

Министерство образования и науки Российской Федерации
Федеральное государственное автономное образовательное
учреждение высшего образования
«Южно-Уральский государственный университет
(Национальный исследовательский университет)»
Институт открытого и дистанционного образования
Кафедра «Управление и право»

РАБОТА ПРОВЕРЕНА

Рецензент

Инженер отдела снабжения завода
ООО «ЗКС»

_____ М.В. Таскин
_____ 20__ г.

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ

Заведующий кафедрой

_____ А.А. Демин
_____ 20__ г.

Анализ прибыли и рентабельности предприятия

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА
ЮУрГУ – 38.03.02.2018.11875. ВКР

Руководитель работы

ст. преподаватель кафедры УиП

_____ Т.А. Карачарова
_____ 20__ г.

Автор работы

студент группы ДО–456

_____ И.М. Таскин
_____ 20__ г.

Нормоконтролер

ст. преподаватель кафедры УиП

_____ Е.Н. Бородина
_____ 20__ г.

АННОТАЦИЯ

Таскин И.М. Анализ прибыли и рентабельности предприятия (на примере ООО «ИнПром»). – Челябинск: ЮУрГУ, 2018, ДО–456, 42 с., 9 ил., 7 табл., библиогр. список – 50 наим., 2 прил., 9 л. плакатов АИ.

Объектом выпускной квалификационной работы является общество с ограниченной ответственностью «ИнПром».

Предметом выпускной квалификационной работы являются финансовые результаты предприятия.

Цель выпускной квалификационной работы – исследование основ анализа прибыли и рентабельности предприятия на примере ООО «ИнПром».

В выпускной квалификационной работе выявлена сущность понятия «прибыль предприятия», изучены ее виды, представлены направления и методика анализа. Изучена сущность рентабельности предприятия, представлен методический аппарат оценки показателей рентабельности предприятия.

Новизна предлагаемых методических подходов состоит в том, что предложенные направления совершенствования методики анализа прибыли и рентабельности позволят моделировать и прогнозировать изменение финансовых результатов деятельности предприятия.

Результаты выпускной квалификационной работы имеют практическую значимость: разработаны направления совершенствования методики анализа прибыли и рентабельности, что будет содействовать формированию информационной базы данных на предприятии и поспособствует принятию экономически корректных управленческих решений.

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	6
1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ АНАЛИЗ ПРИБЫЛИ И РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	8
1.1 Сущность и виды прибыли предприятия.....	8
1.2 Методическое обеспечение анализа прибыли и рентабельности предприятия.....	14
2 АНАЛИЗ ПРИБЫЛИ И РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ООО «ИНПРОМ».....	22
2.1 Анализ финансового состояния ООО «ИнПром».....	22
2.2 Анализ прибыли и рентабельности ООО «ИнПром».....	25
3 РАЗРАБОТКА РЕКОМЕНДАЦИЙ ПО ПОВЫШЕНИЮ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ПРИБЫЛИ И РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ООО «ИНПРОМ»	32
3.1 Предложения по повышению рентабельности предприятия.....	32
3.2 Прогноз эффективности внедрения предложенных мероприятий	34
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	37
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК.....	39
ПРИЛОЖЕНИЯ	
ПРИЛОЖЕНИЕ А. СРАВНИТЕЛЬНЫЕ АНАЛИТИЧЕСКИЕ БАЛАНСЫ ООО «ИНПРОМ» ЗА 2015-2017ГГ.....	43
ПРИЛОЖЕНИЕ Б. КОНСОЛИДИРОВАННЫЙ ОТЧЕТ О ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТАХ ООО «ИНПРОМ» ЗА 2015-2017ГГ.....	46

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность темы. В условиях нарастания неопределенности российской экономики результаты производственно-хозяйственной деятельности предприятия интересуют как внешних агентов (инвесторов, кредиторов, акционеров, потребителей, производителей), так и внутрихозяйственных операторов (руководителей предприятия, работников административно-управленческих и производственных подразделений).

Поэтому в практике менеджмента большое значение имеет удовлетворение интересов этих контрагентов в получении достоверной информации об эффективности финансово-хозяйственной деятельности с целью принятия различных управленческих решений.

Финансовый результат, а именно прибыль предприятия, создает финансовую базу для самофинансирования, расширения воспроизводства, решения проблем социального и материального благополучия предприятия. Прибыль является также основным источником формирования доходов предприятия и погашения долговых обязательств перед банками и другими кредиторами. Таким образом, показатели прибыли и рентабельности являются важнейшими в системе оценки результативности и деловых качеств предприятия, степени его надежности и финансового благополучия.

Объект выпускной квалификационной работы – общество с ограниченной ответственностью «ИнПром».

Предмет выпускной квалификационной работы – финансовые результаты деятельности предприятия.

Цель выпускной квалификационной работы – исследование основ анализа прибыли и рентабельности предприятия на примере ООО «ИнПром». А также разработка способов повышения эффективности оборотных средств.

Задачи выпускной квалификационной работы:

- изучить сущность понятия «прибыль предприятия», рассмотреть виды прибыли предприятия, показатели рентабельности предприятия и методику их анализа;
- дать организационное описание объекта исследования, провести анализ финансовых показателей деятельности, оценить рентабельность ООО «ИнПром» и причины изменений финансовых результатов деятельности предприятия.
- разработать рекомендации по совершенствованию управления оборотными активами и улучшению работы предприятия в целом.

В качестве информационной базы автором были использованы материалы периодической печати, экономическая литература, статистические материалы, новостные порталы, статьи, монографии и др. труды отечественных и зарубежных ученых, посвященные исследуемой проблематике.

В качестве инструментария исследований применялись общенаучные и специальные методы: сравнительного анализа, группировки данных, системного подхода, расчетно-аналитические методы.

Научная новизна работы. Заключается в предложенных направлениях

совершенствования методики анализа прибыли и рентабельности, которые позволят моделировать и прогнозировать изменение финансовых результатов деятельности предприятия, что в конечном итоге, приведет к повышению эффективности деятельности предприятия.

Результаты выпускной квалификационной работы, в частности, разработанные направления совершенствования методики анализа прибыли и рентабельности планируется апробировать на данных ООО «ИнПром», и обосновать целесообразность их применения в вопросе содействия формированию информационной базы данных на предприятии, соответствующих реальной действительности и способствующих принятию экономически корректных управленческих решений по максимизации финансовых результатов.

1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ АНАЛИЗА ПРИБЫЛИ И РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

1.1 Сущность и виды прибыли предприятия

В современном мире в условиях рыночных отношений прибыль выступает одним из самых главных показателей эффективности деятельности хозяйствующего субъекта. Особенно сейчас, в условиях нарастания неопределенности и рисков эта проблема становится все более актуальной [21, с. 90].

Понятие прибыли и сущность данной экономической категории волновали учёных с самых истоков возникновения экономики и начала деятельности отдельных хозяйствующих субъектов [27, с. 91].

Поэтому существует множество трактовок и определений прибыли.

К. Маркс «определял прибыль как модифицированную прибавочную стоимость, полагая её источником эксплуатации, неоплаченным трудом рабочих» [33, с. 154].

Д. Рикардо «полностью разграничил заработную плату и прибыль и утверждал, что прибыль представляет собой остаток, после вычета из стоимости товара, затрат на заработную плату» [33, с. 155].

Со временем понятие «прибыль» постоянно менялось, усложнялось и расширялось, но и в настоящее время исследования не завершены.

«Согласно международным стандартам финансовой отчетности (МСФО) прибыль представляет собой результат вычитания из доходов расходов, в том числе корректировок, обеспечивающих поддержание капитала, где это необходимо. Если расходы превышают доход, то разность представляет собой чистый убыток» [16, с. 902].

Бухгалтерское определение прибыли нашло свое отражение в российском законодательстве. В Налоговом кодексе РФ прибыль предприятия трактуется как разность между полученными доходами и произведенными предприятием расходами, определяемыми в установленном порядке для различных категорий налогоплательщиков [3]. Отсюда очевидно и образование понятия «налогооблагаемая прибыль».

«Следует подчеркнуть, что прибыль по МСФО, в отличие от российских стандартов бухгалтерского учета, рассматривается не как разница между номинальными суммами обязательств, возникающих в ходе реализации сделок, а как величина, демонстрирующая оценку роста реального благосостояния организации, позволяющего говорить о получении собственниками доходов от инвестиций в ее деятельность» [16, с. 903]. Определяется этот показатель как разница между чистыми активами на конец и начало отчетного периода в рыночной оценке.

Среди определений прибыли, данных российскими учеными, также встречаются определения прибыли схожие с МСФО. Так, Г.Б. Поляк «характеризует прибыль как конечный финансовый результат предпринимательской деятельности хозяйствующих субъектов – разницу между

ценой продукции и ее себестоимостью» [37, с. 53].

В результате прибыль рассматривается как чистый доход, созданный в сфере материального производства в процессе предпринимательской деятельности, а в условиях товарно-денежных отношений на уровне хозяйствующего субъекта чистый доход принимает форму прибыли.

Г.Р. Ханова и А.Б. Михайлов считают, что «прибыль характеризует абсолютную эффективность работы предприятия, и является определением финансового результата деятельности предприятия» [47, с. 1466].

Г.В. Савицкая высказывает мнение, что «финансовые результаты деятельности предприятия характеризуются суммой полученной прибыли и уровнем рентабельности, понимая под прибылью часть чистого дохода, который получают собственники после реализации произведённых товаров и предоставленных услуг» [41, с. 284].

Сущность прибыли как экономической категории проявляется в ее функциях. Это проявление сущности в действиях, специфический способ выражения свойств, присущих прибыли [49, с. 57].

Исследование подходов ученых к функциям прибыли, позволяет сделать вывод, что доминирует определение, в котором указано, что прибыль предприятия всегда выполняет оценочную, стимулирующую и распределительную функции.

Сущность оценочной функции заключается в том, что прибыль является основным показателем и критерием эффективности деятельности субъектов хозяйствования [50, с. 81].

Одним из основных факторов надлежащего выполнения прибылью этой функции являются: формирование системы бухгалтерского учета полной и достоверной информации о совершении в отчетном периоде операции; установления в ходе осуществления контрольных действий законности и целесообразности операций по формированию прибыли, рациональности использования имущества собственников [26, с. 38].

«Рассматривая функции прибыли с позиции их реализации для достижения экономического развития субъектов хозяйствования, целесообразно выделить социальную функцию, предусматривает выполнение предприятием программ социальной защиты работающих и общества в целом» [24, с. 3].

«В научной литературе часто содержание социальной функции связывают со стимулирующей функцией, хотя они имеют разную направленность, что проявляется в выполнении различных задач» [45, с. 55].

Так, стимулирующая функция направлена на оценку вклада каждого работающего в достижение запланированных результатов, в то время как социальная функция предусматривает создание системы защиты работающих и общества для выполнения возложенных на них производственных функций.

«Социальная функция прибыли находится в неразрывной связи с регулирующей функцией, поскольку направление прибыли в бюджеты разных уровней способствует реализации различных общегосударственных и региональных социальных программ» [8, с. 11].

В условиях неопределенности и риска первой функцией, которую должна

выполнять прибыль организаций, является компенсационно-гарантийная. Адекватное увеличение прибыли есть первый признак возможности и способности ее выполнять эту функцию [13, с. 21]. Проявления возможны в следующих аспектах. С одной стороны, создание из прибыли различных специализированных фондов и резервов на покрытие убытков, прежде всего, направлено на обеспечение устойчивого функционирования организации.

С другой стороны, направлением прибыли на расширение, модернизацию производства, финансирование инновационных проектов обеспечивается защита интересов собственников, менеджмента и наемных рабочих, что позволяет говорить о развивающей функции прибыли.

В условиях рыночной экономики считаем правильным не выделять контрольной функции, а определить следующее функциональное назначение прибыли хозяйствующего субъекта как источника инвестиционных вложений предприятия (вместе с амортизационным фондом) [23, с. 4].

«Прибыль выполняет инвестиционную функцию, поскольку этот показатель используется в качестве основного целевого ориентира и критерия успешности работы любой организации» [31, с. 25]. Одновременно имеет смысл обозначить и инновационную функцию прибыли, поскольку ее величина определяет возможности развития инновационной деятельности в организации.

Учитывая, что прибыль служит критерием оценки бизнеса как объекта купли-продажи на рынке, целесообразно выделить ее имиджевую функцию. Именно показатель прибыли лежит в основе определения степени деловой активности, уровня эффективности использования производственных ресурсов, оценки доходности вложений в активы организации и ее инвестиционной привлекательности [30, с. 47].

Таким образом, наиболее важной характеристикой финансового результата работы предприятия можно назвать объём полученной прибыли. Организация, реализуя свой товар (или услуги), получает выручку, которая характеризуется стоимостной оценкой этой услуги или реализованного товара.

От объёма полученной прибыли, обуславливается состояние предприятия, в финансовом аспекте, а также степень удовлетворения личных и общественных нужд работников предприятия. Вместе с тем, нужно отметить, что налоги, которые выплачивает предприятие в пользу государства, благодаря им создается основная доля денежных ресурсов государства – бюджет [35, с. 427].

В экономической деятельности предприятия, принято выделять несколько видов прибыли по разным признакам классификации, например, прибыль бывает: чистой, максимальной, номинальной, минимальной, нормальной, целевой, консолидированной, экономической, бухгалтерской.

По данным исследований составлена классификация видов прибыли предприятия, она представлена на рисунке 1.

Размер прибыли предприятия, как гарант исполнения вышеприведенных функций, зависит от эффективности управления предприятием, эффективности организационного процесса управления финансовыми результатами предприятия.

Процесс формирования финансовых результатов направлен на то, чтобы достичь нужного их размера, реализовать все резервы за счет финансовой,

операционной и инвестиционной деятельности [38, с. 251].

Оценить эффективность этого процесса можно отследив динамику соответствующих статей в отчете о финансовых результатах предприятия. Отчет о финансовых результатах (ранее именуемый отчет о прибылях и убытках) содержит информацию о всех доходах, полученных предприятием и всех расходах, произведенных предприятием за определенный период.

Финансовый результат деятельности предприятия в отчете о финансовых результатах определяют поэтапно.



Рисунок 1 – Классификация видов прибыли предприятия

«В отчете о финансовых результатах выделяют следующие виды прибыли: валовая прибыль, прибыль (убыток) от продаж, прибыль (убыток) до налогообложения, чистая прибыль (убыток) отчетного периода, капитализированная (нераспределенная) прибыль (убыток)» [7].

Формируются они последовательно, в соответствии с порядком, представленным на рисунке 2.

Рассмотрим порядок формирования чистой прибыли предприятия.

В настоящее время, все доходы организации (кроме кредитных и страховых организаций) увеличивают выручку любого предприятия в результате поступления денежных средств или иного имущества, и/или погашения обязательств, которые приводят к накоплению капитала этой организации, за исключением вкладов других участников, собственников имущества.

«В соответствии с Положением по бухгалтерскому учету «Доходы организации» ПБУ 9/99 доходы организации в зависимости от их характера, условий получения и предмета деятельности организации подразделяются на доходы от обычных видов деятельности; прочие поступления: операционные

доходы; внереализационные доходы» [4].

К операционным доходам относятся выручка от продажи, поступления, связанные с выполнением работ, оказанием услуг, а также от передачи во временное использование своих активов по договору аренды; предоставления за плату прав, возникающих из патентов на изобретения, промышленные образцы и других видов интеллектуальной собственности; участие в уставных капиталах других организаций.



Рисунок 2 – Структурно-логическая модель формирования финансовых результатов

К операционным доходам также относятся:

- поступления, связанные с предоставлением за плату во временное пользование активов организации;
- поступления, связанные с предоставлением за плату прав, возникающих из патентов на изобретения, промышленные образцы и других видов интеллектуальной собственности;
- поступления, связанные с участием в уставных капиталах других организаций;
- прибыль, полученная организацией в результате совместной деятельности;
- поступления от продажи основных средств и иных активов, отличных от денежных средств (кроме иностранной валюты), продукции, товаров;
- проценты, полученные за предоставление в пользование денежных средств организации, а также проценты за использование банком денежных средств, находящихся на счете организации в этом банке.

Внереализационными доходами являются:

- штрафы, пени, неустойки за нарушение условий договоров;
- активы, полученные безвозмездно, в том по договору дарения;

- поступления в возмещение причиненных предприятию единовременных убытков;
- прибыль прошлых лет, также выявленная в отчетном году;
- суммы кредиторской и депонентской задолженности, по которым истек срок элементы исковой давности;
- разница в стоимости товара, которая возникает из-за изменения курса рубля к иностранным валютам;
- прочие доходы.

А также в структуре доходов предприятия существует отдельная группа чрезвычайных доходов т. е. тех, которые возникают вследствие доходов от чрезвычайных обстоятельств.

Также в исследовании сущности прибыли необходимо рассмотреть расходы и издержки предприятия, так как затраты оказывают значительное влияние на формирование капитализированной прибыли предприятия.

Затраты предприятий можно разделить на три основные группы:

- затраты капитального характера, которые связаны с расширением производства;
- затраты, которые связаны с текущей деятельностью, относятся на себестоимость произведенной и реализованной продукции;
- затраты на социально-культурные мероприятия.

Расходы, связанные с формированием капитала обусловлены необходимостью создания и расширения производственных фондов. Увеличение объемов производства продукции также требует дополнительных затрат (инвестиций) на формирование запасов, стоимость товарно-материальных ценностей. Появляется необходимость в дополнительном финансировании оборотных активов.

Источником финансирования таких затрат могут стать накопления, средства фонда, займы, кредиты, бюджетные средства и другие источники [4, с. 179].

Затраты на производство и реализацию продукции играют важную роль в формировании прибыли.

Они целиком возмещают материальные расходы кругооборота средств за счет выручки от реализации продукции (работ, услуг).

«В соответствии с Положением по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ 10/99 расходами предприятия признается уменьшение экономических выгод в результате задолженности выбытия активов или возникновения обязательств, приводящих к уменьшению капитала этого предприятия. Но в теории бухгалтерского учета запасы не признаются расходами организации выбытие активов: в связи с созданием внеоборотных активов; вложения в уставные капиталы, затраты других организаций, приобретение акций, погашение кредита, займа, то есть в данном случае, расходы (выбытия) регулируются нормативными документами в области теории бухгалтерского учета» [5].

В основном, все затраты, которые связаны с реализацией продукции, относят на ее себестоимость.

Затраты на социально-культурные мероприятия связаны с тем, что предприятия несут расходы на содержание социальных объектов, и расходы,

связанные с социальным обеспечением сотрудников предприятия.

Необходимость регулирования системы отнесения затрат на себестоимость обусловлена тем, что в основе себестоимости продукции (работ, участие услуг) определяется валовая прибыль, налогооблагаемая прибыль, а также исчисляется налог на прибыль предприятий. Все перечисленные показатели играют особо важную роль в формировании выручки предприятия, поэтому осуществлять грамотное регулирование расходов любого предприятия.

Капитализированная прибыль представляет собой такие денежные средства, которые остаются у предприятия после того, как произведено распределение чистой прибыли [6].

Для каждой организационно-правовой формы предприятия законодательством установлен обособленный механизм распределения чистой прибыли, основанный на особенностях внутреннего устройства. В конечном итоге, порядок распределения и применения прибыли фиксируется в уставе и определяется положением, которое разрабатывается соответствующими подразделениями экономических служб и утверждается возглавляющим органом предприятия.

Наиболее часто производится расходование чистой прибыли предприятия на:

- формирование резервного фонда;
- выплату доходов (дивидендов) учредителям;
- создание фондов целевого назначения (накопления, потребления, социальной сферы) и др.

Важной проблемой распределения чистой прибыли можно назвать необходимость разработки рационального механизма накопления и использования чистой прибыли.

Значимой задачей служит определение пропорции расходования чистой прибыли на разные направления её траты. В настоящее время, чистая прибыль является источником социально-экономического развития большинства российских предприятий, не имеющих возможность привлечь банковские кредиты из-за их высокой стоимости.

Именно поэтому, для успешного долгосрочного функционирования и предупреждения банкротства предприятия, необходимо прогнозировать размеры прибыли, уметь анализировать ее и выяснять причины снижения.

1.2 Методическое обеспечение анализа прибыли и рентабельности предприятия

В современной экономике конкурентоспособность предприятия в значительной степени определяется качеством используемой информации при принятии управленческих решений, что в значительной степени влияет на сумму получаемой прибыли. Информация является одним из факторов, обеспечивающих снижение затрат предприятия и повышения эффективности управленческой деятельности [46, с. 78].

Именно качественное информационное обеспечение стратегического управления прибылью позволяет оценить ситуацию на предприятии, состояние его внутренней и внешней среды, выявить факторы, которые существенно влияют

на разработку стратегии его развития [18, с. 15].

«Оценка доходности предприятия, источников формирования прибыли может проводиться как внутренними, так и внешними пользователями информации. Внешние пользователи (банки, инвесторы, кредиторы) оценивают изменение доли прибыли организации в общей сумме собственного капитала, с точки зрения финансового риска при заключении сделок. Риск нарастает с уменьшением доли прибыли. Внутренний анализ доходности связан с оценкой альтернативных вариантов финансирования деятельности организации» [28, с. 67].

Различные методы финансового анализа применяются для объективной оценки финансовых результатов и возможностей повышения эффективности функционирования.

«Методом финансового анализа называется комплексное исследование с целью выявления резервов эффективности использования финансовых ресурсов и установления оптимальной структуры их источников для обеспечения устойчивого развития предприятия» [29, с. 8].

«Методы финансового анализа подразделяются на качественные и количественные» [33, с. 99].

«С помощью качественных методов можно сделать выводы о финансовом состоянии предприятия, об уровне ликвидности и платежеспособности, инвестиционном потенциале, о кредитоспособности организации. К качественным методам относятся метод экспертных оценок, разработку сценариев и деловые игры» [42, с. 107].

С помощью количественных методов оценивается степень влияния факторов на результат деятельности предприятия. Количественными методами являются статистические, бухгалтерские и экономико-математические [48, с. 65].

К статистическим методам относят методы сравнения, индексный метод, метод элиминирования, графический метод, табличный метод, ряды динамики.

«С помощью метода сравнения определяются отклонения от плановых показателей, сравниваются отчетные показатели с плановыми показателями, отчетные показатели с показателями предшествующих периодов, показатели качества продукции предприятия с показателями предприятий-конкурентов» [36, с. 54].

«Индексный метод применяется при оценке количественной роли отдельных факторов. Индекс характеризует изменение совокупности различных показателей за определенный период. Цепной индекс характеризует изменение показателя данного периода по сравнению с показателем предыдущего периода, а базисный индекс отражает изменение показателя данного периода по сравнению с показателем периода, принятого за базу сравнения. Произведение цепных индексов равно соответствующему базисному индексу» [19, с. 56].

Метод элиминирования показывает влияние одного фактора на обобщающие показатели и исключает воздействие других факторов [22, с. 3].

«Графический метод позволяет представить результаты анализа с помощью графических изображений: графиков, диаграмм» [25, с. 105].

«С помощью табличного метода наглядно отображаются результаты анализа, динамика показателей, структурные изменения, представляются итоги,

отклонения, проценты» [43, с. 51].

«Ряды динамики характеризуют изменение величин во времени. Используя данный метод, можно определить наличие тенденций в изменении показателей, средний уровень показателей, темпы роста и прироста показателей» [16, с. 78].

«Основными методами проведения анализа прибыли и рентабельности являются горизонтальный (трендовый) анализ, вертикальный анализ, метод финансовых коэффициентов, сравнительный анализ, факторный анализ» [11, с. 25].

Горизонтальный анализ базируется на анализе динамики показателей во времени. При проведении данного вида анализа рассчитываются темпы роста отдельных показателей, определяются тенденции их изменения (тренд).

Существуют следующие формы проведения горизонтального анализа:

- сравнение показателей отчетного периода с показателями предшествующего периода;
- сравнение финансовых показателей за ряд предшествующих периодов для выявления тенденции изменения отдельных показателей, характеризующих результаты финансовой деятельности предприятия.

Вертикальный анализ позволяет определить структуру показателей и выявить влияние каждой позиции на общий результат. При использовании данного метода определяются удельные веса отдельных структурных составляющих финансовых показателей. Данный метод предусматривает проведение структурного анализа финансового результата предприятия, в ходе которого определяются соотношения доходов и расходов, состав доходов и расходов; проведение структурного анализа прибыли, в ходе которого определяется налоговая нагрузка.

С помощью сравнительного анализа производится сопоставление значений финансовых показателей между собой, рассчитываются размеры абсолютных и относительных отклонений сравниваемых показателей.

Данный анализ применяется для сравнений финансовых показателей предприятия со среднеотраслевыми показателями, для сравнения показателей данного предприятия с показателями предприятий-конкурентов, для сравнения отчетных финансовых показателей с плановыми.

Анализ финансовых показателей (коэффициентов) подразумевает расчет соотношения абсолютных показателей между собой.

С помощью финансовых показателей сопоставляются результаты деятельности предприятия во временном разрезе. Данный метод используется в анализе рентабельности.

Затем рассчитываются показатели рентабельности.

Рентабельность предприятия (бизнеса) – это показатель, характеризующий доходность его деятельности, или, другими словами, показатель экономической эффективности.

Для предприятий можно сравнить рентабельность с коэффициентом полезного действия (КПД), то есть соотношением понесенных затрат и полученной в итоге прибыли (то есть, упрощенно, соотношение расходов и доходов). Если бизнес по итогам отчетного периода дает прибыль, то такой бизнес можно назвать рентабельным.

Показатели, позволяющие оценить рентабельность предприятия с различных сторон представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Группа показателей рентабельности предприятия

Наименование показателя	Характеристика
Показатель рентабельности продаж	Показывает, какую сумму прибыли получает предприятие с каждого рубля проданной продукции с учетом произведенных затрат на производство и реализацию
Показатель рентабельности производства	Является альтернативным показателем рентабельности продаж
Показатель рентабельности активов	Позволяет оценить результаты основной деятельности предприятия; выражает отдачу, которая приходится на рубль активов предприятия
Показатель рентабельности собственного капитала	Позволяет определить эффективность использования капитала, инвестированного собственниками предприятия
Показатель рентабельности внеоборотных активов	Позволяет определить эффективность суммы, вложенной в основные фонды предприятия
Показатель рентабельности текущих активов	Выражает отдачу, которая приходится на рубль оборотных активов предприятия

Приведенные в таблице 1 показатели рентабельности в целом позволяют оценить, насколько эффективно предприятие использует имеющиеся в его распоряжении экономические, природные, денежные и трудовые ресурсы.

Современные методы анализа прибыли и рентабельности предприятий базируются на модели фирмы Дюпон, где показатели эффективности деятельности предприятия увязаны вместе и приведены в виде треугольной структуры [9, с. 45].

Исходное представление модели Дюпона представлено на рисунке 3.

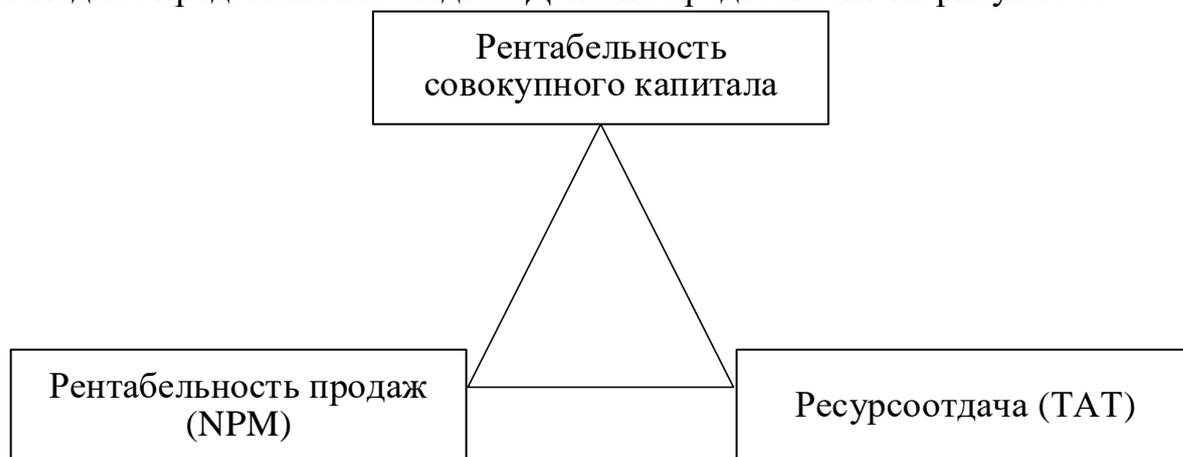


Рисунок 3 – Схема модели Дюпон [9, с. 44]

«В вершине модели Дюпона находится коэффициент рентабельности совокупного капитала ROA как основной показатель, характеризующий отдачу, получаемую от средств, вложенных в деятельность фирмы, а в основании два факторных показателя – рентабельность продаж (NPM) и ресурсоотдача (ТАТ)» [13, с. 156].

В теоретическом плане специалисты фирмы Дюпон не были новаторами; они использовали оригинальную идею взаимосвязанных показателей, высказанную впервые Альфредом Маршаллом и опубликованную им в 1892 году в книге

«Элементы отраслевой экономики» [17, с. 25]. Тем не менее их заслуга очевидна, так как ранее эти идеи на практике не применялись.

«В дальнейшем эта модель была развернута в модифицированную факторную модель, представленную в виде древовидной структуры, в вершине которой находится показатель рентабельности собственного капитала (ROE), а в основании – признаки, характеризующие факторы производственной и финансовой деятельности предприятия.

Основное отличие этих моделей заключается в более детальном выделении факторов и смене приоритетов относительно результирующего показателя.

Надо сказать, что модели факторного анализа, предложенные специалистами фирмы Дюпон, довольно долго оставались невостребованными, и только в последнее время им стали уделять внимание» [17, с. 26].

«Математическое представление модифицированной модели Дюпона имеет вид

$$P_{ск} = \frac{ЧП}{В} \cdot \frac{В}{А} \cdot \frac{А}{СК}, \quad (1)$$

где $P_{ск}$ – рентабельность собственного капитала;

ЧП – чистая прибыль;

А – сумма активов организации;

В – выручка от реализации.

СК – собственный капитал организации» [17, с. 27].

Из представленной модели видно, что «рентабельность собственного капитала зависит от трех факторов: рентабельности продаж, оборачиваемости активов и структуры авансированного капитала» [20, с. 83].

Значимость выделенных факторов объясняется тем, что они в определенном смысле обобщают все стороны финансово-хозяйственной деятельности предприятия, его статику и динамику, в частности бухгалтерскую отчетность: первый фактор обобщает форму «Отчет о финансовых результатах», второй – актив баланса, третий – пассив баланса.

«По мнению экспертов, наибольшую практическую значимость имеет операционный анализ прибыли» [10, с. 53]. Его проведение дает наиболее объективную оценку факторов формирования прибыли на предприятии.

Для предприятий важно определить взаимосвязь между затратами, объемом производства и прибыли.

Темпы роста прибыли при соблюдении всех прочих равных условий опережают темпы роста реализации продукции.

При исследовании взаимосвязи между постоянными и переменными затратами и прибылью важную роль играет анализ безубыточности производства.

Данный термин используется для определения критического объема производства для безубыточной работы; зависимости финансового результата от изменений одного из элементов соотношения; запаса финансовой прочности предприятия; оценки производственного риска; целесообразности собственного производства или закупки; минимальной договорной цены на определенный период; планирования прибыли.

«Точка безубыточности исчисляется по формуле

$$ТБ = \frac{З_{\text{пост}}}{(1 - ПЗ)}, \quad (2)$$

где ТБ – точка безубыточности,

З_{пост} – постоянные затраты;

ПЗ – доля переменных затрат в базовой выручке» [12, с. 25].

«После того как была определена точка безубыточности, планирование прибыли происходит на основе эффекта операционного рычага - изменение прибыли при изменении объема реализации.

$$ЭОР = В - \frac{З_{\text{пер}}}{Ппр}, \quad (3)$$

где В – выручка от продаж;

З_{пер} – переменные затраты;

Ппр – прибыль от продаж» [14, с. 113].

«Эффект операционного рычага заключается в том, что при изменении объема продаж, выручки от реализации продукции, происходит более сильное изменение прибыли. Действие данного эффекта связано с непропорциональным воздействием постоянных и переменных затрат на финансовый результат при изменении объема производства и реализации. При снижении выручки от реализации сила операционного рычага возрастает, что влечет за собой серьезное снижение прибыли» [14, с. 114].

На основе проведенных расчетов выполняются соответствующие выводы о доходности выбранных направлений деятельности предприятия. В экономической литературе эксперты, анализируя рентабельность собственного капитала в пространственно-временном аспекте, акцентируют внимание на периоде анализа. Большинство ученых сходится на мнении, что оптимальный промежуток времени для анализа показателей является три года. Однако, ряд исследователей считает, что лучше анализировать более длительный период времени. Отметим, что иногда это зависит от периода времени [39, с. 41]. Так если в анализируемый период попадет кризисный период для российских предприятий, например, 2008 год или 2014 год, то результаты могут исказиться. Если же за анализируемый период времени темпы развития экономики и конкретной отрасли были одинаковы или имели устойчивый тренд, то есть возможность анализировать более длительный период.

Проблема выбора индикаторов оценки эффективности деятельности современного предприятия не так проста, как может показаться на первый взгляд. Из всего многообразия подходов, методов, моделей и показателей финансового анализа, необходимо выбрать тот, который будет наиболее точно отражать стратегическую эффективность компании, выражающуюся ростом рыночной стоимости предприятия, максимизацией доходов инвесторов.

В этих целях, помимо модели факторного анализа Дюпона, могут применяться показатель чистой приведенной стоимости NPV (Net Present Value), коэффициент рентабельности инвестированного капитала ROIC (Return On Invested Capital), EBITDA (известная как «доналоговая прибыль»), экономическая и чистая прибыль и др. Учитывая, что стоимость предприятия, в первую очередь, зависит

от его инвестиционной активности, эффективности использования капитала в реализуемых инвестиционных проектах, данный показатель должен отражать норму возврата на капитал собственников компании за принятый риск, т. е. сопоставление рентабельности капитала с его средневзвешенной стоимостью. В качестве такого показателя рекомендуют применять экономическую добавленную стоимость EVA (Economic Value Added).

Преимуществом показателя EVA перед показателем рентабельности инвестиций ROIC заключается во влиянии последнего на инвестиционную стратегию, так при высоких значениях показателя, менеджеры, стараясь не допустить его снижения, инвестируют слишком осторожно, в то время как при низком значении показателя наблюдается слишком агрессивная, рискованная инвестиционная стратегия.

Отметим, что большая часть этих показателей заимствована из зарубежной практики и для их расчета, соответственно применяется бухгалтерская отчетность, составленная по МСФО. Этот факт означает, что они мало применимы для анализа финансовых результатов малых предприятий, таких как объект исследования в выпускной квалификационной работе.

Модель Дюпона не имеет целью отражать эффективность использования активов предприятия, а направлена на проведение факторного анализа коэффициента рентабельности собственного капитала.

Прибыль является результатом финансово-хозяйственной деятельности, в то время как EVA отражает способность предприятия создавать прибыль на имеющийся в его распоряжении капитал. Таким образом, EVA отражает как привлекательность предприятия для потенциальных инвесторов, так и конкурентоспособность предприятия, его платежеспособность, финансовую устойчивость, рентабельность.

Выводы по разделу 1

Таким образом, исследование сущности прибыли предприятия позволило сделать вывод о том, что она выступает главным индикатором эффективности деятельности предприятия, который характеризует полученные предприятием финансовые результаты. Поскольку прибыль считается одной из наиболее неоднозначных экономических категорий сложность ее определения обусловлена разнообразием интересов, которые она отображает. Наиболее полно сущность прибыли отражает следующее определение: прибыль это особый воспроизводимый ресурс предприятия, многогранный показатель, характеризующий разные стороны бизнеса: его конечный финансовый результат, эффект хозяйственной деятельности, чистый доход предпринимателя на вложенный капитал, вознаграждение за риск предпринимательской деятельности.

Во второй главе предлагается провести анализ финансовых результатов деятельности предприятия по следующей схеме (подробно представлена в параграфе 1.2):

- горизонтальный и вертикальный анализ финансовых результатов предприятия;

- расчет и анализ показателей рентабельности;
- факторный анализ рентабельности собственного капитала (модель фирмы Дюпона);
- операционный анализ (анализ безубыточности).

2. АНАЛИЗ ПРИБЫЛИ И РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ООО «ИНПРОМ»

2.1 Анализ финансового состояния ООО «ИнПром»

Объектом исследования является общество с ограниченной ответственностью «ИнПром» (далее в работе – ООО «ИнПром»).

Юридический адрес и местонахождение предприятия: 456770, Челябинская область, город Снежинск, улица Транспортная, 29 Б.

Основным направлением деятельности ООО «ИнПром» являются строительство, капитальный ремонт и реконструкция жилых и нежилых зданий, строительство различных инженерных сооружений, отделочные работы.

В своей работе ООО «ИнПром» руководствуется государственными и отраслевыми нормативными документами.

По состоянию на начало 2018 года среднесписочная численность сотрудников ООО «ИнПром» составляет 20 человек.

Анализ имущества организации и источников его формирования предполагает проведение горизонтального (динамического) и вертикального (структурного) анализа баланса организации.

По данным сравнительных аналитических балансов ООО «ИнПром» за 2015–2017 гг. (Приложение А) получены следующие результаты оценки имущества (активов). Общий прирост валюты баланса составил: в 2015 году 207 тыс. руб. (к величине на начало года), в 2016 году 1115 тыс. руб., в 2017 году 2644 тыс. руб.

Внеоборотные активы выросли на 62 тыс. руб. или на 21,23 % в 2015 году (к величине на начало года), на 78 тыс. руб. или на 22,03 % в 2016 году и выросли на 125 тыс. руб. или на 28,94 % в 2017 году. Причиной прироста внеоборотных активов организации как в 2015, так в 2017 году, было увеличение основных средств, поскольку структурно внеоборотные активы содержат только основные средства. В валюте баланса удельный вес внеоборотных активов как на начало, так и на конец исследуемого периода меньше удельного веса оборотных активов: так, на начало 2015 года он составлял 19,72 % к 80,28 %, а на начало 2018 года это соотношение составило 10,23 % к 89,77 % соответственно.

Исследуемая организация, относится к малым, и в силу особенностей деятельности малого бизнеса в строительной сфере не осуществляло инвестиций в основные средства. К таким особенностям относятся: низкий бюджет реализуемых проектов, разовые проекты, ограниченный доступ к источникам финансирования, высокая себестоимость, утечка кадров высокой квалификации в долгосрочные проекты. Наглядно структура активов организации представлена в динамике на рисунке 5.

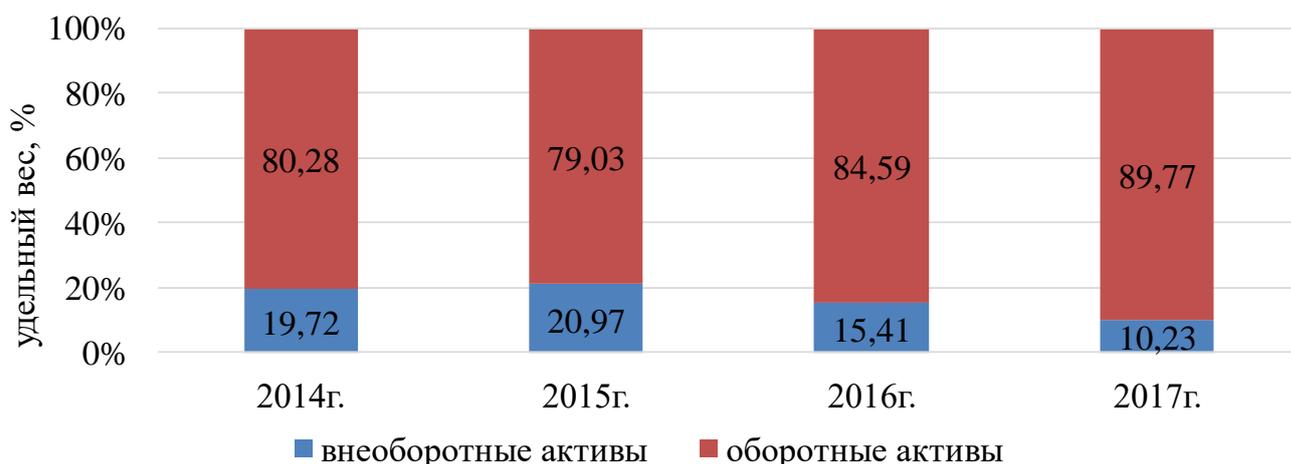


Рисунок 5 – Структура активов ООО «ИнПром» за 2014–2017 гг.

Динамика оборотных активов организации была изменчивой: так они выросли на 145 тыс. руб. или на 12,20 % в 2015 году, на 1037 тыс. руб. или на 77,74 % в 2016 году и на 2519 тыс. руб. или на 106,24 % в 2017 году. Причиной нестабильного поведения оборотных активов организации в исследуемом периоде являлось изменение прочие оборотных активов и запасов.

В динамике структура оборотных активов ООО «ИнПром» представлена на рисунке 6.

Расчет процентного содержания приведен к суммарной величине оборотных активов.

Данные рисунка 6 отражают преобладающую долю запасов и НДС по приобретенным товарно-материальным ценностям в структуре оборотных активов.

Их доля составляла на начало 2014 года 51,22 %, на начало 2018 года 38,32 %.

Смещение в структуре оборотных активов произошло в сторону статьи прочих оборотных активов. Их доля выросла с 43,23 % на начало 2014 года до 59,30 % на начало 2018 года.



Рисунок 6 – Структура оборотных активов ООО «ИнПром» за 2014–2017 гг.

Влияние изменения статьи «Прочие оборотные активы» на валюту баланса было определяющим в 2017 году – оно составило 82,72 % всех изменений валюты баланса. Дебиторской задолженности у предприятия нет, ООО «ИнПром» работает по 100 % предоплате.

Фактором, характеризующим недостаточную платежеспособность организации, является низкое значение удельного веса денежных средств в активах баланса, оно составило 2,37 % в 2017 году. В 2017 году они снизились на 9 тыс. руб. или на 7,20 % к величине на начало года.

Если имущество организации или направления вложений средств организации представляют активы, то пассивы представляют собой источники средств для формирования этого имущества.

Пассивы баланса ООО «ИнПром» отражаются показателями трех разделов: собственного капитала, долгосрочных и краткосрочных обязательств. Долгосрочные и краткосрочные обязательства в данном случае суммарно отражают заемный капитал.

В динамике показатели состава, структуры и динамики источников финансирования деятельности ООО «ИнПром» (пассивов) проанализированы в сравнительных аналитических таблицах Приложения А.

Структура пассивов представлена на рисунке 7.

По результатам аналитических расчетов установлено, что в структуре пассивов баланса удельный вес заемного капитала, как на начало, так и на конец исследуемого периода превышал удельный вес собственного капитала: так, на начало 2015 года он составлял 87,10 % к 12,90 %, а на начало 2018 года это соотношение составило 93,32 % к 6,68 % соответственно.

Из полученных расчетных данных сравнительного аналитического баланса видно, что величина краткосрочного заемного капитала организации выросла на 199 тыс. руб. или на 15,43 % в 2015 году (к величине на начало года),

на 1030 тыс. руб. или на 69,17 % в 2016 году и на 2431 тыс. руб. или на 96,51 % в 2017 году.

Основной причиной значительного прироста заемного капитала организации как в 2015, так и в 2017 году, было увеличение кредиторской задолженности.

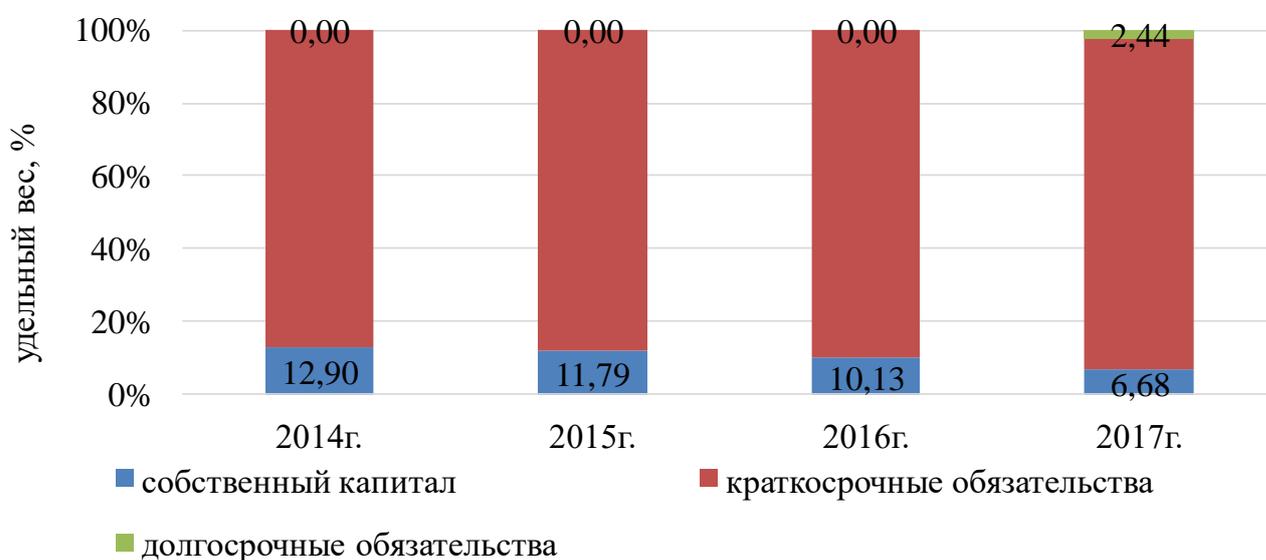


Рисунок 7 – Структура пассивов ООО «ИнПром» за 2015–2017 гг.

Причиной наращивания собственного капитала стало постепенное накопление полученной организацией прибыли, что вероятно, связано с желанием руководства сохранить финансовую устойчивость организации посредством достижения оптимальных пропорций между собственным и заемным капиталом.

В 2017 году в балансе ООО «ИнПром» появились и долгосрочные обязательства на сумму 133 тыс. руб.

Долгосрочные обязательства организации представлены отложенными налоговыми обязательствами, сформированными в соответствии с ПБУ 18/02, их величина составила 2,44 % в валюте баланса на конец исследуемого периода.

Банковских кредитов, как долгосрочных, так и краткосрочных у ООО «ИнПром» нет.

Данные анализа имущества организации и источников его формирования свидетельствуют о достаточном стабильном состоянии ООО «ИнПром». Изменения в целом в активах и пассивах благоприятные, динамика статей, с точки зрения финансовой устойчивости и ликвидности, не вызывает опасений.

2.2 Анализ прибыли и рентабельности ООО «ИнПром»

Эффективность функционирования организации зависит от его способности приносить необходимую прибыль. Произведем анализ абсолютных показателей прибыли ООО «ИнПром» на основе данных Приложения Б.

В таблице 3 отражены все доходы и расходы ООО «ИнПром» связанные с основной деятельностью, а также фискальная нагрузка на деятельность организации.

Таблица 3 – Доходы и расходы ООО «ИнПром»

Наименование показателя	2015г.		2016г.		Изменение в 2016 году, тыс. руб.	2017г.		Изменение в 2017 году, тыс. руб.
	тыс. руб.	уд. вес. %	тыс. руб.	уд. вес. %		тыс. руб.	уд. вес. %	
Прибыль от продаж	99,0	107,6	310,0	145,5	211,0	580,0	219,7	270,0
Результат от прочих операций	-7,0	-7,6	-97,0	-45,5	-90,0	-316,0	-119,7	-219,0
Прибыль до налогообложения	92,0	100,0	213,0	100,0	121,0	264,0	100,0	51,0
Результат фискальной нагрузки на прибыль	-30,0	-32,6	-59,0	-27,7	-29,0	-65,0	-24,6	-6,0
Чистая прибыль	62,0	67,4	154,0	72,3	92,0	199,0	75,4	45,0

В 2015 году чистая прибыль ООО «ИнПром» составила 62 тыс. руб., в течение 2016 года она выросла на 92 тыс. руб., что обусловлено повышением эффективности основной деятельности, измеряемой показателем прибыли от продаж, на 211 тыс. руб.

Структура финансовых результатов представлена на рисунке 8.

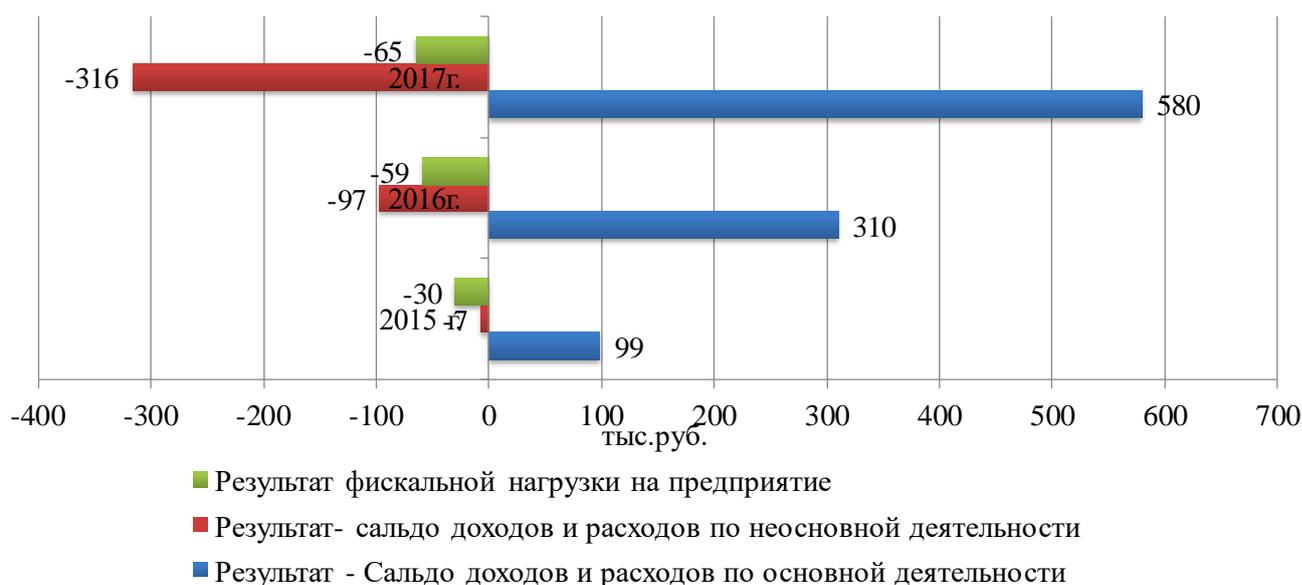


Рисунок 8 – Структура финансовых результатов ООО «ИнПром»

Следует отметить, что основной причиной улучшения финансовых результатов в 2017 году также являлось повышение эффективности деятельности организации, поскольку прибыль от продаж выросла на 270 тыс. руб.

Результаты прочей деятельности снижают эффективность основной, так в 2016 году они оказали отрицательное влияние в размере 97 тыс. руб., в 2017 году на 316 тыс. руб.

Следовательно, основным фактором низких темпов прироста финансовых результатов явилось увеличение прочих расходов.

Поскольку рост себестоимости соответствовал темпам прироста выручки.

В целом, по данным таблицы 3 и рисунка 8 можно сделать вывод, что

финансовые результаты ООО «ИнПром» выросли, организация постепенно расширяет сферу своего влияния и конкурентную нишу в строительном рынке.

Рентабельность – показатель, представляющий собой отношение прибыли к сумме затрат на производство, денежным вложениям в организацию коммерческих операций или сумме имущества организации. Все показатели рентабельности выражаются в коэффициентах или процентах и отражают долю прибыли с каждой денежной единицы затрат.

Динамика показателей рентабельности ООО «ИнПром» представлена в таблице 4.

Таблица 4 – Показатели рентабельности ООО «ИнПром» за 2015–2017 гг.

Наименование показателя	Значение показателя	2015г.	2016г.	2017г.	Изменение за период
Рентабельность объема продаж, %	Характеризует размер прибыли на рубль объема реализованной продукции	2,44	3,91	2,54	0,11
Бухгалтерская рентабельность от обычной деятельности, %	Показывает размер прибыли до выплаты налога на прибыль на рубль объема реализованной продукции	2,26	2,69	1,16	-1,11
Чистая рентабельность, %	Характеризует размер чистой прибыли на единицу выручки, т. е. уровень прибыли после выплаты налога на прибыль	1,53	1,94	0,87	-0,65
Экономическая рентабельность, %	Характеризует эффективность использования всего имущества	3,91	6,86	4,82	0,91
Рентабельность собственного капитала, %	Характеризует эффективность использования собственного капитала. Данный показатель и его динамика влияет на уровень котировки акций	31,79	63,77	61,42	29,62
Рентабельность реализованной продукции (затратоотдача), %	Показывает, сколько прибыли от продаж приходится на один рубль полных затрат	2,50	4,07	2,61	0,11

За исследуемый период прирост рентабельности продаж составил 0,11 %, снижение бухгалтерской рентабельности от обычной деятельности составило 1,11 %, снижение чистой рентабельности 0,65 %, прирост экономической рентабельности, характеризующей использование имущества организации 0,91 %, прирост рентабельности собственного капитала 29,62 %, прирост рентабельности реализованной продукции 0,11 %.

Изменения показателей рентабельности ООО «ИнПром» свидетельствуют об отдельных трудностях организации, связанных, прежде всего, с низкой

эффективностью финансового управления, а именно: нерациональным размещением средств в активах, непродуманным действиям по привлечению заемных источников финансирования.

В целом, данные таблицы 4 свидетельствуют, что показатели рентабельности ООО «ИнПром» за 2015–2017г. демонстрируют тенденцию к повышению стабильности исследуемой организации на рынке (не резких скачков и снижения рентабельности), что соответствует выявленной тенденции прироста финансовых результатов.

Показатели рентабельности, рассчитанные на основе потоков от реализации, отражают удовлетворительное финансовое состояние предприятия, достаточно стабильный спрос на услуги ООО «ИнПром».

В тоже время показатели экономической рентабельности остаются на низком уровне, по сравнению со среднеотраслевыми.

Поэтому целесообразно определить факторы, повлиявшие на рентабельность собственного капитала. Для этого используем методы и приемы факторного анализа.

Методы факторного анализа показателей рентабельности предусматривают разложение исходных формул расчета показателей по качественным и количественным характеристикам интенсификации производства и повышения эффективности хозяйственной деятельности по модели Дюпона, представленной в первом разделе выпускной квалификационной работе.

Результаты расчетов представлены в таблице 5.

Таблица 5 – Факторный анализ рентабельности собственного капитала ООО «ИнПром» за 2015–2017 гг.

Наименование показателя	2015г.	2016г.	Изменение в 2016г. к 2015г.	2017г.	Изменение в 2017г. к 2016г.
1	2	3	4	5	6
Чистая прибыль (убыток) отчетного периода, тыс. руб.	62,00	154,00	92,00	199,00	45,00
Среднегодовая стоимость активов, тыс. руб.	1584,50	2245,50	661,00	4125,00	1879,50
Среднегодовая стоимость собственного капитала, тыс. руб.	195,00	241,50	46,50	324,00	82,50
Выручка (нетто) от продажи товаров, продукции, работ, услуг, тыс. руб.	4064,00	7924,00	3860,00	22816,00	14892,00
Рентабельность собственного капитала, %	31,79	63,77	31,97	61,42	-2,35
Рентабельность продаж, %	1,53	1,94	0,42	0,87	-1,07
Коэффициент оборачиваемости активов, оборот	2,56	3,53	0,96	5,53	2,00
Доля активов на 1 руб. собственного капитала, коэф.	8,13	9,30	1,17	12,73	3,43

Окончание таблицы 5

Наименование показателя	2015г.	2016г.	Изменение в 2016г. к 2015г.	2017г.	Изменение в 2017г. к 2016г.
1	2	3	4	5	6
Влияние на изменение рентабельности собственного капитала факторов:					
рентабельности продаж, %	x	x	8,71	x	-35,15
коэффициента оборачиваемости активов	x	x	15,22	x	16,24
доли активов на 1 руб. собственного капитала	x	x	8,04	x	16,56
баланс отклонений			31,97		-2,35

Данные таблицы 5 свидетельствуют о следующих изменениях.

Увеличение показателя рентабельности (в 2016 году) собственного капитала произошло благодаря росту коэффициента оборачиваемости активов, а вот продажи были не такими эффективными – влияние рентабельности продаж увеличило рентабельность собственного капитала на 8,71.

В 2017 году снижение рентабельности собственного капитала было вызвано снижением рентабельности продаж.

Проведенный факторный анализ рентабельности собственного капитала показал, что ООО «ИнПром» является рентабельным предприятием. Однако наметилась тенденция к снижению объема реализации строительных услуг в стоимостном выражении. Данные факты также повлияли на уменьшение показателей рентабельности. Прослеживается тенденция увеличения расходов над доходами от прочих операций.

Согласно теоретическим исследованиям установлено, что операционный анализ, отслеживающий зависимость финансовых результатов предприятия от объемов производства (реализации), является эффективным методом для оперативного и стратегического планирования.

Для проведения операционного анализа необходимым условием является деление затрат предприятия на постоянные и переменные.

К постоянным затратам ООО «ИнПром» относятся: амортизационные отчисления, услуги связи, информационно-консультационные услуги, техническое обслуживание и др.

К переменным затратам: материальные затраты, заработная плата, командировочные расходы, ГСМ, представительские расходы, транспортные расходы, расходы на рекламу и др.

Для проведения анализа безубыточности составим таблицу 6.

На основе расчетных данных таблицы 6 можно сделать следующие выводы. Основная деятельность ООО «ИнПром» безубыточна, рост точки безубыточности в 2015–2017 гг. сопровождался большим увеличением запаса финансовой прочности, что указывает на упрочнение финансового состояния, хотя в

процентном отношении к выручке запас финансовой прочности незначительно снизился.

Таблица 6 - Операционный анализ финансовых результатов ООО «ИнПром» за 2015–2017 гг.

Показатель	2015г.	2016г.	Изменение в 2016г. к 2015г.	2017г.	Изменение в 2017г. к 2016г.
Выручка от реализации, тыс. руб.	4064,00	7924,00	3860,00	22816,00	14892,00
Сумма переменных расходов, тыс. руб.	2893,60	4958,40	2064,80	19082,40	14124,00
Сумма постоянных расходов, тыс. руб.	1071,40	2655,60	1584,20	3153,60	498,00
Валовая маржа, тыс. руб.	1170,40	2965,60	1795,20	3733,60	768,00
Коэффициент валовой маржи, тыс. руб.	0,29	0,37	0,47	0,16	0,05
Точка безубыточности	3720,24	7095,69	3406,31	19271,62	9656,53
Запас финансовой прочности, тыс. руб.	343,76	828,31	453,69	3544,38	5235,47
Прибыль, тыс. руб.	99,00	310,00	211,00	580,00	270,00
Сила воздействия операционного рычага	11,82	9,57	8,51	6,44	2,84

На основе данных таблицы 6 установлено, что ООО «ИнПром» необходимо было реализовать продукции в 2017 году минимум на 19 271,62 тыс. руб., при такой выручке рентабельность равна нулю. Эффект операционного рычага непосредственным образом показывает величину предпринимательского риска, связанного с данной организацией. В 2018 году при увеличении выручки от продаж на 1 % прибыль должна вырасти на 6,44 %.

Чем больше сила воздействия операционного рычага, тем выше и предпринимательский риск, связанный с данной организацией, за исследуемый период он вырос на 2,84.

Выводы по разделу 2

Во второй главе дана характеристика деятельности предприятия ООО «ИнПром».

По результатам выполнения расчетов установлено, что финансовое состояние ООО «ИнПром» характеризуется незначительным увеличением финансовых результатов. Причиной такого роста эффективности финансово-хозяйственной деятельности ООО «ИнПром» является низкий темп прироста выручки от реализации.

Анализ имущества позволил выявить значительный рост запасов, снижающих финансовую мобильность организации для расчетов по своим обязательствам.

Проанализировав структуры капитала, которые характеризуют источники средств, было выявлено, что основными их видами являются заемные источники финансирования, что снижает финансовую устойчивость предприятия.

Все расчетные значения показателей финансовой устойчивости и ликвидности

на начало 2018 года не соответствуют рекомендуемым, а этот факт означает, что предприятие финансово нестабильно.

Оценка финансовых результатов и рентабельности ООО «ИнПром» позволила установить, что причиной снижения рентабельности собственного капитала является снижение рентабельности продаж, следовательно, необходимо усилить работу по увеличению выручки и чистой прибыли.

В целом, по результатам анализа финансовых результатов деятельности ООО «ИнПром» выявлены проблемы:

- снижение рентабельности продаж, вызванное нестабильным поступлением выручки на расчетный счет предприятия;
- в структуре источников финансирования деятельности предприятия значительный удельный вес занимают заемные, следствием того факта, что они являются платными по своей природе, является нарастание прочих расходов ООО «ИнПром»;
- операционный анализ (анализ безубыточности) указывает на рост предпринимательского риска исследуемого предприятия.

3. РАЗРАБОТКА РЕКОМЕНДАЦИЙ ПО ПОВЫШЕНИЮ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ПРИБЫЛИ И РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ООО «ИНПРОМ»

3.1 Предложения по повышению рентабельности предприятия

В ходе анализа финансового состояния предприятия были выявлены следующие проблемы:

- снижение рентабельности продаж, за счет нестабильного поступления выручки на расчетный счет предприятия
- заемные средства имеют значительный удельный вес по причине роста расходов на предприятии ООО «ИнПром»
- операционный анализ (анализ безубыточности) указывает на рост предпринимательского риска.

В условиях современного хозяйствования получение прибыли становится главным источником стабильного экономического развития предприятия. Это проявляется в повышении заинтересованности роста денежных доходов.

В состав чистой прибыли предприятия входят денежные средства, которые используются для формирования различных фондов социального назначения и для осуществления производственного и социального развития, материального поощрения работников.

Основными факторами повышения рентабельности ООО «ИнПром» является рост выручки от реализации продукции и снижение коммерческих расходов.

Существует несколько путей повышения показателей рентабельности предприятия:

1. Увеличение прибыли.

В условиях рыночной экономики, производители стремятся получать максимальную прибыль. Для этого существует несколько способов:

- повышение продажной цены. Соотношение спроса и предложения оказывает влияние на ценообразование в условиях рынка. Однако, в монопольной организации повышение цен ограничено государством с целью регулирования рынка.
- снижение себестоимости продукции. Достигается за счет повышения эффективности производства, при этом наиболее правильно использовать техническое перевооружение. Также есть иные способы – реконструкция, модернизация, совершенствование организации производства. Чем ниже себестоимость и цена производства по сравнению с теми же показателями конкурентов на рынке, тем выше прибыльность.
- увеличение объема производства.

2. Снижение издержек на производство

Под действием законов рыночного ценообразования, в условиях свободной конкуренции цена на продукцию выравнивается автоматически. Чтобы достичь максимально возможной прибыли нужно рассматривать не только факторы увеличения объема производства продукции, продвижения ее на незаполненные рынки, а также возможные пути снижения затрат на производства и реализацию продукции, снижение издержек производства.

Снижения затрат можно добиться за счет уменьшения потребляемых ресурсов

при производстве: трудовых и материальных.

Оплата труда на производстве занимает значительную долю издержек. Поэтому предлагается снизить трудоемкость выпускаемой продукции и повысить производительность труда. При этом произвести сокращение численности административно-обслуживающего персонала.

Снижение трудоемкости продукции и повышение производительности труда достигается различными способами:

- механизация и автоматизация производства;
- модернизация и применение современных, высокопроизводительных технологий;
- замена или усовершенствование устаревшего оборудования.

Однако все эти манипуляции по совершенствованию оборудования не доставят нужного результата без улучшения организации производства и труда. Приобретая или арендуя дорогостоящее оборудование нужно быть максимально подготовленным к его использованию, иначе коэффициент использования такого оборудования будет низким, а вложения на него не принесут предполагаемого результата.

Чтобы повысить производительность труда необходимо надлежащим образом организовать: рабочее место, полную загрузку, применение передовых методов и приемов труда и др.

Практически одну треть затрат на производство продукции занимают материальные ресурсы. В связи с этим необходимо рациональное использование данных ресурсов. Следует повысить требования и применение входного контроля над качеством поступающих от поставщиков сырья, материалов, комплектующих изделий.

3. Увеличение рентабельности

Факторы роста рентабельности производства можно определить по следующей формуле

$$P_{пр} = \frac{\Pi_{п}}{(\text{ОПФ} + \text{НОС})} \cdot 100\%,$$

где $P_{пр}$ – рентабельность производства;

$\Pi_{п}$ – общая (валовая) прибыль за год (или другой период);

ОПФ – среднегодовая стоимость основных производственных фондов;

НОС – среднегодовой остаток нормируемых оборотных средств.

Исходя из формулы видим, чем выше прибыль и чем с меньшей стоимостью основных фондов и оборотных средств она достигнута и более эффективно они используются, тем выше рентабельность производства, а значит выше экономическая эффективность функционирования отрасли. И наоборот.

Повышения рентабельности в основном добиваются за счет увеличения прибыли и сокращения затрат на производство продукции. Применение результатов научно-технического прогресса (НТП) оказывает содействие в производстве за счет роста производительности общественного труда и снижения на этой основе стоимости единицы ресурсов, используемых в производстве.

В заключении отметим, что увеличение рентабельности продукции влечет

улучшение финансового, социального и экономического состояния предприятия.

3.2 Прогноз эффективности внедрения предложенных мероприятий

Для увеличения рентабельности и прибыли предприятия ООО «ИнПром» составлен прогноз финансовой деятельности на следующий отчетный период. Наибольшая производительность предприятия достигается за счет следующих действий:

- неиспользуемая территория предприятия, а также строения и оборудования, возможно сдавать в аренду или продавать, что позволит получать дополнительные доходы. Дополнительные доходы можно направить на усиление производственных мощностей.
- сокращение руководством предприятия штата, ликвидирование неактуальных должностей и подразделений позволит понизить издержки производства и соответственно увеличению прибыли;
- использование современного производственного оборудования позволит повысить качество производимых товаров и услуг. Помимо этого, это увеличит скорость производства в целом;
- правильное регулирование цен в условиях повышенной конкуренции позволит получить максимальную доходность на рынке;
- усовершенствование и автоматизация производства сократит расход ресурсов. Также это позволит повысить качество издаваемой продукции;

Таблица 7 – прогноз от использования предложенных решений

Наименование	Сумма тыс. руб		Изменение (+,-)
	2017 г	2018 г (прогноз)	
Аренда неиспользуемой территории	0	4 900	+ 4900
Затраты связанные с обеспечением неактуальных должностей	2 645	2 136	-509
Разница в доходе от использования новейшего оборудования	22 816	22 995	+179
Повышение прибыли за счет улучшения качества продукции	580	810	+230

Использование оптимального сочетания собственных и заемных средств предприятия является важной составляющей рациональной политики управления оборотными средствами. Существует два способа повышения текущей ликвидности:

- а) Уменьшение доли краткосрочных обязательств в пассивах организации. Это означает, что часть краткосрочных обязательств переходит в долгосрочные (т.е. привлечение долгосрочных кредитов и займов взамен краткосрочных).
- б) Увеличение доли ликвидных (оборотных) активов за счет снижения доли внеоборотных активов.

К тому же, повышение ликвидности достигается путем ускорения оборачиваемости активов. Сокращение производственного цикла позволяет запасам быстрее превращаться в денежные средства, что способствует ускорению оборачиваемости капитала. Также ужесточение платежной дисциплины клиентов предприятия – снижение периода взыскания дебиторской задолженности.



Рисунок 9 – Ускорение оборачиваемости активов

При прочих равных, повышение прибыли и рентабельности можно достичь за счет организации производства и труда. Снижение себестоимости и увеличение прибыли может возникнуть в результате изменения в организации производства; в совершенствовании методов при развитии специализации производства; сокращения транспортных расходов; прочих факторов, повышающих уровень организации производства.

Выводы по разделу 3

В разделе была выполнена разработка рекомендаций, связанная с нестабильным финансовым состоянием предприятием.

Предложенные рекомендации касаются прежде всего:

- гибкости и возможности быстро изменять ассортимент товаров и услуг;
- использование передовых технологий производства и обслуживания;
- повышение качества продукции и возможность предоставления дополнительных услуг
- перемены в управлении прибылью и новый подход к управлению организацией производства;
- повышение скорости движения оборотных средств.

Таким образом, в ближайшее время ООО «ИнПром» планирует наращивать мощности, повышать технический уровень производства, осваивать новые виды продукции и выходить на новые позиции рынка. Предприятие берет курс на устойчивое финансовое развитие.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В современных экономических условиях чистая прибыль представляет собой одну из основных экономических категорий, а ее максимизация является важнейшей целью деятельности любого предприятия.

Прибыль отражает экономический эффект работы предприятия, является фактором стимулирования экономического роста, при этом она не только позволяет оценить последствие работы, но и является источником развития финансовых ресурсов предприятия. Исходя из этого, любое коммерческое предприятие стремится к повышению прибыли, чтобы обеспечить условия для расширения доли рынка, собственного технического и социального развития.

Современный комплексный анализ финансового состояния имеет некоторые отличия от классического анализа финансово-хозяйственной деятельности.

Перво-наперво, это связано с растущим влиянием внешней среды на работу предприятий. В частности, усилилась зависимость финансового состояния хозяйствующих субъектов от инфляционных процессов, надежности контрагентов (поставщиков и покупателей), усложняющихся организационно-правовых форм функционирования.

В результате инструментарий современного комплексного анализа расширяется за счет новых приемов и способов, позволяющих учитывать эти явления. Стремясь решить конкретные вопросы и получить квалифицированную оценку финансового положения, руководители предприятий все чаще начинают прибегать к помощи моделей финансового состояния. При этом они, как правило, уже не довольствуются констатацией величины показателей отчетности, а рассчитывают получить конкретное заключение о достаточности платежных средств, нормальных соотношений собственного и заемного капитала, скорости оборота капитала и причинах ее изменения, типах финансирования тех или иных видов деятельности. Поэтому цифры, характеризующие объем реализации, чистую прибыль, становятся нагляднее в сравнении с размером затраченного капитала, а величина затрат, безусловно, важная сама по себе, в сопоставлении с полученной прибылью или объемом продаж.

Основным источником информации для анализа состояния служит бухгалтерская отчетность, в некоторых случаях в случае расшифровки факторного влияния некоторых показателей используют оборотные ведомости по счетам.

Таким образом, основной целью анализа финансовых результатов (прибыли и рентабельности) является получение небольшого числа ключевых (наиболее информативных) параметров, дающих объективную и точную картину финансового состояния предприятия, его прибылей и убытков, изменений в структуре активов и пассивов, в расчетах с дебиторами и кредиторами.

Во второй главе проведен анализ финансового состояния ООО «ИнПром», по данным которого сделаны следующие выводы.

Прирост выручки от реализации продукции, работ и услуг в абсолютном и относительном измерении по сравнению с предыдущим годом: в 2016 году увеличение составило 3860 тыс. руб. или 95 % к показателю 2015 года, а в

2017 году выручка выросла на 14892 тыс. руб. или на 187,9 % от показателя 2016 года.

Темп роста себестоимости не соответствует изменению выручки от реализации, так в 2016 году себестоимость увеличилась на 3649 тыс. руб. или на 92 % к величине 2015 года, а в 2017 году увеличилась на 14 622 тыс. руб. или на 192 % к показателю 2016 года.

В 2016 году предприятием получена чистая прибыль в размере 154 тыс. руб., в 2017 году чистая прибыль составила 199 тыс. руб., превысив чистую прибыль 2016 года на 45 тыс. руб.

В целом, финансовое состояние ООО «ИнПром» характеризуется незначительным увеличением финансовых результатов.

Причиной такого роста эффективности финансово-хозяйственной деятельности ООО «ИнПром» является низкий темп прироста выручки от реализации.

Анализ имущества позволил выявить значительный рост запасов, снижающих финансовую мобильность предприятия для расчетов по своим обязательствам. Проанализировав структуры капитала, которые характеризуют источники средств выяснили, что основными их видами являются заемные источники финансирования, что снижает финансовую устойчивость предприятия.

Все расчетные значения показателей финансовой устойчивости и ликвидности на начало 2018 года не соответствуют рекомендуемым, а этот факт означает, что предприятие финансово нестабильно.

В связи с этим предприятию был предложен перечень решений, которые помогут решить проблемы, связанные в первую очередь финансовым состоянием.

В ходе третьей главы, был разработан ряд рекомендаций по стабилизации финансовой ситуации и повышению прибыльности и рентабельности предприятия. С их помощью предприятие стабилизирует финансовую ситуацию.

Таким образом, в данной выпускной квалификационной работе был проведен анализ прибыли и рентабельности предприятия ООО «ИнПром» и выявлены возможные пути развития для повышения показателей в условиях рыночной экономики.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Конституция Российской Федерации: Принята всенародным голосованием 12.12.1993 г. // Собрание законодательства РФ. – 2014. – № 31. – Ст. 4398.
2. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) // Собрание законодательства РФ. – 2017. – № 7. – Ст. 1031.
3. Налоговый кодекс Российской Федерации // Российская газета. – 2017. – 9 января.
4. Положение по бухгалтерскому учету «Доходы организации». ПБУ 9/99. Утверждено приказом Минфина РФ № 32н от 06.05.99г. – СПС «Консультант-Плюс»
5. Положение по бухгалтерскому учету «Расходы организации». ПБУ 10/99. Утверждено приказом Минфина РФ от 06.05.99г. № 33н. – СПС «Консультант-Плюс»
6. Положение по бухгалтерскому учету «Учет расчетов по налогу на прибыль организаций». ПБУ 18/02. Утверждено приказом Минфина РФ от 19.11.2002г. № 114н. – СПС «Консультант-Плюс»
7. Приказ Минфина РФ «О формах бухгалтерской отчетности организаций» № 66н от 02.07.2010г. – СПС «Консультант-Плюс»
8. Абдукаримов, И.Т. Анализ финансового состояния и финансовых результатов предпринимательских структур: учеб. пособие / И.Т. Абдукаримов. – М.: Инфра-М, 2014. – 216 с.
9. Баринов, В.А. Стратегический менеджмент: моногр. / В.А. Баринов, В.Л. Харченко. – М.: ИНФРА-М, 2015. – 238 с.
10. Басовский, Л.Е. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебное пособие / Л.Е. Басовская. – М.: ИНФРА-М, 2012. – 366 с.
11. Бланк, И.А. Управление прибылью: учебник / И.А. Бланк. – М.: Ника-Центр, 2015. – 768 с.
12. Бочаров, В.В. Комплексный финансовый анализ: учебник / В.В. Бочаров. – СПб.: Питер, 2015. – 432 с.
13. Брайчева, Т.В. Экспресс-анализ финансовой отчетности: учебник / Т.В. Брайчева. – СПб.: Питер, 2015. – 224 с.
14. Бувевич, С.Ю. Анализ финансовых результатов деятельности: учебник / С.Ю. Бувевич. – М.: КНОРУС, 2014. – 160 с.
15. Волков, О.И. Экономика предприятия (фирмы): учебник / Под ред. О.И. Волкова и О.В. Девяткина. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2015. – 601 с.
16. Гордеева, О.Г. К вопросу о влиянии МСФО на результаты анализа финансового положения организаций / О.Г. Гордеева, Т.Ю. Серебрякова // Экономический анализ: теория и практика. – 2017. – Т. 16. – № 5 (464). – С. 902–918.
17. Губанов, Р.С. Концептуальные основы анализа финансового состояния в системе корпоративного менеджмента: теория и практика / Р.С. Губанов // Финансовый менеджмент. – 2017. – № 3. – С. 22–32.

18. Догучаева, С.М. Ключевые тенденции развития цифровых технологий в экономике / С.М. Догучаева // Современная наука: актуальные проблемы теории и практики. Серия: Экономика и право. – 2018. – № 2. – С. 15–17.
19. Елисеева, И.И. Финансовый анализ: учебник / И.И. Елисеева. – М.: ПРОСПЕКТ, 2016. – 448 с.
20. Зайцев, Л.Г. Стратегический менеджмент / Л.Г. Зайцев. – М.: Экономистъ, 2015. – 416 с.
21. Захарова, Ю.Н. Анализ финансового состояния организации / Ю.Н. Захарова, Д.И. Мартынов // Инновационная наука. – 2017. – Т. 1. – № 4. – С. 90–93.
22. Ивашковская, И.В. Индекс устойчивого роста: эмпирическая апробация на данных российских компаний / И.В. Ивашковская, Е.Л. Животова // Вестник Санкт-Петербургского университета. Общий и стратегический менеджмент. – 2009. – Вып. 4. Сер. 8. – С. 3–29.
23. Казакова, О.В. Сущность, роль и значение финансового анализа / О.В. Казакова // Дневник науки. – 2017. – № 2. – С. 4–7.
24. Крейнина, М.Н. Методика финансового анализа на предприятиях современной России / М.Н. Крейнина // Финансовый менеджмент. – 2015. – № 3. – С. 3–15.
25. Кузнецова, Е.Ю. Формирование механизма устойчивого развития предприятия / Е.Ю. Кузнецова, С.В. Кузнецов // Вестник УрФУ. Серия: Экономика и управление. – 2018. – Т. 17. – № 1. – С. 105–127.
26. Когденко, В.Г. Современные тенденции в бизнес-анализе: исследование экосистемы компании, анализ информационной составляющей бизнес-модели, оценка возможностей роста / В.Г. Когденко, М.В. Мельник // Региональная экономика: теория и практика. – 2018. – Т. 16. – № 1 (448). – С. 38–57.
27. Комилаев, А.В. Роль оценки финансового состояния в управлении предприятием / А.В. Комилаев // Новая наука: финансово-экономические основы. – 2017. – № 2. – С. 91–93.
28. Коростелкина, И.А. Управление рисковыми операциями посредством инструментов и функционалов учетно-аналитической системы / И.А. Коростелкина, М.В. Васильева // Экономические и гуманитарные науки. – 2017. – № 4 (303). – С. 67–74.
29. Лазарева, Н.В. Экономический анализ как элемент управления финансовыми ресурсами предприятия / Н.В. Лазарева // Финансы. – 2015. – №3. – С.8–12.
30. Луговкина, О.А. Современная практики анализа финансового состояния предприятия / О.А. Луговкина, М.В. Заздравина // Вестник профессионального бухгалтера. – 2017. – № 7–9 (202–204). – С. 45–51.
31. Макарова, Л.М. Информационные возможности бухгалтерского баланса в анализе финансового положения организации / Л.М. Макарова, Н.В. Евдокимова // Экономические исследования и разработки. – 2017. – № 4. – С. 24–29.
32. Маркова, В.Д. Стратегический менеджмент / В.Д. Маркова, С.А. Кузнецова. – М.: ИНФРА–М, 2016. – 520 с.
33. Мониторинг финансового состояния организаций различных сфер экономической деятельности / Н.В. Свиридова, А.А. Акимов, Л.А. Осипова,

- К.В. Чуфистова // Модели, системы, сети в экономике, технике, природе и обществе. – 2017. – № 4 (24). – С. 99–109.
34. Наумова, Т.М. Теоретические подходы к определению финансового состояния предприятия / Т.М. Наумова, А.Л. Наумов // Актуальные проблемы экономики современной России. – 2017. – № 4. – С. 154–157.
35. Никонова, А.А. Модели технологичного роста российской экономики: проблемы и решения / А.А. Никонова // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2018. – Т. 14. – № 3 (360). – С. 427–451.
36. Никулина, Н.Н. Финансовый менеджмент организации. Теория и практика: учеб. пособие / Н.Н. Никулина. – М.: ЮНИТИ–ДАНА, 2015. – 511 с.
37. Поляк, Г.Б. Финансы: учебник / Г.Б. Поляк – М.: ЮНИТИ–ДАНА, 2015. – 703 с.
38. Прохорова, С.А. Реализация стратегий роста на быстрорастущем рынке / С.А. Прохорова, Ю.И. Сафронова // Академия педагогических идей Новация. – 2018. – № 1. – С. 250–260.
39. Рябова, Е.В. Исследование факторов формирования финансовой архитектуры компаний / Е.В. Рябова, Т.В. Румянцева // Финансовая аналитика: Проблемы и решения. – 2012. – № 33. – С. 39–46.
40. Савина, Т.Н. Цифровая экономика как новая парадигма развития: вызовы, возможности и перспективы / Т.Н. Савина // Финансы и кредит. – 2018. – Т. 24. – № 3 (771). – С. 579–590.
41. Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия / Г.В. Савицкая. – Минск: ООО «Новое знание», 2014. – 688 с.
42. Семиколенова, М.Н. Финансовое состояние организации: методы анализа и прогнозирования / М.Н. Семиколенова, Д.И. Сачко // Экономика и бизнес: теория и практика. – 2017. – № 6. – С. 107–110.
43. Теплова, Т.В. Корпоративные финансы: учебник / Т.В. Теплова. – М.: Юрайт, 2014. – 655 с.
44. Терловая, В.И. Роль экспресс-диагностики в управлении предприятием / В.И. Терловая, А.И. Ильенко // Вектор экономики. – 2017. – № 8 (14). – С. 5–9.
45. Тымчина, Л.И. Финансовый результат как важнейшая составляющая информационной системы предприятия / Л.И. Тымчина, Ю.В. Лебедева // Журнал экономических исследований. – 2017. – Т. 3. – № 3. – С. 55–63.
46. Федотенкова, О.А. Оценка финансового состояния организаций для обеспечения их экономической безопасности / О.А. Федотенкова // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2018. – Т. 14. – № 1 (358). – С. 78–96.
47. Ханова, Г.Р. Анализ методов оценки финансового состояния предприятия / Г.Р. Ханова, А.Б. Михайлов // Экономика и социум. – 2017. – № 4 (35). – С. 1466–1468.
48. Чараева, М. В. Финансовый менеджмент: учеб. пособие / М.В. Чараева. – 2-е изд. – М.: НИЦ ИНФРА–М, 2016. – 240 с.
49. Шеремет А.Д. Методика финансового анализа / А.Д. Шеремет, Р.С. Сайфуллин. – М.: ИНФРА–М, 2014. – 216 с.

50. Якимова, В.А. Перспективный анализ финансового положения предприятий капиталоемких отраслей на основе модели достижимого роста / В.А. Якимова // Корпоративные финансы. – 2013. – № 1 (25). – С. 81–95.

ПРИЛОЖЕНИЕ А

Бухгалтерский баланс ООО «ИнПром»

Таблица А.1 – Сравнительный аналитический баланс ООО «ИнПром» за 2015 год

Наименование статей баланса	Абсолютные величины, тыс. руб.			Относительные величины, %				
	на начало года	на конец года	измен. (+, -)	на начало года	на конец года	измен. (+, -)	в % к велич на нач. года	в % к изм. итога баланса
Актив								
1. Внеоборотные активы								
1.1. Нематериальные активы, результаты исследований и разработок	0,0	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
1.2. Основные средства	292,00	354,00	62,00	19,72	20,97	1,26	21,23	29,95
1.3. Долгосрочные финансовые вложения	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
1.4. Отложенные налоговые активы	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
1.5. Прочие внеоборотные активы	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Итого по разделу 1	292,00	354,00	62,00	19,72	20,97	1,26	21,23	29,95
2.оборотные активы								
2.1. Запасы и НДС по приобретенным ТМЦ	609,00	944,00	335,00	41,12	55,92	14,80	55,01	161,84
2.2. Дебиторская задолженность	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
2.3. Краткосрочные финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
2.4. Денежные средства и денежные эквиваленты	66,00	72,00	6,00	4,46	4,27	-0,19	9,09	2,90
2.5. Прочие оборотные активы	514,00	318,00	-196,00	34,71	18,84	-15,87	-38,13	-94,69
Итого по разделу 2	1189,00	1334,00	145,00	80,28	79,03	-1,26	12,20	70,05
Итого активов (валюта баланса)	1481,00	1688,00	207,00	100,00	100,00	0,00	13,98	100,00
Пассив								
4. Капитал и резервы								
4.1. Уставный капитал	164,00	164,00	0,00	11,07	9,72	-1,36	0,00	0,00
4.2. Переоценка внеоборотных активов	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
4.3. Добавочный капитал	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
4.4. Резервный капитал	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
4.5. Нераспределенная прибыль отчетного года	27,00	35,00	8,00	1,82	2,07	0,25	29,63	3,86
Итого по разделу 4	191,00	199,00	8,00	12,90	11,79	-1,11	4,19	3,86
5. Долгосрочные пассивы	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
6. Краткосрочные пассивы								
6.1. Заемные средства	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
6.2. Кредиторская задолженность	1290,00	1489,00	199,00	87,10	88,21	1,11	15,43	96,14
6.3. Прочие краткосрочные пассивы	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Итого по разделу 6	1290,00	1489,00	199,00	87,10	88,21	1,11	15,43	96,14
Итого пассивов (валюта баланса)	1481,00	1688,00	207,00	100,00	100,00	0,00	13,98	100,00

Таблица А.2 – Сравнительный аналитический баланс ООО «ИнПром» за 2016 год

*	Абсолютные величины, тыс. руб.			Относительные величины, %				
	на начало года	на конец года	измен. (+, -)	на начало года	на конец года	измен. (+, -)	в % к велич на нач. года	в % к изм. итога баланса
Актив								
1. Внеоборотные активы								
1.1. Нематериальные активы, результаты исследований и разработок	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
1.2. Основные средства	354,00	432,00	78,00	20,97	15,41	-5,56	22,03	7,00
1.3. Долгосрочные финансовые вложения	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
1.4. Отложенные налоговые активы	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
1.5. Прочие внеоборотные активы	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Итого по разделу 1	354,00	432,00	78,00	20,97	15,41	-5,56	22,03	7,00
2. Оборотные активы								
2.1. Запасы и НДС по приобретенным ТМЦ	944,00	1533,00	589,00	55,92	54,69	-1,23	62,39	52,83
2.2. Дебиторская задолженность	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
2.3. Краткосрочные финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
2.4. Денежные средства и денежные эквиваленты	72,00	125,00	53,00	4,27	4,46	0,19	73,61	4,75
2.5. Прочие оборотные активы	318,00	713,00	395,00	18,84	25,44	6,60	124,21	35,43
Итого по разделу 2	1334,00	2371,00	1037,00	79,03	84,59	5,56	77,74	93,00
Итого активов (валюта баланса)	1688,00	2803,00	1115,00	100,00	100,00	0,00	66,05	100,00
Пассив								
4. Капитал и резервы								
4.1. Уставный капитал	164,00	164,00	0,00	9,72	5,85	-3,86	0,00	0,00
4.2. Переоценка внеоборотных активов	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
4.3. Добавочный капитал	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
4.4. Резервный капитал	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
4.5. Нераспределенная прибыль отчетного года	35,00	120,00	85,00	2,07	4,28	2,21	242,86	7,62
Итого по разделу 4	199,00	284,00	85,00	11,79	10,13	-1,66	42,71	7,62
5. Долгосрочные пассивы	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
6. Краткосрочные пассивы								
6.1. Заемные средства	0,00	4,00	4,00	0,00	0,14	0,14	0,00	0,36
6.2. Кредиторская задолженность	1489,00	2515,00	1026,00	88,21	89,73	1,51	68,91	92,02
6.3. Прочие краткосрочные пассивы	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Итого по разделу 6	1489,00	2519,00	1030,00	88,21	89,87	1,66	69,17	92,38
Итого пассивов (валюта баланса)	1688,00	2803,00	1115,00	100,00	100,00	0,00	66,05	100,00

Таблица А.3 – Сравнительный аналитический баланс ООО «ИнПром» за 2017 год

Наименование статей баланса	Абсолютные величины, тыс. руб.			Относительные величины, %.				
	на начало года	на конец года	измен. (+, -)	на начало года	на конец года	измен. (+, -)	в % к велич на нач. года	в % к изм. итога баланса
Актив								
1. Внеоборотные активы								
1.1. Нематериальные активы, результаты исследований и разработок	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
1.2. Основные средства	432,00	557,00	125,00	15,41	10,23	-5,19	28,94	4,73
1.3. Долгосрочные финансовые вложения	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
1.4. Отложенные налоговые активы	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
1.5. Прочие внеоборотные активы	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Итого по разделу 1	432,00	557,00	125,00	15,41	10,23	-5,19	28,94	4,73
2. Оборотные активы								
2.1. Запасы и НДС по приобретенным ТМЦ	1533,00	1874,00	341,00	54,69	34,40	-20,29	22,24	12,90
2.2. Дебиторская задолженность	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
2.3. Краткосрочные финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
2.4. Денежные средства и денежные эквиваленты	125,00	116,00	-9,00	4,46	2,13	-2,33	-7,20	-0,34
2.5. Прочие оборотные активы	713,00	2900,00	2187,00	25,44	53,24	27,80	306,73	82,72
Итого по разделу 2	2371,00	4890,00	2519,00	84,59	89,77	5,19	106,24	95,27
Итого активов (валюта баланса)	2803,00	5447,00	2644,00	100,00	100,00	0,00	94,33	100,00
Пассив								
4. Капитал и резервы								
4.1. Уставный капитал	164,00	164,00	0,00	5,85	3,01	-2,84	0,00	0,00
4.2. Переоценка внеоборотных активов	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
4.3. Добавочный капитал	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
4.4. Резервный капитал	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
4.5. Нераспределенная прибыль отчетного года	120,00	200,00	80,00	4,28	3,67	-0,61	66,67	3,03
Итого по разделу 4	284,00	364,00	80,00	10,13	6,68	-3,45	28,17	3,03
5. Долгосрочные пассивы	0,00	133,00	133,00	0,00	2,44	2,44	0,00	5,03
6. Краткосрочные пассивы								
6.1. Заемные средства	4,00	0,00	-4,00	0,14	0,00	-0,14	-100,00	-0,15
6.2. Кредиторская задолженность	2515,00	4950,00	2435,00	89,73	90,88	1,15	96,82	92,10
6.3. Прочие краткосрочные пассивы	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Итого по разделу 6	1489,00	2519,00	1030,00	88,21	89,87	1,66	69,17	92,38
Итого пассивов (валюта баланса)	1688,00	2803,00	1115,00	100,00	100,00	0,00	66,05	100,00

ПРИЛОЖЕНИЕ Б

Отчет о прибылях и убытках

Таблица Б.1 – Консолидированный отчет о финансовых результатах ООО «ИнПром» за 2015-2017гг.

Показатели	2015г.	2016г.	2017г.
Выручка от реализации, тыс. руб.	4 064,00	7 924,00	22 816,00
Себестоимость реализации, тыс. руб.	3 965,00	7 614,00	22 236,00
Валовая прибыль, тыс. руб.	99,00	310,00	580,00
Прибыль от продаж, тыс. руб.	99,00	310,00	580,00
Прочие доходы, тыс. руб.	87,00	113,00	1 721,00
Прочие расходы, тыс. руб.	94,00	210,00	2 037,00
Прибыль до налогообложения, тыс. руб.	92,00	213,00	264,00
Результат фискальной нагрузки на прибыль, тыс. руб.	30,00	59,00	65,00
Прибыль, оставшаяся в распоряжении предприятия (чистая прибыль), тыс. руб.	62,00	154,00	199,00

