

Министерство образования и науки Российской Федерации
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования
«Южно-Уральский государственный университет»
(национальный исследовательский университет)
Высшая школа экономики и управления
Кафедра «Логистика и экономика торговли»

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ
Заведующий кафедрой

_____ А.Б. Левина
_____ июня 2018 г.

Рентабельность деятельности предприятия – оценка и пути повышения

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА
К ВЫПУСКНОЙ КВАЛИФИКАЦИОННОЙ РАБОТЕ
ЮУрГУ–38.03.01.2018.367.ПЗ ВКР

Руководитель работы
д.э.н., профессор

_____ М.В. Лысенко
_____ июня 2018 г.

Автор работы
студент группы ЭУ–565

_____ И.И. Румянцев
_____ июня 2018 г.

Нормоконтроль
ст. преподаватель

_____ Ю.С. Якунина
_____ июня 2018 г.

Челябинск 2018

ТИТУЛЬНЫЙ ЛИСТ

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	7
1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОЦЕНКИ И ПОВЫШЕНИЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ	10
1.1 Понятие, виды и значение показателей рентабельности для оценки эффективности деятельности предприятия	10
1.2 Отечественные и зарубежные методы оценки рентабельности предприятия	21
1.3 Основные пути повышения рентабельности предприятий	29
2 ОЦЕНКА РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО ЧОП «Фагот»	34
2.1 Организационно–экономическая характеристика ООО ЧОП «Фагот»	34
2.2 Анализ показателей рентабельности ООО ЧОП «Фагот»	42
2.3 Факторный анализ рентабельности активов ООО ЧОП «Фагот»	51
3 РАЗРАБОТКА ПУТЕЙ ПОВЫШЕНИЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ООО ЧОП «Фагот»	55
3.1 Рекомендации по повышению рентабельности деятельности предприятия	55
3.2 Пути повышения рентабельности ООО ЧОП «Фагот»	57
3.3 Расчёт экономической эффективности предложенных мероприятий	62
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	68
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК	72
ПРИЛОЖЕНИЕ А	76
ПРИЛОЖЕНИЕ Б	77
ПРИЛОЖЕНИЕ В	78

ВВЕДЕНИЕ

Динамика отношений на рынке уже привела к тому, что для многих отраслей на сегодняшний день рынок становится «рынком потребителя», то есть таким, на котором предложение превышает спрос. К числу таких отраслей относятся: производство, услуги, торговля и др. Организации ведут активную борьбу за покупателя, при этом, не забывая о рентабельности своего бизнеса. В таких условиях особая актуальность приобретает в вопросах повышения рентабельности, минимизации запасов, выполнения заказов точно в срок, снижения себестоимости продукции и т.д. [17].

Рентабельность – это один из важнейших показателей деятельности какой-либо организации. Она отображает эффективность затрат организации на реализацию и производство продукции. Прибыль, уровень рентабельности, а также величина объёма реализации продукции зависят от производственной, снабженческой, коммерческой, сбытовой деятельности предприятия, иными словами, данные показатели характеризуют все стороны хозяйствования [22].

Особую актуальность вопросы управления рентабельности приобретают в условиях кризиса. В условиях кризиса в экономике происходит общее снижение спроса на товары и услуги, спад производства, безработица, и как следствие – снижение эффективности работы предприятий.

Актуальность работы обусловлена важностью анализа рентабельности для организаций всех форм собственности как способа определения путей и резервов повышения финансово-хозяйственной деятельности.

Объект выпускной квалификационной работы – ООО ЧОП «Фагот».

Предмет выпускной квалификационной работы – рентабельность ООО ЧОП «Фагот».

Цель выпускной квалификационной работы заключается в разработке мероприятий по повышению уровня рентабельности ООО ЧОП «Фагот».

В выпускной квалификационной работе в связи с указанной целью поставлены следующие задачи:

1. изучить теоретические и методические аспекты рентабельности предприятия и путей ее повышения;
2. провести оценку рентабельности деятельности предприятия ООО ЧОП «Фагот»;
3. предложить рекомендации по повышению рентабельности деятельности предприятия ООО ЧОП «Фагот» и провести расчет экономической эффективности предложенных мероприятий.

В работе нашли применение следующие методы исследования: метод комплексного анализа, методы группировок, экономико-статистический метод, методы сравнительного и факторного анализа и другие приёмы научного исследования.

Теоретическими и методологическими основами выпускной квалификационной работы являются положения финансового менеджмента, анализа финансово-хозяйственной деятельности, а также работы отечественных и зарубежных учёных в области управления рентабельностью.

В Российской Федерации финансово-хозяйственная деятельность регулируется нормативными актами. Нормативно-правовую базу исследования составляют внутренние документы предприятия, в частности Устав, в котором регламентирована внутрихозяйственная деятельность предприятия, а также бухгалтерская отчётность [37].

Выпускная квалификационная работа структурно состоит из введения, основной части, заключения, библиографического списка и приложений.

В первом разделе выпускной квалификационной работы рассмотрены понятие, виды и значение показателей рентабельности для оценки эффективности деятельности предприятия. Исследованы отечественные и зарубежные методы оценки рентабельности предприятия. Выявлены основные пути повышения рентабельности предприятий.

Во втором разделе выпускной квалификационной работы дана организационно-экономическая характеристика ООО ЧОП «Фагот», проведён анализ показателей рентабельности ООО ЧОП «Фагот» и факторный анализ рентабельности активов ООО ЧОП «Фагот».

В третьем разделе выпускной квалификационной работы даны рекомендации по повышению рентабельности деятельности предприятия, разработаны пути повышения рентабельности ООО ЧОП «Фагот» и проведён расчёт экономической эффективности предложенных мероприятий.

1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОЦЕНКИ И ПОВЫШЕНИЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

1.1 Понятие, виды и значение показателей рентабельности для оценки эффективности деятельности предприятия

Существует множество определений понятия «рентабельность». Рассмотрим некоторые из них.

Янова В.В. дает следующее определение: «Показатели рентабельности характеризуют эффективность работы предприятия в целом, доходность различных направлений деятельности (производственной, предпринимательской, инвестиционной), окупаемость затрат и т.д.» [41].

Шадрина Г.В. характеризует данное понятие следующим образом: «Показатели рентабельности характеризуют эффективность работы. Является важнейшим показателем, отражающим конечные результаты деятельности предприятия» [37].

Ильенкова С.Д. характеризует рентабельность следующим образом: «Рентабельность характеризует результативность деятельности предприятия. Показатели рентабельности позволяют оценить, какую прибыль имеет предприятие за каждый рубль средств, вложенных в активы. Существует система показателей рентабельности [18].

Балабанов И.Т. считает, что показатели рентабельности используются для характеристики эффективности применяемых ресурсов и текущих затрат [4].

Бердникова Т.Б. считает, что рентабельность является относительной характеристикой финансовых результатов и эффективности деятельности предприятия, показатели которой характеризуют относительную доходность предприятия, измеряемую в процентах к затратам средств или капитала с различных позиций. Чтобы оценить уровень эффективности работы предприятия, получаемый результат (валовой доход, прибыль) сопоставляют с затратами или

используемыми ресурсами. Такое соизмерение прибыли с затратами означает рентабельность или, если быть точнее, норму рентабельности [6].

Рентабельность выступает как экономическая категория, оценочный результативный показатель, целевой ориентир, инструмент расчёта чистого дохода общества, источник формирования различных фондов [24].

Экономическое содержание рентабельности тождественно понятию «прибавочная стоимость». Как экономическая категория рентабельность отражает совокупность отношений субъектов хозяйствования, участвующих в формировании и распределении национального дохода [34].

Основными функциями рентабельности являются [23]:

- учётная;
- оценочная;
- стимулирующая

С точки зрения результативного показателя рентабельность отображает эффективность применения успех (неуспех) в бизнесе, рост (снижение) объёмов деятельности.

Если рассматривать рентабельность как количественный показатель, то она представляет собой разницу между объёмом продаж и себестоимостью, ценой истоймостью товаров (в сфере обращения между валовыми доходами и издержками обращения). Рентабельность создаёт условия для расширения, развития, самофинансирования и повышения конкурентоспособности организации, представляя собой конечный результат деятельности организации [21].

По мере развития экономической теории определение понятия «рентабельность» постоянно уточнялось от самого простого определения как доход, полученный от производства и реализации товара, до понятия чистой рентабельности. На сегодняшний день рентабельность обрисовывают с позиций двух уровней: макроэкономического и микроэкономического. Калькуляция рентабельности по существующей методике на макро и микроуровнях

разнообразна. На государственном уровне исчисление рентабельности взаимосвязано с определением места рентабельности в доходе страны, а на уровне организации с процессом образования [23].

На рисунке 1.1 представлена модель формирования рентабельности предприятия.

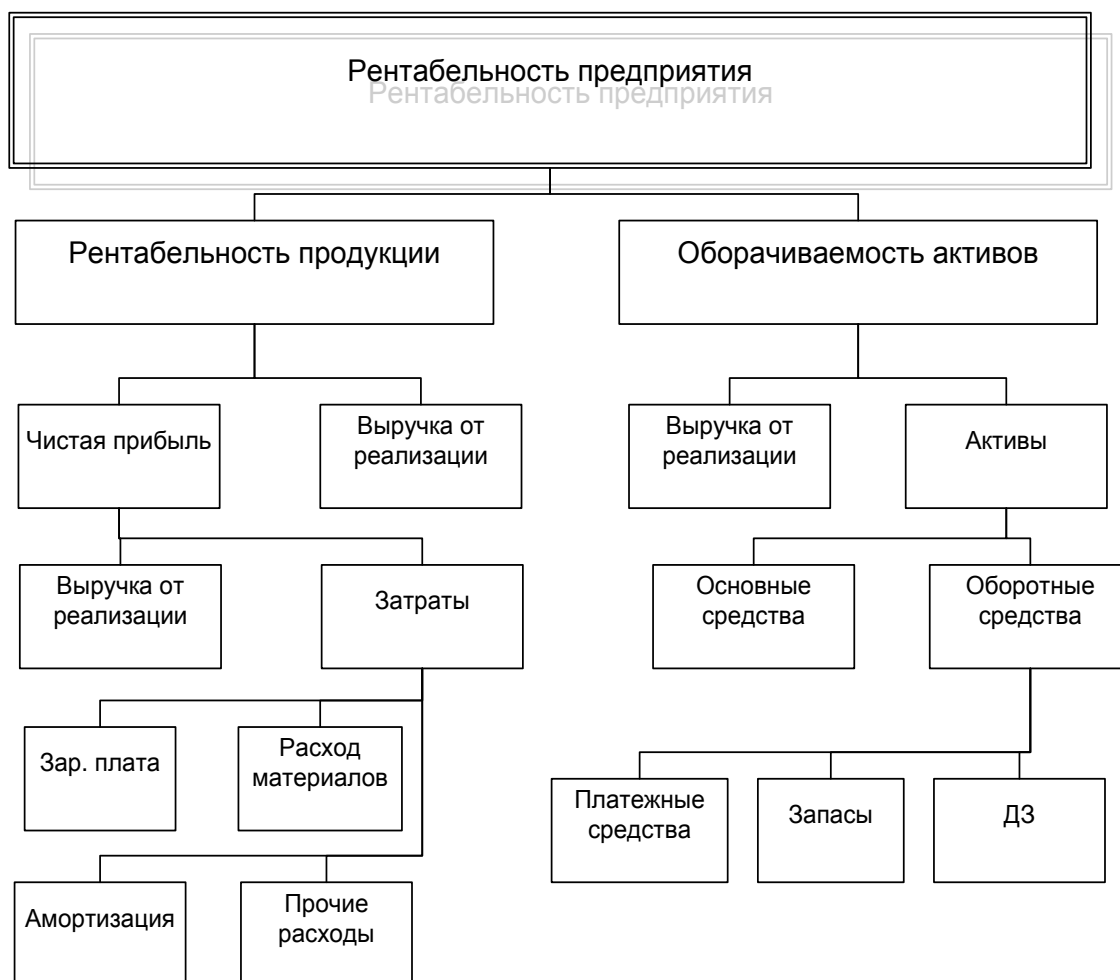


Рисунок 1.1 – Модель формирования рентабельности предприятия

Понятие «рентабельность» имеет разные значения с позиции предприятия, потребителя, государства. Но во всех случаях она означает выгоду. Если предприятие (промышленное предприятие) работает рентабельно (в нормальных условиях хозяйствования), то это свидетельствует о том, что покупатель, приобретая товар именно в данном магазине (или этого же производителя), получает удовлетворение от покупки (в случае, когда у него есть выбор), а государство (общество) имеет возможность за счёт налогов на рентабельность

поддерживать убыточные объекты, решать различные приоритетные социальные задачи [34].

Наличие рентабельности позволяет удовлетворять экономические интересы государства, предприятия, работников и собственников. Объектом экономических интересов государства является та часть «рентабельности», которую уплачивает предприятие в виде налога на рентабельность и которую общество использует для решения социальных задач. Экономические интересы предприятия заключаются в увеличении доли рентабельности, остающейся в его распоряжении. За счёт этой рентабельности предприятие решает производственные и социальные задачи своего развития. Интересы работников в увеличении рентабельности связаны с созданием возможностей для улучшения материального стимулирования и повышения уровня их социального развития. Собственники также заинтересованы в росте рентабельности предприятия, ибо тем самым увеличатся дивиденды, обеспечивается увеличение их капитала [31].

Рентабельность – это достаточно сложная и неоднозначная категория. Известный американский ученый-экономист Самуэльсон рентабельность определял как безусловный доход от факторов производства, как вознаграждение за предпринимательскую деятельность, технические нововведения и усовершенствования, за умение рисковать в условиях неопределённости, как монопольный доход, как этическую категорию [40].

С развитием рыночных отношений все чаще стали говорить и о других ситуациях ее происхождения: рентабельность, заработанная благодаря инициативе предпринимателя, рентабельность, полученная при благоприятных обстоятельствах, неожиданная, допускаемая и признанная органами государственной власти (соответствующим законодательством).

Все вышеназванные источники связаны между собой, и чистое их содержание выделить часто невозможно. Важнейшими факторами, определяющими рентабельность, являются: внедрение нововведений, отсутствие страха перед рисками (риск как источник рентабельности), рациональное использование

средств, достижение оптимальных объемов деятельности (т. е. выбор такого масштаба предприятия, который позволяет обеспечить оптимальную рентабельность). Доказано, что в плане рентабельности крупные предприятия не всегда самые лучшие. Рентабельность растет до тех пор, пока процентная ставка по банковским кредитам будет ниже нормы рентабельности на вложенный капитал; наличие задолженности, таким образом, допустимо, даже во многих случаях пока способствует получению рентабельности (так называемый эффект рычага). Многие мелкие и средние предприятия боятся задолженности, что не всегда оправдано. Однако, используя стратегию добровольной задолженности, надо опасаться низкой рентабельности, ибо она заставит предприятие прибегать к дополнительным займам с целью обновления оборудования (ассортимента). А это может привести к состоянию пониженной платежеспособности и даже к банкротству [41].

Выделяют следующие виды рентабельности: целевая, нормальная и максимальная [21]:

Под целевой рентабельностью понимается та рентабельность, которая остается после уплаты налогов и соответствует потребностям предприятия в его социальном и производственном развитии.

Под нормальной рентабельностью понимается минимальное вознаграждение предпринимателю, удерживающее его в выбранной им отрасли деятельности. Если получаемая рентабельность ниже нормальной (определенный процент на вложенный капитал, который различается в зависимости от вида деятельности), то капитал устремляется в другую сферу. Бегство капиталов из нерентабельной отрасли в дальнейшем приведет к росту ее рентабельности, если спрос на данные товары (услуги) постоянен, и тогда самый меньший по массе капитал сможет получить нормальную рентабельность. Если же предприниматели в данной сфере деятельности получают более высокую, чем нормальная, рентабельность, то в эту отрасль устремится дополнительный капитал из отраслей, получающих

нормальную рентабельность, и тем самым уровень рентабельности снизится до нормального.

Максимальная рентабельность является основной целевой установкой для частного предприятия, ориентированного на достижение определенного притока денежных средств (наличности) в определенные периоды. Достижение максимальной рентабельности означает стремление к максимальному увеличению рентабельности в обороте или к её росту на определенную величину, к снижению расходов до минимума или к тому, чтобы определенный уровень издержек не был повышен, к обеспечению ликвидности, т. е. к тому, чтобы предприятие в любой момент было в состоянии оплачивать свои срочные обязательства, к развитию мощностей предприятия. Максимальная рентабельность достигается при таком объёме деятельности, когда граничный доход равняется граничным затратам.

Валовое самофинансирование исчисляется путём вычитания из потока наличности распределенной рентабельности. Чистое самофинансирование является разностью между валовым самофинансированием и амортизационными отчислениями, а также отчислениями в резервные фонды [23].

Рентабельность (доход) также рассчитывается при помощи «потока наличности». Для этого к последнему прибавляют налог на корпорации и сумму по статье «Прочие резервные отчисления», за исключением той её части, которая уже содержится в «потоке наличности», а также финансовые издержки по долгосрочным обязательствам и минус прочие рентабельности и доходы от финансовых операций [6].

Как объективная экономическая категория рентабельность характеризует доходность, финансовый результат хозяйственной деятельности предприятия (промышленного предприятия, компании).

Рентабельность – это синтетический показатель, отражающий многие стороны деятельности торговых предприятий за определенный период [24].

Собственников (акционеров и учредителей) показатель рентабельности интересует с точки зрения прибыльности их паевых и учредительских взносов в

составе общих вложений. Если уровень рентабельности возрастает, то возрастает интерес к данному предприятию других потенциальных акционеров, цена акций в этом случае тоже возрастает. У предприятия появляется возможность не только дальнейшего развития данного вида деятельности, но и возможность получения более высоких дивидендов. И наоборот, при падении уровня рентабельности интерес к вложениям в данное предприятие падает [34].

Кредиторов и заёмщиков денежных средств уровень рентабельности и его изменение интересует с точки зрения реальности получения процентов по обстоятельствам, снижения риска невозврата заёмных средств, платежеспособности клиента и возможностей для дальнейшего его развития [6].

Динамика рентабельности коммерческого предприятия изучается также налоговыми службами, фондовыми биржами, профессиональными ассоциациями.

В мировой практике достаточно широко используется система показателей рентабельности для оценки эффективности работы промышленного предприятия (компании), её текущего положения, для сравнительного анализа привлекательности различных сфер бизнеса. Система коэффициентов рентабельности объединяет три класса [16]:

- рассчитываемые на основе рентабельности;
- рассчитываемые для оценки отдачи производственных активов;
- рассчитываемые на основе потоков наличных денежных средств.

В странах с развитой рыночной экономикой в качестве показателя рентабельности выступает норма рентабельности на вложенный капитал. Его иногда называют коэффициентом рентабельности на активы. Он отвечает на вопросы: насколько хорошо работает предприятие? Какую рентабельность приносят вкладываемые в бизнес фонды? В отечественной аналитической практике такие коэффициенты ранее не рассчитывались.

С переходом к рыночной экономике показатель рентабельности капитала становится одним из важнейших коэффициентов, характеризующих эффективность основных элементов ресурсов предприятия [41].

Показатели рентабельности характеризуют эффективность работы предприятия в целом, доходность различных направлений деятельности (производственной, предпринимательской, инвестиционной), окупаемость затрат и т.д. Они полнее, чем прибыль, характеризуют окончательные результаты хозяйствования, потому что их величина показывает соотношение эффекта с наличными или использованными ресурсами [40].

Показатели рентабельности позволяют оценить, какую прибыль имеет предприятие с каждого рубля средств, вложенных в активы. Существует система показателей рентабельности.

Можно выделить показатели, используемые в статистической практике для оценки эффективности применяемых в производстве авансированных ресурсов и текущих затрат, и показатели, на основе которых определяют доходность и эффективность использования имущества предприятия.

Основные показатели рентабельности можно объединить в три группы, представленные на рисунке 1.2.



Рисунок 1.2 – Три группы показателей рентабельности

Первая группа показателей рентабельности формируется как отношение прибыли к различным показателям авансированных средств, из которых наиболее важными являются: все активы предприятия; инвестиционный капитал (собственные средства + долгосрочные обязательства); акционерный (собственный) капитал [3].

Специфика данных показателей заключается в том, что они отвечают интересам всех участников бизнеса предприятия, например, администрацию предприятия интересует отдача (доходность) всех активов (всего капитала); потенциальных инвесторов и кредиторов – отдача на инвестируемый капитал; собственников и учредителей – доходность акций и т.д.

Показатели рентабельности активов рассчитываются как отношение показателей прибыли к показателям средних за отчётный период активов предприятия. Рентабельность активов – важнейший показатель эффективности деятельности коммерческой организации, основной норматив (т.е. средняя величина в рыночной экономике), с которым соотносятся индивидуальные показатели предприятий для обоснования их конкурентоспособности. Такой норматив рентабельности (или норма прибыли), как отношение бухгалтерской прибыли (прибыли до налогообложения) к общей величине активов, является главным показателем межотраслевой конкуренции, основным показателем для определения эффективности инвестиционных проектов. Норма рентабельности (или норма прибыли) имеет тенденцию к понижению и в настоящее время. По данным зарубежных институтов экономического анализа, она составляет примерно 18–20%. Отсюда в мировой рыночной экономике для определения эффективных проектов часто используется коэффициент 0,20 [11].

Вторая группа показателей формируется на основе расчета уровней рентабельности по показателям прибыли, отражаемой в отчетности предприятия.

Третья группа показателей рентабельности формируется аналогично первой и второй группе, однако вместо прибыли принимается в расчёте чистый поток денежных средств [3].

Данные показатели дают представление о степени возможности предприятия расплатиться с кредиторами, заёмщиками и акционерами денежными средствами в связи с использованием денежного притока. Концепция рентабельности, исчисляемой на основе притока денежных средств, широко применяется в странах с развитой рыночной экономикой. Она является приоритетной, потому что операции с денежными потоками, обеспечивающие платежеспособность, являются существенным признаком «здоровья» финансового состояния предприятия [8].

Рентабельность, учитывая различия между её ожидаемым и полученным уровнем, выполняет следующие четыре функции [34]:

- ожидаемая рентабельность является основой принятия инвестиционных решений;
- полученная рентабельность выступает измерителем результатов деятельности предприятия;
- часть рентабельности поступает в качестве вознаграждения владельцам капитала (в условиях акционерной формы собственности).

Целью деятельности любой коммерческой структуры в условиях рыночной экономики в конечном счёте является получение рентабельности, способной обеспечить её дальнейшее развитие. Рентабельность рассматривается не только как основная цель, но и как главное условие деловой активности предприятия, как результат его деятельности, эффективного осуществления своих функций по обеспечению потребителей необходимыми товарами в соответствии с имеющимся спросом на них [10].

С точки зрения бухгалтерского учета, рентабельность состоит из двух составляющих. Первый компонент – это доход от обычной (повседневной) хозяйственной деятельности предприятия (определяется как разность между валовыми доходами от реализации и издержками обращения). При этом на величину рентабельности от хозяйственной деятельности оказывает влияние

соответствующая методика исчисления издержек, затрат на содержание персонала, оценки стоимости основных фондов, запасов и других составляющих.

Второй компонент – это потенциальная рентабельность (доход от владения ценными бумагами, долговыми обязательствами и материальными ценностями). Разновидностью потенциального дохода выступает чрезвычайный доход, который складывается из дохода от реализации активов безнадежных финансовых обязательств, использования сумм ускоренной амортизации, резервов.

Методика исчисления рентабельности за рубежом несколько отличается от применяемой в отечественной практике, что обусловлено различиями в собственности, учёте, отчётности. Зарубежные промышленные предприятия рентабельность за отчетный период определяют как разность стоимости чистых активов на начало и конец периода. Чистые активы подсчитываются путём вычитания из общей стоимости активов промышленного предприятия (стоимости недвижимости, машин и оборудования, запасов, долговых требований, ценных бумаг в портфеле) стоимости долгов третьим лицам (т. е. тем, кто не входит в число владельцев компании), суммы среднесрочной, долгосрочной и краткосрочной задолженности поставщикам и прочим кредиторам. Из полученной разности вычитают дополнительные взносы владельцев компании или прибавляют к ней сумму выплаченных им возмещений [31].

Таким образом, по результатам проведенного анализа можно сделать вывод, что показатели рентабельности характеризуют эффективность работы предприятия в целом, доходность различных направлений деятельности (производственной, предпринимательской, инвестиционной), окупаемость затрат и т.д.

Основными функциями рентабельности являются: учетная, оценочная и стимулирующая.

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

1.2 Отечественные и зарубежные методы оценки рентабельности предприятия

Многообразие показателей рентабельности определяет альтернативность поиска путей её повышения. Каждый из исходных показателей раскладывается в факторную систему с различной степенью детализации, что задаёт границы выявления и оценки производственных резервов.

В литературе, посвященной экономическому и финансовому анализу, существует большое количество методик анализа рентабельности активов.

По мнению Новашиной Т.С, коэффициенты рентабельности активов представляют собой относительные показатели отдачи на 1 руб. активов, позволяющие сопоставлять получаемую прибыль со стоимостными оценками затрачиваемых ресурсов [28].

В зависимости от используемых (затрачиваемых) ресурсов различают следующие виды коэффициентов рентабельности активов [24]:

– коэффициент рентабельности активов ROA; коэффициент рентабельности внеоборотных активов (Rent), характеризующий величину прибыли, приходящейся на 1 руб. внеоборотных активов;

– коэффициент рентабельности оборотных средств (RentE), характеризующий величину прибыли, приходящейся на 1 руб. оборотных средств.

По мнению Савицкой Г.В., с точки зрения бухгалтерского учета, рентабельность состоит из двух составляющих. Первый компонент – доход от обычной (повседневной) хозяйственной деятельности предприятия (определяется как разность между валовыми доходами от реализации и издержками обращения). При этом на величину рентабельности от хозяйственной деятельности оказывает влияние соответствующая методика исчисления издержек, затрат на содержание персонала, оценки стоимости основных фондов, запасов и других составляющих.

Второй компонент – потенциальная рентабельность (доход от владения ценными бумагами, долговыми обязательствами и материальными ценностями). Разновидностью потенциального дохода выступает чрезвычайный доход, который складывается из дохода от реализации активов, безнадежных финансовых обязательств, использования сумм от ускоренной амортизации, резервов [23].

Методика исчисления рентабельности за рубежом несколько отличается от применяемой в отечественной практике, что обусловлено различиями в собственности, учёте, отчётности. Зарубежные специалисты рентабельность за отчётный период определяют как разность стоимостных активов на начало и конец периода. Чистые активы подсчитываются путём вычитания из общей стоимости активов промышленного предприятия (стоимости недвижимости, машин и оборудования, запасов, долговых требований, ценных бумаг в портфеле) стоимости долгов третьим лицам, суммы среднесрочной, долгосрочной и краткосрочной задолженности поставщикам и прочим кредиторам.

Показатель рентабельности – поток наличности, применяется в зарубежной практике и определяется путем прибавления к чистой рентабельности амортизационных отчислений, а также отчислений в фонд выбытия (выбытие не подлежащих амортизации активов запасов, либо подлежащих амортизации, но попадающих под чрезвычайное обесценивание). Этот показатель применяется при оценке ликвидности и общей доходности предприятия (промышленного предприятия, компании) [6].

Зарубежные специалисты в аналитических целях применяют показатели валового и чистого самофинансирования, отражающие собой способность к самофинансированию.

На основе данных формы № 5 проводится группировка внеоборотного капитала по наличию амортизируемого имущества (нематериальных активов, основных средств и доходных вложений в материальные ценности). Данные о наличии производственных и непроизводственных фондов позволяют исчислить долю активной части основных средств в их общей сумме. Анализ данных

показателей позволяет не только установить и охарактеризовать производственные мощности организации, но и выявить причины их изменений.

Рентабельность активов (англ. returnonassets, ROA) – относительный показатель эффективности деятельности, частное от деления чистой прибыли, полученной за период, на общую величину активов организации за период. Один из финансовых коэффициентов, который входит в группу коэффициентов рентабельности. Он показывает способность активов компании порождать прибыль.

Рентабельность активов – индикатор доходности и эффективности деятельности компании, очищенный от влияния объема заемных средств. Применяется для сравнения предприятий одной отрасли и вычисляется по формуле:

$$Ra = \frac{P}{A} \quad (1.1)$$

где Ra – рентабельность активов;

P – прибыль за период;

A – средняя величина активов за период.

Рентабельность активов определяет эффективность использования всего имущества предприятия. При сравнении рентабельности капитала с рентабельностью продукции и величиной ставки банковского кредита можно сделать вывод либо о неоправданном завышении кредитной ставки, либо о неудовлетворительной использовании капитала предприятия.

Рентабельность оборотных активов рассчитывается по следующей формуле:

$$Roa = \frac{P}{OA} \quad (1.2)$$

где Roa – рентабельность оборотных активов;

OA – оборотные активы;

P – прибыль за период.

Рентабельность собственного оборотного капитала отражает величину чистой прибыли, приходящуюся на 1 руб. вложений во собственные оборотные средства.

Рентабельность внеоборотных активов рассчитывается по следующей формуле:

$$R_{ва} = \frac{P}{BOA} \quad (1.3)$$

где $R_{оа}$ – рентабельность оборотных активов;

BOA – внеоборотные активы;

P – прибыль за период.

Рентабельность внеоборотных активов измеряет величину чистой прибыли, приходящейся на единицу стоимости внеоборотных активов.

Рентабельность продаж (*Margin sales, Return sales*) – отношение (чистой) прибыли к выручке.

Рентабельность продаж (англ. *Profitmargin*) – коэффициент рентабельности, который показывает долю прибыли в каждом заработанном рубле. Обычно рассчитывается как отношение чистой прибыли (прибыли после налогообложения) за определённый период к выраженному в денежных средствах объёму продаж за тот же период. Определяется по формуле:

$$R_{пр} = \frac{ЧП}{В} \quad (1.4)$$

где $R_{пр}$ – рентабельность продаж

$ЧП$ – чистая прибыль

$В$ – выручка.

В зарубежных источниках коэффициент рентабельности продаж вычисляется по следующей формуле:

$$ROS = \frac{EBIT}{Revenue} \times 100\% \quad (1.5)$$

где ROS – рентабельность продаж;

EBIT – прибыль до уплаты налога;

В – выручка, доход.

Рентабельность продаж является индикатором ценовой политики компании и её способности контролировать издержки. Различия в конкурентных стратегиях и продуктовых линейках вызывают значительное разнообразие значений рентабельности продаж в различных компаниях. Часто используется для оценки операционной эффективности компаний. Однако следует учитывать, что при равных значениях показателей выручки, операционных затрат и прибыли до налогообложения у двух разных компаний рентабельность продаж может сильно различаться, вследствие влияния объёмов процентных выплат на величину чистой прибыли.

Рентабельность собственного капитала (англ. return on equity, ROE) – относительный показатель эффективности деятельности, частное от деления чистой прибыли, полученной за период, на собственный капитал организации. Один из финансовых коэффициентов, входит в группу коэффициентов рентабельности. Показывает отдачу на инвестиции акционеров с точки зрения учетной прибыли. Определяется по формуле:

$$R_{ск} = \frac{ЧП}{СК} \times 100\% \quad (1.6)$$

где R_{ск} – рентабельность собственного капитала;

ЧП – чистая прибыль;

СК – собственный капитал.

Рентабельность заёмного капитала отражает эффективность использования заемных средств. Определяется по формуле:

$$R_{зк} = \frac{ЧП}{ЗК} \times 100\% \quad (1.7)$$

где $R_{зк}$ – рентабельность заемного капитала;

ЧП – чистая прибыль;

ЗК – заемный капитал.

Рентабельность производства (рентабельность основной деятельности) показывает прибыль от понесенных затрат на производство продукции. Определяется по формуле:

$$R_{п} = \frac{ПП}{СС} \times 100\% \quad (1.8)$$

где $R_{п}$ – рентабельность производства;

ПП – прибыль от продаж;

СС – себестоимость.

Данный коэффициент дополняет показатель рентабельности продаж. Динамика коэффициента может свидетельствовать о необходимости пересмотра цен или усиления контроля над себестоимостью реализованной продукции [33].

Показатели рентабельности являются обязательными элементами анализа финансового состояния предприятия. Система показателей рентабельности, используемая в российской практике хозяйствования, не всегда отражает реальные тенденции развития предприятий, делая затруднительным анализ результатов их хозяйственной деятельности и процесс принятия управленческих решений [29].

В рамках анализа рентабельности активов целесообразно провести факторный анализ активов. Методика факторного анализа показана в таблице 1.1.

Таблица 1.1 – Методика факторного анализа рентабельности активов

Показатель, руб.	... год	... год	... год	... год	... год
Исходные данные					
1. Прибыль от реализации, Р					

Окончание таблицы 1.1

Показатель, еще руб.	... год	... год	... год	... год	... год
Исходные данные					
2. Выручка от продаж, N					
3. Полная себест-ть реализ.прод., S					
4. Сред.ост.запасов, включая НДС, Q					
5. Сред.ост.оборот. актив, OA					
6. Сред. ост. актив., A					
Расчётные данные – факторы					
7. Выр. на 1 рубль себест-ти, п.2: п.3 (X)					
8. Доля оборот. активов в формировании активов, п.5: п.6 (Y)					
9. Доля запасов в формировании оборотных активов, п.4: п.5 (Z)					
10. Оборачиваемость запасов в оборотах, п.3 : п.4 (L)					
11. Рентабельность активов, Ra					
12. Изменение рентабельности активов к переменной базе					
Оценка влияния факторов на изменение рентабельности активов					
13. Выручка на 1 руб. себестоимости, X	X				
14. Доля оборотных активов в формировании активов, Y	X				
15. Доля запасов в формировании оборотных активов, Z	X				
16. Оборачиваемость запасов в оборотах, L	X				
Совокупное влияние всех факторов	X				

В таблице 1.2 показано сравнение отечественного и зарубежного опыта анализа рентабельности.

Таблица 1.2 – Сравнение отечественного и зарубежного опыта анализа рентабельности

Показатель	Формула расчета		Характеристика
	Отечественный опыт	Зарубежный опыт	
Рентабельность собственного капитала	ЧП/СК x 100 %	ЧП/СК _{сред} x 100 %	Характеризует прибыльность собственного капитала

Окончание таблицы 1.2

Показатель	Формула расчета		Характеристика
	Отечественный опыт	Зарубежный опыт	
Рентабельность активов	$\text{ЧП/А} \times 100 \%$	$\text{ЧП/Асред} \times 100 \%$	Показывает общую доходность использования имущества предприятия
Рентабельность продаж	$\text{ЧП/В} \times 100 \%$	$\text{ВП/В} \times 100 \%$	Показывает, сколько прибыли приходится на единицу продукции

Проанализировав отечественные и зарубежные методики анализа рентабельности можно сделать вывод, что в зарубежной практике используется ряд показателей, позволяющих частично устранить вышеназванные недостатки. В росте прибыли заинтересованы как предприятие, так и государство. На предприятиях прирост прибыли достигается не только благодаря увеличению трудового вклада коллектива предприятий, но и за счёт многих других факторов. Именно поэтому на каждом предприятии необходимо систематически анализировать формирование, распределение и использование прибыли. Этот анализ чрезвычайно важен и для внешних субъектов.

Необходимо отметить, что недостатками методик диагностики финансового состояния как отечественных, так и зарубежных авторов, является игнорирование отраслевых особенностей. Так, применение в России некоторыми экономистами международных систем оценок финансового состояния, неадаптированных к условиям отечественной экономики, как следствие, вызывает принятие неправильных управленческих решений, использования в низкорентабельных направлениях деятельности, утверждение стратегии развития предприятия, не соответствующей современным реалиям развития ситуации на рынке. К преимуществам зарубежных методик можно отнести их конкретность и определенность в количественном составе показателей и интерпретации их результатов, упрощенность таких методик анализа и оценки финансового состояния предприятий [21].

1.3 Основные пути повышения рентабельности предприятий

Рассмотрим сначала внутренние факторы, подразделяемые на: производственные и непроизводственные, которые непосредственно связаны с деятельностью предприятия, а также которые организация может изменять и регулировать в зависимости от поставленных перед предприятием целей и задач. Внепроизводственные факторы имеют в своём составе [41]:

- 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.;

- санкции и штрафы, получаемые за неточность или несвоевременность выполнения различных обязательств предприятия, к примеру, штрафы за несвоевременность расчетов с бюджетом в налоговые органы;

- социальные условия труда и быта работников;

- финансовая деятельность предприятия, т.е. управление собственным и заёмным капиталом на предприятии, деятельность на рынке ценных бумаг, участие в других предприятиях и т.д.

Известно, что процесс производства состоит из трех элементов: средства труда, предметы труда и трудовые ресурсы. В связи с этим, выделяют такие производственные факторы, как наличие и использование средств труда, предметов труда и трудовых ресурсов. Названные факторы являются основными факторами роста прибыли и рентабельности предприятия [40].

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 [41]:

- изменение объема и времени работы средств труда, т.е., например, покупка дополнительных станков, машин и т.д., строительство новых цехов и помещений

или увеличение времени работы оборудования для увеличения объема производимой продукции;

– изменение количества предметов труда, непроизводительное использование средств труда, т.е. увеличение запасов, большой удельный вес брака и отходов в объеме выпускаемой продукции.

Интенсивные производственные факторы связаны с повышением качества использования производственных факторов. К ним относятся:

– повышение качественных характеристик и производительности оборудования, т.е. своевременная замена оборудования на более современное с большей производительностью;

– использование прогрессивных материалов, совершенствование технологии обработки, ускорение оборачиваемости материалов;

– повышение квалификации рабочих, снижение трудоемкости продукции, совершенствование организации труда.

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. Это конкуренция и спрос на продукцию предприятия, т.е. наличие на рынке платежеспособного спроса на продукцию предприятия, присутствие на рынке предприятий-конкурентов, производящих аналогичный по потребительским свойствам товар [23].

Несмотря на то, что прибыль – важнейший экономический показатель работы предприятия, она окончательно не характеризует эффективность его работы. Можно получить одинаковую прибыль, но с разными затратами. Поэтому для окончательной и более эффективной оценки эффективности производства на предприятии необходимо учесть эту прибыль с затратами, то есть определить рентабельность [40].

Анализ уровня рентабельности любого предприятия необходим для выявления определенных резервов и путей повышения рентабельности данного предприятия.

Особенно важным и серьёзным фактором путей повышения рентабельности любого предприятия в современных условиях рынка является работа по сбережению ресурсов. Это ведет к снижению себестоимости производимой продукции и к снижению затрат, соответственно, к росту прибыли. Уменьшения затрат на производство продукции возможно, благодаря [41]:

- снижению материалоемкости продукции, чего можно достигнуть внедрением новых, еще более экономных конструкций;

- применению определенных технологий, направленных на сбережение ресурсов, современных форм амортизации, информационных технологий и малоотходных технологий;

- вторичному использованию ресурсов, в том числе, регенерация, утилизация отходов, сбор, заготовка, восстановление и использование отходов;

- повышению производительности труда, создание и поддержание благоприятной обстановки в рабочем коллективе.

Кроме этого пути повышения рентабельности предусматривают [40]:

- увеличение объёмов реализации готовой продукции улучшенного качества;
- расширение объёмов производства и деятельности предприятия в целом;
- поиски новых поставщиков на более выгодных условиях для закупки более дешёвых материалов и сырья;

- улучшение политики сбыта, возможное снижение цен, разработка систем скидок и дисконтов для реализации запасов;

- поиски новых рынков сбыта благодаря маркетинговой политике;
- проведение различных акций, конкурсов, улучшение рекламы для продажи товаров потребителям;

- постоянное совершенствование методов работы на предприятии.

Таким образом, для каждого предприятия существуют свои пути повышения рентабельности, в том числе, снижение себестоимости выпускаемой продукции, увеличение объёмов ее реализации, повышение эффективности работы на

предприятию, более рациональное использование внеоборотных и оборотных активов, а также заёмного или собственного капиталов.

Выводы по разделу один: по результатам проведенного анализа было определено, что существует множество определений понятия «рентабельность», данных разными авторами. Проанализировав существующие подходы, можно сделать вывод, что рентабельность выступает как экономическая категория, оценочный результативный показатель, целевой ориентир, инструмент расчета чистого дохода общества, источник формирования различных фондов. Как результативный показатель она характеризует эффективность использования имеющихся ресурсов, успех (неуспех) в бизнесе, рост (снижение) объемов деятельности.

Выделяют следующие виды рентабельности: целевая, нормальная и максимальная. Под целевой рентабельностью понимается та рентабельность, которая остаётся после уплаты налогов и соответствует потребностям предприятия в его социальном и производственном развитии. Под нормальной рентабельностью понимается минимальное вознаграждение предпринимателя, удерживающее его в выбранной им отрасли деятельности. Максимальная рентабельность является основной целевой установкой для частного предприятия, ориентированного на достижение определенного притока денежных средств (наличности) в определенные периоды.

Многообразие показателей рентабельности определяет альтернативность поиска путей ее повышения. Каждый из исходных показателей раскладывается в факторную систему с различной степенью детализации, что задаёт границы выявления и оценки производственных резервов.

Проанализировав отечественные и зарубежные методики анализа рентабельности можно сделать вывод, что в зарубежной практике используется ряд показателей, позволяющих частично устранить вышеназванные недостатки. В росте прибыли заинтересованы как предприятие, так и государство. На предприятиях прирост прибыли достигается не только благодаря увеличению

трудового вклада коллектива предприятий, но и за счет многих других факторов. Именно поэтому на каждом предприятии необходимо систематически анализировать формирование, распределение и использование прибыли. Этот анализ чрезвычайно важен и для внешних субъектов.

Проанализировав пути повышения рентабельности, было определено, что 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. Это конкуренция и спрос на продукцию предприятия, т.е. наличие на рынке платежеспособного спроса на продукцию предприятия, присутствие на рынке предприятий-конкурентов, производящих аналогичный по потребительским свойствам товар.

Несмотря на то, что прибыль есть важнейший экономический показатель работы предприятия, она окончательно не характеризует эффективность его работы. Можно получить одинаковую прибыль, но с разными затратами. Поэтому для окончательной и более эффективной оценки эффективности производства на предприятии необходимо учесть эту прибыль с затратами, то есть определить рентабельность.

2 ОЦЕНКА РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО ЧОП «Фагот»

2.1 Организационно-экономическая характеристика ООО ЧОП «Фагот»

Объектом исследования является ООО ЧОП «Фагот».

ООО ЧОП «Фагот» осуществляет свою деятельность на основании устава, утвержденного учредителем в лице директора, являющегося высшим единоличным органом общества.

Профиль охранного предприятия разнообразен. ООО ЧОП «Фагот» успешно работает со строительными объектами, офисами, банками, также осуществляет услуги и при транспортировке грузов, на достойном уровне обеспечивая безопасность практически любых видов объектов.

Еще один немаловажный момент – наличие в активе организации необходимого арсенала новейших технических средств (современные системы сигнализации, радиоуправления и видеонаблюдения, техническое охранное оборудование). Предприятие предлагает своим клиентам комбинации, включающие в себя два способа обеспечения безопасности: пультовую и физическую охрану. Также предприятие предоставляет услуги монтажа и обслуживания пожарной сигнализации.

В распоряжении предприятия только проверенные и опытные сотрудники для охраны объектов и сопровождения грузов. Они в совершенстве владеют боевыми искусствами, находятся в отличной физической форме, регулярно проходят специальные тренировки и периодическую проверку в ГУВД области, для подтверждения лицензии, что позволяет декларировать высокий уровень обслуживания в такой области как охрана.

Целью деятельности ООО ЧОП «Фагот» является получение прибыли.

Основные задачи ООО ЧОП «Фагот»:

1. обеспечение комплексной безопасности различных объектах, таких как производственные, складские помещения, офисные, торговые центры,

строительные объекты, коттеджи, автосалоны, рестораны, развлекательные центры;

2. обеспечение личной охраны с предоставлением телохранителей, водителей-телохранителей;

3. техническое оснащение объектов: установка охранной сигнализации, пожарной сигнализации, установка систем видеонаблюдения и контроля доступа.

Основные принципы работы ООО ЧОП «Фагот»:

- соблюдение конфиденциальности дел клиентов;
- высокий уровень профессионализма;
- обеспечение высокого качества выполняемых услуг;
- подход к каждому клиенту в индивидуальном порядке.

Частное охранное предприятие «Фагот» работает на рынке охранных услуг с сентября 2006 года. За время своей работы компания накопила большой практический опыт по организации охраны объектов различного назначения. На сегодняшний день клиентами являются как крупные компании, так и предприятия малого и среднего бизнеса.

Особое внимание руководство ООО ЧОП «Фагот» уделяет профессиональной подготовленности сотрудников охраны. На работу принимаются только лицензированные сотрудники, имеющие опыт работы в сфере охранных услуг не менее одного года. Ежемесячно проводятся тестирования сотрудников охраны по проверке теоретических знаний и практические учения по действию в чрезвычайных ситуациях. За каждым объектом закрепляются начальник охраны объекта и инспектор отдела охраны частного охранного предприятия, организующие и контролирующие работу личного состава на местах. В круглосуточном режиме работают служба оперативного дежурного и группа немедленного реагирования охранного предприятия.

Частное охранное предприятие «Фагот» предлагает различные варианты осуществления сотрудничества:

1. можно позвонить в офис ЧОП по многоканальному телефону: для получения информации о стоимости охранных услуг или направить запрос о коммерческом предложении на электронную почту;

2. по желанию заказчика, для проведения предварительного анализа объекта, на основе которого будет подготовлено коммерческое предложение по организации охраны на объекте экспертная группа ООО ЧОП «Фагот» выезжает в офис или на объект;

3. также можно посетить офис ООО ЧОП «Фагот», где на основе предоставленной информации и на основе пожеланий будет предложен план охраны предприятия.

Основные направления деятельности ООО ЧОП «Фагот»:

1. охрана объектов – охрана офисов, охрана складов, охрана торговых центров, охрана бизнес-центров, охрана игровых клубов, охрана кафе, охрана строительных объектов, охрана промышленных предприятий, охрана коттеджей и дачных поселков, охрана производственных предприятий, охрана автостоянок;

2. проектирование, монтаж и обслуживание систем охранной, пожарной и тревожной сигнализаций, систем контроля и управления доступом.

Охрана объектов осуществляется высококвалифицированными сотрудниками охраны, имеющими удостоверения личности частных охранников, опыт работы в сфере охранных услуг от 2 лет, образование не ниже средне-специального. ООО ЧОП «Фагот» проводит тщательный отбор среди соискателей вакансии охранника: так, при приеме на работу выявляется уровень мотивации, психологическая устойчивость и надежность каждого кандидата. Регулярно проводятся тестирования сотрудников охраны на профессиональную пригодность, осуществляется контроль качества охраны объектов. По результатам работы сотрудникам охраны и администрации ООО ЧОП «Фагот» выплачиваются дополнительные бонусы.

Применение инновационных технологий при охране объектов ООО ЧОП «Фагот»:

Охрана объектов различного назначения, будь то охрана строительных площадок, охрана складов, охрана производственных помещений, охрана торговых комплексов, охрана помещений, охрана ресторанов или охрана без применения современных технических систем безопасности. При охране различных объектов ООО ЧОП «Фагот» предлагает заказчикам следующие системы технической защищенности: охранная сигнализация, тревожная сигнализация, пожарная сигнализация, периметровая охранная сигнализация, видеонаблюдение, контроль управления доступом, управление автоматикой ворот и паркингом. Частное охранное предприятие «Фагот» отслеживает последние тенденции в сфере охраны объектов и применяет их на практике, что обеспечивает высокий уровень охраны. Охрана объектов, в первую очередь, направлена на формирование безопасной среды для клиентов и партнёров компании.

ООО ЧОП «Фагот» охраняет квартиры, гаражи, бойлерные и ЖЭКи, коттеджи, дачи и сады.

Также под круглосуточной охраной ООО ЧОП «Фагот» находятся кинотеатры, магазины, рестораны, банки и банкоматы, а также офисы, заводы, фабрики, школы, детские сады, институты и техникумы.

ООО ЧОП «Фагот» полностью прошли все процедуры в соответствии со ст. 272ФЗ. Т.е. перерегистрированы предприятия, увеличен уставный капитал, весь персонал прошел требования по квалификации и лицензирован; все предприятия располагают служебным оружием, спецсредствами и средствами радиосвязи; установлен пульт централизованной охраны, подобран технический персонал для монтажа и обслуживания средств охранной и пожарной сигнализации, видеонаблюдения и систем контроля доступа. ООО ЧОП «Фагот» располагает круглосуточными группами быстрого реагирования (16 экипажей в г. Челябинске), со временем реагирования на охраняемые объекты в течение 7 минут на территории всего г. Челябинска; имеет круглосуточную дежурную часть с функцией контроля за постами физической охраны и группами быстрого

реагирования. В наличии у предприятия имеется броневедомобиль для перевозки торгово-материальных ценностей; располагаемый офис и ремонтная зона для автотранспорта. Офис снабжён всем необходимым для работы в автономном режиме в течении длительного времени (имеется автономное водоснабжение, отопление и дизельная электростанция на 30 кВт), поэтому предприятие обеспечивает непрерывную охрану в случае коммунальных аварий на городских линиях обеспечения. ООО ЧОП «Фагот» является членом координационного совета при ГУВД Челябинской области и МВД РФ, включенным в единую дислокацию сил УВД. В связи с этим ООО ЧОП «Фагот» регулярно получает ориентировки о совершенных преступлениях, на основании заключённого договора с УВД на охрану общественного порядка.

Количество охраняемых объектов на начало 2018 года – 284.

С правовой точки зрения ООО ЧОП «Фагот» осуществляет свою деятельность как юридическое лицо. Основными признаками юридического лица являются:

– возможность определенным образом организовать, упорядочить внутренние отношения между участниками (учредителями) предприятия, объединить интересы каждого в общую цель:

– быть оптимальной формой для долговременного объединения капиталов, без чего невозможна предпринимательская деятельность;

– управление ограничением имущественного риска участников суммой вклада в капитал данного предприятия;

– организация гибкого управления капиталом.

Миссия ООО ЧОП «Фагот»: «Мы обеспечиваем потребность наших партнеров в профессиональной и надежной защите и вместе с ними движемся к успеху!»

Целью деятельности ООО ЧОП «Фагот» является осуществление охранной деятельности как оказание на возмездной основе услуг физическим лицам и юридическим лицам в целях защиты их прав и интересов. Предприятие вправе осуществлять любые виды деятельности, не запрещённые законом.

Предметом деятельности ООО ЧОП «Фагот» является:

- защита жизни и здоровья граждан;
- охрана имущества собственников;
- обеспечение правопорядка в местах массовых мероприятий;
- подготовка рекомендаций и консультирование клиентов по вопросам правомерной защиты от противоправных посягательств;
- транспортировка имущества собственников;

Миссия анализируемой организации состоит в повышении уровня качества предоставляемых услуг. ООО ЧОП «Фагот» осуществляет охранную функцию в обществе, способствуя повышению качества предлагаемых товаров и услуг.

Извлечение прибыли является одной из главных целей организации. В ООО ЧОП «Фагот» извлечение прибыли осуществляется через определение и реализацию набора целевых установок тактического и стратегического порядка, таких как:

- увеличение объёма предоставляемых услуг;
- достижение более высоких темпов роста;
- увеличение доли рынка;
- увеличение прибыли по отношению к вложенному капиталу;
- изменение структуры капитала.

Также обратной стороной конечной цели деятельности организации является минимизация убытков, а именно: максимизации прибыли.

Корпоративные цели ООО ЧОП «Фагот»:

1. увеличить объёмы предоставляемых услуг;
2. иметь самые низкие издержки при самом высоком качестве услуги;
3. освоение новых рынков;
4. диверсификация производства;
5. улучшение ассортимента предоставляемых услуг.

Цели интернационализации:

1. создание своего филиала в каждом регионе РФ;
2. охват рынка Челябинской области.

Руководство разрабатывает программу по формированию корпоративной лояльности. Например, совместное празднование различных дат, праздников и дней рождений. Руководство должно быть образцовым примером для своих подчиненных. Руководству необходимо с пониманием относиться к ошибкам или небрежностям своих подчиненных.

Например, категорично не наказывать за опоздания на работу, а предупреждать, возможно, несколько раз. ООО ЧОП «Фагот» заботится о здоровье своих сотрудников и поэтому периодически арендует спортивный зал.

Таким образом, влияние внутренней культуры, общение внутри предприятия ведёт к улучшению, а главное к ускорению выполнения работы. Благодаря неформальному отношению к работе и поддержанию такого отношения, у сотрудников должно сформироваться представление о работе над общим делом, взаимопомощи, взаимовыручке и слаженности в работе. Удовольствие от работы в коллективе для каждого работника принесёт очевидные плоды и послужит положительной стороной в развитии и текущей работе.

Производственный срез ООО ЧОП «Фагот» характеризует систему организации основной деятельности. В данный процесс входят следующие действия:

1. формирование товарного портфеля и закупка товара для оказания охранных услуг;
2. доставка товара до Челябинска;
3. размещение информации об услугах и товарах в интернете;
4. консультация клиентов (потенциальных клиентов);
5. получение и обработка заказов;
6. доставка товара и получение расчёта за товар.

Проанализируем организационную структуру организации, чтобы выявить её слабые места, которые влияют на деятельность предприятия.

Структура ООО ЧОП «Фагот» является линейно-функциональной.

Данная структура обладает рядом достоинств и недостатков.

Положительными сторонами данной структуры являются:

- оперативность принятия и реализации управленческих решений;
- относительная простота реализации функций управления;
- чётковыраженная ответственность.

Линейная структура предполагает, преимущественно, оперативное управление, а функциональная – разработку долгосрочной программы.

Структура ООО ЧОП «Фагот» отражена на рисунке 2.1

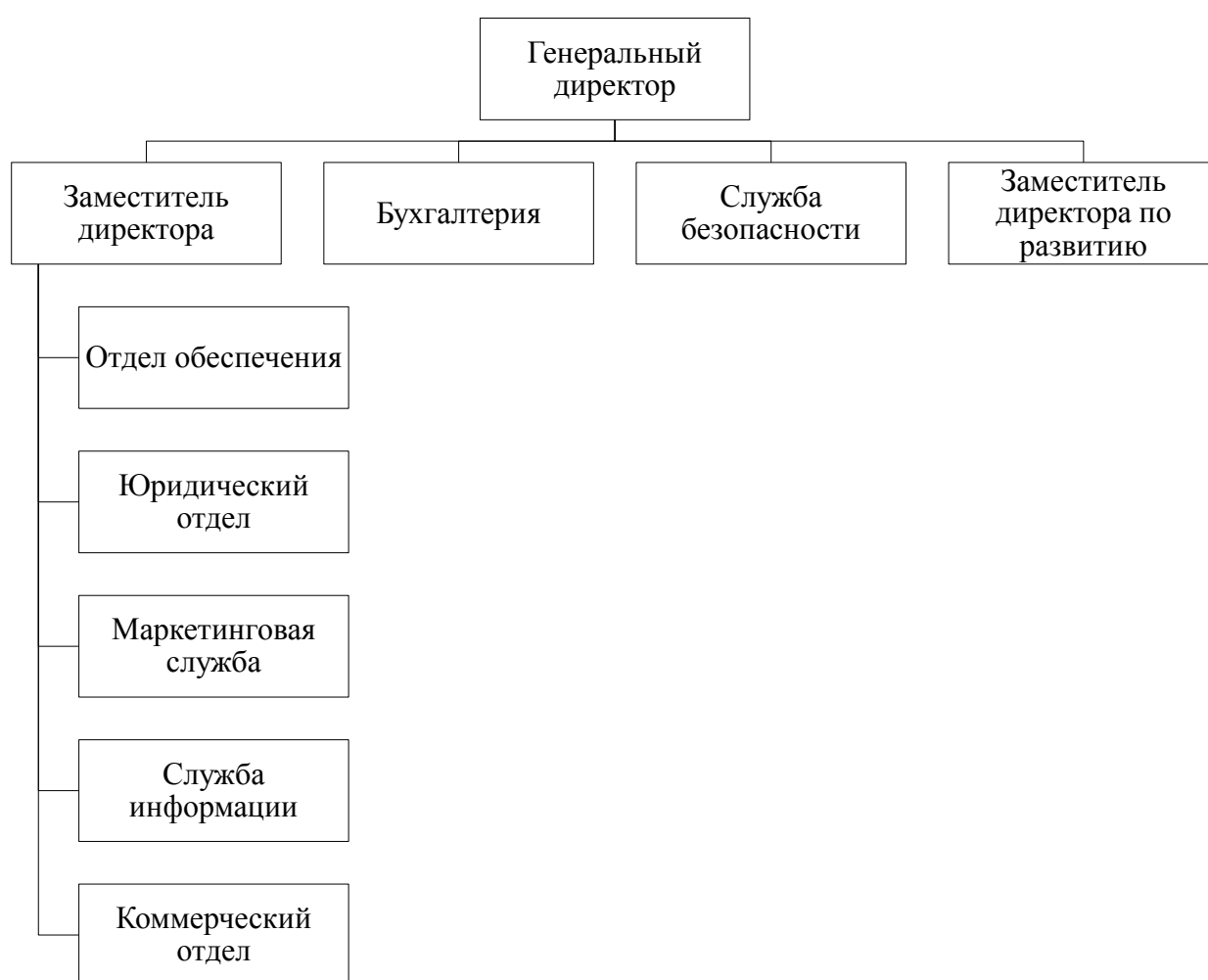


Рисунок 2.1 – Структура ООО ЧОП «Фагот»

Недостатками линейной структуры ООО ЧОП «Фагот являются: множество «контактов с подчиненными», информационная перегрузка. Структура предприятия является сформированной, управляемой, организованной, гибкой.

Данная структура стимулирует деловую и профессиональную специализацию, уменьшает дублирование усилий и потребление материальных. Одной из самых важных в обеспечении эффективной работы организации является проблема численности и оптимальной структуры предприятия.

2.2 Анализ показателей рентабельности ООО ЧОП «Фагот»

На основе методики, представленной в теоретической главе работы, проведён анализ рентабельности предприятия.

Рассчитаем показатель рентабельности продаж по формуле 1.4:

$$R_{пр} 2015 = \frac{98}{3276} \times 100 \% = 3,0 \%$$

$$R_{пр} 2016 = \frac{109}{2227} \times 100 \% = 4,9 \%$$

$$R_{пр} 2017 = \frac{147}{2492} \times 100 \% = 5,9 \%$$

$$\text{Откл. 2015} - 2016 = 4,9 \% - 3,0 \% = 1,9 \%$$

$$\text{Откл. 2016} - 2017 = 5,9 \% - 4,9 \% = 1,0 \%$$

$$\text{Тр. 2015} - 2016 = \frac{4,9 \%}{3,0 \%} \times 100 \% = 163,6 \%$$

$$\text{Тр. 2016} - 2017 = \frac{5,9 \%}{4,9 \%} \times 100 \% = 120,5 \%$$

Результаты расчетов занесём в таблицу 2.1.

Таблица 2.1 – Рентабельность продаж ООО ЧОП «Фагот»

Наименование показателя	Период, гг.			Изменения за 2016 год, %		Изменения за 2017 год, %	
	2015	2016	2017	отклонение	темп роста	отклонение	темп роста
Рентабельность продаж, %	3,0	4,9	5,9	1,9	163,6	1,0	120,5

Динамика рентабельности продаж ООО ЧОП «Фагот» представлена на рисунке 2.2.

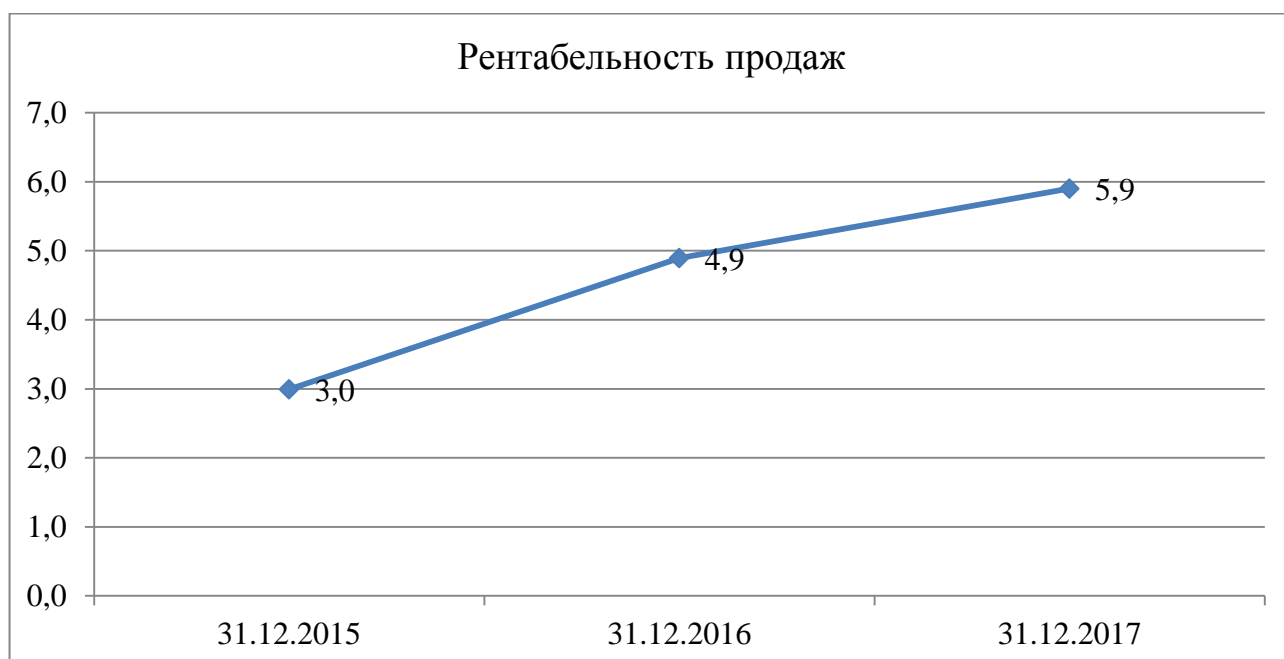


Рисунок 2.2 – Рентабельность продаж ООО ЧОП «Фагот»

Вывод: рентабельность продаж показывает доходность реализации, т.е. на сколько рублей нужно реализовать продукции, чтобы получить 1 руб. прибыли. Она напрямую связана с динамикой цены реализации, уровнем затрат на производство. Из анализа данных таблицы 2.1 видно, что на протяжении рассматриваемого периода происходит увеличение показателя рентабельности продаж с 3 % в 2015 году до 5,9 % в 2017 году. Несмотря на рост показателя, его значение является довольно низким. Темп роста снижается с 163,6 % за 2015–2016 гг. до 120,5 % за 2016–2017 гг.

Далее рассчитаем показатель рентабельности активов по формуле 1.1:

$$Ra\ 2015 = \frac{62}{2172} \times 100\ \% = 2,9\ \%$$

$$Ra\ 2016 = \frac{74}{2075} \times 100\ \% = 3,6\ \%$$

$$Ra\ 2017 = \frac{104}{1968} \times 100\ \% = 5,3\ \%$$

$$\text{Откл. 2015} - 2016 = 3,6 \% - 2,9 \% = 0,7 \%$$

$$\text{Откл. 2016} - 2017 = 5,3 \% - 3,6 \% = 1,7 \%$$

$$\text{Тр. 2015} - 2015 = \frac{3,6 \%}{2,9 \%} \times 100 \% = 124,9 \%$$

$$\text{Тр. 2016} - 2017 = \frac{5,3 \%}{3,6 \%} \times 100 \% = 148,2 \%$$

Результаты расчётов занесём в таблицу 2.2.

Таблица 2.2 – Рентабельность активов ООО ЧОП «Фагот»

Наименование показателя	Период, гг.			Изменения за 2016 год, %		Изменения за 2017 год, %	
	2015	2016	2017	отклонение	темп роста	отклонение	темп роста
Рентабельность активов, %	2,9	3,6	5,3	0,7	124,9	1,7	148,2

Далее проанализируем динамику рентабельности активов ООО ЧОП «Фагот», представленную на рисунке 2.3.



Рисунок 2.3 – Рентабельность активов ООО ЧОП «Фагот»

Вывод: рентабельность активов определяет эффективность использования всего имущества предприятия. При сравнении рентабельности капитала с рентабельностью продукции и величиной ставки банковского кредита можно

сделать вывод либо о неоправданном завышении кредитной ставки, либо о неудовлетворительной использовании капитала предприятия. Из анализа данных таблицы 2.2 видно, что на протяжении рассматриваемого периода происходит незначительное увеличение показателя рентабельности активов ООО ЧОП «Фагот» с 2,9 % в 2015 году до 5,3 % к 2017 году. Однако увеличение показателя нельзя назвать положительным фактором, поскольку его значение является довольно низким. Темп роста увеличивается с 124,9 % за 2015–2016 гг. до 148,2 % за 2016–2017 гг.

Далее рассчитаем показатель рентабельности собственного капитала ООО ЧОП «Фагот» по формуле 1.6:

$$\text{Рск 2015} = \frac{62}{1484} \times 100 \% = 4,2 \%$$

$$\text{Рск 2016} = \frac{74}{1233} \times 100 \% = 6,0 \%$$

$$\text{Рск 2017} = \frac{104}{1417} \times 100 \% = 7,3 \%$$

$$\text{Откл. 2015} - \text{2016} = 6,0 \% - 4,2 \% = 1,8 \%$$

$$\text{Откл. 2016} - \text{2017} = 7,3 \% - 6,0 \% = 1,3 \%$$

$$\text{Тр. 2015} - \text{2016} = \frac{6,0 \%}{4,2 \%} \times 100 \% = 143,7 \%$$

$$\text{Тр. 2016} - \text{2017} = \frac{7,3 \%}{6,0 \%} \times 100 \% = 122,3 \%$$

Занесём полученные результаты в таблицу в таблицу 2.3.

Таблица 2.3 – Рентабельность собственного капитала ООО ЧОП «Фагот»

Наименование показателя	Период, гг.			Изменения за 2016 год, %		Изменения за 2017 год, %	
	2015	2016	2017	отклонение	темп роста	отклонение	темп роста
Рентабельность собственного капитала, %	4,2	6,0	7,3	1,8	143,7	1,3	122,3

Динамика рентабельности собственного капитала ООО ЧОП «Фагот» представлена на рисунке 2.4.

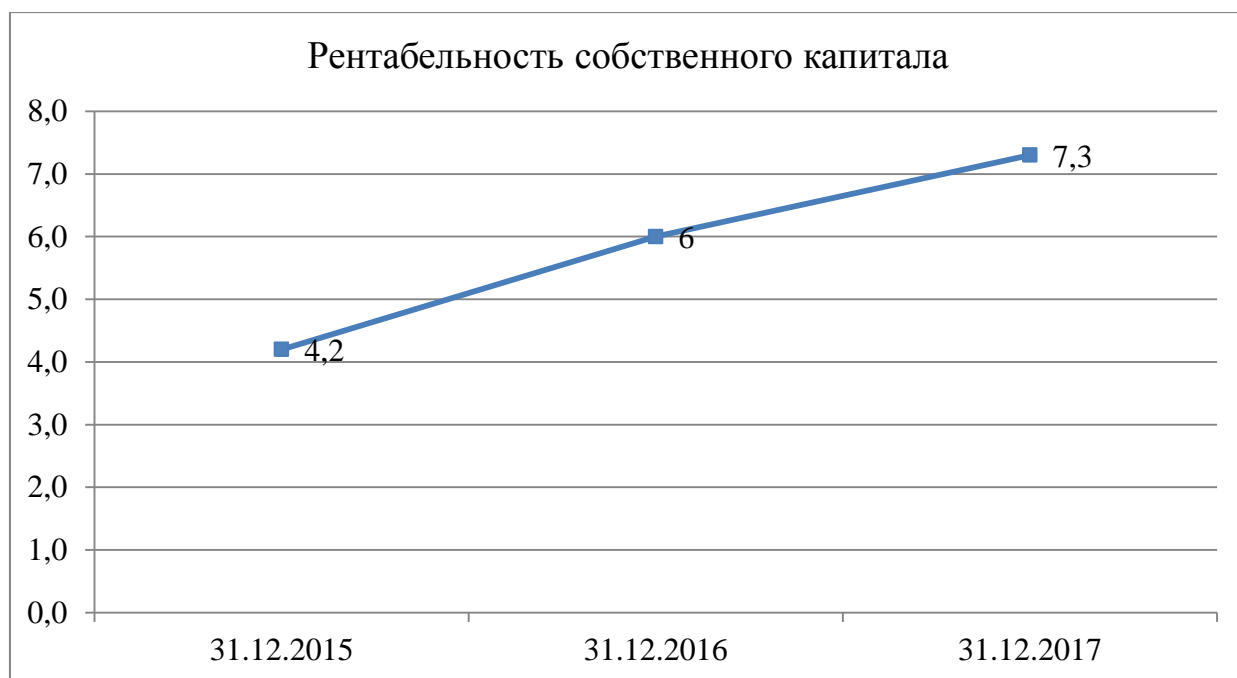


Рисунок 2.4 – Рентабельность собственного капитала ООО ЧОП «Фагот»

Вывод: рентабельность собственного оборотного капитала отражает величину чистой прибыли, приходящуюся на 1 руб. вложений в собственные оборотные средства. С 2015 по 2017 год происходит рост показателя с 4,2 % до 7,3 %. Повышение рентабельности собственного капитала является положительным фактором и свидетельствует о повышении эффективности использования собственного капитала предприятия ООО ЧОП «Фагот». Темп роста снижается с 143,7 % за 2015–2016 гг. до 122,3 % за 2016–2017 гг.

Далее рассчитаем рентабельность внеоборотных активов ООО ЧОП «Фагот» по формуле 1.3:

$$Рва\ 2015 = \frac{62}{1234} \times 100\% = 5,0\%$$

$$Рва\ 2016 = \frac{74}{1109} \times 100\% = 6,7\%$$

$$Рва\ 2017 = \frac{104}{1004} \times 100\% = 10,4\%$$

$$Откл.\ 2015 - 2016 = 6,7\% - 5,0\% = 1,7\%$$

$$\text{Откл. 2016} - 2017 = 10,4 \% - 6,7 \% = 3,7 \%$$

$$\text{Тр. 2015} - 2016 = \frac{6,7 \%}{5,0 \%} \times 100 \% = 132,8 \%$$

$$\text{Тр. 2016} - 2017 = \frac{10,4 \%}{6,7 \%} \times 100 \% = 155,2 \%$$

Полученные результаты занесём в таблицу 2.4.

Таблица 2.4 – Рентабельность внеоборотных активов ООО ЧОП «Фагот»

Наименование показателя	Период, гг.			Изменения за 2016 год, %		Изменения за 2017 год, %	
	2015	2016	2017	отклонение	темп роста	отклонение	темп роста
Рентабельность внеоборотных активов, %	5,0	6,7	10,4	1,7	132,8	3,7	155,2

Динамика рентабельности внеоборотных активов представлена на рисунке 2.5

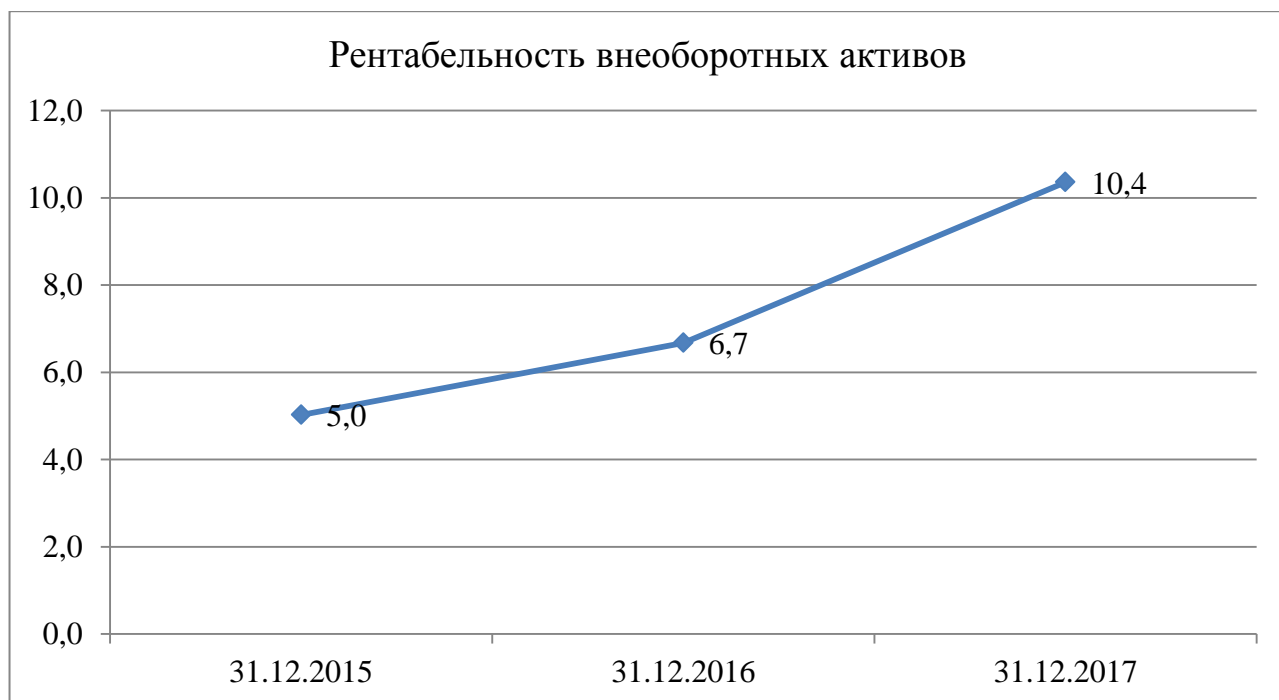


Рисунок 2.5 – Рентабельность внеоборотных активов ООО ЧОП «Фагот»

Вывод: рентабельность внеоборотных активов измеряет величину чистой прибыли, приходящейся на единицу стоимости внеоборотных активов. Из анализа данных таблицы 2.4 видно, что на протяжении рассматриваемого периода происходит увеличение показателя рентабельности внеоборотных активов с 5,0 % в 2015 году до 10,4 % в 2017 году, что является положительным фактором и свидетельствует о росте эффективности использования внеоборотных активов предприятия ООО ЧОП «Фагот». Темп роста увеличивается с 132,8 % за 2015–2016 гг. до 155,2 % за 2016–2017 гг.

Далее рассчитаем рентабельность производственной деятельности ООО ЧОП «Фагот» по формуле 1.8:

$$R_{пр} 2015 = \frac{98}{3178} \times 100 \% = 3,1 \%$$

$$R_{пр} 2016 = \frac{109}{2118} \times 100 \% = 5,1 \%$$

$$R_{пр} 2017 = \frac{147}{2345} \times 100 \% = 6,3 \%$$

$$\text{Откл. 2015} - 2016 = 5,1 \% - 3,1 \% = 2,0 \%$$

$$\text{Откл. 2016} - 2017 = 6,3 \% - 5,1 \% = 1,2 \%$$

$$\text{Тр. 2015} - 2016 = \frac{5,1 \%}{3,1 \%} \times 100 \% = 166,9 \%$$

$$\text{Тр. 2016} - 2017 = \frac{6,3 \%}{5,1 \%} \times 100 \% = 121,8 \%$$

Занесём полученные результаты в таблицу 2.5.

Таблица 2.5 – Рентабельность производственной деятельности ООО ЧОП «Фагот»

Наименование показателя	Период, гг.			Изменения за 2016 год, %		Изменения за 2017 год, %	
	2015	2016	2017	отклонение	темп роста	отклонение	темп роста
Рентабельность производственной деятельности, %	3,1	5,1	6,3	2,0	166,9	1,2	121,8

Динамика рентабельности производства представлена на рисунке 2.6

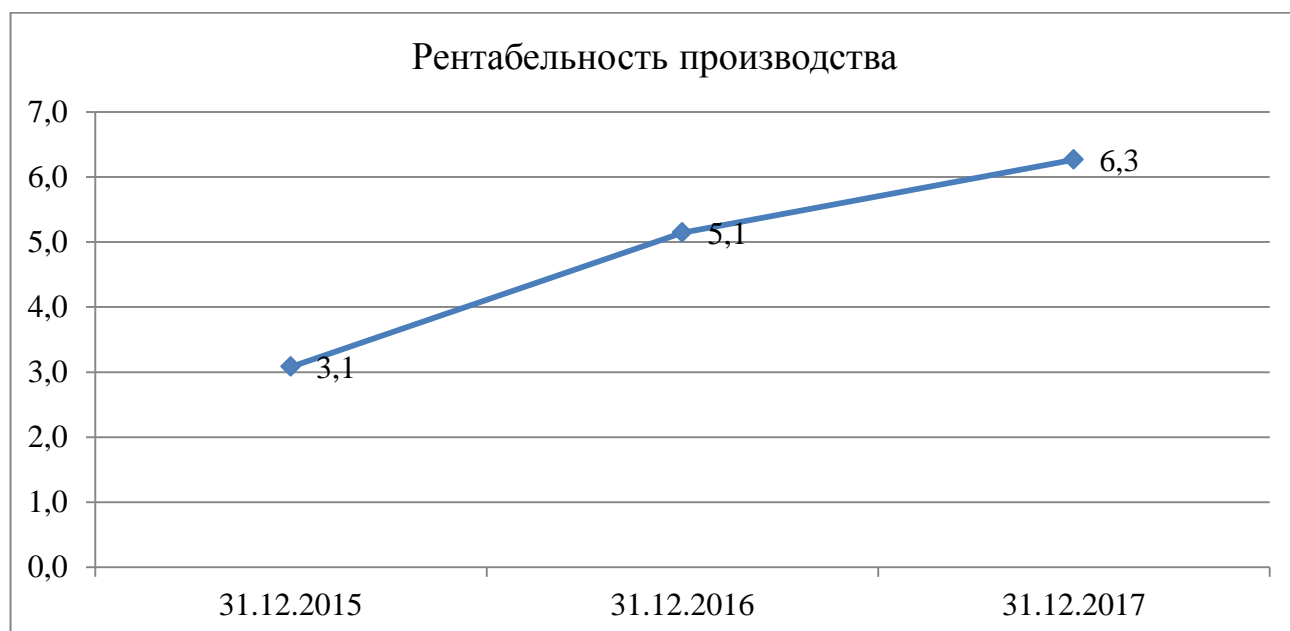


Рисунок 2.6 – Рентабельность производства ООО ЧОП «Фагот»

Вывод: рентабельность производства (рентабельность основной деятельности) показывает прибыль от понесенных затрат на производство продукции. Дополняет показатель рентабельности продаж. Динамика коэффициента может свидетельствовать о необходимости пересмотра цен или усилении контроля над себестоимостью реализованной продукции. Из анализа данных таблицы 2.5 видно, что на протяжении рассматриваемого периода происходит повышение показателя рентабельности производства с 3,1 % в 2015 году до 6,3 % в 2017 году, что является положительным фактором и свидетельствует о снижении затрат предприятия ООО ЧОП «Фагот». Темп роста снижается с 166,9 % за 2015–2016 гг. до 121,8 % за 2016–2017 гг.

Далее рассчитаем рентабельность заёмного капитала ООО ЧОП «Фагот» по формуле 1.7:

$$\text{Рзк 2016} = \frac{74}{130} \times 100 \% = 56,9 \%$$

$$\text{Рзк 2017} = \frac{104}{70} \times 100 \% = 148,6 \%$$

$$\text{Откл. 2016 – 2017} = 148,6 \% - 56,9 \% = 91,6 \%$$

$$\text{Тр. 2016 – 2017} = \frac{148,6 \%}{56,9 \%} \times 100 \% = 261,0 \%$$

Внесём полученные результаты в таблицу 2.6.

Таблица 2.6 – Рентабельность заёмного капитала ООО ЧОП «Фагот»

Наименование показателя	Период, гг.			Изменения за 2016 год, в %		Изменения за 2017 год, в %	
	2015	2016	2017	отклонение	темп роста	отклонение	темп роста
Рентабельность заёмного капитала, %	-	56,9	148,6	-	-	91,6	261,0

Динамика рентабельности заёмного капитала представлена на рисунке 2.7.

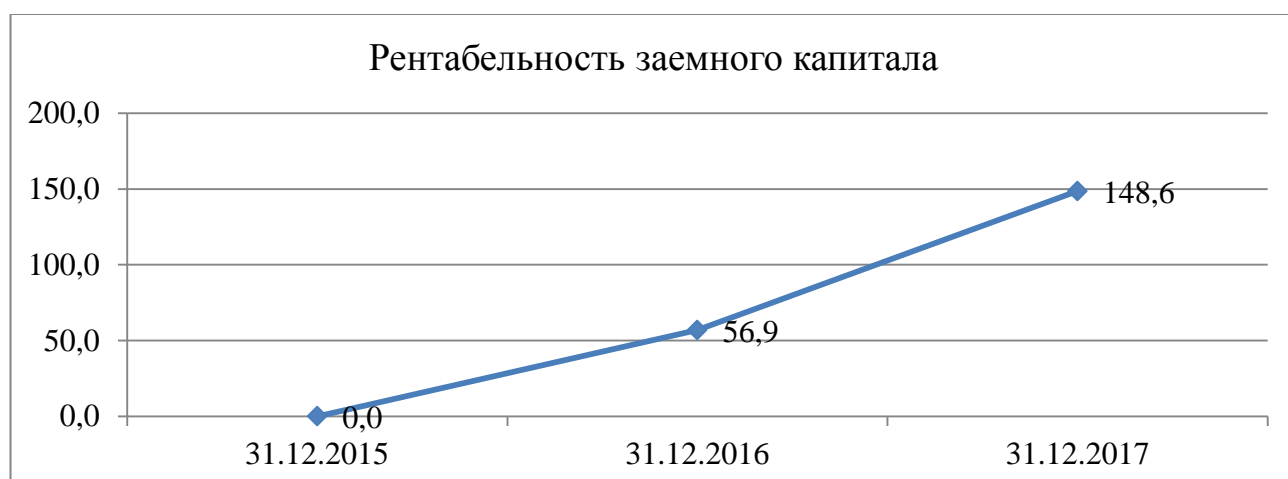


Рисунок 2.7 – Рентабельность заёмного капитала ООО ЧОП «Фагот»

Вывод: рентабельность заёмного капитала отражает эффективность использования заемных средств. Из анализа данных таблицы 2.6 видно, что на протяжении рассматриваемого периода происходит рост показателя рентабельности заёмного капитала с 56,9 % в 2016 году до 148,6 % в 2017 году, что является положительным фактором и свидетельствует о повышении эффективности использования заемных средств.

2.3 Факторный анализ рентабельности ООО ЧОП «Фагот»

В таблице 2.7 представлен расчет факторного анализа активов.

Таблица 2.7 – Факторный анализ рентабельности активов ООО ЧОП «Фагот»

Показатель, руб.	31.12.2015	31.12.2016	31.12.2017
Исходные данные			
1. Прибыль от реализации, Р	98	109	147
2. Выручка от продаж, N	3 276	2 227	2 492
3. Полная себест-ть реализованной прод., S	3 178	2 118	2 345
4. Сред.ост.запасов включая НДС, Q	724	821	695
5. Сред.ост.оборотных активов, OA	938	966	964
6. Сред.ост.активов, A	2 172	2 075	1 968
Расчётные данные – факторы			
7. Выр.на 1 рубль себест-ти, п.2: п.3 (X)	1,03	1,05	1,06
8. Доля оборот.активов в формировании активов, п.5: п.6 (Y)	0,43	0,47	0,49
9. Доля запасов в формировании оборотных активов, п.4: п.5 (Z)	0,77	0,85	0,72
10. Оборачиваемость запасов в оборотах, п.3: п.4 (L)	4,39	2,58	3,37
11. Рентабельность активов, Ra	2,9	3,6	5,3
12. Изменение рентабельности активов к переменной базе	-	0,7	1,7
Оценка влияния факторов на изменение рентабельности активов			
13. Выручка на 1 руб. себестоимости, X	-	2%	1%
14. Доля обор-ых активов в формировании активов, Y	-	3%	2%
15. Доля запасов в формировании оборотных активов, Z	-	8%	-13%
16. Оборачиваемость запасов в оборотах, L	-	-181%	79%
Совокупное влияние всех факторов	-	-168%	70%

Полученные данные представим на рисунке 2.8.

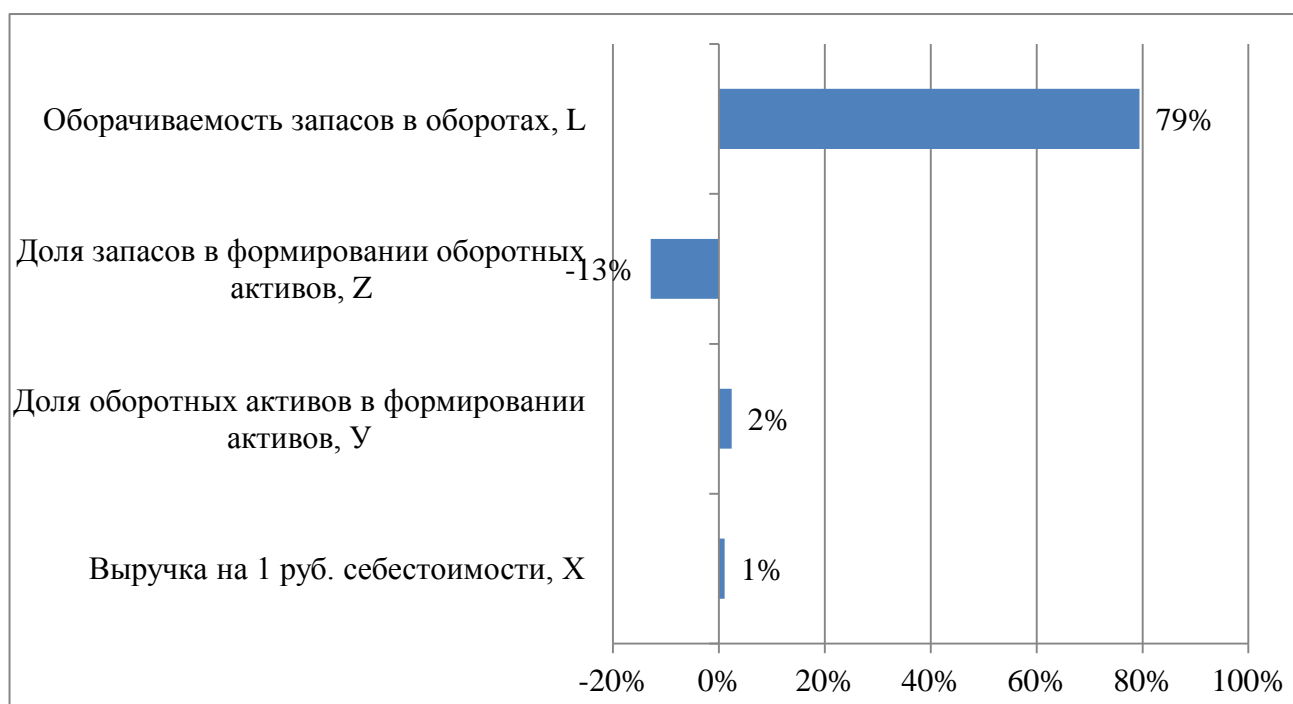


Рисунок 2.8 – Оценка влияния факторов на изменение рентабельности активов

По результатам факторного анализа можно сделать вывод, что на первое место по влиянию на рентабельность активов выходит оборачиваемость запасов в оборотах: она составляет (+79%), то есть оказала положительное влияние; отрицательное влияние оказала доля запасов в формировании оборотных активов (-13%). Совокупное же влияние на уровень рентабельности активов оказалось положительным и составило +70%.

Выводы по разделу два: во втором разделе выпускной квалификационной работы была проведена оценка рентабельности деятельности на примере ООО ЧОП «Фагот».

Основные задачи ООО ЧОП «Фагот»: обеспечение комплексной безопасности различных объектов, таких как производственные, складские помещения, офисные, торговые центры, строительные объекты, коттеджи, автосалоны, рестораны, развлекательные центры; обеспечение личной охраны с

предоставлением телохранителей, водителей-телохранителей; техническое оснащение объектов: установка охранной сигнализации, пожарной сигнализации, установка систем видеонаблюдения и контроля доступа.

В результате анализа рентабельности были выявлены следующие тенденции:

Рентабельность продаж показывает доходность реализации, т.е. на сколько рублей нужно реализовать продукции, чтобы получить 1 руб. прибыли. Она напрямую связана с динамикой цены реализации, уровнем затрат на производство. На протяжении рассматриваемого периода происходит увеличение показателя рентабельности продаж с 3 % в 2015 году до 5,9 % в 2017 году. Несмотря на рост показателя, его значение является довольно низким.

Рентабельность активов определяет эффективность использования всего имущества предприятия. При сравнении рентабельности капитала с рентабельностью продукции и величиной ставки банковского кредита можно сделать вывод либо о неоправданном завышении кредитной ставки, либо о неудовлетворительной использовании капитала предприятия. На протяжении рассматриваемого периода происходит незначительное увеличение показателя рентабельности активов с 2,9 % в 2015 году до 5,3 % к 2017 году. Однако увеличение показателя нельзя назвать положительным фактором, поскольку его значение является довольно низким.

Рентабельность собственного оборотного капитала отражает величину чистой прибыли, приходящуюся на 1 руб. вложений в собственные оборотные средства. С 2015 по 2017 год происходит рост показателя с 4,2 % до 7,3 %. Повышение рентабельности собственного капитала является положительным фактором и свидетельствует о повышении эффективности использования собственного капитала предприятия ООО ЧОП «Фагот».

Рентабельность внеоборотных активов измеряет величину чистой прибыли, приходящейся на единицу стоимости внеоборотных активов. На протяжении рассматриваемого периода происходит увеличение показателя рентабельности внеоборотных активов с 5,0 % в 2015 году до 10,4 % в 2017 году, что является

положительным фактором и свидетельствует о росте эффективности использования внеоборотных активов предприятия ООО ЧОП «Фагот».

Рентабельность производства (рентабельность основной деятельности) показывает прибыль от понесенных затрат на производство продукции. Она дополняет показатель рентабельности продаж. Динамика коэффициента может свидетельствовать о необходимости пересмотра цен или усиления контроля над себестоимостью реализованной продукции. На протяжении рассматриваемого периода происходит повышение показателя рентабельности производства с 3,1 % в 2015 году до 6,3 % в 2017 году, что является положительным фактором и свидетельствует о снижении затрат предприятия ООО ЧОП «Фагот».

Рентабельность заёмного капитала отражает эффективность использования заёмных средств. На протяжении рассматриваемого периода происходит рост показателя рентабельности заёмного капитала с 56,9 % в 2016 году до 148,6 % в 2017 году, что является положительным фактором и свидетельствует о повышении эффективности использования заёмных средств.

По результатам факторного анализа можно сделать вывод, что на первое место по влиянию на рентабельность активов выходит оборачиваемость запасов в оборотах: она составляет (+79%), то есть оказала положительное влияние, отрицательное влияние оказала доля запасов в формировании оборотных активов (-13%). Совокупное же влияние на уровень рентабельности активов оказалось положительным и составило (+70%).

3 РАЗРАБОТКА ПУТЕЙ ПОВЫШЕНИЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ООО ЧОП «Фагот»

3.1 Рекомендации по повышению рентабельности деятельности предприятия

Проанализировав пути повышения рентабельности было определено, что на рентабельность организации помимо внутренних факторов оказывают косвенное воздействие и внешние факторы, не зависящие от деятельности организации, однако часто оказывающие сильное воздействие на результат деятельности организации. К ним относятся: наличие на рынке платежеспособного спроса на продукцию или услуги предприятия, а также присутствие на рынке компаний-конкурентов, выпускающих товар, аналогичный по потребительским свойствам; т.е. спрос и конкуренция на продукцию предприятия.

Поскольку преобладающая часть затрат частных охранных предприятий – это затраты на оплату труда и постоянные расходы, оптимизировать основные затраты представляется проблематичным.

В связи с этим целесообразно воздействовать на уровень рентабельности через повышение выручки и прибыли предприятия.

В условиях кризиса в охранных агентствах резко меняется количество клиентов. Для выживания бизнеса становится критичным фактор «быстрого переориентирования», когда быстрое выявление новых сегментов клиентов и формирование из них устойчивых потоков становится определяющим элементом стратегии. Основной причиной снижения клиентов (организаций) является их уход с рынка. Другой проблемой является нерегулярные оплаты.

Всех клиентов в бизнесе любой компании можно разделить на две очень большие и неравные по своей сути группы:

– повторные клиенты – это те клиенты, которые покупают охранные услуги в охранным агентстве, начиная с прошлого года: уже второй год, третий, четвертый и далее по списку;

– новые клиенты, то есть клиенты, которых компания привлекла для первой покупки охранных услуг в текущем году.

Частным охранным предприятиям в целях повышения выручки, прибыли и рентабельности целесообразно использовать следующие два вида стратегии:

Стратегия № 1: стратегия привлечения новых клиентов.

Стратегия № 2: стратегия удержания повторных клиентов.

Следует отметить, что стратегии удержания в кризис становятся неэффективными, поскольку слишком много компаний уходят с рынка. Удерживать просто некого. Соответственно, основной фокус, основные усилия клиентской команды необходимо переносить на стратегии привлечения.

В условиях кризиса основной акцент компании – это, прежде всего, привлечь новых клиентов. В первую очередь обратить внимание в кризисное время необходимо на следующее.

В данных условиях следует смещать акцент с компаний-клиентов в пользу физических лиц.

3.2 Пути повышения рентабельности ООО ЧОП «Фагот»

В целях повышения рентабельности предприятия ООО ЧОП «Фагот» планируется осуществить развитие пультовой охраны в микрорайоне Парковый-2. В настоящее время в данном микрорайоне представлены игроки рынка охранных услуг. Однако учитывая, что данный микрорайон – новый район в Челябинске, который характеризуется развитой инфраструктурой и транспортной доступностью, он является объектом большого спроса на новостройки, которые активно продолжают возводиться таким образом данный район выглядит привлекательным. Таким образом, рынок микрорайона Парковый-2 можно назвать ненасыщенным.

Далее рассчитаем количество квартир в зависимости от комнатности. Это необходимо для того, чтобы в дальнейшем рассчитать затраты на установку оборудования пультовой охраны.

Это как мы рассчитывали количество клиентов (удалить после прочтения)

В целях определения количества клиентов была проведена следующая работа:

- были расклеены объявления на подъездах домов;
- было подано объявление в социальной сети «вконтакте» в группе жителей микрорайона «Парковый-2»;
- адресное информирование жителей домов микрорайона «Парковый-2» микрорайона «Парковый-2» (были разложены объявления в почтовые ящики).

Прогнозное количество клиентов было определено на основании обратной связи (количество звонков о получении дополнительной информации). Учитывая накопленный опыт компании, из общего числа позвонивших, клиентами компании становятся 45 %.

Планируется установка необходимого оборудования, а также обслуживание квартир на протяжении всего периода.

В таблице 3.1 представлено количество квартир, которые могут являться потенциальными клиентами компании (информация получена на основе звонков).

Таблица 3.1 – Прогнозное количество клиентов

Показатель	2018	2019
Количество квартир для установки оборудования	275	360
Количество квартир с абонентской платой	275	635

Для реализации мероприятия будет привлечен автомобиль LADA ГРАНТА (на котором будет осуществляться дежурство вблизи с объектами), а также задействованы трудовые резервы.

Мероприятие реализуется руководством компании ООО ЧОП «Фагот». В качестве инвестиционных затрат рассматривается приобретение автомобиля российской марки LADA ГРАНТА и оборудования для охранников (рация, телефоны, оружие).

В таблице 3.2 представлен календарный план мероприятия.

Таблица 3.2 – Календарный план мероприятия

Мероприятие	Январь 2018	Февраль 2018	Март 2018
Разработка рекламных материалов, проведение рекламной кампании			
Поиск и привлечение персонала			
Приобретение автомобиля			
Начало функционирования и заключение договоров на охрану			

В таблице 3.3 представлены инвестиционные затраты мероприятия.

Таблица 3.3 – Инвестиционные затраты мероприятия, руб.

Инвестиционные затраты	Стоимость, руб.
Приобретение автомобиля LADA ГРАНТА	332000
Оборудование для охранников (рация, телефоны, оружие)	80000
Итого	412000

Вывод: Из анализа данных таблицы 3.3 видно, что инвестиционные затраты по мероприятию составят 412 тыс. руб.

Учитывая укомплектованный штат, для реализации мероприятия будет привлечено всего 2 человека.

Далее рассчитаем затраты на оплату труда, которые состоят непосредственно из фонда оплаты труда, а также страховых выплат.

В таблице 3.4 представлены затраты на оплату труда.

Таблица 3.4 – Затраты на оплату труда

Затраты на оплату труда	2018	2019
охранники, человек	2	2
З./п в месяц, руб.	20000	20000
ФОТ, руб.	480 000	480 000
Страховые выплаты	144 000	144 000
Совокупные затраты на оплату труда	624 000	624 000

Основными целевыми сегментами, которые будут пользоваться услугами предприятия, будут потребители в возрасте от 18 до 60 лет, имеющие уровень дохода от 25 000 руб. на человека ежемесячно. Услуги ООО ЧОП «Фагот» рассчитаны на потребителей, как с низким, так и с высоким уровнем дохода.

Таким образом, рекламная кампания должна быть направлена на целевого потребителя.

Рекламная кампания должна быть реализована перед началом работы, за 1 месяц, для привлечения начального притока клиентов. Задача рекламной кампании на данном этапе – привлечение внимание и создание заинтересованности у целевой аудитории.

При этом целесообразно использовать следующие виды информационной рекламы:

1. Уличная реклама.

Уличная реклама – щиты, растяжки, вывески, информирующие о скором открытии салона. Достаточно будет нескольких растяжек вблизи остановочных комплексов в районе.

2. Раздача рекламных листовок.

Данный способ рекламы целесообразно осуществлять в местах сосредоточения потенциальных посетителей – вблизи жилого района или остановочного комплекса.

3. Продвижение с помощью интернета.

Информация о начале обслуживания должна размещаться на собственном сайте предприятия.

Далее рассчитаем затраты в первый месяц.

Используемые способы продвижения:

1. растяжки вблизи двух остановочных комплексов. Стоимость 1 растяжки – 8 тыс. руб. Затраты на 2 растяжки в месяц – 16 тыс. руб.;

2. промо-акции. Для промо-акций будут привлечены 2 человека. Акции будут длиться два дня. Продолжительность акции – 2 часа. Оплата одного часа работы промоутера – 500 рублей. Проведение данной акции предполагает также разработку и печать листовок. Затраты на промо-акцию составят: 4 тыс. руб. – разработка и печать рекламных листовок, 2 тыс. руб. – оплата работы промоутеров.

Затраты на продвижение в первый месяц составят 22 тысячи рублей.

На оборудование, которое будет устанавливаться в квартирах, будет обавлена торговая наценка. При этом необходимо ориентироваться на стоимость аналогичного оборудования компаний-конкурентов. В таблице 3.5 показан обзор стоимости оборудования основных игроков рынка охранных услуг города Челябинска.

Таблица 3.5 – Стоимость оборудования, руб.

Компания-конкурент	Стоимость оборудования
ЧОП Дельта	6 900 (дополнительные опции за отдельную плату)
ЧОП «Медведь»	5 999 (дополнительные опции за отдельную плату)
ЧОП Варяг	6 780 (дополнительные опции за отдельную плату)
ЧОП Витязь	5 990 (дополнительные опции за отдельную плату)

Таким образом, в целях поддержания высокого уровня конкурентоспособности, установим стоимость комплекта на уровне 5 990 руб.

В таблице 3.6 представлен обзор величины абонентской платы рассмотренных компаний-конкурентов.

Таблица 3.6 – Величина абонентского обслуживания, руб.

Компания-конкурент	Стоимость оборудования, руб.
ЧОП Дельта	500
ЧОП «Медведь»	500
ЧОП Варяг	450
ЧОП Витязь	450

Таким образом, в целях поддержания высокого уровня конкурентоспособности, установим абонентскую плату на уровне 500 руб.

3.3 Расчет экономической эффективности предложенных мероприятий

На основе информации, приведенной ранее, спрогнозируем выручку от реализации мероприятия, представленную на рисунке 3.7.

Таблица 3.7 – Прогноз выручки, руб.

Показатель	2018	2019
Выручка от установки оборудования, руб.	1 647 250	2 156 400
количество квартир для установки оборудования, шт.	275	360
стоимость оборудования, руб.	5 990	5 990
Выручка квартир с абонентской платой, руб.	123 750	285 750
количество квартир с абонентской платой, шт.	275	635
абонентская плата, руб.	500	500
Итого выручка, руб.	1 784 750	2 473 900

В таблице 3.8 показан прогноз затрат на реализацию мероприятий.

Таблица 3.8 – Прогноз затрат, руб.

Себестоимость обслуживания	2018	2019
Затраты на установку оборудования	988 350	1 293 840
Затраты на оплату труда	624 000	624 000
Прочие затраты	60	60
Итого затраты на обслуживание	1 612 410	1 917 900

Для оценки эффективности предложенного мероприятия был использован метод прогнозной экстраполяции. При данном методе фактическое развитие увязывается с гипотезами о ходе развития исследуемого процесса в связи с изменением влияния различных факторов в перспективе. Экстраполяционные методы – это одни из самых наиболее разработанных, распространенных из общей совокупности методов прогнозирования.

На основе данных методов экстраполируются количественные характеристики производственного потенциала, экономического, научного, сведения о результативности научно-технического прогресса, характеристики соотношения блоков, отдельных подсистем, элементов в системе показателей сложных систем и других, а также количественные параметры больших систем [15].

Определим влияние предложенного мероприятия на финансовые показатели

ООО ЧОП «Фагот» в таблице 3.9.

Таблица 3.9 – Прогнозные показатели финансовых результатов ООО ЧОП «Фагот»

Показатель	До реализации мероприятий	После реализации (за 2018-2019 гг.)	Отклонение (+,-)	Темп роста, %
Выручка (нетто) от продажи товаров, продукции, работ, услуг (за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов и аналогичных обязательных платежей)	2 492	9 243	6 751	370,9
Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг	2 345	8 220	5 875	350,5
Валовая прибыль	147	1 022	875	695,5
Коммерческие расходы				
Управленческие расходы				
Прибыль (убыток) от продаж	147	1 022	875	695,5
Проценты к получению				
Проценты к уплате				
Доходы от участия в других организациях				
Прочие доходы				
Прочие расходы	43	43	0	100,0
Прибыль (убыток) до налогообложения	104	979	875	941,7
Отложенные налоговые активы				
Отложенные налоговые обязательства				
Налог на прибыль				
Чистая прибыль (убыток) отчетного периода	104	979	875	941,7

Далее разработаем финансовую отчетность по мероприятию, которая включает в себя баланс, отчет о прибылях и убытках.

Проанализируем алгоритм составления прогнозного отчета о финансовых результатах:

Валовая прибыль – разница между выручкой от реализации и себестоимости реализации.

Коммерческие расходы (заложены как 1 % от выручки от реализации).

Прибыль (убыток) от продаж – разница между валовой прибылью и коммерческими расходами.

Прибыль (убыток) от основной деятельности – разница между прибылью (убытком) от продаж и единым налогом.

Чистая прибыль = Прибыль (убыток) от основной деятельности [38].

Для оценки эффективности указанного мероприятия спрогнозируем отчет о финансовых результатах и рассчитаем показатели рентабельности с учетом прогноза.

Прогнозный отчет о финансовых результатах представлен в приложении В.

Рассчитаем показатель рентабельности продаж ООО ЧОП «Фагот» с учетом прогноза:

$$R_{\text{пр}} 2018 = \frac{274}{4277} \times 100 \% = 6,4 \%$$

$$R_{\text{пр}} 2019 = \frac{658}{4966} \times 100 \% = 13,3 \%$$

Рассчитаем показатель рентабельности активов ООО ЧОП «Фагот» с учетом прогноза:

$$R_{\text{а}} 2018 = \frac{274}{2380} \times 100 \% = 11,5 \%$$

$$R_{\text{а}} 2019 = \frac{658}{2900} \times 100 \% = 22,7 \%$$

Рассчитаем показатель рентабельности собственного капитала ООО ЧОП «Фагот» с учетом прогноза:

$$R_{\text{ск}} 2018 = \frac{274}{1559} \times 100 \% = 17,6 \%$$

$$R_{\text{ск}} 2019 = \frac{658}{1650} \times 100 \% = 39,9 \%$$

Рассчитаем рентабельность внеоборотных активов ООО ЧОП «Фагот» с учетом прогноза:

$$R_{\text{ва}} 2018 = \frac{340}{1416} \times 100 \% = 24 \%$$

$$R_{ва} 2019 = \frac{340}{1416} \times 100 \% = 24 \%$$

Рассчитаем рентабельность производственной деятельности ООО ЧОП «Фагот» с учетом прогноза:

$$R_{пр} 2018 = \frac{319}{3957} \times 100 \% = 8,9 \%$$

$$R_{пр} 2019 = \frac{703}{4263} \times 100 \% = 8,9 \%$$

Динамика рентабельности с учётом прогноза представлена на рисунке 3.1.

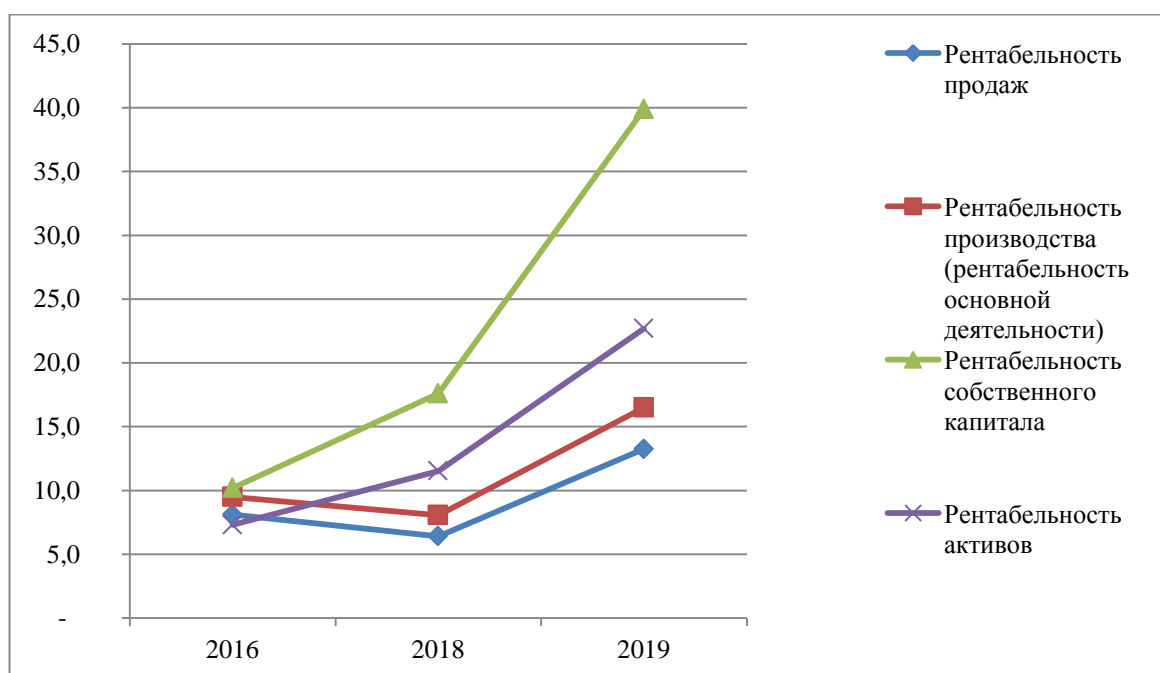


Рисунок 3.1 – Динамика рентабельности с учетом прогноза

Вывод: Из анализа данных рисунка 3.1 видно, что в прогнозном периоде происходит рост всех показателей рентабельности, что связано с расширением деятельности ООО ЧОП «Фагот», получением дополнительного объема выручки и прибыли.

Выводы по разделу три: Поскольку преобладающая часть затрат частных охранных предприятий – это затраты на оплату труда и постоянные расходы, оптимизировать основные затраты представляется проблематичным. В связи с

этим целесообразно воздействовать на уровень рентабельности через повышение выручки и прибыли предприятия.

В рамках мероприятия планируется осуществлять развитие пультовой охраны в микрорайоне Парковый-2. В настоящее время в данном микрорайоне представлены игроки рынка охранных услуг. Однако учитывая, что данный микрорайон – новый район в Челябинске, который характеризуется развитой инфраструктурой и транспортной доступностью, он является объектом большого спроса на новостройки, которые активно продолжают возводиться и таким образом данный район выглядит привлекательным. Таким образом, рынок микрорайона Парковый-2 можно назвать ненасыщенным.

Инвестиционные затраты по мероприятию составят 412 тыс. руб. Учитывая укомплектованный штат, для реализации мероприятия будет привлечено всего 2 человек.

Основными целевыми сегментами, которые будут пользоваться услугами предприятия, будут потребители в возрасте от 18 до 60 лет, имеющие уровень дохода от 25 000 руб. на человека ежемесячно. Услуги ООО ЧОП «Фагот» рассчитаны на потребителей, как с низким, так и с высоким уровнем дохода.

На протяжении всего мероприятия увеличивается выручка от реализации установок и обслуживания объектов. При этом доля выручки от продаж остаётся неизменной на протяжении всего мероприятия согласно установленному плану продаж, а выручка от технического и ежемесячного обслуживания увеличивается, так как увеличивается число подключенных объектов.

Увеличение затрат на ежемесячное обслуживание также связано с увеличением числа охраняемых объектов.

На основе прогнозного отчета о финансовых результатах, представленного в Приложении В, и методики расчета показателей, рассмотренной в первой главе работы, были рассчитаны показатели рентабельности деятельности предприятия ООО ЧОП «Фагот» с учетом реализации указанных мероприятий.

Из представленных данных можно сделать вывод, что в прогнозном периоде происходит рост всех показателей рентабельности, что связано с расширением деятельности предприятия, получением дополнительного объема выручки и прибыли, что положительно сказалось на показателях рентабельности в прогнозном периоде.

Таким образом, можно сделать вывод, что разработанное мероприятие является экономически эффективным и целесообразным.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В выпускной квалификационной работе была проведена оценка рентабельности деятельности на примере ООО ЧОП «Фагот».

Основные задачи ООО ЧОП «Фагот»: осуществление комплексной безопасности на различных видах объектов. К таковым объектам относятся: склады, офисы, производственные помещения, различные торгово-развлекательные комплексы, стройки, коттеджи, автопарковки, кафе. Помимо осуществления безопасности на различных объектах ООО ЧОП «Фагот» предоставляет личную охрану в качестве телохранителей и водителей-телохранителей ООО ЧОП «Фагот» занимается техническим обслуживанием объектов: устанавливает системы видеонаблюдения и контроля доступа, пожарную сигнализацию и охранную сигнализацию.

Во втором разделе выпускной квалификационной работы была проведена оценка рентабельности деятельности на примере ООО ЧОП «Фагот».

В результате анализа рентабельности были выявлены следующие тенденции:

Рентабельность продаж отражает доходность реализации; то есть отображает величину прибыли предприятия, которую оно приобретает с одного рубля реализованной продукции. Она имеет прямую взаимосвязь с величиной производственных затрат, а также с динамикой цены продаж. На протяжении рассматриваемого периода происходит увеличение показателя рентабельности продаж с 3 % в 2015 году до 5,9 % в 2017 году. Несмотря на рост показателя, его значение является довольно низким.

Рентабельность активов определяет эффективность использования совокупного имущества организации. Сравнивая рентабельность продукции и величину ставки банковского кредита с рентабельностью капитала можно сделать вывод либо о неоправданном завышении ставки по кредиту или о неудовлетворительной использовании капитала организации. На протяжении

рассматриваемого периода происходит незначительное увеличение показателя рентабельности активов с 2,9 % в 2015 году до 5,3 % к 2017 году. Однако увеличение показателя нельзя назвать положительным фактором, поскольку его значение является довольно низким.

Рентабельность собственного оборотного капитала показывает уровень чистой прибыли, приходящуюся на 1 руб. вложений в собственные оборотные средства. С 2015 по 2017 год происходит рост показателя с 4,2 % до 7,3 %. Повышение рентабельности собственного капитала является положительным фактором и свидетельствует о повышении эффективности использования собственного капитала предприятия ООО ЧОП «Фагот».

Рентабельность внеоборотных активов отображает показатель прибыли, которая приходится на один рубль внеоборотных активов организации. На протяжении рассматриваемого периода происходит увеличение показателя рентабельности внеоборотных активов с 5,0 % в 2015 году до 10,4 % в 2017 году, что является благоприятным фактором и свидетельствует о росте эффективности использования внеоборотных активов предприятия ООО ЧОП «Фагот».

Рентабельность производства (рентабельность основной деятельности) отражает ту величину прибыли, которая приходится на один рубль расходов производства. Она дополняет показатель рентабельности продаж. Изменение этого показателя может подтверждать необходимость усиления контроля над себестоимостью реализованной продукции или пересмотра цен. На протяжении рассматриваемого периода происходит повышение показателя рентабельности производства с 3,1 % в 2015 году до 6,3 % в 2017 году, что является положительным фактором и свидетельствует о снижении затрат предприятия ООО ЧОП «Фагот».

Рентабельность заёмного капитала отражает эффективность использования заёмных средств. На протяжении рассматриваемого периода происходит рост показателя рентабельности заёмного капитала с 56,9 % в 2016 году до 148,6 % в

2017 году, что является положительным фактором и свидетельствует о повышении эффективности использования заемных средств.

По результатам факторного анализа можно сделать вывод, что оборачиваемость запасов в оборотах занимает первое место по воздействию на рентабельность активов. Она составляет +79 %, то есть оказала положительное влияние, отрицательное влияние оказала доля запасов в формировании оборотных активов (-13 %). Совокупное же влияние на уровень рентабельности активов оказалось положительным и составило +70 %.

Таким образом, результаты проведенного анализа выявили необходимость реализации мероприятий, направленных на повышение рентабельности деятельности предприятия. Поскольку преобладающая часть затрат частных охранных предприятий – это затраты на оплату труда и постоянные расходы, оптимизировать основные затраты представляется проблематичным. В связи с этим целесообразно воздействовать на уровень рентабельности через повышение выручки и прибыли предприятия.

Поскольку преобладающая часть затрат частных охранных предприятий – это затраты на оплату труда и постоянные расходы, оптимизировать основные затраты представляется проблематичным. В связи с этим целесообразно воздействовать на уровень рентабельности через повышение выручки и прибыли предприятия.

В рамках мероприятия планируется осуществлять развитие пультовой охраны в микрорайоне Парковый-2. В настоящее время в данном микрорайоне представлены игроки рынка охранных услуг. Однако учитывая, что данный микрорайон – новый район в Челябинске, который характеризуется развитой инфраструктурой и транспортной доступностью, он является объектом большого спроса на новостройки, которые активно продолжают возводиться таким образом данный район выглядит привлекательным. Таким образом, рынок микрорайона Парковый-2 можно назвать ненасыщенным.

Инвестиционные затраты по мероприятию составят 412 тыс. руб. Учитывая укомплектованный штат, для реализации мероприятия будет привлечено всего 2 человек.

Основными целевыми сегментами, которые будут пользоваться услугами предприятия, будут потребители в возрасте от 18 до 60 лет, имеющие уровень дохода от 25 000 руб. на человека ежемесячно. Услуги ООО ЧОП «Фагот» рассчитаны на потребителей, как с низким, так и с высоким уровнем дохода.

На протяжении всего мероприятия увеличивается выручка от реализации установок и обслуживания объектов. При этом доля выручки от продаж остаётся неизменной на протяжении всего мероприятия согласно установленному плану продаж, а выручка от технического и ежемесячного обслуживания увеличивается, так как увеличивается число подключенных объектов.

Увеличение затрат на ежемесячное обслуживание также связано с увеличением числа охраняемых объектов.

На основе прогнозного отчета о финансовых результатах, представленного в Приложении В, и методики расчета показателей, рассмотренной в первом разделе работы, были рассчитаны показатели рентабельности деятельности предприятия ООО ЧОП «Фагот» с учетом реализации указанных мероприятий.

Из представленных данных можно сделать вывод, что в прогнозном периоде происходит рост всех показателей рентабельности, что связано с расширением деятельности предприятия, получением дополнительного объема выручки и прибыли, что положительно сказалось на показателях рентабельности в прогнозном периоде.

Таким образом, можно сделать вывод, что разработанное мероприятие является экономически эффективным и целесообразным.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Алексеева, А.И. Экономический анализ хозяйственной деятельности предприятия [текст]: учебное пособие / А.И. Алексеева, Ю.В. Васильев Ю.В. – М., 2013. – 672 с.
2. Анализ и диагностика финансово–хозяйственной деятельности организации [текст]: учебное пособие / под ред. П.П. Табурчака, В.М. Гумина, М.С. Сапрыкина. – Ростов–на–Дону: Феникс, 2016. – 352 с.
3. Анализ хозяйственной деятельности [текст]: учебное пособие / под ред. В.И. Бариленко. – М.: Омега–Л, 2015. – 414 с.
4. Балабанов, И.Т. Финансовый анализ и планирование хозяйствующего субъекта [текст]: учебник / И.Т. Балабанов. – М.: Финансы и статистика, 2016. – 340 с.
5. Банк, В.Р. Финансовый анализ [текст]: учебное пособие / В.Р. Банк, С. В. Банк. – М.: ТК Велби, Изд: Проспект, 2017, – 344 с.
6. Бердникова, Т.Б. Анализ и диагностика финансово–хозяйственной деятельности предприятия [текст]: учебное пособие / Т.Б. Бердникова. – М.: Инфра–М, 2015. – 215 с.
7. Бланк, И.А. Управление финансовыми рисками [текст]: учебник / И.А. Бланк. – К.: Ника–Центр, 2015. – 600 с.
8. Борисов Л.В. Анализ финансового состояния организации [текст]: учебное пособие / Л. В. Борисов. – М.: Инфра–М, 2016 – 202 с.
9. Бородина Е.И. Финансовый анализ в системе менеджмента организации [текст]: учебное пособие / Е. И. Бородина. – М., 2014 – 291 с.
10. Васильева, Л.С. Финансовый анализ [текст]: учебник / Л.С. Васильева, М.В. Петровская. – М., 2016 – 544 с.
11. Гермалович, Н.А. Анализ хозяйственной деятельности организации [текст]: учебник / Н.А. Гермалович. – М: Финансы и статистика, 2011. – 346 с.

12. Гиляровская, Л.Т. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности организации [текст]: учебник / Л.Т. Гиляровская, Д.В. Лысенко, Д.А. Ендовицкий. – М., 2015. – 360 с.
13. Губина, О.В. Анализ финансово–хозяйственной деятельности предприятия [текст]: учебное пособие / О.В. Губина. – М.:Инфра–М., 2015 – 164 с.
14. Донцова, Л.В. Анализ финансовой отчетности [текст]: учебное пособие / Л.В. Донцова, Н.А. Никифорова. – М., 2017. – 336 с.
15. Ефимова, О.В. Анализ финансовой отчетности [текст]: учеб. / О.В. Ефимова М.В. Мельник. – М., 2013. – 408 с.
16. Жариков, В.В. Управление финансами [текст]: учебное пособие / В.В. Жариков. – Тамбов, 2013. – 80 с.
17. Зимин, Н.Е. Анализ и диагностика финансового состояния предприятия [текст]: учебное пособие / Н.Е. Зимни. – М.: Экмос, 2016. – 240 с.
18. Ильенкова, С.Д. Экономика и статистика предприятия / С.Д. Ильенкова, Т.П. Сиротина. – Московский международный институт эконометрики, информатики, финансов и права. – М., 2013 – 72 с.
19. Ионова, А.Ф. Финансовый анализ [текст]: учебник / А.Ф. Ионова, Н.Н. Селезнева. – Москва, 2016. – 624 с.
20. Канке, А.А. Анализ хозяйственной деятельности организации [текст]: учебник / А.А. Канке. 2013. – 355 с.
21. Карасева, И.М. Финансовый менеджмент [текст]: учебник / И.М. Карасева, М.А. Ревякина 2016. – 335 с.
22. Ковалев, В.В. Финансовый анализ. Управление капиталом. Выбор инвестиций [текст]: учебник / В.В. Ковалев. М.: Финансы и статистика, 2013. – 512 с.
23. Ковалев, В.В. Финансовый менеджмент – теория и практика [текст]: учебник / В.В. Ковалев, 2013. – 1024 с.
24. Ковалев, В.В. Финансовый менеджмент / В.В. Ковалев. – М.: ИПБ – БИНФА, 2015. – 520 с.

25. Крейнина, М.Н. Анализ финансового состояния и инвестиционной привлекательности акционерных обществ в промышленности, строительстве и торговле [текст]: учебное пособие / М.Н. Крейнина. – М: Инфра–М, 2015. – 256 с.
26. Любушин, Н.П. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности [текст]: учебное пособие / Н.П. Любушин. – М.: Юнити–Дана, 2015. – 448 с.
27. Маркарьян, Э.А. Финансовый анализ [текст]: учебное пособие / Э.А. Маркарьян. М.: ИД ФБК–Пресс, 2016. – 224 с.
28. Мельник, М.В. Анализ финансово–хозяйственной деятельности предприятия [текст]: учеб.пособие /М.В. Мельник, Е.Б. Герасимова. – М.: Форум: ИНФРА–М, 2016. – 192 с.
29. Новашина, Т.С. Финансовый анализ [текст]: учебник / Т.С. Новашина. – М.: Проспект, 2016. – 192 с.
30. Ронова, Г.Н. Анализ финансовой отчетности [текст]: учебное пособие / Г.Н. Ронова. – Москва, Изд. МФПА, 2013. – 156 с.
31. Румянцева, З.П. Общее управление организацией. Теория и практика [текст]: учеб. / З.П. Румянцева. – М.: КноРус, 2016. – 304 с.
32. Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия [текст]: учебник / Г.В. Савицкая. Минск: Новое издание, 2016. – 704 с.
33. Сорокина, Е.М. Анализ денежных потоков предприятия: теория и практика в условиях реформирования российской экономики [текст]: учебник / Е.М. Сорокина. Финансы и статистика, 2016. – 176 с.
34. Чараева М.В. Финансовый менеджмент: учебник пособие / М.В. Чараева. –М.: НИЦ ИНФРА–М, 2016. – 103 с.
35. Черкасова, И.О. Анализ хозяйственной деятельности [текст]: учебное пособие / И.О. Черкасова. – СПб.: Нева, 2015. – 192 с.
36. Чуев, И.Н. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности [текст]: учебник / И.Н. Чуев, Чуева Л.Н. – Москва, 2016. – 368 с.

37. Шадрина, Г.В. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности [текст]: учебное пособие / Г.В. Шадрина, В.Р. Банк. – М., 2015. – 344 с.
38. Шуляк, П.Н. Финансы предприятия [текст]: учебник / П.Н. Шуляк. – М., 2016. – 712 с.
39. Щербаков Т.А. Анализ финансового состояния корпоративного клиента и его роль в оценке кредитоспособности заемщика [текст]: учебник / Т. А. Щербакова // Финансы и кредит, 2015. – 246 с.
40. Экономический анализ [текст]: учебник / Под ред. О.Н. Соколовой. – М.: ИНФРА–М, 2016. – 320 с.
41. Янова, В.В. Экономика. Курс лекций [текст]: учебное пособие для вузов /В.В. Янова. – М: Издательство «Экзамен», 2015. – 384 с.

ПРИЛОЖЕНИЕ А

Бухгалтерский баланс

Таблица А1 – Бухгалтерский баланс ООО ЧОП «Фагот»

АКТИВ	31.12.2015	31.12.2016	31.12.2017
Внеоборотные активы			
Нематериальные активы			
Основные средства	1 234	1 109	1 004
Незавершенное строительство			
Итого по разделу I	1 234	1 109	1 004
Оборотные активы	724	821	695
Запасы	724	821	695
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям			
Дебиторская задолженность	164	115	215
Краткосрочные финансовые вложения			
Денежные средства	50	30	54
Прочие оборотные активы			
Итого по разделу II	938	966	964
БАЛАНС	2 172	2 075	1 968
	31.12.2015	31.12.2016	31.12.2017
ПАССИВ			
Капитал и резервы	10	10	10
Уставный капитал	10	10	10
Нераспределенная прибыль	1 474	1 223	1 407
Итого по разделу III	1 484	1 233	1 417
Долгосрочные обязательства			
Займы и кредиты			
Краткосрочные обязательства			

Окончание приложения А

ПАССИВ	31.12.2015	31.12.2016	31.12.2017
Итого по разделу IV	0	0	0
Займы и кредиты		130	70
Кредиторская задолженность	688	712	364
Задолженность перед участниками (учредителями) по выплате доходов			
Доходы будущих периодов			
Резервы предстоящих расходов			
Прочие краткосрочные обязательства			117
Итого по разделу V	688	842	551
БАЛАНС	2 172	2 075	1 968

ПРИЛОЖЕНИЕ Б

Отчет о финансовых результатах

Таблица Б1 – Отчет о финансовых результатах ООО ЧОП «Фагот»

	31.12.2015	31.12.2016	31.12.2017
Выручка (нетто) от продажи товаров, продукции, работ, услуг (за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов и аналогичных обязательных платежей)	3 276	2 227	2 492
Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг	3 178	2 118	2 345
Валовая прибыль	98	109	147
Коммерческие расходы			
Управленческие расходы			
Прибыль (убыток) от продаж	98	109	147
Проценты к получению			
Проценты к уплате			
Доходы от участия в других организациях			
Прочие доходы			
Прочие расходы	36	35	43
Прибыль (убыток) до налогообложения	62	74	104
Отложенные налоговые активы			
Отложенные налоговые обязательства			
Налог на прибыль			
Чистая прибыль (убыток) отчетного периода	62	74	104

ПРИЛОЖЕНИЕ В

Прогнозный отчет о финансовых результатах

Таблица В1 – Прогнозный отчет о финансовых результатах ООО ЧОП
«Фагот»

Показатель	2015	2016	2017	2018	2019
Выручка (нетто) от продажи товаров, продукции, работ, услуг (за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов и аналогичных обязательных платежей)	3 276	2 227	2 492	4 277	4 966
Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг	3 178	2 118	2 345	3 957	4 263
Валовая прибыль	98	109	147	319	703
Коммерческие расходы					
Управленческие расходы					
Прибыль (убыток) от продаж	98	109	147	319	703
Проценты к получению					
Проценты к уплате					
Доходы от участия в других организациях					
Прочие доходы					
Прочие расходы	36	35	43	45	45
Прибыль (убыток) до налогообложения	62	74	104	274	658
Отложенные налоговые активы					
Отложенные налоговые обязательства					
Налог на прибыль					
Чистая прибыль (убыток) отчетного периода	62	74	104	274	658

