

Выпускная квалификационная работа

**на тему: «Анализ финансовых результатов
деятельности предприятия (на примере ООО ПКФ
«РСОТ»)»**

**Студент 5 курса
Климентов А.А.**

**Научный
руководитель:
к.э.н., доц.
Ашимов Ф.М.**

Показатели	Годы			Отклонение +/-			
				абсолютное		относительное, %	
	2012	2013	2014	2013\ 2012	2014\ 2013	2013 2012	2014/ 2013
1	2	3	4	5	6	7	8
1.Выручка от реализации работ, услуг, тыс.руб.	58539	87301	97758	28762	10457	149,1	111,9
2. Полная себестоимость выполненных работ, услуг, тыс. руб.	56640	84825	92002	28185	7177	149,8	108,4
3.Валовая прибыль тыс.руб.	1899	2476	5756	577	3280	130,4	232,5
4.Прибыль до налогообложения, тыс.руб.	787	1099	4919	312	3820	139,6	447,6
5.Среднегодовая стоимость основных производственных средств, тыс.руб.	577	2625	5789	2048	3164	454,9	220,5
6.Величина оборотных средств, тыс.руб.	17924	20265	19816	2341	-449	113	97,8
7.Общий фонд оплаты труда работников, тыс.руб.	26284	33401	38710	7117	5309	127	115,9
8. Среднесписочная численность работников, чел.	113	122	128	9	6	107,9	104,9
9.Затраты на 1 руб. дохода	0,97	0,97	0,94	0	-0,03	-	103,1
10. Среднемесячная заработная плата одного работающего, руб.	19384	22815	25202	3431	2387	117,7	110,4
11.Фондоотдача, руб.	101,4	33,2	19,6	-68,2	-16,3	32,7	50,9
12.Рентабельность продаж,%	3,24	2,83	5,89	-0,41	3,06	-	-

Анализ структуры и динамики прибыли за отчетный год

Показатель	Прошлый период-2013	Отчетный период - 2014		Отклонение (+\ -)	
	Сумма, тыс. руб.	Сумма, тыс. руб.	Сумма в ценах прошлого периода (коэф. сопоставимости 1,115)	абсолютные	относительные, %
Валовая прибыль	2476	5756	5162,3	2686,3	108,5
Прочие доходы	3811	19258	17271,7	13460,7	353,2
Прочие расходы	5188	20095	18022,4	12834,4	347,4
Прибыль до налогообложения	1099	4919	4411,7	3312,7	401,4
Изменение отложенных налоговых обязательств	412	1179	1057,4	645,4	156,6
Текущий налог на прибыль	22	89	79,8	57,8	262,7
Чистая прибыль	665	3651	3274,4	2609,4	492,4

Показатель	2013, %	2014, %	Отклонение, +/-
1	2	3	4
Выручка от продажи работ, услуг	100	100	—
Себестоимость проданных услуг, работ	97,16	94,11	-3,05
Валовая прибыль	2,84	5,89	3,05
Издержки обращения	-	-	-
Прибыль (убыток) от продаж	2,84	5,89	3,05
Прочие доходы	4,36	19,7	15,34
Прочие расходы	4,36	19,6	15,24
Прибыль (убыток) до Налогообложения	1,26	5,03	3,77
Текущий налог на прибыль	0,02	0,09	0,07
Чистая прибыль (убыток)	0,76	3,73	2,97

Динамика финансовых результатов предприятия за 2011-2014 гг.

Показатель	Годы			
	2011	2012	2013	2014
1	2	3	4	5
Выручка от продажи работ, услуг, тыс. руб.	61763	58539	87301	97758
Валовая прибыль: сумма, тыс. руб. уровень, %	471 0,76	1899 3,24	2476 2,8	5756 5,89
Прибыль (убыток) от продаж: сумма, тыс. руб. уровень, %	471 0,76	1899 3,24	2476 2,8	5756 5,89
Прочие доходы, тыс. руб.	37	4557	3811	19258
Прочие расходы, тыс. руб.	125	5668	5188	20095
Прибыль (убыток) до налогообложения: сумма, тыс. руб. уровень, %	383 0,62	787 1,34	1099 1,26	4919 5,03
Текущий налог на прибыль, тыс. руб.	186	380	22	89
Чистая прибыль (убыток): сумма, тыс. руб. уровень, %	197 032	777 1,33	665 0,76	3651 3,73

Год	Базисные темпы роста, %		
	прибыль от продаж	прибыль до налогообложения	чистая прибыль
2011	100	100	100
2012	403,2	205,5	394,4
2013	525,7	286,9	337,6
2014	1222	1284,3	1853,3

Структура затрат за 2012-2014 гг.

Наименование показателя, тыс.руб.	2012г.	%	2013 г.	%	2043 г.	%
1	2	3	4	5	6	7
Материальные затраты	37506	66,2	50277	58,3	51775	56,3
Затраты на оплату труда	7365	13	7325	8,5	8787	9,6
Отчисления на социальные нужды	2710	4,77	4125	4,8	2221	2,4
Амортизация	17	0,03	188	0,2	472	0,5
Прочие расходы	9042	16	24292	28,1	28747	31,3
Итого затрат	56640	100	86207	100	92002	100

Основные показатели деятельности предприятия

Показатель	2013 год	2014 год	Абсол. откл., (+,-)	Относит. откл. (%)
П	2476	5756	+3280	232,5
V	87301	97758	+ 10457	11,9
P _{пр.}	0,03	0,06	+0,03	-

Исходные данные для факторного анализа

Показатели	2013 год	2014 год	Абсол. откл. (+,-)	Относит. откл. (%)
П	2476	5756	+3280	232,5
$C_{опф}$	2625	5789	+3164	220,5
Фр	0,94	0,99	+0,05	-

Факторы, определяющие изменение рентабельности активов

Показатели	2013	2014	Отклонения	
			(+, -)	%
Выручка от продажи работ, услуг, тыс. руб.	87301	97758	10457	11,9
Прибыль до налогообложения, тыс. руб.	1099	4919	3820	В 4 раза
Активы, тыс. руб.	22890	25605	2715	11,8
Рентабельность активов, %	4,8	19,2	14,4	—
Рентабельность продаж, %	1,3	5	3,7	—
Оборачиваемость активов, оборот	3,8	3,9	0,1	—

Расчет эффективности предоставления скидок покупателям

Наименование показателя	Результаты по двум вариантам		Экономический эффект от предоставления скидки
	без скидки	со скидкой 3,5 %	
Период сбора денежных средств	50 дней	$*h (10 \text{ дней}) + *(1-h) 50 \text{ дней}$ $0,53 \times 10 + 0,47 \times 50 = 29 \text{ дней}$	ускорится на 21 дней
Объем продаж в год, тыс. руб.	1898,4	1898,4	
Среднедневной объем продаж	$1898,4 : 360 = 5,3$	$1898,4 : 360 = 5,3$	
Дебиторская задолженность, (за месяц) тыс.руб.	158,9	$5,3 \times 20 \text{ дней} = 106$	уменьшится на 52 тыс. руб.
Инвестиции в дебиторскую задолженность (за год) = (доля продаж в кредит) \times (годовой объем продаж) \times (число дней поступления оплаты) / 360, тыс.руб.	$1905,993 \times 50 / 360 = 264,7$	$0,53 \times 1905,993 \times 50 / 360 = 138,4$	уменьшатся на 126,3
Издержки предоставления скидки, тыс. руб. (в год) = (продажи в кредит) \times (доля воспользовавшихся скидкой) \times (величина скидки)	—	$1905,993 \times 0,53 \times 0,035 = 35,3$	издержки в размере 35,3

Система сбалансированных показателей для ООО ПКФ «РСОТ»

Перспектива	Стратегическая цель	Показатель	Конкретное значение (прогноз на 2015)	Фактическое значение показатель в 2014г.
1	2	3	4	5
Финансы : положение предприятия с позиции собственников	Достижение нормы прибыли на используемый капитал выше средней по отрасли	Прибыль на использованный капитал	Не менее 20%	2%
	Обеспечение темпов роста продаж	Прирост продаж	Свыше 30%	11,9%
Клиент: положение компании с позиции клиента	Улучшение соотношения цены и качества услуг	Снижение времени оформления документов	1 час	1 час
	Положение приоритетного поставщика услуг	Доля продаж постоянным клиентам от общей суммы	Свыше 30%	15%
Хозяйственные бизнес-процессы для достижения максимального результата	Повышение эффективности использования ОПФ	Прирост фондоотдачи	Свыше 25% в год	В 15,8 раза
Персонал, обучение: сохранение гибкости и возможности улучшения положения компании	Повышение удовлетворенности сотрудников и удержание ключевого персонала	Индекс удовлетворения сотрудников	Более 70%	80%

Спасибо за внимание!

