right) \times \frac{611\,546}{315\,398}$$

$$\Delta R_{СК} = -11\%$$

2) Влияние изменения коэффициента отдачи капитала за 2020-2021 годы:

$$\Delta R_{СК} = \left(\frac{B_1}{СК_1} - \frac{B_0}{СК_0} \right) \times \frac{\Pi_0 \times 100}{B_0} \quad (2.9)$$

где $СК_0$ – среднее значение собственного капитала в базисном году.

$$\Delta R_{СК} = \left(\frac{611\,546}{315\,398} - \frac{598\,652}{313\,509,5} \right) \times \frac{39\,070 \times 100}{598\,652}$$

$$\Delta R_{СК} = 0,2\%$$

Совокупное влияние факторов: $-11 + 0,2 = -10,8\%$

1) Влияние изменения рентабельности продаж на рентабельность собственного капитала за 2021-2022 годы:

$$\Delta R_{\text{СК}} = \left(\frac{29\,943 \times 100}{802\,397} - \frac{5\,260 \times 100}{611\,546} \right) \times \frac{802\,397}{325\,095,5}$$

$$\Delta R_{\text{СК}} = 7,1\%$$

2) Влияние изменения коэффициента отдачи капитала за 2020-2021 годы:

$$\Delta R_{\text{СК}} = \left(\frac{802\,397}{325\,095,5} - \frac{611\,546}{315\,398} \right) \times \frac{5\,260 \times 100}{611\,546}$$

$$\Delta R_{\text{СК}} = 0,5\%$$

Совокупное влияние факторов: $7,1 + 0,5 = 7,6\%$

Исходя из проведенного факторного анализа рентабельности собственного капитала можно сделать вывод, что в 2021 году рентабельность собственного капитала снизилась на 11% за счет снижения рентабельности продаж, а за счет влияния изменения коэффициента отдачи капитала увеличилась на 0,2%.

В 2022 году рентабельность собственного капитала за счет увеличения рентабельности продаж увеличилась на 7,1%, а за счет увеличения коэффициента отдачи капитала – на 0,5%.

Далее проведем факторный анализ рентабельности заемного капитала ЗАО «Волчихинский пивоваренный завод», используя способ цепной подстановки:

1) Влияние изменения прибыли от продаж на рентабельность заемного капитала за 2020-2021 годы:

$$R_{\text{ЗК1}} = \frac{\Pi_0}{\text{ЗК}_0} = \frac{39\,070}{79\,113,5} = 0,4938$$

$$R_{\text{ЗК2}} = \frac{\Pi_1}{\text{ЗК}_0} = \frac{5\,260}{79\,113,5} = 0,0664$$

где ЗК_0 , ЗК_1 , – среднее значение собственного капитала в базисном и отчетном году.

$$\Delta R_{\text{ЗК}} = 0,0664 - 0,4938 = -0,4274$$

2) Влияние изменения средней величины заемного капитала на рентабельность заемного капитала за 2020-2021 годы:

$$R_{3K3} = \frac{\Pi_1}{3K_0} = \frac{5\,260}{79\,113,5} = 0,0664$$

$$R_{3K4} = \frac{\Pi_1}{3K_1} = \frac{5\,260}{88\,260,5} = 0,0595$$

$$\Delta R_{3K} = 0,0595 - 0,0664 = -0,0069$$

Совокупное влияние факторов: $-0,4274 - 0,0069 = -43,4\%$

1) Влияние изменения прибыли от продаж на рентабельность заемного капитала за 2021-2022 годы:

$$R_{3K1} = \frac{\Pi_0}{3K_0} = \frac{5\,260}{88\,260,5} = 0,0595$$

$$R_{3K2} = \frac{\Pi_1}{3K_0} = \frac{29\,943}{88\,260,5} = 0,3392$$

$$\Delta R_{3K} = 0,3392 - 0,0595 = 0,2797$$

2) Влияние изменения средней величины заемного капитала на рентабельность заемного капитала за 2021-2022 годы:

$$R_{3K3} = \frac{\Pi_1}{3K_0} = \frac{29\,943}{88\,260,5} = 0,3392$$

$$R_{3K4} = \frac{\Pi_1}{3K_1} = \frac{29\,943}{97\,184,5} = 0,3081$$

$$\Delta R_{3K} = 0,3081 - 0,3392 = -0,0311$$

Совокупное влияние факторов: $0,2797 - 0,0311 = 24,9\%$

Подводя итоги проведенного факторного анализа рентабельности заемного капитала можно сделать вывод, что в 2021 году рентабельность заемного капитала снизилась за счет снижения рентабельности продаж, как и за счет влияния изменения средней величины заемного капитала

В 2022 году рентабельность заемного капитала напротив – выросла за счет увеличения рентабельности продаж.

Исходя из проведенного анализа можно сделать вывод, что хоть 2021 год был для предприятия убыточным, в 2022 году финансовый результат оказался положительным, как и в 2020 году. Это говорит о том, что ЗАО «Волчихинский пивоваренный завод» грамотно анализирует свою

деятельность и принимает необходимые управленческие решения для восстановления эффективности своей деятельности.

3. РЕКОМЕНДАЦИИ ПО УВЕЛИЧЕНИЮ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ЗАО «ВОЛЧИХИНСКИЙ ПИВОВАРЕННЫЙ ЗАВОД»

Каждое предприятие разрабатывает свою собственную стратегию для повышения эффективности финансового управления, учитывая особенности своей деятельности.

Одной из ключевых методов улучшения финансовых результатов предприятия является использование внутренних резервов, как видимых, так и скрытых. Процесс поиска таких резервов, которые способны улучшить финансовые результаты предприятия, осуществляется через комплексную оценку всех финансовых показателей ее деятельности.

Основными направлениями для увеличения финансовых результатов ЗАО «Волчихинский пивоваренный завод» являются:

- увеличение прибыли от продаж за счет рекламы продукции;
- увеличение прибыли от продаж за счет уменьшения себестоимости (изменение структуры продукции).

Таким образом, реклама может способствовать увеличению объемов продаж и, следовательно, прибыли.

В проектируемом году рекомендуется проведение эффективной рекламной кампании. Предлагается размещать рекламные объявления в СМИ, радио, опубликовывать информационные статьи в специализированных изданиях, а также увеличить количество проводимых выставок и презентаций.

Расходы на размещение рекламных баннеров, рекламных блоков в СМИ, а также в специализированных изданиях составляют 47,5 тыс. руб. в месяц (570 тыс. руб. в год).

Кроме того, предлагается размещение информационных рекламных объявлений на радио. Реклама будет транслироваться ежедневно, за

исключением субботы и воскресенья. Расходы на радиорекламу составят 4,8 тыс. руб. в месяц (57,6 тыс. руб. в год).

Также планируется организация дополнительных выставок и презентаций продукции ЗАО «Волчихинский пивоваренный завод». Расходы на это составят 100 тыс. руб. в год.

В таблице 3.1 представлены общие планируемые расходы на рекламу ЗАО «Волчихинский пивоваренный завод».

Таблица – 3.1 Общие планируемы расходы на рекламу ЗАО «Волчихинский пивоваренный завод»

Наименование	Сумма, тыс.руб.
1. Реклама в СМИ, рекламно-информационных журналах, специализированных изданиях, на баннерах	570
2. Реклама на радио	57,6
3. Выставки и презентации	100
Всего:	727,6

Планируемые затраты на проведение рекламной кампании ЗАО «Волчихинский пивоваренный завод» за год составят 727,6 тыс. рублей. При этом, учитывая опыт предприятий, проводивших аналогичные рекламные кампании, реализация данного мероприятия позволит повысить выручку предприятия предположительно на 4%²⁶, и, следовательно, увеличить прибыль от продаж.

Рассчитаем прогнозные размеры выручки после проведения данного мероприятия:

$$B = 802\,397 + (802\,397 \times 4\%) = 834\,492,8 \text{ т. р.}$$

Прогнозные размеры коммерческих расходов:

$$KР = 105\,024 + 727,6 = 105\,751,6 \text{ т. р.}$$

С учетом предложенного мероприятия составим прогнозный расчет основных показателей деятельности ЗАО «Волчихинский пивоваренный

²⁶ Солдатенко, Т. А. Разработка мероприятий по повышению прибыли торговой организации / Т.А. Солдатенко // Молодой ученый. — 2021. — №4. — 76 с.

завод» после проведения рекламной кампании. Данные отражены в таблице 3.2.

Таблица 3.2 – Прогнозный расчет основных показателей деятельности после проведения ЗАО «Волчихинский пивоваренный завод» рекламной кампании

Показатели	2022 год	2023 год (прогноз)	Изменение	Темп изменения, %
Выручка, т.р.	802 397	834 492,8	32 095,8	104
Себестоимость продаж, т.р.	667 430	693 463,5	26 033,5	104
Коммерческие расходы, т.р.	105 024	105 751,6	727,6	100,7
Прибыль от продаж, т.р.	29 943	35 277,7	5 334,7	117,8
Рентабельность продаж, %	3,7	4,2	0,5	113,5
Рентабельность продукции, %	4,5	5,1	0,6	113,3

Из данных таблицы 3.2 видно, что после проведения предложенных мероприятий по рекламе прибыль от продаж выросла на 17,8%, коммерческие расходы увеличились незначительно – на 0,7%, рентабельность продаж выросла на 13,5%, а рентабельность продукции в свою очередь на 13,3%.

На рисунке 3.1 отразим прогнозную динамику изменения основных показателей деятельности ЗАО «Волчихинский пивоваренный завод» с учетом проведения предложенного мероприятия по увеличению финансовых результатов.

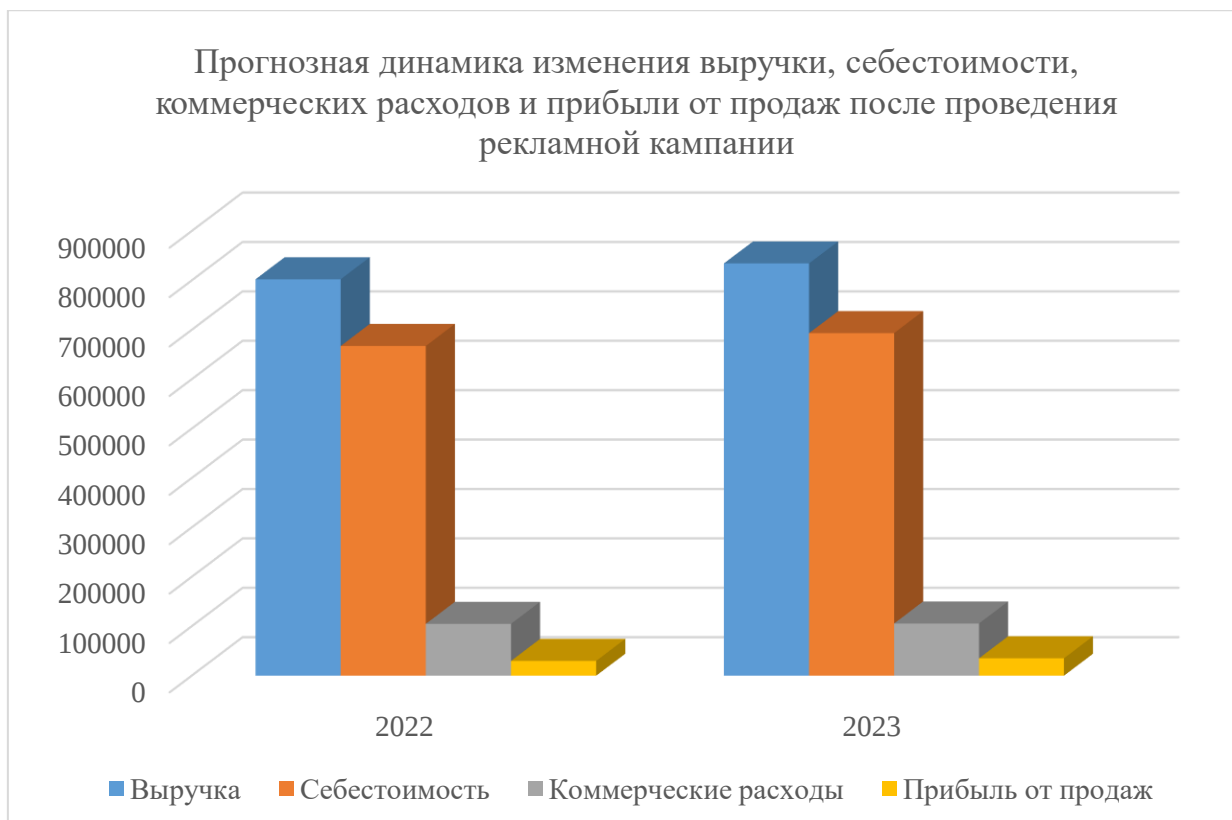


Рисунок 3.1 – Прогнозная динамика изменения основных показателей деятельности ЗАО «Волчихинский пивоваренный завод» после проведения предложенного мероприятия по увеличению финансовых результатов.

Из рисунка 3.1 видно, как и настолько изменилась выручка, себестоимость, коммерческие расходы и прибыль от продаж.

Помимо рекламной кампании, повысить прибыль от продаж и снизить расходы на производство позволит более масштабная реализация производства продукта, обладающего спросом и менее затратное по себестоимости. Таким образом, изменение структуры производства также может повлиять на увеличение финансовых результатов.

Например, в основной вид деятельности предприятия входит производство кваса и минеральной воды, которые пользуются большим спросом и вне границ Волчихинского района (продукция завода поставляется по всему Алтайскому краю, в соседние регионы, Екатеринбург, Москву и Казахстан).

В таблице 3.3 рассчитаем примерную себестоимость производства пива, чтобы далее наглядно отследить влияние изменения структуры производства.

Таблица 3.3 – Расчет себестоимости 1 литра пива (при производстве 1000 л. в стуки)

Статья затрат	Расход на 1 литр	Сумма затрат, руб.
Солод, гр.	0,2	7
Хмель, кг	0,0007	0,30
Дрожжи, кг	0,0001	0,35
Электроэнергия, кВт/ч	0,15	0,76
Вода, л	1,5	0,03
Моющие и дезинфицирующие растворы, л	0,025	0,25
Углекислота, кг	0,01	0,8
Акциз		25
Итого		34,49

Из данных таблицы 3.3 видно, что на 1 литр пива предприятие предположительно тратит 34,49 руб.

Далее в таблице 3.4 проанализируем примерную себестоимость 1 литра кваса.

Таблица 3.4 – Расчет себестоимости 1 литра кваса (при производстве 1000 л. в стуки)

Статья затрат	Расход на 1 литр	Сумма затрат, руб.
ККС, кг	0,03	1,14
Сахар, кг	0,01	2,75
Дрожжи, кг	0,00015	0,03
Вода, л	1,1	0,02
Электроэнергия, кВт	0,05	0,25
Моющие и дезинфицирующие растворы, л	0,025	0,25
Углекислота, кг	0,01	0,08
Лимонная кислота, г	1,5	0,30
Итого		4,82

Из данных таблицы 3.4 видно, что за 1 литр кваса предприятие предположительно тратит 4,82 руб.

Таким образом, производство кваса интересно предприятию по следующим причинам:

- себестоимость кваса ниже себестоимости пива на 30 рублей, что делает квас более рентабельным продуктом;
- производственный цикл – 3 дня (пиво 20-60 дней). Это позволяет быстро выпускать продукцию и обеспечивать ее наличие на полках магазинов.
- динамика роста составляет 20-30% в год. Это свидетельствует о том, что рынок кваса является быстрорастущим и имеет хорошие перспективы развития.

Кроме того, для производства кваса применяется то же самое оборудование пивзавода, на котором варят и пиво. Это позволяет сократить затраты на производство и повысить его эффективность.

Еще одним напитком ЗАО «Волчихинский пивоваренный завод», пользующимся спросом, является минеральная вода.

Так, потребитель, делая выбор в пользу того или иного продукта, все чаще ориентируется на следующие критерии:

- хорошие вкусовые качества;
- принадлежность к категории здоровой пищи;
- натуральность.

Минеральная вода «Касмалинская» имеет спрос в силу своего качества, добывается из подземных озер Касмалинского бора с глубины 240 метров из скважин, находящихся на территории завода. В минеральной воде содержится много полезных микроэлементов для полного обогащения организма человека.

Наличие собственной скважины, оборудования и тот факт, что ЗАО «Волчихинский пивоваренный завод» работает на рынке уже много лет упрощает затраты на производство и реализацию минеральной воды.

В силу того, что один из самых популярных напитков ЗАО «Волчихинский пивоваренный завод», лимонад, является подакцизным товаром, предприятию с июля 2023 года стало не совсем выгодно его

производить. Так, за 1 литр лимонада заводу приходится платить государству 7 рублей. Цена продукции, соответственно, растёт, а спрос сокращается, ведь как уже говорилось ранее – потребить делает выбор в пользу продукта, принадлежащего к категории здоровой пищи, поэтому многие потребители не видят смысла брать лимонад по цене, почти равной соку. В соке концентрация сахара меньше, поэтому выбор потребителя будет очевиден.

В таблице 3.5 рассчитаем примерную себестоимость 1 литра лимонада. Таблица 3.5 – Расчет себестоимости 1 литра лимонада (при производстве 1000 л. в стуки)

Статья затрат	Расход на 1 литр	Сумма затрат, руб.
Сахар, кг	0,02	5,5
Ароматизатор, кг	0,005	10
Вода, л	1,1	0,02
Электроэнергия, кВт	0,05	0,25
Моющие и дезинфицирующие растворы, л	0,025	0,25
Углекислота, кг	0,01	0,08
Акциз		7
Итого		23,1

Из данных таблицы 3.5 видно, что за 1 литр лимонада предприятие тратит 23,1 руб.

Таким образом можно сделать вывод, что увеличение объема производства минеральной воды и кваса может стать эффективным способом увеличения выручки и, соответственно, прибыли от продаж ЗАО «Волчихинский пивоваренный завод».

Обобщим все виды продукции в таблице 3.6.

Таблица 3.6 – Характеристика продукции, производимой ЗАО «Волчихинский пивоваренный завод»

Напиток	Пиво	Квас	Минеральная вода	Лимонад
Цена 1л, руб.	66	43	30	45
Себестоимость 1л, руб.	34,49	4,82	7	23,1

Валовая прибыль 1 л, руб.	31,51	38,18	23	21,9
---------------------------------	-------	-------	----	------

В таблице 3.7 проведем общий анализ продукции, выпускаемой ЗАО «Волчихинский пивоваренный завод» за сутки. Предположим, что предприятие выпускает по 1 000 литров пива, кваса, минеральной воды и лимонада в сутки.

Таблица 3.7 – Расчет себестоимости и выручки предприятия при производстве 1000 л. каждого вида продукции в сутки

Напиток	Объем производства, ед	Цена 1 л, руб.	Выручка от продаж, руб.	Себестоимость, руб.	Валовая прибыль, руб.
Пиво	1 000	66	66 000	34 490	31 510
Квас	1 000	43	43 000	4 820	38 180
Минеральная вода	1 000	30	30 000	7 000	23 000
Лимонад	1 000	45	45 000	23 100	21 900
Итого	4 000		184 000	69 410	114 590

Валовая прибыль при этом равна 114 590 тыс. руб.

Далее немного изменим структуру продукции и посмотрим насколько изменится валовая прибыль.

Таблица 3.8 – Расчет себестоимости и выручки предприятия с учетом изменения структуры производства продукции в сутки

Напиток	Объем производства, ед	Цена 1 л, руб.	Выручка от продаж, руб.	Себестоимость, руб.	Валовая прибыль, руб.
Пиво	900	66	59 400	31 041	28 359
Квас	1 100	43	47 300	5 302	41 998
Минеральная вода	1 100	30	33 000	7 700	25 300
Лимонад	900	45	40 500	20 790	19 710

Итого	4 000		180 200	64 833	115 367
-------	-------	--	---------	--------	---------

Таким образом, даже при незначительном изменении структуры продукции валовая прибыль будет равна уже 115 367 тыс. руб. Выручка при это сократится на 2,1%, а себестоимость на 6,6%.

В таблице 3.9 сравним выручку от продаж, себестоимость и валовую прибыль по каждому виду продукции до изменения структуры и после.

Таблица 3.9 – Сравнение выручки, себестоимости и валовой прибыли до изменения структуры продукции и после изменения

Показатель	До изменения структуры продукции	После изменения структуры продукции	Абсолютное отклонение, руб.	Темп изменения, %
Выручка от продаж, руб.	184 000	180 200	(3 800)	97,9
Себестоимость, руб.	69 410	64 833	(4 577)	93,4
Валовая прибыль, руб.	114 590	115 367	777	100,6
Рентабельность продаж, %	62,2	64	1,8	102,9

Таким образом, в таблице 3.9 до изменения структуры продукции произведен расчет на объем производства 1 000 литров каждого вида продукции в сутки, а после изменения в расчете на производство 900 литров пива, 1 100 литров кваса, 1 100 литров минеральной воды и 900 литров лимонада в сутки. Так, даже при незначительном изменении структуры, производя тот же объем продукции в стуки, предприятие уже может увеличить валовую прибыль на 777 руб. (за 247 рабочих дней 191 919 руб.). Рентабельность продаж при этом увеличится на 2,9%.

Расчет производился исходя из минимальной производительной мощности аналогичных заводов, поэтому, исходя непосредственно из своей производительности, ЗАО «Волчихинский пивоваренный завод» может

скорректировать структуру производимой продукции, а тем самым и ещё больше увеличить свой финансовый результат.

Таким образом, в 3 главе выпускной квалификационной работы (бакалаврской работы) разработаны мероприятия, которые поспособствуют увеличению финансовых результатов ЗАО «Волчихинский пивоваренный завод». Исходя из проведенных расчетов можно сказать, что после проведения рекламной кампании предприятие может увеличить прибыль от продаж предположительно на 17,8%. Изменение структуры производимой продукции также повлияет на увеличение прибыли от продаж в силу сокращения затрат на производство, но, чтобы спрогнозировать сумму прибыли, нужно произвести дополнительное исследование с предоставлением данных по текущему объему производства предприятием рассматриваемых напитков.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Финансовый результат – это разница между общей суммой доходов и расходов, возникающих в ходе осуществления хозяйственных операций за определенный период времени. Финансовый результат может быть положительным (прибыль) и отрицательным (убыток).

Выделяют несколько основных видов прибыли: валовая прибыль; прибыль от продаж; прибыль до налогообложения; чистая прибыль.

Важную роль при оценке эффективности деятельности предприятия играет анализ финансовых результатов. Выделяют несколько его методов: горизонтальный анализ; вертикальный анализ; трендовый анализ; метод финансовых коэффициентов и факторный анализ.

Объектом выпускной квалификационной работы (бакалаврской работы) является ЗАО «Волчихинский пивоваренный завод, номенклатура выпускаемой продукции которого включает: безалкогольные напитки; природная натуральная столовая вода; пиво.

Анализ основных показателей деятельности показал, что в 2021 году темп изменения себестоимости был больше, чем темп изменения выручки, прибыль от продаж в сравнении с 2020 годом уменьшилась почти в 7,5 раз и по итогу года предприятие понесло убыток. В 2022 году выручка предприятия, себестоимость, коммерческие расходы и прибыль от продаж имели тенденцию к увеличению и по итогам года предприятие получило прибыль.

Проанализировав состав и структуру прибыли можно сделать вывод, что в 2021 году в сравнении с 2020 годом себестоимость и коммерческие расходы увеличилась гораздо больше, чем выручка, валовая прибыль сократилась почти на половину, а прибыль от продаж – в 7,5 раз, проценты к получению немного выросли относительно 2020 года, появились проценты к уплате, прочие доходы сократились в 1,3 раз, прочие расходы – в 2,2 раза, прибыль до налогообложения уменьшились в 141 раз, а чистая прибыль сократилась в 6 раз. В 2022 году в сравнении с 2021 годом выручка и себестоимость

увеличились в 1,3 раз, валовая прибыль – в 1,37 раз, коммерческие расходы также увеличилась из-за роста затрат на реализацию, прибыль от продаж выросла в 5 раз, проценты к получению выросли почти вдвое, а проценты к уплате – в 2,5 раза, прочие доходы и прочие расходы уменьшились в 0,8 раз, прибыль до налогообложения выросла почти в 307 раз, а чистая прибыль – в 26 раз.

Факторный анализ изменения прибыли от продаж за 2020-2022 гг. показал, какие показатели и как повлияли на исследуемый показатель. Таким образом, в 2021 году прибыль от продаж увеличилась за счет влияния изменения цены и объема продукции, но значительно сократилась за счет изменения себестоимости и структуры продукции, изменения структуры затрат и по итогу предприятие получило отрицательный финансовый результат. В 2022 году прибыль от продаж сократилась за счет влияния себестоимости продукции, но увеличилась за счет изменения цены, объема, структуры продукции, структуры затрат и по итогу предприятие получило положительный финансовый результат.

Факторный анализ изменения чистой прибыли за 2020-2022 гг., аналогично вышеуказанному факторному анализу, показал, что в 2021 году предприятие получилось убыток за счет сокращения прочих доходов, увеличения прочих расходов, изменения структуры затрат, себестоимости и структуры продукции. В 2022 году предприятие получило прибыль за счет изменения цены, объема и структуры продукции, структуры затрат, сокращения прочих расходов и увеличения процентов к получению.

Анализ показателей рентабельности выявил, что все показатели рентабельности в 2022 году увеличились и остались в пределах нормы, за счет чего можно сказать, что предприятие работает эффективно.

По итогам проведенного анализа ЗАО «Волчихинский пивоваренный завод» были предложены следующие пути увеличения финансовых результатов:

- увеличение прибыли от продаж за счет рекламы продукции;

– увеличение прибыли от продаж за счет уменьшения себестоимости (изменение структуры продукции).

Предложенные мероприятия будут способствовать росту доходов, снижению затрат, и, следовательно, увеличению прибыли от продаж.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ И ИСТОЧНИКОВ

1. Конституция Российской Федерации: [принята всенародным голосованием 12 декабря 1993 г. с изменениями, одобренными в ходе общероссийского голосования 01 июля 2020 г.] // Официальный интернет-портал правовой информации. [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.pravo.gov.ru>
2. Трудовой кодекс Российской Федерации // Справочно-правовая система «Консультант-Плюс». [Электронный ресурс]. – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_34683/
3. О бухгалтерском учете: Федеральный закон от 6 декабря 2011 г. № 402-ФЗ (ред. от 31.12.2017) // Справочно-правовая система «Консультант-Плюс». [Электронный ресурс]. – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_1285/
4. Алексеев, В. М. Управление прибылью предприятия: основные задачи // Молодой ученый. / Алексеева М. С. – 2020. – №19. – 177-190 с. [Электронный ресурс]. – URL: <https://moluch.ru/archive/127/35268/>
5. Алексеева, А.И. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебное пособие / А.И. Алексеева, Ю.В. Васильев, А.В. Малеева – Москва – 2021. – 596 с.
6. Бердников, А. А. Анализ прибыли и рентабельности организации: теоретический аспект // Молодой ученый. – 2021. – №1. – 93 с. [Электронный ресурс]. – URL: <https://referatodrom.ru/book/berdnikov-a-a-analiz-pribyli-i-rentabelnosti-organizaczii-teoreticheskij-aspekt-tekst-a-a-berdnikov-molodoj-uchenyj-2021-№2/>
7. Биглова, А. А. Факторы, влияющие на финансовый результат / А.А. Биглова // – 2020. – № 49. – 180-184 с. [Электронный ресурс]. – URL: <https://novainfo.ru/article/10691>

8. Бланк, И. А. Управление формированием капитала / И. А. Бланк. – 2-е изд., стер. -М.: Изд-во «Омега-Л», – 2020. – 492 с. [Электронный ресурс]. – URL: <https://search.rsl.ru/ru/record/01000669518>

9. Бреславцева, Н. А. Состояние и направление развития учета финансовых результатов: монография. – Ростов-н/Д: «Терра Принт», – 2021. – 211 с. [Электронный ресурс]. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/suschnost-i-ponyatie-finansovyh-rezultatov-deyatelnosti-ekonomicheskikh-subektov>

10. Быкадоров, В.Л. Финансово-экономическое состояние предприятия: Практическое пособие. – М.: «Издательство ПРИОР», – 2021. – 67 с. [Электронный ресурс]. – URL: <https://search.rsl.ru/ru/record/01000716398>

11. Вагазова, Г. Р. Сущность финансовых результатов деятельности предприятия / Г.Р. Вагазова// Молодой ученый. – 2021. – №9. – 23-25 с. [Электронный ресурс]. – URL: <https://moluch.ru/archive/91/19701/>

12. Голубева, Т. М. Анализ финансово-хозяйственной деятельности / Т.М. Голубева. – М.: Academia, – 2023. – 118 с. [Электронный ресурс]. – URL: <https://znanium.ru/catalog/document?id=393273>

13. Донцова, Л. В. Анализ финансовой отчетности / Л.В. Донцова, Н.А. Никифорова. – М.: Дело и сервис, – 2020. – 94 с. [Электронный ресурс]. – URL: <https://djvu.online/file/amutCZOeZJTCR>

14. Ещенко, Е. С. Показатели прибыли и рентабельности и их влияние на финансово-хозяйственную деятельность субъектов экономики // Молодой ученый. – 2021. – №7. – 11-13 с. [Электронный ресурс]. – URL: <https://moluch.ru/archive/113/29143/>

15. Ковалев, В.В. Управление денежными потоками, прибылью и рентабельностью: учебное пособие / В.В. Ковалев. – Москва: Проспект, – 2021. – 263 с.

16. Кондраков, Н. П. Бухгалтерский учет (финансовый и управленческий): учебник / Н. П. Кондраков. – 5-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, – 2020. – 64 с.

17. Клишевич, Н.Б. Финансы организаций: учебное пособие / Н.Б. Клишевич. – М.: Проспект, КноРус, – 2022. – 274 с. [Электронный ресурс]. – URL: <https://search.rsl.ru/ru/record/02000013021>
18. Самойлова, М.Ю. Влияние анализа финансовых результатов на эффективное функционирование организации в современных рыночных условиях / М.Ю. Самойлова // Молодой ученый. – 2021. – №5. – 389-390 с. [Электронный ресурс]. – URL: <https://moluch.ru/archive/109/26499/>
19. Сверлова, А.А. Основы управления прибылью предприятия / А.А. Сверлова // Инновационная наука. – 2021. – № 5. – 167-169 с. [Электронный ресурс]. – URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=26241097>
20. Селезнева, Н.Н. Финансовый анализ: Учебное пособие. / Селезнева Н.Н. / – М.: ЮНИТИ – ДАНА, – 2020. – 379 с.
21. Соколов, Я.В. Основы теории бух учета. – 2022. – 365 с. [Электронный ресурс]. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/ponyatie-finansov-rezultata-v-ekonomich-teorii>
22. Солдатенко, Т. А. Разработка мероприятий по повышению прибыли торговой организации / Т.А. Солдатенко // Молодой ученый. – 2021. – №2. – 318-320 с. [Электронный ресурс]. – URL: <https://moluch.ru/authors/68997/>
23. Сосненко, Л.С. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности. Краткий курс: учебное пособие / Москва: КноРус, – 2020. – 232 с.
24. Талькевич, В.А. Необходимость и проблемы повышения уровня рентабельности предприятий / В.А. Талькевич // Молодой ученый. – 2020. – №19. – 471-474 с. [Электронный ресурс]. – URL: <https://moluch.ru/archive/104/24449/>
25. Таусова, И.Ф. Сущность и порядок учета финансовых результатов / И.Ф. Таусова // Вестник научных конференций. – 2021. – № 8. – 102-104 с. [Электронный ресурс]. – URL: <https://moluch.ru/archive/496/108836/>
26. Терещенко, Т.А. Практика планирования финансового результата организации / Т.А. Терещенко // Вектор экономики. – 2021. – № 3. – 27 с.

[Электронный ресурс]. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/planirovanie-finansovyh-rezultatov-strategicheskiiy-aspekt>

27. Толкачева, Н. А. Финансовый менеджмент: учебное пособие – Москва: Директ-Медиа, – 2022. – 218 с.

28. Уксуменко, А.А. Управление финансовым результатом коммерческой организации / А.А. Уксуменко // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. – 2020. – № 7. – 167-170 с. [Электронный ресурс]. – URL: <https://applied-research.ru/ru/article/view?id=11780>

29. Фадеева, В.В. Прибыль как конечный финансовый результат / В.В. Фадеева, Н.В. Ваняшкина // Новая наука: Современное состояние и пути развития. – 2022. – № 3. – 261-263 с. [Электронный ресурс]. – URL: https://www.elibrary.ru/ip_restricted.asp?rpage=https%3A%2F%2Fwww%2Eelibrary%2Eru%2Fitem%2Easp%3Fid%3D25780909

30. Фаузель, Д.С. Проблема определения финансовых результатов / Д.С. Фаузель // Новая наука: финансово-экономические основы. – 2020. – 251-254 с. [Электронный ресурс]. – URL: https://www.elibrary.ru/ip_restricted.asp?rpage=D28397170

31. Фомина, Ю.В. Способы сокращения издержек и увеличения прибыли в российских компаниях / Ю.В. Фомина // Новая наука: От идеи к результату. – 2021. – № 2 – 137-139 с. [Электронный ресурс]. – URL: https://www.elibrary.ru/ip_restricted.asp?rpageid%3D28096217

32. Фролова, Т. А. Экономика предприятия: учебник / Молодой ученый. – 2022. № 25. – 373-376 с. – [Электронный ресурс]. – URL: <https://moluch.ru/archive/130/36117/>

33. Хайдукова, Д. А. Прибыль предприятия: экономическая сущность, виды, методы анализа/ Д.А. Хайдукова // Вопросы экономики и управления. – 2020. – №5. – 175-179 с. [Электронный ресурс]. – URL: <https://moluch.ru/th/5/archive/44/1508/>

34. Харитонов, М.С. Исторические аспекты изменения отчета о финансовых результатах / М.С. Харитонов // Economics. – 2021. – № 5. – 86-87 с. [Электронный ресурс]. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/istoricheskie-aspekty-izmeneniya-otcheta-o-finansovyh-rezultatah>

35. Чеглакова, С. Г. Методика факторного анализа финансовых результатов деятельности организации: Учебное пособие / С.Г. Чеглакова // Рязань: РГРТУ, – 2021. – 25 с.

36. Чукалова, М.И. Методология управления финансовыми результатами предприятия / М.И. Чукалова // Academy. – 2020. – № 6. – 67-69 с. [Электронный ресурс]. – URL: <https://1-fin.ru/?id=1177>

37. Червонящая, С.В. Методы управления прибылью предприятия / С.В. Червонящая // Научные исследования и разработки молодых ученых. – 2022. – № 9. – 233-238 с. [Электронный ресурс]. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/osnovnye-organizatsionnye-struktury-marketinga-predpriyatiya>

38. Чеховская, И.А. Факторы, влияющие на прибыльность и рентабельность коммерческих предприятий в условиях экономической нестабильности / Известия Волгоградского государственного технического университета. – 2022. – № 15. – 39-42 с. [Электронный ресурс]. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/osnovnye-printsipy-i-spetsifika-primeneniya-strategicheskogo-marketinga-v-sfere-promyshlennogo-proizvodstva-1>

39. Шеремет, А.Д. Методика финансового анализа. – 3-е изд.; перераб. и доп. – М.: ИНФРА – М, – 2021. – 209 с. [Электронный ресурс]. – URL: <https://obuchalka.org/20210914136318/metodika-finansovogo-analiza-sheremet-a-d-saifulii-r-s-negishev-e-v-2000.html>

40. Яшечкина, К. А. Оптимизации прибыли предприятия по средствам предельного анализа / К.А. Яшечкина, Е.Д. Кузнецова // Молодой ученый. – 2020 – 91 с. [Электронный ресурс]. – URL: <https://moluch.ru/archive/116/31630/>

41. Horngren, C. T. Datar SM Cost Accounting: A Managerial Emphasis. - 10-th Edition, Prentice Hall, Inc., – 2019. – 318 с. [Электронный ресурс]. – URL:

https://books.google.ru/books?id=djYcAQAAMAAJ&hl=ru&source=gb_s_navlink

ПРИЛОЖЕНИЕ

ПРИЛОЖЕНИЕ 1

Отчет о финансовых результатах ЗАО «Волчихинский пивоваренный завод»
за 2020-2022 гг.

Наименование показателя	Код	2022	2021	2020
Выручка	2110	802 397	611 546	598 652
Себестоимость продаж	2120	(667 430)	(513 344)	(469 519)
Валовая прибыль (убыток)	2100	134 967	98 202	129 133
Коммерческие расходы	2210	(105 024)	(92 942)	(90 063)
Управленческие расходы	2220	-	-	-
Прибыль (убыток) от продаж	2200	29 943	5 260	39 070
Доходы от участия в других организациях	2310	-	-	-
Проценты к получению	2320	1 413	764	724
Проценты к уплате	2330	(725)	(283)	-
Прочие доходы	2340	12 276	14 861	19 471
Прочие расходы	2350	(16 829)	(20 687)	(47 270)
Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	26 078	(85)	11 995
Налог на прибыль в том числе:	2410	(5 927)	(670)	(7 463)
текущий налог на прибыль	2411	(5 003)	-	(6 540)
отложенный налог на прибыль	2414	(924)	(670)	(923)
Прочее	2460	-	-	-
Чистая прибыль (убыток)	2400	20 151	(755)	4 532

ПРИЛОЖЕНИЕ 2

Состав и структура активов баланса ЗАО «Волчихинский пивоваренный завод» за 2020-2022 гг.

Статья актива	На конец 2020		На конец 2021		На конец 2022		Изменение		Темп изменения, %	
	т. р.	уд. вес	т. р.	уд. вес	т. р.	уд. вес	2021-2020	2022-2021	2021/ 2020	2022/ 2021
1.Внеоборотны е активы	104 244	26,2	127 475	31,2	117 034	26,9	23 231	(10 441)	122,3	91,8
2.Оборотные активы, в т.ч.	293 863	73,8	281 735	68,8	318 316	73,1	(12 128)	36 581	95,8	112,9
2.1 Запасы	130 969	44,5	145 944	51,80	154 717	48,60	14 975	8 773	111,4	106,01
2.2 Дебиторская задолженность	143 403	48,8	124 936	44,34	121 026	38,02	(18 467)	(3 910)	87,1	96,87
3.Баланс	398 107	100	409 210	100	435 350	100	11 103	26 140	102,8	106,3
4.Коэффициент соотношения	2,8		2,2		2,7					

ПРИЛОЖЕНИЕ 3

Состав и структура пассивов баланса ЗАО «Волчихинский пивоваренный завод» за 2020-2022 гг.

Статья пассива	На конец 2020		На конец 2021		На конец 2022		Изменение		Темп (%)	
	т. р.	уд. вес	т. р.	уд. вес	т. р.	уд. вес	2021-2020	2022-2021	2021/2020	2022/2021
1.Собственный капитал	315 776	79,3	315 020	76,99	335 171	76,99	(756)	20 151	99,7	106,4
2.Заёмный капитал	82 331	20,7	94 190	23,01	100 179	23,01	11 858	5 989	114,4	106,3
3.Баланс	398 107	100	409 210	100	435 350	100	11 103	26 140	102,8	106,3
4.Коэффициент соотношения	0,2		0,3		0,3					