

АНАЛИЗ И РЕКОМЕНДАЦИИ ОСНОВНЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Шестакова Маргарита Владимировна, старший преподаватель кафедры «Бухгалтерского учета и статистики», ИЭиУ АПК

Красноярский государственный аграрный университет, Красноярск, Россия

e-mail: Shestakova__89@mail.ru

Аннотация. В процессе определения величины финансового результата организации за отчетный период участвуют доходы и расходы от обычных видов деятельности, доходы и расходы будущих периодов, расходы на продажу, прочие доходы и расходы. Порядок признания, оценки и отражение в учете каждой из составляющих имеет свои особенности, поэтому, прежде чем рассматривать отражение в учете результатов финансовой деятельности организации рассмотрим отдельно каждую из этих составляющих.

Ключевые слова: Размеры предприятия, анализ, динамика, оборачиваемость, специализация, рентабельность, финансовый результат.

ANALYSIS AND RECOMMENDATIONS OF KEY PERFORMANCE INDICATORS OF THE ENTERPRISE

Shestakova Margarita Vladimirovna, Senior Lecturer at the Department of “Accounting and Statistics”,
Institute of Economics and management in AIC

Krasnoyarsk state agrarian university, Krasnoyarsk, Russia

e-mail: Shestakova__89@mail.ru

Abstract. In the process of determining the value of the financial result of an organization for the reporting period, income and expenses from ordinary activities, income and expenses of deferred periods, sales expenses, other income and expenses are involved. The procedure for recognizing, assessing and reflecting in the accounting of each of the components has its own characteristics, therefore, before considering the reflection in the accounting of the results of the financial activities of an organization, we will consider separately each of these components.

Key words: Size of the enterprise, analysis, dynamics, turnover, specialization, profitability, financial result.

Финансовые результаты являются основным показателем, характеризующим эффективность работы организаций в рыночной экономике. Это объясняется тем, что на основании полученной достоверной учетной информации о величине финансовых результатов руководством организации разрабатывается стратегия дальнейшего развития экономического субъекта.

**Таблица 1 – Основные экономические показатели деятельности обособленного подразделения
ООО «БРЛ»**

Наименование показателя	2017 год	2018 год	2019 год	Отклонение (+;-)	
				2018- 2017	2019- 2018
Выручка от реализации, тыс. руб.	277 458	321 149	411 280	43 691	90 131
Себестоимость реализованных товаров, тыс. руб.	244 103	288 850	378 960	44 747	90 110
Прибыль от продаж, тыс. руб.	17 357	11 301	8 476	-6 056	-2 825
Прибыль до налогообложения, тыс. руб.	14 792	9 268	5 808	-5 524	-3 460
Чистая прибыль, тыс. руб.	11 834	7 414	4 646	-4 420	-2 768
Среднегодовая стоимость основных средств, тыс. руб.	10 166	10 255	10 275	89	20
Фондоотдача, руб./руб.	27,29	31,32	40,03	4,02	8,71

Продолжение таблицы 1

Фондовооруженность, руб./чел.	260,67	238,49	228,33	-22,18	-10,16
Фондорентабельность, %	170,74	110,20	82,49	-60,54	-27,71
Годовой фонд заработной платы, тыс. руб.	9 741	10 529	11 296	788	767
Среднесписочная численность работников, чел.	39	43	45	4	2
Среднемесячная заработная плата одного работника, руб.	20 814	20 405	20 918	-409	513
Производительность труда, тыс. руб. / чел.	7 114,3	7 468,58	9 139,56	354,27	1 670,9
Рентабельность продаж, %	6,26	3,52	2,06	-2,74	-1,46

Выручка от продажи товаров обособленного подразделения ООО «БРЛ» выросла в отчетном году на 90 131 тыс. руб. и составила 411 280 тыс. руб., это максимальное значение данного показателя за весь период, что оценивается позитивно. Увеличение себестоимости проданных товаров составило 90 110 тыс. руб., в результате чего в отчетном году наблюдается сокращение прибыли от продаж. Рост выручки от продажи товаров в отчетном году произошло за счет увеличения фактического количества реализованных товаров и покупательского спроса. Динамика себестоимости проданных товаров обусловлена этими же причинами.

Несмотря на увеличение в отчетном году выручки от реализации товаров, показатели прибыли обособленного подразделения ООО «БРЛ» снижаются, что происходит в результате роста себестоимости проданных товаров, а также расходов по обычным видам деятельности и прочим расходам. Снижение прибыли до налогообложения составило 3 460 тыс. руб., чистой прибыли – 2 768 тыс. руб.

Результаты анализа показали, что изменение финансовых результатов негативное, наблюдается прирост выручки, однако, предприятие имеет снижение прибыли от продаж, а конечный финансовый результат деятельности обособленного подразделения ООО «БРЛ» представлен чистой прибылью, которая сокращается в течение трех лет и достигает в 2019 году минимального уровня.

Поскольку товарные запасы выступают в качестве основных активов торговых организаций и определяющим фактором формирования выручки от продажи, мероприятия, направленные на повышение финансового результата обособленного подразделения ООО «БРЛ» будут связаны с ростом эффективности использования товарных запасов предприятия.

Для ускорения оборачиваемости остатков товаров, повышения покупательского спроса и прироста выручки от продажи обособленному подразделению ООО «БРЛ» рекомендуется проведение лотереи.

Условия проведения лотереи предполагают получение за покупку товаров на сумму свыше 1,5 тыс. руб. лотерейного билета, которые впоследствии участвуют в розыгрыше современного плазменного телевизора. Розыгрыш предполагается проводить один раз в квартал. Таким образом, чем больше покупатель приобретает товаров в обособленном подразделении ООО «БРЛ», тем выше его шансы на выигрыш.

Планируется, что при проведении данной лотереи, объем продажи товаров в продажных ценах вырастет на 5-7%, данный вывод основан на статистических данных предыдущих лет, поскольку в предыдущие периоды приток покупателей увеличивался во время проведения подобных акций.

Рассмотрим особенности процесса логистики для обеспечения предложенных мероприятий остатками товаров в необходимом объеме.

Перед проведением акции сотрудникам обособленного подразделения ООО «БРЛ» необходимо осуществить дополнительную допоставку акционного товара, поскольку предположительное увеличение спроса на него должно быть обеспечено необходимыми запасами на складе для текущего пополнения количества товаров на витринах в торговом зале.

Определим основные показатели, необходимые для формирования оценки целесообразности данного мероприятия.

Прогнозная сумма выручки от продажи рассчитывается на основании планируемого относительного прироста и величины показателя в отчетном году и составляет:

$$411280 + 411280 * 7\% = 440070 \text{ тыс. руб.}$$

Удельный вес себестоимости в выручке от продажи товаров в 2019 году составил:

$$378960 / 411280 * 100 = 92,14\%$$

Следовательно, планируемое значение себестоимости продаж, рассчитанное с учетом прогнозной величины выручки от реализации, составит:

$$440070 * 92,14\% = 405488 \text{ тыс. руб.}$$

На основании полученных прогнозных показателей выручки от продажи и себестоимости проданных товаров рассчитывается валовая прибыль:

$$440070 - 405488 = 34582 \text{ тыс. руб.}$$

Проведение лотереи будет сопровождаться осуществлением дополнительных расходов, которые связаны с распечаткой информационных буклетов и рекламных объявлений, предназначенных для размещения в магазинах обособленного подразделения ООО «БРЛ». Кроме того, в составе дополнительных расходов следует учесть стоимость приза – плазменной панели, которая будет являться главным лотом при проведении лотереи. Данные затраты будут учитываться в составе расходов на продажу и составят:

– стоимость трех плазменных телевизоров = 195 тыс. руб.;

– стоимость типографских услуг по подготовке буклетов и рекламных объявлений = 20 тыс. руб.

Таким образом, прогнозное значение расходов на продажу с учетом дополнительных затрат на проведение лотереи составит:

$$23844 + 195 + 20 = 24059 \text{ тыс. руб.}$$

Сумма прибыли от продаж, планируемая к получению обособленным подразделением ООО «БРЛ», составит:

$$34582 - 24059 = 10523 \text{ тыс. руб.}$$

Таким образом, сумма прибыли от продажи, полученная обособленным подразделением ООО «БРЛ», увеличивается при относительно невысоком приросте расходов на осуществление данного мероприятия.

Следующим мероприятием, направленным на повышение выручки от продажи в Обособленное подразделение ООО «БРЛ», являются рекомендации по изменению действующей в настоящее время в супермаркетах предприятия акции «Только сегодня». Данная акция заключается в том, что в течение одного дня действует скидка на определенный товар, который обозначен специальным ярлыком. Скидка на данный товар составляет в среднем 8% от продажной цены товара.

Обособленное подразделение ООО «БРЛ» предлагается усовершенствовать данную акцию и увеличивать размер скидки на товар дня до 15% в вечернее время – с 17.00 до 20.00, т.к. именно в это время наблюдается максимальный поток покупателей. Поскольку в качестве «Товара дня» выступают, как правило, товары, пользующиеся среди покупателей стабильным высоким спросом, предполагается, что прирост выручки от реализации составит

Рассмотрим порядок действия данной акции и ее усовершенствования на примере одного вида продукции «Пиво Бад» 4,5%.

Продажная цена товара до акции = 79,00 руб.

Продажная цена товара с учетом действующей акции = $79,00 - 8\% = 72,68$ руб.

Продажная цена товара с учетом планируемой акции (по средней скидке) = $79,00 - ((8\% + 15\%) / 2) = 69,92$ руб.

На следующем этапе определим средний процент торговой надбавки для расчета валовой прибыли и себестоимости проданных товаров:

Средний процент валовой прибыли до проведения акции принимаем на уровне действующего в настоящее время:

– % валовой прибыли до акции = 8,31%

– % валовой прибыли по действующей акции = $(72,68 / 79,00) * 8,31\% = 7,65\%$

– % валовой прибыли с учетом планируемой акции = $(69,92 / 79,00) * 8,31 = 7,35\%$.

На основании полученных данных необходимо определить себестоимость проданных товаров:

– валовая прибыль до акции = $671,5 * 8,31 / 108,31 = 51,52$ тыс. руб.

– валовая прибыль по действующей акции = $686,83 * 7,65 / 107,65 = 48,81$ тыс. руб.

– валовая прибыль с учетом планируемой акции = $786,6 * 7,35 / 107,35 = 53,86$ тыс. руб.

Обобщение показателей, рассчитанных по обособленному подразделению ООО «БРЛ», представлено в таблице 2.

Таким образом, сумма выручки и валовой прибыли обособленного подразделения ООО

«БРЛ» будет увеличиваться за счет количества проданных товаров, увеличения потока покупателей и спроса на наиболее ходовые товары в «пиковые» часы.

Таблица 2 – Расчет доходов и расходов при проведении акции «Товар дня»

Показатель	До проведения акции	Акция, проводимая в настоящее время	Планируемая акция
Продажная цена товара без проведения акции, руб.	79,00	72,68	69,92
Средний объем продажи товара за месяц без проведения акции, шт.	8500	9450	11250
Выручка от продажи товара, тыс. руб.	671,5	686,83	786,6
Средний процент валовой прибыли, %	8,31	7,65	7,35
Сумма валовой прибыли, тыс. руб.	51,52	48,81	53,86
Учетная стоимость товаров за минусом торговой надбавки, тыс. руб.	619,98	638,02	732,74

В настоящее время обособленное подразделение ООО «БРЛ» получает меньшую сумму прибыли в результате того, что оборот по продаже по действующей акции не обеспечивает в достаточной степени скидку к продажной цене товаров, вследствие чего, значение валовой прибыли имеет минимальную величину.

Далее, необходимо определить относительный прирост выручки от продажи по отношению к данным 2019 года = $(786,6 / 671,5) * 100 - 100 = 17,14\%$.

Относительный прирост учетной стоимости по отношению к данным 2019 года = $(732,74 / 619,98) * 100 - 100 = 18,19\%$.

На следующем этапе необходимо дать оценку экономической обоснованности разработанных мероприятий по совершенствованию учета и анализа финансовых результатов обособленного подразделения ООО «БРЛ».

Список литературы

1. Гейко, А.Е. Повышение финансового результата и эффективности деятельности организации [Текст] = Improvement of financial results and efficiency of the organization / Гейко Анастасия Евгеньевна, Мамедова Нурана Сахаветовна // Аудит. - 2019. - № 12. - С. 36-38
2. Ефимова, О.В. Финансовый анализ: современный инструментарий для принятия экономических решений: учебник / О.В. Ефимова. — М.: Издательство «Омега Л», 2018. — 351 с.
3. Жминько А.Е. Сущность и экономическое содержание прибыли // Экономический анализ: теория и практика. – 2019. – №7. – С.21–29.
4. Климова Н.В. Анализ факторов прибыли от продаж и оценка показателей рентабельности организации // Экономический анализ: теория и практика. – 2019. – № 7. – С. 37 – 41.