

Федеральное государственное автономное
образовательное учреждение
высшего образования
«СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Институт экономики, управления и природопользования

Кафедра менеджмента

УТВЕРЖДАЮ

Заведующий кафедрой

_____ С.Л. Улина

подпись

инициалы, фамилия

« ____ » _____ 2016 г.

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

38.03.02-Менеджмент

38.03.02-Финансовый менеджмент (в организации)

«Разработка мероприятий по повышению рентабельности ЧОУ ДПО УПЦ
«Канский»

Руководитель _____
подпись, дата

канд.экон.наук, доц.

ученая степень, должность

О.Н. Шилина

инициалы, фамилия

Выпускник _____
подпись, дата

О.А Журко

инициалы, фамилия

Красноярск 2016

СОДЕРЖАНИЕ

Введение.....	4
1 Теоретические основы рентабельности и ее оценки	7
1.1 Понятие, характеристика, функции рентабельности.....	7
1.2 Методы оценки уровня рентабельности	13
1.3 Факторы, влияющие на уровень рентабельности в образовательном учреждении	16
2 Общая характеристика Частного образовательного учреждения дополнительного профессионального образования учебно- профессионального центра «Канский».....	21
2.1 Анализ предприятия.....	21
2.2. Учет денежных средств и расчетов	27
2.3 Анализ финансовых результатов деятельности предприятия	34
3. Разработка мероприятий по повышению рентабельности ЧОУ ДПО УПЦ «Канский»	44
3.1 Анализ планируемых доходов и расходов	44
3.2 Расчет безубыточного уровня деятельности ЧОУ ДПО УПЦ «Канский».....	46
3.3 Разработка мероприятий по повышению рентабельности	51
Заключение.....	56
Список использованных источников	59

ВВЕДЕНИЕ

Главную роль в системе экономических показателей играет прибыль. Основной рыночного механизма являются экономические показатели, необходимые для планирования и объективной оценки производственно-хозяйственной деятельности учреждения.

Так как одним из основных показателей характеризующих абсолютную эффективность хозяйствования учреждения является прибыль, то одним из не менее важных показателей эффективности работы учреждения, используемых для оценки его деятельности являются различные показатели рентабельности. Можно сказать о том что, предприятие работает рентабельно в том случае, если доходы, полученные им в результате производственно-хозяйственной деятельности, превышают расходы на производство работ. Показатель абсолютной суммы прибыли при анализе результатов деятельности учреждения не может полностью охарактеризовать, хорошо или плохо оно работало, так как не известен выполненный объем работ. Только соотношение прибыли и объема выполненных работ, характеризующееся уровнем рентабельности, позволяет оценить производственно-хозяйственную деятельность предприятия, а так же, определить место анализируемого предприятия среди других однотипных.

Рентабельность и прибыль, как основные финансовые показатели предприятия, являются, таким образом, показателями надежности и стабильного финансового состояния учебного центра, то есть отражают способность субъекта хозяйствования финансировать свою деятельность, постоянно поддерживать свою платежеспособность и инвестиционную привлекательность.

Исследование сущности рентабельности и прибыли проводилось в научных трудах С.Л. Брю, Р. Дамари, Э. Дж. Долана и Д. Линдсея, Д. Б. Кларка, К.Р. Макконела, К. Маркса, Д. Миля, Ф. Найта, Д. Рикардо, П. Самуэльсона, А. Смита, И.Шумпетера и др.

Подобные аспекты и проблемы рассматриваются в учебных пособиях и монографиях таких российских авторов как Альбеков Ю.А., Бакаев В.В., Ковалев В.В., Савицкая Г.В., Согомонян С.А и других.

Актуальность выбора темы обоснована тем, что при экономическом кризисе в стране происходит ухудшение деловой активности. Многие предприятия и учреждения вынуждены приостановить свою деятельность.

В работе предлагаются мероприятия для улучшения экономической деятельности предприятия, повышения рентабельности, а значит, повышение конкурентоспособности.

Объектом исследования в данном проекте является ЧОУ ДПО УПЦ «Канский».

Предметом исследования является деятельность по повышению экономической эффективности работы учреждения.

Целью исследования, представленного в работе, является оценка рентабельности и анализ финансовых результатов и разработка мероприятий по улучшению рентабельности. В работе проведена оценка уровня рентабельности предприятия, оценка уровня рентабельности предприятия в перспективе и разработка мероприятий развития учреждения с целью повышения конкурентоспособности в условиях экономического кризиса.

Для достижения поставленной цели были определены следующие задачи:

1. Проанализировать теоретические основы рентабельности.
2. Проанализировать финансовые результаты деятельности анализируемого предприятия
3. Раскрыть экономическую сущность, определить структуру и порядок формирования финансового результата деятельности предприятия;
4. Разработать рекомендации по улучшению финансовых результатов анализируемого предприятия.

Информационной базой исследования послужили научная литература, освещающая вопросы стратегического развития предприятия; данные о деятельности ЧОУ ДПО УПЦ «Канский».

1 Теоретические основы рентабельности и ее оценки

1.1 Понятие, характеристика, функции рентабельности

Прибыль — положительная разница между суммарными доходами (в которые входит выручка от реализации товаров и услуг, полученные штрафы и компенсации, процентные доходы и т. п.) и затратами на производство или приобретение, хранение, транспортировку, сбыт этих товаров и услуг.

Прибыль = Доходы – Затраты (в денежном выражении). Прибыль – это абсолютный показатель. Характеристика результативности работы предприятия с помощью показателей прибыли не является полной. Для оценки эффективности работы предприятия недостаточно использования показателя прибыли, поскольку наличие прибыли еще не означает, что предприятие работает эффективно. Абсолютная величина прибыли не позволяет судить о доходности, рентабельности предприятия. Многие предприятия, получившие одинаковую сумму прибыли имеют различные объемы выручки, разные издержки, ресурсы. В этом отношении для оценки эффективности работы предприятия используется показатель рентабельности.

Представляя собой конечный результат, прибыль является основным показателем в системе текущих целей предприятия. Деятельность предприятия, отвечающего потребностям рыночной экономики, должно приносить прибыль. Прибыль создает условия или выступает как защитный механизм от банкротства предприятия, она так же обеспечивает конкурентоспособность предприятия, повышает его цену на рынке. [1, с. 126]

Поэтому оценка прибыльности и рентабельности представляет интерес для широкого круга пользователей отчетности. Прибыль является не только одним из целевых показателей деятельности фирмы, но и индикатором ее успешности.

Основной формой отчетности, раскрывающей механизм формирования прибыли, является «Отчет о прибылях и убытках». Градация затрат и доходов, определяющая множественность показателей прибыли, не случайна.

Обособление того или иного показателя обусловлено, в частности, тем обстоятельством, что в деятельности организации, в том числе в распределении генерируемого ею валового дохода, прямо или косвенно принимают участие разные группы лиц, имеющих отношение к данному предприятию; их интересы не обязательно совпадают, по крайней мере, не являются идентичными. И именно этим несовпадением определяется множественность видов прибыли и расходов. Механизм формирования прибыли представлен на рисунке 1



Рисунок 1 – Механизм формирования прибыли.

Очевидно, что с позиции различных групп лиц в ходе распределения совокупного дохода имеют неодинаковое значение соответствующие процедуры изъятия тех или иных расходов из валовых поступлений, приводящие к появлению очередного промежуточного результатного показателя. Этим обусловлено постепенное подключение к рассмотрению очередных видов доходов и расходов и, в связи с этим, расчета ряда промежуточных показателей прибыли, так же отражаемых в отчете. Целевой результатный показатель – чистая прибыль.

Сумма и уровень прибыли формируются под воздействием большого количества различных факторов, оказывающих на них как положительное, так и отрицательное влияние. Возможность того или иного объёма прибыли зависит от влияния определенных факторов. Все факторы подразделяются на две группы: [1, с.94]

- объективные факторы (факторы внешней среды) не зависят от деятельности предприятия;

- субъективные факторы (факторы внутренней среды) зависят от деятельности предприятия;

непосредственно, а другие через товарооборот и издержки.

К внутренним факторам относятся:

- тип или категория предприятия, и, соответственно, размер наценки на товары и услуги;

- уровень технической оснащённости предприятия, прогрессивность техники и технологий;

- объём, состав и характер производственных товаров и услуг;

- сумма и уровень издержек производственного обращения;

объём и структура активов предприятия и их отдача.

К внешним факторам относятся:

- экономическая ситуация в стране;

- уровень инфляции;

- острота конкурентной борьбы на рынке;

- соотношение конъюнктуры рынка (бывает высокая и низкая);
- соотношение спроса и предложения;
- налоговая и кредитная политика;
- тарифы на товары или услуги;
- цены на сырье и товары;
- один из этих факторов влияет на прибыль.

Использование прибыли в качестве основного оценочного показателя способствует росту объема производства и реализации продукции и услуг, повышению его качества, улучшению использования имеющихся производственных ресурсов. Работа учреждения в условиях перехода к рыночной экономике связана с повышением стимулирующей роли прибыли. Усиление роли прибыли обусловлено также действующей системой ее распределения, в соответствии с которой повышается заинтересованность предприятий в увеличении не только общей суммы прибыли, но и особенно той ее части, которая остается в распоряжении предприятия и используется в качестве главного источника средств, направляемых на производственное и социальное развитие, а также на материальное поощрение работников в соответствии с качеством затраченного труда.

Показатель, характеризующий соотношение прибыли с затратами или основными материальными ресурсами предприятия называется рентабельностью.

Прибыль и рентабельность в условиях формирования рыночной экономики являются важнейшими показателями хозяйственной деятельности предприятия. Эти показатели отражают все стороны деятельности предприятия: объем и структуру розничного товарооборота, рациональность использования ресурсов, осуществление мероприятий по совершенствованию организаций и технологий процессов и т.д.[4, с. 186]

Предприятие считается рентабельным, если в реализации продукции, работ, услуг оно покрывает все свои издержки и получает прибыль. Рентабельность выступает как экономическая категория, оценочный

результативный показатель, целевой ориентир, инструмент расчета чистого дохода общества, источник формирования различных фондов. Экономическое содержание рентабельности тождественно понятию «прибавочная стоимость». Поэтому в широком смысле слова понятие рентабельность означает прибыльность, доходность. Как экономическая категория рентабельность отражает совокупность отношений субъектов хозяйствования, участвующих в формировании и распределении национального дохода.

Как результативный показатель она характеризует эффективность использования имеющихся ресурсов, успех (неуспех) в бизнесе, рост (снижение) объемов деятельности.

В настоящее время ее характеризуют с позиций двух уровней: микроэкономического и макроэкономического. Калькуляция рентабельности по существующей методике на макро- и микро-уровнях различна. По мере развития экономической теории определение понятия «рентабельность» постоянно уточнялось от самого простого определения - как доход, полученный от производства и реализации любого товара, до понятия чистой рентабельности. На уровне предприятия ее исчисление связано с процессом образования, а на государственном уровне с определением места рентабельности в доходе страны.

. Объектом экономических интересов государства является та часть «рентабельности», которую уплачивает предприятие в виде налога на рентабельность и которую общество использует для решения социальных задач. Рентабельность бизнеса позволяет удовлетворять экономические интересы государства, предприятия, работников и собственников. Экономические интересы предприятия заключаются в увеличении доли прибыли, остающейся в его распоряжении. За счет этой прибыли предприятие решает производственные и социальные задачи своего развития. Интересы работников в увеличении прибыли и рентабельности связаны с созданием возможностей для улучшения материального стимулирования и повышения уровня их социального развития.

Уровень рентабельности имеет огромное значение для предприятия:

- повышение рентабельности способствует решению социальных задач на предприятии и увеличивает доход работников;

- рост рентабельности повышает конкурентоспособность и увеличивает цену предприятия на рынке;

- повышение рентабельности обеспечивает экономическую стабильность предприятия, способствует укреплению финансового положения предприятия, повышает платежеспособность предприятия;

- он выступает в качестве одного из важнейших показателей оценки эффективности хозяйственной деятельности и качества работы предприятия.

Критерием эффективности деятельности предприятия является рост рентабельности. Предприятия, организации должны использовать систему показателей рентабельности для оценки эффективности. [4, с 63]

Платежеспособность – это внешнее проявление финансового состояния предприятия, то финансовая устойчивость – внутренняя его сторона, отражающая сбалансированность денежных потоков, доходов и расходов, средств и источников их формирования. Рентабельность, как основной финансовый показатель эффективности бизнеса, в том числе и образовательного учреждения, является показателем надежности и стабильности финансового состояния предприятия, то есть отражает способность субъекта хозяйствования финансировать свою деятельность, постоянно поддерживать свою платежеспособность и инвестиционную привлекательность. Для обеспечения финансовой устойчивости капитала предприятие должно обладать гибкой структурой капитала, и уметь организовывать его движение таким образом, чтобы обеспечить постоянное превышение доходов над расходами с целью сохранения платежеспособности, нормального функционирования и как результат получения прибыли.

Порог рентабельности – это такая выручка от реализации, при которой предприятие уже не имеет убытков, но еще не имеет и прибылей. Механизм управления прибылью бизнеса предполагает определение «порога рентабельно-

сти» (критической точки, точки безубыточности, точки самоокупаемости, точки перелома, точки разрыва и т.д.). В экономической литературе дано следующее определение этого понятия. [2, с. 53]

Разница между достигнутой выручкой (валовым доходом) и порогом рентабельности составляет запас финансовой прочности предприятия. Результата от реализации после возмещения переменных затрат в точности хватает на покрытие постоянных затрат, а прибыль равна нулю. Зная порог рентабельности можно определить запас финансовой прочности предприятия. Если выручка от реализации (валовой доход) опускается ниже порога рентабельности, то финансовое состояние предприятия ухудшается.

1.2 Методы оценки уровня рентабельности

Выбор того или иного показателя для расчета рентабельности зависит от целей экономического анализа. Сейчас существует множество методов оценки уровня рентабельности. В экономической практике наиболее распространёнными являются следующие показатели оценки рентабельности:

Уровень рентабельности и оборота предприятия, характеризующий размер прибыли, приходящийся на 1 рубль товарооборота: (формула 1)

$$\frac{\text{Прибыль}}{\text{Затраты на производство и реализацию продукции.}} * 100\% \quad (1)$$

Рентабельность является относительным показателем и всегда выражается в процентах.

При расчёте данного показателя, в числителе может стоять любая прибыль: прибыль от продаж, балансовая прибыль (прибыль до налогообложения), чистая прибыль, всё зависит от цели анализа. Данный

показатель должен иметь тенденцию к росту; для этого прибыль должна расти быстрее темпов роста товарооборота. [4, с. 53]

Уровень рентабельности производственных фондов: (формула 2)

$$\frac{\text{Прибыль от продаж (чистая прибыль)}}{\text{Производственные фонды (основные фонды + материальные оборотные средства)}} * 100\% \quad (2)$$

Данный показатель характеризует размер прибыли, приходящийся на 1 рубль производственных фондов или характеризует эффективность использования производственных фондов. Данный показатель в наибольшей степени отвечает его природе, так как прибыль создаётся в основном производственными фондами.

Уровень рентабельности капитала рассчитывается как отношение чистой прибыли к капиталу предприятия: (формула 3)

$$\frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Капитал (0,5 итога пассива баланса на начало и конец года)}} * 100\% \quad (3)$$

Данный показатель характеризует размер прибыли, приходящийся на 1 рубль капитала и характеризует эффективность использования всех средств предприятия (собственных и заемных). Уровень рентабельности капитала может рассчитываться по отношению к собственному и к заёмному. [4, с. 68]

Оценка рентабельности капитала является наиболее рыночным показателем, широко употребляемым для характеристики конкурентоспособности и цены предприятия на рынке. Показатели для расчёта всех уровней рентабельности берутся из формулы (все виды прибыли) из первого и второго разделов актива баланса.

Кроме названных показателей оценка рентабельности может рассчитываться и другими методами. Например, как отношение прибыли к основным

средствам, оборотным средствам, отношение прибыли к издержкам, к фонду заработной платы.

Итак, финансовые результаты деятельности предприятия характеризуются суммой полученной прибыли и уровнем рентабельности. Чем больше величина прибыли и выше уровень рентабельности, тем эффективнее функционирует предприятие, тем устойчивее его финансовое состояние. Поэтому поиск резервов увеличения прибыли и рентабельности – одна из основных задач в учебном центре.

В процессе анализа изучается динамика выполнения плана прибыли от реализации услуг и определяются факторы изменения ее суммы. Основную часть прибыли учреждение получает от реализации услуг.

Прибыль от реализации услуг и продукции зависит от трех факторов первого уровня соподчинения:

- себестоимости, этот фактор обратно пропорционален прибыли: снижение себестоимости приводит к соответствующему росту суммы прибыли, и наоборот;

- объема реализации услуг продукции, который может оказать как положительное, так и отрицательное влияние на сумму прибыли. Увеличение объема услуг рентабельной продукции приводит к увеличению прибыли. Если же продукция является убыточной, то при увеличении объема реализации происходит уменьшение суммы прибыли;

- уровня средне реализационных цен прямо пропорционально прибыли: при увеличении уровня цен сумма прибыли возрастает, и наоборот. [4, с.125]

Так же проводится анализ затрат на производство по элементам и статьям калькуляции, с целью выявления отклонений, определения состава элементов и статей калькуляции, удельный вес каждого элемента в общей сумме затрат на оказанные услуги, изучение динамики за ряд прошлых лет, выявление факторов, которые вызвали изменения в элементах и статьях затрат и повлияли на себестоимость продукции. В связи с тем, что отдельные виды затрат изменяются

не одинаково в зависимости от оборота, анализ затрат следует проводить в разрезе отдельных статей.

Названные факторы действуют не изолированно, а проявляются в комплексе, опосредованным влиянием на прибыль и рентабельность. Примером комплексного влияния может служить формула Дюпона: (формула 4)

$$\frac{\text{Прибыль}}{\text{Собственный капитал}} = \frac{\text{Прибыль}}{\text{Выручка}} * \frac{\text{Выручка}}{\text{Активы}} * \frac{\text{Активы}}{\text{Собственный капитал}} \quad (4)$$

В данной формуле рентабельность собственного капитала зависит от рентабельности оборота, от отдачи активов, от структуры капитала. Совокупное влияние различных факторов на уровень рентабельности может быть оценено с помощью метода цепных подстановок.

Используя этот метод и модель Дюпона, можно управлять рентабельностью, определять пути повышения рентабельности.

1.3 Факторы, влияющие на уровень рентабельности в образовательном учреждении

Кроме внутренних факторов на рентабельность предприятия оказывают косвенное воздействие и внешние факторы, которые не зависят от деятельности предприятия, но зачастую достаточно сильно влияют на результат его деятельности.

В течение производственного цикла на уровень рентабельности влияет ряд факторов, которые можно разделить на внешние связанные с воздействием на деятельность предприятия рынка, государства, географического положения и внутренние: производственные и внепроизводственные. Выявление в процессе анализа внутренних и внешних факторов, влияющих на рентабельность, дает возможность “очистить” показатели эффективности от внешнего воздействия.

К группе косвенных факторов относятся географическое положение предприятия, т.е. регион в котором оно располагается, удаленность предпри-

ятия от сырьевых источников, от районных, республиканских центров, природные условия и т.д.

Ситуация на смежных рынках, например, на финансовом, кредитном, рынке ценных бумаг, сырьевых рынках и т.д., т.к. изменение доходности на одном рынке, влечет за собой снижение доходности на другом, например, повышение доходности государственных ценных бумаг ведет к сокращению инвестиций в реальный сектор экономики.

Конкуренция и спрос на продукцию предприятия, т.е. наличие на рынке платежеспособного спроса на продукцию фирмы, присутствие на рынке фирм-конкурентов, производящих аналогичный по потребительским свойствам товар.

Вместе с тем на величину прибыли, ее динамику воздействуют факторы, как зависящие, так и не зависящие от усилий предприятия. [10, с. 154]

Государственное вмешательство в экономику, которое проявляется в изменение законодательных основ деятельности рынка, изменение налогового бремени на предприятия, изменение ставок рефинансирования и т.д.

В известной степени зависят от предприятия такие факторы, как уровень цен на реализуемую продукцию и заработная плата, уровень хозяйствования, компетентность руководства и менеджеров, конкурентоспособность продукции, организация производства и труда, его производительность, состояние и эффективность производственного и финансового планирования. Практически вне сферы воздействия предприятия находятся конъюнктура рынка, уровень цен на потребляемые материально-сырьевые и топливно-энергетические ресурсы, нормы амортизационных отчислений.

Перечисленные факторы влияют на прибыль не прямо, а через объем реализуемой продукции и услуг и себестоимость, поэтому для выяснения конечного финансового результата необходимо сопоставить стоимость объема реализуемой продукции и стоимость затрат и ресурсов, используемых в производстве.

Рассмотрим сначала факторы, непосредственно связанные с деятельностью предприятия, которые оно может изменять и регулировать в зависимости

от поставленных перед предприятием целей и задач, т.е. внутренние факторы. Которые можно разделить на производственные, непосредственно связанные с основной деятельностью предприятия, и внепроизводственные факторы, которые непосредственно не связаны с производством продукции и с основной деятельностью предприятия.

Внепроизводственные факторы включают в себя снабженческо-сбытовую деятельность, т.е. своевременность и полноту выполнения поставщиками и покупателями обязательств перед предприятием, их удаленность от предприятия, стоимость транспортировки до места назначения и т.д. Природоохранные мероприятия, которые необходимы для предприятий ряда отраслей, например, химической, машиностроительной и т.д. отраслей, и влекут за собой значительные издержки. На финансовые результаты деятельности фирмы, а, следовательно, и на рентабельность косвенно влияют и социальные условия труда и быта работников. Штрафы и санкции за несвоевременность или не точность выполнения каких-либо обязательств фирмы, например, штрафы в налоговые органы за несвоевременность расчетов с бюджетом. Финансовая деятельность предприятия, т.е. управление собственным и заемным капиталом на предприятии, деятельность на рынке ценных бумаг, участие в других предприятиях и т.д. [10, с. 201]

Названные факторы являются основными факторами роста прибыли и рентабельности предприятия, именно с повышением эффективности их использования связываются процессы интенсификации производства. Из курса экономической теории известно, что процесс производства состоит из трех элементов: средств труда, предметов труда и трудовых ресурсов. В связи с этим, выделяют такие производственные факторы, как наличие и использование средств труда, предметов труда и трудовых ресурсов.

Влияние производственных факторов на результат деятельности можно оценить с двух позиций: как экстенсивное и как интенсивное. Экстенсивные факторы связаны с изменением количественных параметров элементов процесса производства, к ним относятся:

- изменение количества предметов труда, непроизводительное использование средств труда
- изменение объема и времени работы средств труда;
- изменение численности рабочих, фонда рабочего времени, непроизводительные затраты живого труда (простои).

Количественное изменение производственных факторов всегда должно быть оправдано изменением объема выпускаемой продукции, т.е. предприятие должно следить за тем чтобы не снижались темпы прироста прибыли относительно темпов прироста затрат.

Интенсивные производственные факторы связаны с повышением качества использования производственных факторов, к ним относятся:

- использование прогрессивных материалов, совершенствование технологии обработки, ускорение оборачиваемости материалов;
- повышение качественных характеристик и производительности оборудования, т.е. своевременная замена оборудования на более современное с большей производительностью;
- повышение квалификации рабочих, снижение трудоемкости продукции, совершенствование организации труда.

Анализ факторов, оказывающих влияние на формирование прибыли и рентабельности имеет немаловажное значение, так как своевременно выявленные резервы и нахождение «тонких» мест в деятельности организации помогут более эффективно использовать ресурсы предприятия (материальные, денежные, трудовые).

Правильный выбор направления анализа прибыли, четкое представление сильных и слабых сторон предприятия, позволяют руководству принимать адекватные решения, снижать риск неудач, обеспечивать надежность предприятия, выявить неиспользованные мощности. На основании анализа формирования прибыли предприятия, факторов, обусловивших изменение показателей, можно разработать пути развития предприятия, которые позволят не только сохранить прежний уровень прибыльности, но и значительно повысить его.

Прибыль и рентабельность, как основные финансовые показатели учебных центров, являются, таким образом, показателями надежности и стабильного финансового состояния предприятия, то есть отражают способность субъекта хозяйствования финансировать свою деятельность, постоянно поддерживать свою платежеспособность и инвестиционную привлекательность. Если платежеспособность – это внешнее проявление финансового состояния предприятия, то финансовая устойчивость - внутренняя его сторона, отражающая сбалансированность денежных потоков, доходов и расходов, средств и источников их формирования. Для обеспечения финансовой устойчивости капитала предприятие должно обладать гибкой структурой капитала, и уметь организовывать его движение таким образом, чтобы обеспечить постоянное превышение доходов над расходами с целью сохранения платежеспособности, нормального функционирования и как результат получения прибыли.

Главная цель финансовой деятельности предприятия – наращивание собственного капитала и обеспечение надежности предприятия, а также его устойчивого положения на рынке. Для этого необходимо постоянно поддерживать платежеспособность и рентабельность предприятия, оптимальную структуру актива и пассива.

Таким образом, повышение рентабельности учебного центра в настоящее время не только необходимый компонент их дальнейшего успешного развития, но и возможность существования, своего рода гарантия от банкротства.

Во второй главе на основе небольшого доступного объема исходной информационной базы отражены пути поиска новых идей развития учебного центра, направленные на удержание рентабельности бизнеса, что особенно важно в условиях развернувшегося в стране экономического кризиса.

В работе для оценки рентабельности учебного центра будет применен метод характеризующий уровень рентабельности, как размер прибыли, приходящийся на 1 рубль товарооборота. [10, с. 168]

2 Общая характеристика Частного образовательного учреждения дополнительного профессионального образования учебно-профессионального центра «Канский»

2.1 Анализ предприятия

Компания ЧОУ ДПО УПЦ "Канский" является достаточно молодой и динамичной организацией, она была зарегистрирована 19 августа 2008 года регистратором Управление Федеральной налоговой службы по Красноярскому краю.

ЧОУ ДПО УПЦ "Канский", зарегистрирована по адресу Красноярский край, г.Канск, ул.Гаражная, д.20/12, пом.13, 663611. Директор организации Частное образовательное учреждение дополнительного профессионального образования учебно-профессиональный центр "Канский" Кудрин Александр Алексеевич. Учредительным документом является Устав. Вид деятельности: Профессиональное образовательное учреждение осуществляет образовательную деятельность по образовательным программам среднего профессионального образования, дополнительного профессионального образования и прочие виды образования.

Для реализации своих основных задач Учреждение имеет право:

Самостоятельно с учетом государственных образовательных стандартов разрабатывать, принимать, реализовывать образовательные программы дополнительного профессионального образования на базе основного общего и среднего (полного) общего образования.

Компания ЧОУ ДПО УПЦ "Канский", принимала участие в 103 торгах из них выиграла 65. Основным заказчиком является агентство государственного заказа Красноярского края.

Частное образовательное учреждение дополнительного профессионального образования учебно-профессиональный центр "Канский" присвоен ИНН 2450025055, КПП 245001001, ОГРН 1082400001760, ОКПО 86636537

Даная организация, производит подготовку студентов рабочих специальностей, рассмотрим в процентном соотношении по спросу на обучение по профессиям:

- Машинист экскаватора -12%
- Водитель погрузчика -8%
- Тракторист «А», «В», «С», «D», «E», «F» - 35%
- Машинист бульдозера - 8%
- Водитель самосвала БелАЗ - 11%
- Электрогазосварщик – 5%
- Машинист автогрейдера -3 %
- Столяр строительный -1%
- Электромонтёр по ремонту и обслуживанию электрооборудования – 2%
- Машинист буровых установок - 4%
- Машинист насосных установок -2 %
- Стropальщик -3%
- Машинист дробильно-погрузочного агрегата -2%
- Горнорабочий -1,5%
- Охрана труда - 1,5%
- Машинист (кочегар) котельной -1%

Построим диаграмму для визуализации на рисунке 2

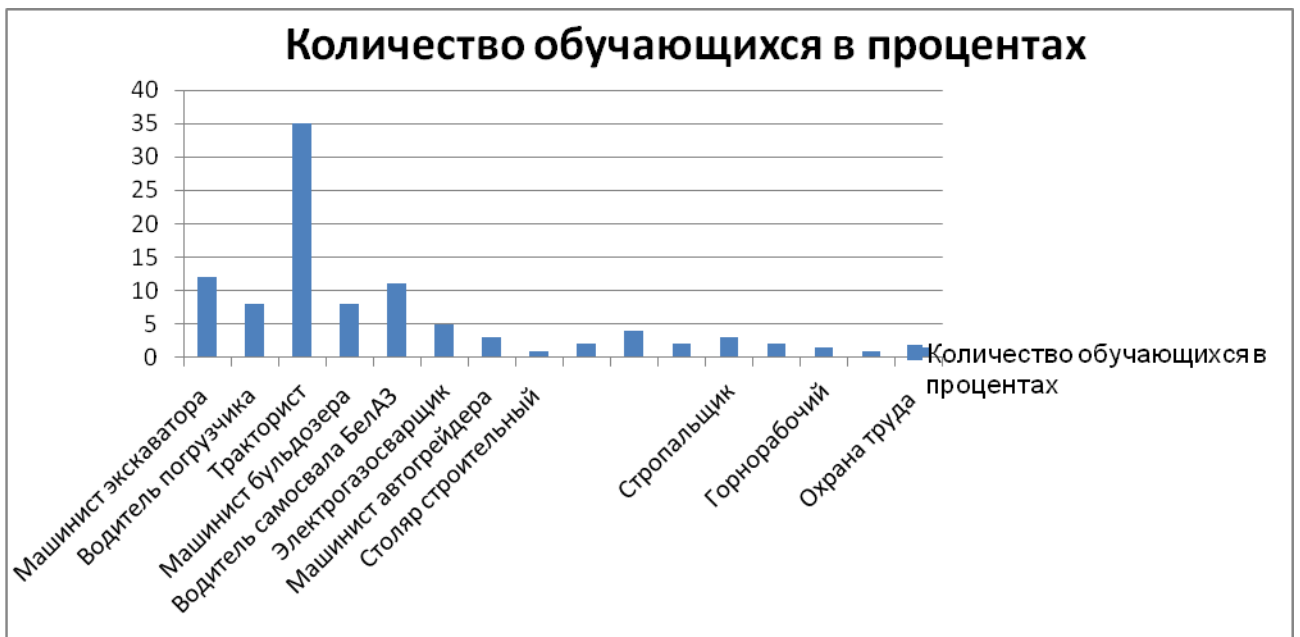


Рисунок 2 - Количество обучающихся в процентах

Процесс обучения делиться на два этапа:

- теоретический
- практический

Теоретическое - происходит непосредственно в самой организации преподавателями спец дисциплин и уже после прохождения теоретического курса, студент направляется на производственную практику, где он может непосредственно ознакомиться с той техникой, на которую он обучается. Также в процессе прохождения практики он может зарекомендовать себя в организации и после прохождения практики остаться и работать в ней.

ЧОУ ДПО УПЦ "Канский" имеет организационную структуру рассмотренную на рисунке 3

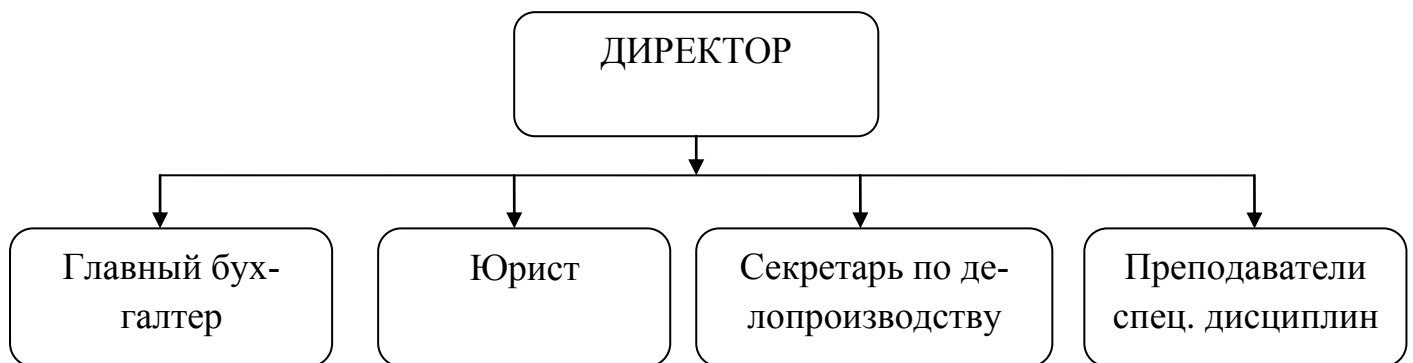


Рисунок. 3 Организационная структура ЧОУ ДПО УПЦ «Канский»

Бухгалтерский учет ведется в бухгалтерии, состоящей из одного человека - главного бухгалтера. На главного бухгалтера учреждения возлагаются следующие функции:

- Руководство осуществлением бухгалтерского учета и отчетности в учреждении;
- Формирование учетной политики с разработкой мероприятий по ее реализации;
- Обеспечение составления экономически обоснованных отчетов, расчетов по зарплате, начислений и перечислений налогов и сборов в государственный бюджет, платежей в банковские учреждения;
- Внедрение современных технических средств и информационных технологий;
- Контроль за своевременным и правильным оформлением бухгалтерской документации;
- Анализ выполнения плана учреждением по всем показателям статистической и финансовой отчетности и разработка финансово-экономической стратегии развития учреждения.

Анализ экономических показателей помогает увидеть реальную ситуацию, сложившуюся в организации, выявить сильные и слабые стороны деятельности.

Частное учреждение- некоммерческая организация, созданная собственником (юридическим или физическим лицом) для осуществления управленческих, социально-культурных или иных функций некоммерческого характера и финансируемая полностью или частично этим собственником. Понятие «частное учреждение» введено в Гражданский кодекс Федеральным законом от 03.11.2006 № 175-ФЗ.

Частное учреждение действует на основании единственного учредительного документа -устава, утвержденного собственником.

Имущество частного учреждения принадлежит ему на праве оперативного управления. Согласно статьям 120 и 296 Гражданского кодекса учреждение

владеет, пользуется и распоряжается этим имуществом в соответствии с его назначением и заданиями собственника в пределах, установленных законодательством Российской Федерации.

Согласно пункта 2 статьи 298 Гражданского Кодекса, если в соответствии с учредительными документами частному учреждению предоставлено право осуществлять приносящую доходы деятельность, доходы, полученные от такой деятельности, и приобретенное за счет этих доходов имущество поступают в самостоятельное распоряжение учреждения и учитываются на отдельном балансе.

Главным распорядителем средств бюджета ЧОУ ДПО УПЦ «Канский» является сама организация.

Учет осуществляется в соответствии с Федеральным законом "О бухгалтерском учете", иными нормативными правовыми актами Российской Федерации и Инструкцией по учету от 30 декабря 2008 года №148н.

В настоящее время сформировано нормативного регулирования учёта в учреждениях, указанных в таблице 1

Таблица 1 - Уровни нормативного регулирования

Уровень нормативного регулирования	Нормативные документы
Первый (законодательный) уровень бухгалтерского учета	Федеральный закон от 21 ноября 1996 г. N 129-ФЗ "О бухгалтерском учете"; Гражданский кодекс РФ; Налоговый кодекс РФ; Трудовой кодекс РФ. Консультант плюс Система Гарант
Второй (нормативный) уровень организации в целом	Постановление Главного государственного санитарного врача РФ от 22.05.2003 № 98 «О введении в действие санитарно-эпидемиологических правил и нормативов СанПиН 2.3.2.1324-03». Инструкция о порядке составления и представления годовой, квартальной и месячной бухгалтерской отчетности, утверждена приказом Минфина России от 13.11.2008 года №128н.
Третий (методологический) уровень организации в целом	Устав организации Учетная политика.

Бухгалтерский учет:

Все виды работ бухгалтерии автоматизированы, используются программы 1С «Предприятие» версия 8.3, а также 1С «Зарплата и кадры». Применение автоматизированной формы учета делает работу бухгалтерии более мобильной. Сдача электронной отчетности осуществляется про помощи программы СБИС .[7, с.56]

Для ведения бухгалтерского учета в ЧОУ ДПО УПЦ «Канский» применяются регистры, содержащие обязательные реквизиты и показатели. Данные проверенных и принятых к учету первичных учетных документов систематизируются по датам совершения операций (в хронологическом порядке) и отражаются накопительном способом в следующих регистрах бюджетного учета:

1. Журнал операций с безналичными денежными средствами;
2. Журнал операций расчетов с поставщиками и подрядчиками;
3. Журнал операций расчетов по оплате труда;
4. Журнал операций с дебиторами по доходам;
5. Журнал операций по расчетам с бюджетом по налогам;
6. Журнал операций расчетов по выданным авансам;
7. Журнал по прочим операциям;

Главная Книга.

Записи в журналы операций осуществляются по мере совершения операций, но не позднее следующего дня после получения первичного учетного документа, как на основании отдельных документов, так и на основании группы однородных документов.

Журналы операций подписываются бухгалтером, составившим журнал операций.

По истечении месяца данные оборотов по счетам из журналов операций записываются в Главную книгу. [6, с. 96]

Исходя из всего вышеперечисленного, можно сказать, что ведение бухгалтерского учета в ЧОУ ДПО УПЦ «Канский» осуществляется согласно тре-

бований ФЗ "О бухгалтерском учете» и Налогового кодекса РФ, все участки учета бухгалтерии автоматизирована.

2.2. Учет денежных средств и расчетов

Безналичные расчеты – это расчеты (платежи), осуществляемые без использования наличных денег, посредством перечисления денежных средств по счетам в кредитных учреждениях и зачетов взаимных требований. Безналичные расчеты имеют важное экономическое значение в ускорении оборачиваемости средств, сокращении наличных денег, необходимых для обращения, снижении издержек обращения; организация денежных расчетов с использованием безналичных денег гораздо предпочтительнее платежей наличными деньгами.

Для учета операций, осуществляемых ЧОУ ДПО УПЦ «Канский» открывается и ведется расчетный счет.

Для его открытия необходимы следующие документы:

- свидетельство о государственной регистрации юридического лица (ОГРН); - свидетельство о постановке на учет Российской организации в налоговом органе по месту её нахождения (ИНН/КПП);
- актуальный устав с печатью налоговой инспекции; - выписка из Единого государственного реестра юридических лиц (ЕГРЮЛ);
- решение или протокол о создании юридического лица и назначении руководителя;
- уведомление о присвоении кодов статистики из Росстата (не обязательно);
- учредительный договор (при наличии);
- листы записей ЕГРЮЛ (при наличии);
- лицензии на право осуществления деятельности, подлежащей лицензированию (при наличии);

- документы на юридический адрес (свидетельство о праве собственности, договор аренды, гарантийное письмо от собственника помещения). [7, с. 91]

В ЧОУ ДПО УПЦ «Канский» на каждую операцию оформляется выписка. В выписке отражается название органа федерального казначейства, получатель, распорядитель, единица измерения, наименование показателя, ЛБО на год, кассовый расход, документ (номер, дата).

Операций расчетов с поставщиками и подрядчиками

Журнал операций расчетов с поставщиками и подрядчиками составляется на основании платежных поручений, счетов на оплату выполненных работ, оказанных услуг.

В журнале указывают: дату, номер и наименование документа; наименование поставщика, подрядчика, номер счета бюджетного учета по дебету и кредиту; сумму; итоговые суммы по дебету и кредиту счетов бюджетного учета (с входящими и исходящими остатками) по каждому поставщику (подрядчику) и в целом по счетам Плана счетов учета; количество приложений.

В конце месяца в журнале операций расчетов с поставщиками и подрядчиками подводятся итоговые суммы по дебету и кредиту счетов бюджетного учета с входящими и исходящими остатками, которые переносятся в Главную книгу. [7, с. 187]

Расчеты с поставщиками и подрядчиками в ЧОУ ДПО УПЦ «Канский» производятся в порядке безналичного расчета платежными поручениями. Авансовые платежи предусматриваются только в случае, когда на конец отчетного периода остаются денежные средства и делается аванс в счет следующего года за коммунальные услуги.

Операций с дебиторами по доходам

Под дебиторской понимают задолженность других организаций, работников и физических лиц данной организации. Организации и лица, которые должны данной организации, называются дебиторами. Кредиторской называют

задолженность данной организации другим организациям, работникам и лицам, которые называются кредиторами. В бухгалтерском балансе дебиторская и кредиторская задолженности отражаются по их видам. По истечении срока исковой давности дебиторская и кредиторская задолженности подлежат списанию. Общий срок исковой давности установлен в три года (ст. 196 ГК РФ). Срок исковой давности начинает исчисляться по окончании срока исполнения обязательств, если он определен, или с момента, когда у кредитора возникает право предъявить требование об исполнении обязательства. Списанная дебиторская задолженность не считается аннулированной. Она отражается на балансовом счете 04 "Списанная задолженность неплатежеспособных дебиторов" в течение пяти лет с момента списания для наблюдения за возможностью ее взыскания в случае изменения имущественного положения должника. Классификация учета расчетов в ЧОУ ДПО УПЦ «Канский».

Данные о расчетах с дебиторами по доходам можно увидеть в балансе главного распорядителя (распорядителя), получателя средств бюджета, в активе баланса по строке 230, а также в отчете о финансовых результатах деятельности, по строке 130 «Доходы от оказания платных услуг». Особенностью расчетов с дебиторами по доходам в ЧОУ ДПО УПЦ «Канский» является то, что денежные средства от учащихся и организаций поступают непосредственно на расчетный счет. Также особенностью расчетов с дебиторами по доходам является то, что доходы от оказания услуг учебного заведения относятся к доходам. Еще одна особенность заключается в том, что счет «Расчеты с дебиторами по доходам» может иметь отрицательное значение, в случае, когда имеется предоплата за обучения учащегося или организации в учебном центре. [7, с. 142]

Наиболее важные показатели финансовых результатов деятельности Учебного центра представлены в бухгалтерской отчетности отчете о финансовых результатах.

Рассмотрим основные показатели деятельности учреждения, которые представлены в таблице 2

Таблица 2 - Основные показатели деятельности организации

Показатель	Ед. изм.	2013г.	2014г.	2015г.	2015г. к 2010г.	
					«+», «-»	Кол-во раз
Выручка	тыс.руб.	1027,8	1305,4	2626,4	1598,6	в 2,5
Себестоимость	тыс.руб.	693,5	996,5	1800,7	1107,2	в 2,6
Валовая прибыль (убыток)	тыс.руб.	334,3	308,9	825,7	491,4	в 2,5
Среднесписочная численность	чел.	10	10	11	1	в 1,1
Среднемесячная заработная плата на 1 работника.	руб.	2918,0	3981,0	9560,0	6642,0	в 3,3
Среднегодовая стоимость основных средств	тыс.руб.	694,4	729,3	1121,0	426,6	в 1,6
Чистая прибыль (убыток)	тыс.руб.	97,1	37,0	303,2	206,1	в 3,1
Рентабельность	%	9,45	2,83	11,5	2,05	в 1,2

По данным таблицы 2 наблюдается положительная динамика выручки на 101,2% в 2015г. по сравнению с 2014г. Это в основном произошло из-за увеличения количества абитуриентов по подготовке водителей. В 2015г. по сравнению с 2014г. чистая прибыль увеличилась в 8,1 раз, что составило 266,2 тыс. руб., что мы и можем видеть на графике. на рисунке 4



Рисунок 4 Выручка предприятия ЧОУ ДПО УПЦ «Канский»

Из данных в таблице видно, что среднемесячная заработная плата на одного работника Учебного центра в 2015 г. составила 9560 руб., что в 3,3 раза больше или на 6642 руб., чем в 2013г. и на 40,14% (5579 руб.) больше, чем в

2014 году. Можно сказать, что наблюдается тенденция увеличения стоимости основных средств ЧОУ ДПО УПЦ «Канский» в 2015г. на 426,6 тыс. руб.

Также можно сказать, что в результате очередных изменений законодательств о безопасности дорожного движения, значительно увеличилось количество желающих пройти обучение на получение права управления транспортными средствами и оно возросло в 3,4 раза. Уровень рентабельности в 2015 году составил 11,5%, по сравнению с 2013 и 2015 годами, что мы можем наблюдать на рисунке 5



Рисунок. 5 Рентабельность предприятия ЧОУ ДПО УПЦ «Канский»

В дальнейшем проведу анализ бухгалтерского баланса ЧОУ ДПО УПЦ «Канский», он позволяет сделать ряд важных выводов, необходимых как для осуществления текущей финансово-хозяйственной деятельности, так и для принятия управленческих решений на перспективу. Данные баланса представлены в таблице 3

Таблица 3- Аналитический баланс ЧОУ ДПО УПЦ «Канский»

Показатель	Абсолютные (тыс. руб.)		Относительные (%)		Изменение	
	начало года	конец года	начало года	конец года	тыс. руб.	%
Актив						
Внеоборотные активы	729,3	1162,3	76,49	76,67	433,0	0,18
Оборотные активы	224,1	353,5	23,51	23,33	129,4	-0,18

Продолжение таблицы 3

Показатель	Абсолютные (тыс. руб.)		Относительные (%)		Изменение	
	начало года	конец го- да	начало года	конец года	тыс. руб.	%
Баланс	953,4	1515,8	100	100	562,4	
Пассив						
Собственный капитал «плюс» доходы будущих периодов	923,4	1355,4	96,85	89,42	432,0	-7,43
Обязательства всего, в том числе:	30,0	160,4	3,15	10,58	130,4	7,43
Долгосрочные обязательства						
Краткосрочные обязательства «минус» доходы будущих периодов	30,0	160,4	3,15	10,58	130,4	7,43
Баланс	953,4	1515,8	100	100	562,4	

По данным таблицы 3 можно наблюдать, что за отчетный период активы организации возросли на 562,4 тыс. руб., в том числе за счет увеличения объема внеоборотных активов - на 433 тыс. руб. и прироста оборотных активов - на 129,4 тыс. руб.

Таким образом, имущественная масса увеличилась, в основном за счет внеоборотных активов. Это подтверждается данными об изменениях в составе имущества организации.

Прирост оборотных активов в анализируемом периоде был связан в первую очередь с увеличением суммы денежных средств на 63 тыс. руб. и дебиторской задолженности на 78 тыс. руб.

Обращает на себя внимание рост дебиторской задолженности к концу года, это делает необходимым дальнейший углубленный анализ состава и структуры дебиторской задолженности по данным аналитического учета.

Вместе с тем наблюдается снижение доли оборотных активов с 23,51 до 23,33% и, соответственно, рост доли внеоборотных активов с 76,49 до 76,67%. С учетом того, что величина внеоборотных активов в абсолютном выражении растет, в первую очередь, за счет основных средств (391,7 тыс. руб.) и

незавершенного строительства (41,3 тыс. руб.).

Анализ пассивной части баланса показывает, что дополнительный приток средств в отчетном периоде в сумме 562,4 тыс. руб. был связан с увеличением краткосрочных заемных источников на 130,4 тыс. руб. и ростом собственного капитала на 432 тыс. руб.

Наблюдается снижение доли собственного капитала: с 96,85 до 89,42%. Таким образом, доля собственного капитала в совокупных пассивах упала на 7,43%.

Наибольший удельный вес в совокупных пассивах анализируемого предприятия занимает собственный капитал (89,42%). Наиболее значимой статьей собственного капитала является нераспределенная прибыль (178,5 тыс. руб.).

В 2015 г. наибольший доход был получен по статье «Платная подготовка» - 1915,7 тыс. руб. По сравнению с предыдущими годами доход увеличился в 2 раза.

Доход от сдачи помещений в аренду в 2015 г. также увеличился в 2 раза и составил 461,4 тыс.руб.

Рассмотрим несколько профессий, наиболее востребованных на данный момент в связи с изменением законодательства, указанных в таблице 4

Таблица 4 - Структура предоставляемых услуг, %

Вид услуги	2013г.	2014г.	2015г.	Изменение 2015г. к 2010г. «+», «-»
Платная подготовка, в т.ч. по категориям:	65,72	67,12	72,93	7,21
«А»	4,16	2,29	0,60	-3,56
«В»	48,68	68,98	59,03	10,35
«С»	25,92	19,44	23,65	-2,27
«Д»	6,99	1,64	8,14	1,15
«Е»	9,56	4,72	6,44	-3,12
Технический минимум	4,69	2,04	0,54	-4,15
Дополнительное вождение	0	0,89	1,60	1,6
Сдача в аренду помещений	12,11	16,71	17,53	5,42
ИТОГО:	100	100	100	х

Делая вывод из данных можно сказать, что в отчетном году наибольший доход принесло обучение водителей категории «В» - 1131,0 тыс. руб. или 59,03 % . В 2014 году также наибольший доход был получен от обучения курсантов по категории «В» - 68,98% или 604,4 тыс. руб.

Процесс ведения бухгалтерского учета осуществляется по журнально-ордерной форме с применением бухгалтерской программы «1С-бухгалтерия», в том числе с формированием первичных документов, журналов-ордеров, оборотного баланса, главной книги и форм бухгалтерской отчетности.

Бухгалтерский учет в ЧОУ ДПО УПЦ «Канский» осуществляется бухгалтерией, как самостоятельным структурным подразделением в соответствии с Положением о бухгалтерском учете и отчетности.

ЧОУ ДПО УПЦ «Канский» уплачивает следующие налоги: единый налог по упрощенной системе налогообложения, единый налог на вмененный доход, транспортный налог, земельный налог, страховые взносы на обязательное пенсионное страхование и от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний, а также является налоговым агентом по налогу на доходы физических лиц. Учебный центр не уплачивает сборы, установленные законодательством Российской Федерации.

2.3 Анализ финансовых результатов деятельности предприятия

Прибыль предприятия получают главным образом от реализации услуг. Финансовые результаты деятельности организации характеризуются суммой полученной прибыли и уровнем рентабельности. Чем больше величина прибыли и выше уровень рентабельности, тем эффективнее работает предприятие, тем устойчивее его финансовое состояние.

ЧОУ ДПО УПЦ «Канский», как и любое предприятие, заинтересовано в поиске резервов увеличения прибыли и повышения уровня рентабельности. Анализ уделяет большое внимание вопросу управления финансовыми результатами.

Объем реализации и величина прибыли, уровень рентабельности зависят от производственной, снабженческой, сбытовой и коммерческой деятельности предприятия, иначе говоря, эти показатели характеризуют все стороны хозяйствования.

Основными задачами анализа финансовых результатов деятельности являются:

- прогнозирование суммы прибыли и уровня рентабельности;
- определение влияния объективных и субъективных факторов на объем реализации продукции и финансовые результаты;
- систематический контроль за выполнением планов реализации продукции и получения прибыли;
- выявление резервов увеличения суммы прибыли и уровня рентабельности;
- разработка мероприятий по использованию выявленных резервов;
- оценка работы предприятия по использованию возможностей увеличения суммы прибыли и уровня рентабельности.

Источниками информации при анализе прибыли являются, данные аналитического бухгалтерского учета, финансовой отчетности, «Отчет о финансовых результатах», «Отчет об изменениях капитала», а также соответствующие таблицы плана экономического и социального развития предприятия.

В анализе финансово-хозяйственной деятельности используются следующие показатели прибыли:

- прибыль от реализации продукции, работ, услуг (разность между суммой маржинальной прибыли и постоянными расходами организации в отчетном периоде);
- маржинальная прибыль (разница между выручкой от реализации продукции и прямыми производственными расходами от реализованной продукции);
- чистая прибыль (та часть, которая остается в распоряжении

предприятия);

- прибыль (убыток) до налогообложения (прибыль (убыток) от продажи прочих доходов и расходов);

- налогооблагаемая прибыль (разность между балансовой прибылью и налогом на прибыль);

- капитализированная (нераспределенная) прибыль (часть чистой прибыли, которая направляется на финансирование прироста активов);

- потребляемая прибыль (часть прибыли, которая расходуется на выплату дивидендов, персоналу предприятия или на социальные нужды).

В процессе анализа необходимо изучить состав прибыли организации, ее структуру и динамику. [7, с. 195] (таблица 5).

Таблица .5 - Состав и динамика прибыли ЧОУ ДПО УПЦ «Канский» (в тыс. руб.)

Показатель	Базовый период (2014 год)	Отчетный период (2015 год)	Темп роста прибыли, %
Прибыль от реализации продукции, работ, услуг	308,9	825,7	267,30
Прочие доходы	0,2	45,5	100,00
Прочие расходы	236,4	471,2	199,32
Итого прибыль до налогообложения	37,0	303,2	819,46

По данным таблицы 5 на анализируемом предприятии отмечается положительная динамика прибыли:

- прибыль до налогообложения увеличилась в 8 раз;
- прочие доходы появились по сравнению с базовым периодом;
- прибыль от реализации продукции, работ, услуг увеличилась в 2,7 раза.

Анализ финансовых результатов от реализации услуг

Основную часть прибыли ЧОУ ДПО УПЦ «Канский» получает от реализации услуг.

В процессе анализа изучают динамику, выполнения плана прибыли от реализации услуг и определяют факторы изменения ее суммы. В таблице 2.3.1

показана динамика выполнения плана прибыли от реализации услуг в ЧОУ ДПО УПЦ «Канский».

По данным таблицы 6 видно, что выручка и себестоимость продукции фактически увеличились в 2 раза в отчетном периоде по сравнению с базовым, а прибыль от реализации продукции увеличилась в 3 раза. План по прибыли в отчетном году перевыполнен на 275,7 тыс. руб. (825,7 - 550,0).

Таблица 6- Показатели динамики прибыли от реализации продукции (в тыс. руб.)

Показатели	Базовый период (2014 год)		Отчетный период (2015 год)		Абсолютное отклонение	
	План	Факт	План	Факт	План	Факт
Выручка от реализации	1000,0	1305,4	1850,0	2626,4	850,0	1321,0
Себестоимость продукции	750,0	996,5	1300	1800,7	550,0	804,2
Прибыль от реализации продукции	250,0	308,9	550,0	825,7	300,0	516,8

Объем реализации услуг может оказывать положительное и отрицательное влияние на сумму прибыли. Увеличение объема продаж рентабельной услуг приводит к пропорциональному увеличению прибыли. Если же услуга является убыточной, то при увеличении объема реализации происходит уменьшение суммы прибыли.

Прибыль от реализации услуг в целом по предприятию зависит от четырех факторов первого уровня соподчиненности: объема реализации услуг, ее структуры, себестоимости и уровня средне реализационных цен.

Для определения влияния этого фактора используется индекс физического объема реализации (I_q), он находится отношением выручки от реализации услуг фактических по ценам и себестоимости базового периода (q_1P_0) к выручке от реализации услуг базового периода (q_0P_0) (формула 5)

$$I_q = q_1P_0/q_0P_0 = 1854,6/1305,4 = 1,420714 \text{ или } 142,0714 \% \quad (5)$$

Объем реализованной услуг вырос на 42,07 %. Следовательно, и прибыль

за счет этого фактора увеличилась в той же пропорции. Расчет производится по формуле: (формула 6)

$$\Delta\Pi(q) = \Pi_0(I_q - 1), \text{ где} \quad (6)$$

Π_0 - фактическая себестоимость услуг базового периода

I_q - индекс физического объема реализации услуг

$$\Delta\Pi(q) = 996,5 * 0,420714 = 419,24 \text{ тыс. руб.}$$

-

При изменении объема реализованных услуг предприятие дополнительно получило 419,24 тыс. руб. прибыли.

Если увеличится доля более рентабельных видов услуг в общем объеме ее реализации, то сумма прибыли возрастет, и, наоборот, при увеличении удельного веса низкорентабельных или убыточных услуг общая сумма прибыли уменьшится.

При сохранении ассортимента реализованных услуг на уровне предыдущего периода в каждой тысяче рублей реализации должно содержаться 0,2366324 тыс. руб. прибыли (308,9/1305,4), при фактическом ассортименте это соотношение составило 0,4574571 тыс. руб. (848,4/1854,6), то есть на 0,2208247 тыс. руб. больше. Исходя из фактического объема реализации в ценах предыдущего периода, получаем следующее влияние ассортимента на сумму прибыли: (формула 7)

$$\Delta\Pi(\text{стр}) = (\sum\Pi/\sum q_1 P_0 - \sum\Pi/\sum q_0 P_0) * \sum q_1 P_0 \quad (7)$$

$$\Delta\Pi(\text{стр}) = (848,4/1854,6 - 308,9/1305,4) * 1854,6 = (0,4574571 - 0,2208247) * 1854,6 = (+0,2208247) * 1854,6 = 409,54 \text{ тыс. руб.}$$

При увеличении структуры реализованных услуг предприятие получило

дополнительно 409, 54 тыс. руб. прибыли.

Себестоимость услуг и прибыль находятся в обратно пропорциональной зависимости: снижение себестоимости приводит к соответствующему росту прибыли, и наоборот.

Влияние изменения себестоимости реализованных услуг определяется, сопоставлением фактических затрат на услугу ($\sum q_1 Z_1$) с условными затратами на ту же услугу по себестоимости предыдущего периода ($\sum q_1 Z_0$): (формула 8)

$$\Delta\P(Z) = \sum q_1 Z_1 - \sum q_1 Z_0 \quad (8)$$

$$\Delta\P(Z) = 1800,7 - 1006,2 = + 794,5 \text{ тыс. руб.}$$

Увеличение себестоимости на 794,5 тыс. руб. привело к снижению прибыли по предприятию в том же размере.

Изменение уровня средне реализационных цен и величина прибыли находятся в прямо пропорциональной зависимости: при увеличении уровня цен сумма прибыли возрастет, и наоборот.

Для того чтобы определить влияние изменения уровня цен, сопоставляется выручка от фактической реализации услуг в текущих ценах ($\sum q_1 P_1$) с выручкой от фактической реализации услуг в ценах базового периода ($\sum q_1 P_0$): (формула 9)

$$\Delta\P(P) = \sum q_1 P_1 - \sum q_1 P_0 \quad \dots\dots (9)$$

$$\Delta\P(P) = 2626,4 - 1854,6 = + 771,8 \text{ тыс. руб.}$$

Следовательно, в результате повышения цен на реализованную услугу предприятие получило дополнительно 771,8 тыс. руб. прибыли.

Влияние всех рассмотренных факторов на изменение общей суммы прибыли от реализации услуг отражено в таблице 7.

Таблица 7 - Влияние факторов, обуславливающих изменение прибыли от реализации продукции, работ, услуг в отчетном году (в тыс. руб.)

Фактор	Влияние фактора
Изменение объема продукции	+ 419,24
Изменение ассортимента продукции	+ 409,54
Изменение себестоимости продукции	- 794,50
Изменение средне реализационных цен	+ 771,80

Данные таблицы 7 показывают, что общее изменение суммы прибыли в отчетном году составило 806,08 тыс. руб. Главным образом увеличение произошло вследствие изменения объема и ассортимента продукции.

Анализ рентабельности предприятия

Показатели рентабельности характеризуют эффективность работы предприятия в целом, доходность различных направлений деятельности, окупаемость затрат. Они более полно, чем прибыль, характеризуют окончательные результаты хозяйствования, потому что их величина показывает соотношение эффекта с наличными или использованными ресурсами. Показатели рентабельности применяют для оценки деятельности предприятия и как инструмент в инвестиционной политике и ценообразовании.

Рентабельность характеризует отношение прибыли к авансированному капиталу или его элементам, источникам средств или их элементам, общей величине текущих расходов или их элементам. Показатель рентабельности отражает, какая сумма прибыли получена организацией на каждый рубль капитала, активов, доходов и расходов.[8, с. 153]

Показатели рентабельности можно объединить в несколько групп:

- 1) характеризующие рентабельность продаж
- 2) характеризующие рентабельность (окупаемость) издержек производства и инвестиционных проектов;
- 3) характеризующие доходность капитала и его частей.

Все эти показатели рассчитываются на основе общего финансового результата до налогообложения, прибыли от реализации продукции, чистой

прибыли.

Рентабельность услуг (окупаемость издержек) (P_y) вычисляется путем отношения прибыли от реализации (P_p) до налогообложения или чистой прибыли ($P_{ч}$) к сумме затрат по реализованным услугам (Z_y). (формула 10)

$$P_y = P_p / Z_y = P_{ч} / Z_y \quad (10)$$

Она показывает размер прибыли с каждого рубля, затраченного на производство и реализацию продукции. Рентабельность услуг может рассчитываться в целом по предприятию, его отдельным подразделениям и видам услуг. Уровень рентабельности (коэффициент окупаемости затрат), исчисленный в целом по предприятию, зависит от изменения структуры реализованных услуг и их себестоимости, средних цен реализации.

Аналогичным образом определяется окупаемость инвестиционных проектов: полученная или ожидаемая сумма прибыли от проекта относится к сумме инвестиций в данный проект. [10, с.103]

Рентабельность услуг (оборота) (P_o) рассчитывается делением прибыли от реализации услуг или чистой прибыли ($P_{ч}$) на сумму полученной выручки (V): (формула 11)

$$P_o = P_p / V = P_{ч} / V \quad (11)$$

Рентабельность услуг характеризует эффективность предпринимательской деятельности, то есть, сколько прибыли имеет предприятие с рубля продаж.

Рентабельность (доходность) капитала (P_k) исчисляется отношением прибыли до налогообложения (P_b) к среднегодовой стоимости всего инвестированного капитала (ΣK) или отдельных его слагаемых: собственного, заемного, основного, оборотного, производственного: (формула 12)

$$P_k = \frac{Пб}{\sum K} = \frac{Пр}{\sum K} = \frac{Пч}{\sum K} \quad (12)$$

В процессе анализа следует изучить динамику перечисленных показателей рентабельности, выполнение плана по их уровню и провести межхозяйственные сравнения с предприятиями-конкурентами.

Рассмотрим динамику показателей деятельности организации таблица 8

Таблица 8 - Динамика показателей деятельности организации (в тыс. руб.)

Показатель	Базовый период (2014 год)	Отчетный период (2015 год)	Темп роста прибыли, %
Прибыль от реализации услуг	308,9	825,7	267,3
Выручка от реализации	1305,4	2626,4	201,2
Полная себестоимость	996,5	1800,7	180,7
Чистая прибыль	37,0	303,2	819,46
Основные средства	729,3	1162,3	159,37
Активы всего	953,4	1515,8	159,0
Капитал и резервы	1143,4	932,4	81,5

По расчетным значениям уровень рентабельности имеет положительную динамику по всем показателям. Так рентабельность услуг увеличилась на 13,1 %, то есть на каждый затраченный рубль предприятие получило 16,8 руб. прибыли в отчетном периоде; рентабельность услуг по чистой прибыли на рубль выручки увеличилась на 8,7 %, то есть с 1 рубля продаж предприятие имеет 11,5 руб. прибыли. Ниже рассмотрим расчет показателей рентабельности, которые указаны в таблице 9

Таблица 9 - Расчет показателей рентабельности, %

Показатель	Базовый период (2014 год)	Отчетный период (2015 год)	Изменение
Рентабельность услуг (оборот)	2,8	11,5	8,7
Рентабельность услуг (окупаемость издержек)	3,7	16,8	13,1
Рентабельность основных средств	5,0	26,0	21,0
Рентабельность активов	3,8	20,0	16,2
Рентабельность капитала	3,23	32,5	29,2

В ходе проведенного анализа были изучены состав и динамика прибыли предприятия, рассмотрена динамика получения прибылей и убытков от прочих видов деятельности и рассчитан уровень рентабельности.

По данным результатам анализа было выявлено, что ЧОУ ДПО УПЦ «Канский» успешно ведет свою деятельность на рынке образовательных услуг. В связи с чем, в данном случае можно предложить разработать рекомендации по улучшению финансовых результатов, заранее спланировать расходы и доходы предприятия, а также прибыль на следующий календарный год.

3. Разработка мероприятий по повышению рентабельности ЧОУ ДПО УПЦ «Канский»

3.1 Анализ планируемых доходов и расходов

Управленческий анализ является одним из видов экономического анализа. Экономический анализ классифицируется по ряду признаков. Одним из них является управленческий признак, согласно которому этапу предварительного управления (планированию) соответствует перспективный анализ; этапу оперативного управления - оперативный анализ; заключительному этапу управления - текущий (ретроспективный) анализ. При этом подробно рассматриваются сущность, цели, а так же задачи перспективного анализа и отмечается, что развитая рыночная экономика порождает потребность в дифференциации анализа на внутренний управленческий и внешний финансовый.

Управленческий анализ представляет собой важнейшую составляющую бухгалтерского управленческого учета. Эффективность проведения первого во многом зависит от того, насколько последний адаптирован к реальным потребностям организации. Задача постановки управленческого учета в организации поддается решению лишь в том случае, когда четко сформулированы управленческие потребности организации. [12, с. 59]

Объектом управленческого анализа является прошлая и будущая деятельность, информационной базой - данные, собранные в системе бухгалтерского управленческого учета. В их числе - данные, аккумулированные в других блоках управленческого учета - сегментарном учете, планировании и внутренней отчетности. Обладая такой информацией, можно оценивать степень использования материальных, трудовых и финансовых ресурсов, строить краткосрочные прогнозы поведения затрат при различных объемах производства.

Основной задачей внешнего финансового анализа является оценка

финансового состояния и выявления возможностей повышения эффективности функционирования организации в целом. При всей важности этого вида анализа основной его недостаток заключается в отсутствии оперативности. Он не позволяет руководителям тотчас оценить достигнутые результаты, рассчитать эффективность деятельности отдельных структурных подразделений, оперативно использовать полученную информацию в управленческих целях. Эти задачи не являются прерогативой внешнего финансового анализа; они составляют цель внутреннего анализа.

Прогнозный экономический анализ строится на зависимости поведения затрат от изменения деловой активности организации. Эта информация черпается из данных сегментарного учета. Управленческий анализ призван аккумулировать не только количественную, но и качественную информацию. При возникновении потребности во внеучетной информации (данные о цене на продукцию конкурирующих организаций) используются результаты маркетинговых исследований, социологических опросов.[15, с.146]

Методы управленческого анализа чрезвычайно разнообразны, что объясняется широким спектром стоящих перед ним задач. Ретроспективный анализ осуществляется посредством сравнения фактических результатов с бюджетными и выявления причин возникших отклонений.

В рамках краткосрочного перспективного анализа, лежащего в основе принятия тактических управленческих решений, исследуются прогнозные соотношения прибыли, затрат и объемов продаж, доходы и расходы будущих периодов. Особое значение при этом имеет информация, собранная в системе «директ-костинг». Она позволяет планировать маржинальный доход (сумму покрытия) по отдельным видам продукции, заказам, направлениям деятельности организации и оценивать его потенциальную способность к покрытию постоянных расходов организации.

Решение многих задач управленческого анализа возможно лишь при использовании экономико-математического моделирования, построения имитационных моделей и систем, позволяющих прогнозировать финансовые

результаты в условиях неопределенности и риска. Используются так же методы статистики, экономического анализа, экономико-математические и другие методы.

Осуществляя управленческий анализ, необходимо учитывать следующее обстоятельство: изменениям, происходящим в предпринимательской деятельности, должны сопутствовать адекватные изменения в системе методов, используемых управленческим анализом. Таким образом, все многообразие перечисленных выше методов, интегрируясь в единую систему, позволяет эффективно решать стоящие перед управленческим анализом задачи - как ретроспективного, текущего, так и прогнозного характера.

Вышеизложенное позволяет определить управленческий анализ как раздел экономического анализа и составную часть управленческого учета, основной целью которых является изучение прошлой, текущей, а главное - будущей деятельности сегментов бизнеса, основанное на прогнозировании их доходов, расходов и финансовых результатов при выборе сегментами той или иной хозяйственной тактики.

3.2 Расчет безубыточного уровня деятельности ЧОУ ДПО УПЦ «Канский»

Для анализа безубыточного уровня деятельности предприятия понадобятся планируемые показатели деятельности организации. Для расчета точки безубыточности, взяты средние показатели по двум образовательным услугам, категория В, так как она приносит наибольший доход, и категория А. Категория А была взята в расчет в связи с нововведениями и изменениями закона «О безопасности дорожного движения», так как для транспортных средств таких как скутер и квадрицикл, мотосредства, снегоходы.

Традиционным для отечественной практики является калькулирование полной себестоимости оказанной услуги, что предполагает распределение косвенных затрат между образовательными программами по подготовке

категории А и В.

Взяв за базу распределения косвенных издержек начисленный фонд заработной платы преподавательского состава, получим следующие результаты (таблица 10).

Таблица 10 - Калькулирование полной себестоимости образовательных услуг

№ п/п	Статьи затрат	Категория А	Категория В
1	Переменные расходы, тыс. руб - заработная плата преподавательского состава - начисления на заработную плату - обеспечение литературой - прочие затраты.	188,70 26,80 84,00 68,51	756,40 228,40 202,00 826,06
2	Итого переменных расходов, тыс. руб.	364,00	2013,40
3	Постоянные расходы, тыс. руб.	196,00	1083,60
4	Полная себестоимость оказанных услуг, тыс. руб.	560,00	3097,00
5	Численность курсантов, чел.	151	235
6	Фактическая себестоимость одной образовательной услуги, руб.	3708,00	13178,00

В таблице 10 представлены планируемые данные деятельности организации в среднем по двум категориям.

Критическая точка (точка безубыточности, или порог рентабельности) - это тот объем продаж, при котором выручка от реализации продукции, работ, услуг равна расходам организации. Таким образом, критическая точка - это тот объем продаж, начиная с которого организация будет зарабатывать прибыль. Рассмотрим планируемые данные деятельности организации в таблице 11

Таблица 11 - Планируемые данные деятельности организации

№ п/п	Показатели	Значение показателя
1	Количество человек, прошедших обучение, чел.	386
2	Средняя цена услуги на одного человека, руб.	9200
3	Выручка, руб.	3 551 200
4	Переменные расходы, руб.	1 188 700
5	Постоянные расходы, руб.	689 800

Цель анализа безубыточности состоит в нахождении уровня деловой активности (количества продаж), при котором выручка от реализации

становится равной сумме всех переменных и постоянных затрат, при этом прибыль предприятия равна нулю. Для того, чтобы ее рассчитать, необходимо разделить постоянные затраты на удельный маржинальный доход - разницу между ценой продукции и переменными расходами на единицу продукции.

Определение критической точки на примере анализируемого предприятия:

$$X = 689\,800 / (9200 - (689\,800 / 386)) = 94,15 \text{ ед.} \approx 94 \text{ чел.}$$

Таким образом, при обучении более 95 человек ЧОУ ДПО УПЦ «Канский» будет иметь прибыль, а при обучении менее 95 человек - убыток.

Зависимость выручки и расходов может быть представлена графически (рисунок 1). Прямая совокупных расходов пересекается с прямой доходов в точке безубыточности. Это графический способ нахождения точки безубыточности, который указан на рисунке 6

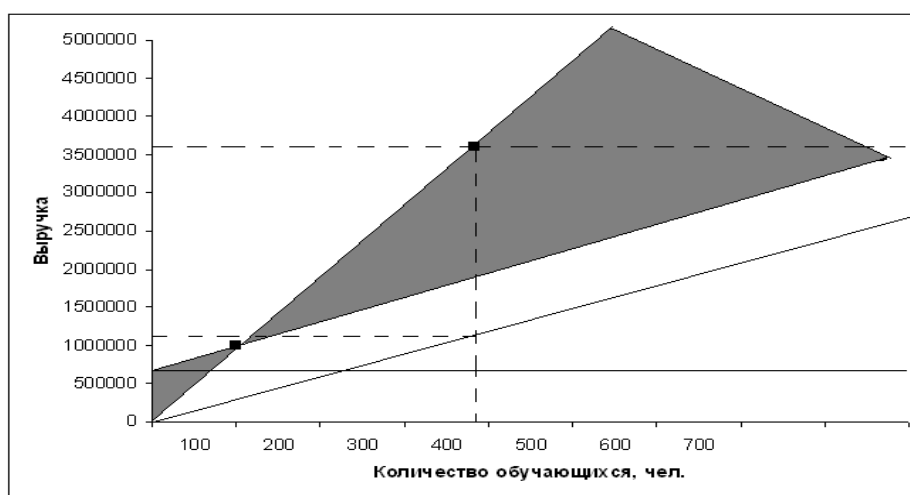


Рисунок 6- Зависимость доходов и расходов организации от количества человек прошедших обучение

Выбор наиболее рентабельных образовательных услуг.

Цена обучения по программе А - 4 400,00 руб., по программе В - 14000,00 руб. В таблице 3.2.3 представлен расчет финансового результата и

рентабельности отдельных видов образовательных услуг. (таблица 12)

Таблица 12 - Расчет финансовых результатов и рентабельности отдельных видов образовательных услуг (по данным калькулирования полной себестоимости)

Показатели	Категория А	Категория В	Всего
Цена одной услуги, руб.	4400	14000	-
Количество оказанных услуг, чел.	151	235	386
Выручка от реализации, тыс. руб.	664	3290	3954
Полная себестоимость оказанных услуг, тыс. руб.	560	3097	3657
Прибыль, тыс. руб.	104	192	296
Рентабельность, %	19,00	6,22	8,10

Из таблицы 12 видно, что хотя и категория В по цене, количеству абитуриентов и сумме прибыли превышает категорию А, но по рентабельности уступает ей в 3 раза. Так же следует отметить, что сделанные выводы основывались на расчетах плановой, а не фактической себестоимости.

Анализ влияния изменения количества оказанных образовательных услуг на объем их реализации.

Для целей проведения управленческого анализа зависимости «выпуск - результат» в первую очередь используется показатель нормы маржинального дохода. Он равен результату деления маржинального дохода на выручку от реализации. Этот показатель показывает, какое влияние на маржинальный доход оказывает выручка от реализации, расчеты нормы маржинального дохода рассмотрены в таблице 13

Таблица 13- Расчет нормы маржинального дохода

Показатели	Категория А	Категория В	Всего
Выручка от реализации услуг, тыс. руб.	664,0	3290,0	3954,0
Совокупные переменные затраты, тыс. руб.	364,0	2013,4	2377,4
Маржинальный доход, тыс. руб.	300,0	1276,6	76,6
Норма маржинального дохода, %	45,2	38,8	39,88
Количество оказанных услуг, ед.	151	235	386
Средняя цена 1 услуги, руб.	4400	14000	9200

Удельные переменные расходы, руб.	2080	3835	3396
-----------------------------------	------	------	------

Зная норму маржинального дохода, можно определить прибыль, ожидаемую от увеличения объема реализации услуг. Так, при увеличении количества обучающихся по программе А со 151 до 201 чел. Выручка от образовательной деятельности возрастет на 220 000,0 руб. ($4\,400,0 * 50$). Прирост маржинального дохода составит 99 440,0 руб. ($220\,000,0 * 0,452$). В случае увеличения количества образовательных услуг по программе В на 50 чел. Выручка предприятия возрастет на 700 000,0 руб. ($14\,000,0 * 50$), а маржинальный доход на 271 600,0 руб. ($700\,000 * 0,388$).

Для определения минимального объема услуг, гарантирующего предприятию безубыточную работу, составим график определения критической точки.

Если предприятие оказывает образовательные услуги лишь по категории А, то удельный маржинальный доход от этого направления деятельности составляет $300\,000,0/151 = 1\,986,7$ руб.

Точка безубыточности равна: $1\,280\,100,0/1986,7 = 644$ услуги. Такое количество курсантов должно обучить предприятие, чтобы полученными доходами покрыть все убытки.

В случае предоставления услуг только по категории В расчеты выглядят следующим образом. Удельный маржинальный доход, получаемый предприятием от оказания одной услуги, составляет $1\,276\,000,0/235 = 5\,430,0$ руб.

Точка безубыточности равна: $1\,280\,100,0/5430,0 = 236$ услуг.

Таким образом, при условии неизменности постоянных расходов, для обеспечения безубыточной работы предприятия на обучении по категории А следует набрать в 2,7 раза ($644/235$) больше студентов, чем по категории В. Это связано с тем, что реализация одной услуги по категории В приносит предприятию маржинальный доход, в 2,7 раза больший ($5\,430,0/1\,986,8$), чем по категории А.

Планирование прибыли при изменении цен на образовательные услуги

Вопросы ценообразования и востребованности образовательных услуг взаимосвязаны. С одной стороны, необоснованное завышение цен неизбежно ведет к оттоку обучающихся. Снижение числа обучаемых, с другой стороны, приводит к недоиспользованию имеющихся производственных возможностей предприятия, а, следовательно, к удорожанию обучения. Гибкое ценообразование, предоставление обучающимся системы льгот и рассрочек повышают спрос на образовательные услуги, в конечном счете, улучшая финансовые показатели предприятия.

3.3 Разработка мероприятий по повышению рентабельности

Существуют следующие варианты развития событий:

1. В силу конкурентной борьбы необходимо снизить цены на предоставляемые услуги
2. Повышение цен на услуги представляется возможным.
3. В целях завоевания дополнительного сегмента рынка необходимо предоставить новую образовательную услугу по возможно низкой цене.

Для этого будет рассмотрено несколько вариантов ценообразования:

Вариант 1. Анализ финансового результата предприятия при снижении цен на образовательные услуги.

В целях сохранения имеющегося количества обучающихся предприятие снизило цену обучения по программе В с 14 000,0 руб. до 13 100,0 руб. Для уточнения эффективности такого управленческого решения, используется информация о полной себестоимости оказанных услуг (таблица 14)

Таблица 14 - Расчет себестоимости услуг и финансового результата

Показатели	Категория А	Категория В	Всего
Цена одной услуги, руб.	4400	13100	-
Количество оказанных услуг, чел.	151	235	386
Выручка от реализации услуг, тыс.	664	3078	3742

руб.			
Полная себестоимость оказанных	560	3097	3657

Продолжение таблицы 14

Показатели	Категория А	Категория В	Всего
услуг, тыс. руб.			
Финансовый результат, тыс. руб.	104	-19	85

Получив такой результат руководство будет избавляться от программы В, рассчитывая таким образом избежать убытка в сумме 19,0 тыс. руб. и улучшить тем самым конечный финансовый результат. Однако в этом случае постоянные расходы (1 279,6 тыс. руб. (таблица 14)) будут покрываться лишь выручкой, полученной от реализации услуг категории А. Финансовый результат в итоге станет еще хуже 979,6 тыс. руб. (104 - (1279,6-196))

В связи с этим, для полной оценки выгоды образовательных услуг в рамках категории В рассмотрим этот вопрос, с позиции системы «директ-костинг» (таблица 15).

Таблица 15 - Расчет маржинального дохода

№ п/п	Показатели	В расчете на:	
		1 услугу	235 услуг
1	Выручка от реализации услуг, тыс. руб.	13,1	3078,5
2	Переменные затраты, тыс. руб.	8,6	2013,4
3	Маржинальный доход, тыс. руб.	4,5	1065,1

Таким образом, образовательные услуги категории В не являются убыточными. Реализация одной такой услуги приносит предприятию 4,5 тыс. руб. маржинального дохода. В той же мере вносит вклад и в формировании прибыли предприятия.

Образовательная услуга выгодна предприятию до тех пор, пока она обеспечивает ему положительный маржинальный доход. Краткосрочный нижний предел цены в данном случае составляет 8,6 тыс. руб.; он обеспечивает предприятию нулевой маржинальный доход.

Вариант 2. Анализ финансового результата предприятия при внедрении новой программы обучения по категории АII, АIV.

По предварительным оценкам, потенциальное количество человек, которые будут обучаться, составляет 80 человек. В таблице приведена информация об ожидаемых прямых издержках предприятия, связанных с выполнением программы. (таблица 16)

Таблица 16 - Ожидаемые издержки предприятия по категории АII, АIV

№ п/п	Показатели	Сумма, тыс. руб.
1	Заработная плата преподавательского состава	500
2	Обеспечение методической литературой	80
3	Обеспечение учебной литературой	50
4	Прочие расходы	70
Итого:		700

С целью популяризации этой учебной программы предприятие хочет установить на первое время как можно более низкую цену.

В связи с этим, в первую очередь производится расчет нижнего долгосрочного предела цены, основанный на калькулирование полной себестоимости. Помимо переменных расходов, в нее включаются и постоянные.

Произведем расчет коэффициента распределения постоянных затрат. Базой распределения при этом будем считать количество обучающихся курсантов.

$$\text{Коэф. распр.} = (196,00 + 1083,60) / (151 + 235) = 1279,60 / 386 = 3,315$$

Следовательно, постоянные расходы, относимые на программу. АII, АIV, составят: $80 * 3,315 = 265,2$ тыс. руб., а полная себестоимость образовательных услуг в рамках этой программы будет равна $965,20$ тыс. руб. ($700,0 + 265,2$).

С учетом предполагаемой численности обучающихся (80 чел.) себестоимость одной услуги, а следовательно и планируемая цена рассчитывается как $965,20 / 80,0 = 12,06$ тыс. руб.

Однако установить такую цену в данной ситуации - значит принять ошибочное управленческое решение.

Постоянные расходы в размере $265,2$ тыс. руб. в числе прочих постоянных расходов (общий размер которых составляет $1\ 279,6$ тыс. руб.)

будут покрыты в результате реализации образовательных услуг по категориям А и В. Поэтому их не следует учитывать при формировании цены по категории АII, АIV.

Минимальную цену в данном случае следует установить исходя из краткосрочного нижнего предела цены, равного 8,7 тыс. руб. (700,0/80,0). Реализуя образовательные услуги категории. АII, АIV по такой цене, предприятие не заработает прибыли, но и не получит убытка.

При планировании прибыли за счет изменения цен на образовательные услуги и за счет введения новой программы обучения, было выявлено, что в случае повышения цен при неизменном объеме обучающихся, предприятие получит дополнительную прибыль в размере 528 тыс. руб., даже если в связи с данными изменениями спрос упадет, затраты себя окупят. Так как данный учебный центр имеет одного конкурента, вариант повышения цен на образовательные услуги может в планируемом году принести дополнительную прибыль.

В случае снижения спроса на образовательные услуги, в целях сохранения имеющегося количества обучающихся предприятие может снизить цену на услуги, убыток при этом предприятие нести не будет, так как услуга приносит положительный маржинальный доход, в связи с чем данный вариант будет уместен в случае снижения количества обучающихся, что в 2016 году не планируется.

При внедрении новой программы обучения по категории АII, АIV, предприятие может получить дополнительную прибыль установив цену за обучение от 8,7 тыс. руб.

Таким образом, анализируя будущие доходы и расходы предприятия был определен минимальный размер продаж (95 услуг), обеспечивающий предприятию безубыточную работу; при выявлении наиболее рентабельного вида образовательных услуг выяснилось, что категория «В» в 3 раза уступает категории «А», но при этом категория «В» приносит маржинальный доход в 2,7 раза больше чем по категории «А»; определено и прослежено влияние

изменений в объемах продаж на финансовые результаты и влияние выбранного метода ценообразования на будущие финансовые результаты, которые показали, что для дополнительного получения прибыли предприятие может повысить цену и ввести новую категорию. Прогнозирование будущих доходов и расходов именно по этим параметрам является обязательным условием для успешного управления финансовыми результатами.

Так как ЧОУ ДПО УПЦ «Канский» не разрабатывает мероприятия по планированию деятельности, проведенный в данной главе анализ и разработанные рекомендации могут помочь спланировать объемы работ на следующий календарный год.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Для повышения эффективности работы предприятия первостепенное значение имеет выявление резервов увеличения объемов производства и реализации, снижения себестоимости продукции (работ, услуг), роста прибыли. К факторам, необходимым для определения основных направлений поиска резервов увеличения прибыли относятся природные условия, государственное регулирование цен, тарифов и другие внешние факторы; изменение объема средств и предметов труда, финансовых ресурсов (внутренние производственные экстенсивные факторы); повышение производительности оборудования и его качества, ускорение оборачиваемости оборотных средств и другие интенсивные факторы; снабженческо-сбытовая деятельность, природоохранная деятельность и другие внепроизводственные факторы.

В дипломной работе проанализировано: состав и структура финансового результата, анализ факторов формирования прибыли и оценка ее динамики; анализ прибыли от обычных видов деятельности и от прочих видов деятельности.

Анализируемое предприятие ЧОУ ДПО УПЦ «Канский» в исследуемом периоде получило наибольшую прибыль от подготовки рабочих профессий, что является основным видом деятельности согласно Устава. Прибыль от оказания платных образовательных услуг увеличилась по сравнению с прошлым годом в 2 раза .

После проведенных исследований можно дать некоторые рекомендации по повышению эффективности деятельности предприятия:

1. Использовать в работе анализ будущих доходов и расходов;
2. Создать план по использованию нераспределенной прибыли.
3. Открыть новые профессии.

Выполнение этих рекомендаций позволит вести в учебном центре работу по управлению финансовыми результатами, а это в свою очередь

позволит добиться не только стабильного дохода, но и эффективного его использования для достижения максимального удовлетворения производственных, материальных и социальных нужд предприятия.

В работе рассмотрены теоретические вопросы, касающиеся одной из важнейших категорий экономики - рентабельности. Уровень рентабельности имеет огромное значение для предприятия:

- он выступает в качестве одного из важнейших показателей оценки эффективности хозяйственной деятельности и качества работы предприятия;
- повышение рентабельности обеспечивает экономическую стабильность предприятия, способствует укреплению финансового положения предприятия, повышает платежеспособность предприятия;
- рост рентабельности повышает конкурентоспособность и увеличивает цену предприятия на рынке;
- повышение рентабельности способствует решению социальных задач на предприятии и увеличивает доход работников.

Предприятия, организации должны использовать систему показателей рентабельности для оценки эффективности. Критерием эффективности деятельности предприятия является рост прибыли

Рентабельность, как основной финансовый показатель учебных заведений, является, таким образом, показателем надежности и стабильного финансового состояния предприятия

Во второй главе был проведен анализ учреждения. Проанализирована деятельность и направления развития учреждения, в работе проанализировано: состав и структура финансового результата, анализ факторов формирования прибыли и оценка ее динамики; анализ прибыли от обычных видов деятельности и от прочих видов деятельности.

Анализируемое предприятие в исследуемом периоде получило наибольшую прибыль от подготовки водителей, что является основным видом деятельности согласно Уставу. Прибыль от оказания платных образовательных услуг увеличилась по сравнению с прошлым годом в 2 раза и составила 1915,7

тыс. руб.

Удельный вес прочих доходов в общем объеме доходов составляет 1,7 % или 45,5 тыс. руб., а удельный вес прочих расходов в общем объеме расходов составляет 26% или 471,2 тыс. руб.

Результаты проведенных анализов показали, что ЧОУ ДПО УПЦ «Канский» занимает лидирующее положение на рынке города Канска, что достигается за счет более полного ассортимента дополнительных услуг, удобств и комфорта. Для более эффективной работы на рынке города необходимо корректировать недостатки и развивать преимущества.

В третьей главе я предложила мероприятия по повышению рентабельности и посчитала точку безубыточности. Реализация мероприятий, предложенных в рамках стратегии развития учреждения позволит усилить конкурентную позицию на рынке образовательных услуг города Канска и повысить удовлетворенность учащихся качеством предлагаемых услуг.

Вариант 1. Анализ финансового результата предприятия при снижении цен на образовательные услуги.

Вариант 2. Анализ финансового результата предприятия при внедрении новой программы обучения по категории С.

В целом же цель данной работы – показать возможность и необходимость поиска новых идей развития организации, даже на основе небольшого доступного объема исходной информационной базы, что особенно важно в условиях развернувшегося в стране и мире экономического кризиса.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Абдукаримов, И. Т. Финансово-экономический анализ хозяйственной деятельности организаций : Учебное пособие / И. Т. Абдукаримов, М. В. Беспалов. – Москва : НИЦ Инфра-М, 2012. - 320 с.
2. Артеменко, В. Г. Анализ финансовой отчетности: учебное пособие / В. Г. Артеменко, В. В. Остапова. – Москва : Омега-Л, 2014. – 436 с.
3. Белов, А. М. Методика анализа рентабельности и финансового состояния предприятия, организации : науч. изд. / А. М. Белов, Г. Н. Добрин, А. Е. Карлик – Санкт-Петербург : СПбГУЭФ, 2013. - 70 с.
4. Бариленко, В. И . Анализ хозяйственной деятельности : учебник / В. И. Бариленко.– Москва : Омега-Л, 2013. – 413 с.
5. Бочаров, В. В. Финансовый анализ : учебное пособие / В. В. Бочаров. – Санкт-Петербург : СПбГУЭФ, 2011. - 232 с.
6. Бакаев, М. И. Теория анализа хозяйственной деятельности / М. И. Бакаев, А. Д. Шеремет – Москва : Энергосервис, 2010. - 226 с.
7. Беркстайн, Л. А. Анализ финансовой отчетности / Л. А. Беркстайн. – Москва : Энергосервис, 2011. - 264 с.
8. Быкадоров, В. Л. Финансово-экономическое состояние предприятия : практическое пособие / В. Л. Быкадоров, П. Д. Алексеев. – Москва : Издательство «ПРИОР», 2013. - 343 с.
9. Виханский, О. С. Менеджмент : учебное пособие / О. С. Виханский.– Москва : Гардарики, 2014. – 326 с.
10. Верещака, В. В. Экономический анализ финансового положения предприятия : учебное пособие / В. В. Верещака. – Москва : Экономист.-2014. – 12 с.
11. Воронин, С. Ю. Методике расчёта рентабельности в реальном секторе экономики : учебное пособие для вузов / С. Ю. Воронин, Л. О. Оленицкая. – Москва : - 2005. - 84 с.

12. Глушков, И. Е. Бухгалтерский учет на предприятиях различных форм собственности: в помощь финансовому директору, главному бухгалтеру : научное издание / И. Е Глушков. – Новосибирск : Экор-книга, 2015. - 943 с.
13. Ефимовой, О. В. Анализ финансовой отчетности : учебное пособие для вузов / О. В. Ефимовой, М. В. Мельник; под ред. - 2-е изд., испр. и доп. – Москва : Издательство ОМЕГА-Л, 2014. - 408 с.
14. Ермолович, Л. Л. Анализ хозяйственной деятельности в промышленности : учебник / Л. Л. Ермолович. – Минск: Современная школа, 2015. – 800 с.
15. Ефимова, О. В. Анализ рентабельности капитала : учебное пособие / О.В. Ефимова, - Москва : Академия, 2011. - 112 с.
16. Ефимова, О. В. Анализ финансового положения предприятия : учебное пособие / О. В. Ефимова, - Москва : Академия, 2013. - 126 с.
17. Ефимова, О. В. Финансовый анализ : учебное пособие / О.В. Ефимова, - Москва : Академия, 2010. - 49 с.
18. Жминько, С. И. Финансовый учет на предприятиях : пособие для вузов / С. И. Жминько. – Ростов-на-Дону: Издательство «Феникс», 2008.
19. Журавкова, И.В. Финансово-инвестиционный анализ: Учебное пособие. – Тюмень: Изд-во Тюменского государственного университета, 2008.
20. Ковалев, В. В. Финансовый менеджмент: теория и практика / В. В. Ковалев. – Москва : Проспект, 2015. - 1024 с.
21. Кодацкий, В. А. Затраты и прибыль : учебник / В. А. Кодацкий. – Москва : Экономист, 2013. - 16 с.
22. Коваленко, Е. М. Методы оценки рентабельности и факторов, влияющих на её уровень / Е. М. Коваленко, Москва : Экономист, 2014. - 136 с.
23. Крейнина, М. Н. Финансовое состояние предприятий. Методы оценки : учебное пособие для вузов / М. Н. Крейнина. – Москва : Издательство «ДИС», 2014. - 303 с.
24. Калашников, С. С. Как повысить рентабельность : учебник / С. С. Калашников. – Москва : Политиздат, 2015.

25. Крылов, Э. И. Анализ финансового состояния и инвестиционной привлекательности предприятия / Э. И. Крылов, В. М. Власова, М. Г. Егорова, И. В. Журавкова. – Москва : Финансы и статистика, 2013.
26. Крылов, Э. И. Анализ финансовых результатов, рентабельности и себестоимости / Э.И. Крылов. – Москва : Маркетинг, 2011 - 647 с.
27. Ковалев, В. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия : учебник / В. В. Ковалев, О. Н. Волкова. – Москва : Велби, 2015. – 420 с.
28. Макарьева, В. Н. Рентабельность предприятия: пути ее оптимизации : учебник / В. Н. Макарьева. – Москва : Росгаз. 2015.
29. Маренго, А. К. Финансовый менеджмент : экспресс-курс / А. К. Маренго. – Москва : Бера-тор-Пресс, 2013. - 201 с.
30. Медынский, В. Г. Инновационный менеджмент : учебник / В. Г. Медынский. – Москва : ИН-ФРА-М, 2014. - с. 57
31. Мелентьева В.И. Анализ рентабельности промышленных предприятий. Учебник для вузов. - М.: ИНФРА-М, 2011. - 336 с
32. Ноздрин-Плотницкого, М. И. Микроэкономика : учебник / М. И. Ноздрин-Плотницкого. – Минск : Современная школа, 2014. – 384 с.
33. Одинцов, В. А. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия : учебное пособие для вузов / В. А. Одинцов. – Москва : Академия, 2015. - 252 с.
34. Радионов, А. Р. Менеджмент. Нормирование и управление производственными запасами и оборотными средствами предприятия : учебное пособие / А. Р. Радионов. – Москва : Экономика, 2013. -614 с.
35. . Раицкий, К. А. Экономика предприятия : учебное пособие для вузов / К. А. Раицкий. – Москва : «ДАШКОВ и Ко», 2013.- 1010с.
36. Савицкая, Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник /. – М.: Инфра-М, 2014. – 534 с.
37. Савицкая, Г. В. Экономический анализ : учебник / Г. В. Савицкая. – Москва : “Новое знание”, 2012 - 640 с.

38. Чечевицына, Л. Н. Анализ финансово-хозяйственной деятельности : учебник / Л. Н. Чечевицына, К. В. Чечевицын. – Ростов-на-Дону : Феникс, 2014. – 368 с.
39. Яковлев, И. Г. Управление затратами и прибылью предприятия : учебное пособие для вузов / И. Г. Яковлев. – Москва : Экономист, 2015.
40. Якуш, И. Ф. Оценка показателей прибыли : учебник / И. Ф. Якуш. – Москва : Финансист, 2014.
41. Яровая, Е. А. Методика анализа финансовой устойчивости предприятий : учебник / Е.А. Яровая. – Москва : Экономист, 2012.