

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

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ  
Заведующий кафедрой, д.э.н., проф.  
\_\_\_\_\_ И.А. Баев.  
«\_\_\_\_\_» \_\_\_\_\_ 2019 г.

Анализ прибыли и рентабельности организации (на примере ИП Тищенко М.В.)

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА  
ЮУрГУ – 38.03.01.2019.1290 ВКР

Руководитель работы д., к.т.н.,  
\_\_\_\_\_ В.Г. Заслонов  
«\_\_\_\_\_» \_\_\_\_\_ 2019 г.

Автор работы  
студент группы ВШЭУ–518  
\_\_\_\_\_ А.А. Русанова  
«\_\_\_\_\_» \_\_\_\_\_ 2019 г.

Нормоконтролёр, ст. преподаватель  
\_\_\_\_\_ Е.Ю. Куркина  
«\_\_\_\_\_» \_\_\_\_\_ 2019 г.

Челябинск 2019

## АННОТАЦИЯ

Русанова А.А. Анализ прибыли и рентабельности организации на примере ИП Тищенко М.В. – Челябинск: ЮУрГУ, ЭиУ–518, 69 с., 12 ил., 4 табл., библиограф. список – 50 наим.

Объектом выпускной квалификационной работы является анализ прибыли и рентабельности организации.

Цель выпускной квалификационной работы – разработка рекомендаций по повышению прибыли и рентабельности организации ИП Тищенко Мария Владимировна.

В выпускной квалификационной работе выявлены сущность, виды, направления распределения и использования прибыли организации, предложена методика оценки эффективности, использования прибыли организации, проведен анализ источников формирования прибыли ИП Тищенко М.В., произведена оценка эффективности использования прибыли ИП Тищенко М.В., разработаны рекомендации, и мероприятия по повышению прибыли и рентабельности ИП Тищенко М.В., определена эффективность предложенных мероприятий.

Результаты выпускной квалификационной работы имеют практическую значимость и могут применяться ИП Тищенко М.В. при формировании стратегии развития организации.

## ANNOTATION

Rusanova A.A. Analysis of the profit and profitability of the organization (for example, IE Tishchenko M.V.). - Chelyabinsk: SUSU, 2019, EuU – 518, 69 p., 12 ill., 4 Tab. , bibliography list - 50 names

The object of final qualifying work is the analysis of profit and profitability of the organization. The purpose of the final qualifying work - the development of recommendations for improving the profit and profitability of the organization SP Tishchenko Maria Vladimirovna.

In the final qualifying work, the essence, types, directions of distribution and use of the organization's profits are identified, a methodology for evaluating the effectiveness and use of the organization's profit is proposed, the analysis of sources of profit generation for the individual entrepreneur M. Tishchenko M. recommendations, and measures to increase profits and profitability of individual entrepreneur M. Tishchenko, M., determined the effectiveness of the proposed measures. The results of the final qualifying work have practical significance and can be used IP Tishchenko M.V. in shaping the development strategy of the organization.

## ОГЛАВЛЕНИЕ

|   |  |
|---|--|
| ВВЕДЕНИЕ.....   |  |
| 1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ПРИБЫЛИ И РЕНТАБЕЛЬНОСТИ<br>ОРГАНИЗАЦИИ.....                      |  |
| 1.1 Сущность, виды, направления распределения и использования<br>прибыли организации..... |  |
| 2.1 Методика оценки эффективности использования прибыли<br>организации.....               |  |
| 2 АНАЛИЗ ПРИБЫЛИ И РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ИП ТИЩЕНКО М.В.....                                     |  |
| 2.1 Анализ источников формирования прибыли Тищенко М.В.....                               |  |
| 2.2 Оценки эффективности использования прибыли ИП Тищенко М.В.                            |  |
| 2.3 Разработка рекомендаций по повышению прибыли ИП Тищенко М.В.                          |  |
| ЗАКЛЮЧЕНИЕ  |  |
| БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК  |  |

## ВВЕДЕНИЕ

Актуальность темы. Актуальность темы в условиях рыночной экономики обусловлена тем, что в настоящее время без грамотного анализа прибыльности и рентабельности организации и выявления факторов, влияющих на эти величины, невозможно повысить уровень получаемой прибыли.

Развитие рыночных отношений требует осуществления новой финансовой политики. Важная роль в обеспечении всесторонней интенсификации производства и повышения его эффективности принадлежит прибыли. Получение её является обязательным условием функционирования организации.

Объектом исследования выпускной квалификационной работы является организация ИП Тищенко Мария Владимировна, базирующаяся в городе Белоярский, действующая на основании Гражданского кодекса Российской Федерации.

Предметом выпускной квалификационной работы является финансовая деятельность данной организации, а именно прибыль и рентабельность организации.

Цель выпускной квалификационной работы – разработка рекомендаций по повышению прибыли и рентабельности ИП Тищенко М.В.

Для осуществления поставленной цели необходимо решить следующие задачи:

- 1.Изучить теоретические аспекты анализа прибыли и рентабельности организации, а именно сущность и виды, направления распределения прибыли и рентабельности организации.

- 2.Разработать методику оценки эффективности использования прибыли организации.

- 3.Разработать анализ прибыли и рентабельности организации на примере ИП Тищенко М.В

- 4.Разработать рекомендации по повышению прибыли и рентабельности

организации ИП Тищенко М.В.

Результаты выпускной квалификационной работы, в частности разработанные рекомендации по повышению прибыли и рентабельности ИП Тищенко М.В., могут быть использованы для укрепления финансовой деятельности организации.

# 1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ПРИБЫЛИ И РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

## 1.1 Сущность, виды, направления распределения и использования прибыли организации

Прибыль – показатель, который отражает эффективность деятельности предприятия, и является источником финансирования социальных и производственных расходов предприятия.

Финансовый результат – это:

1.Выраженный в денежной форме экономический итог хозяйственной деятельности организации в целом и ее отдельных подразделений.

2.Прирост или уменьшение стоимости собственного капитала организации, образовавшийся в процессе ее предпринимательской деятельности за отчетный период.

Прибыль – разница между валовой выручкой и общими затратами.

Если доходы и расходы невозможно отнести к обычной деятельности, то в этом случае для них предусмотрено понятие «Прочие виды деятельности». Перечень прочих доходов состоит из:

- Доходов от предоставления имущества в аренду;
- Финансовой выгоды по ценным бумагам и другим вложениям;
- Выручки от реализации собственных активов (основных фондов, нематериальных активов);
- Безвозмездных экономических выгод;
- Причитающихся штрафов, пени и неустоек, а также возмещения причинённого ущерба;
- Положительных курсовых разниц;
- Списанной кредиторской задолженности после окончания срока давности;
- Инвентаризационных излишков и т.д.

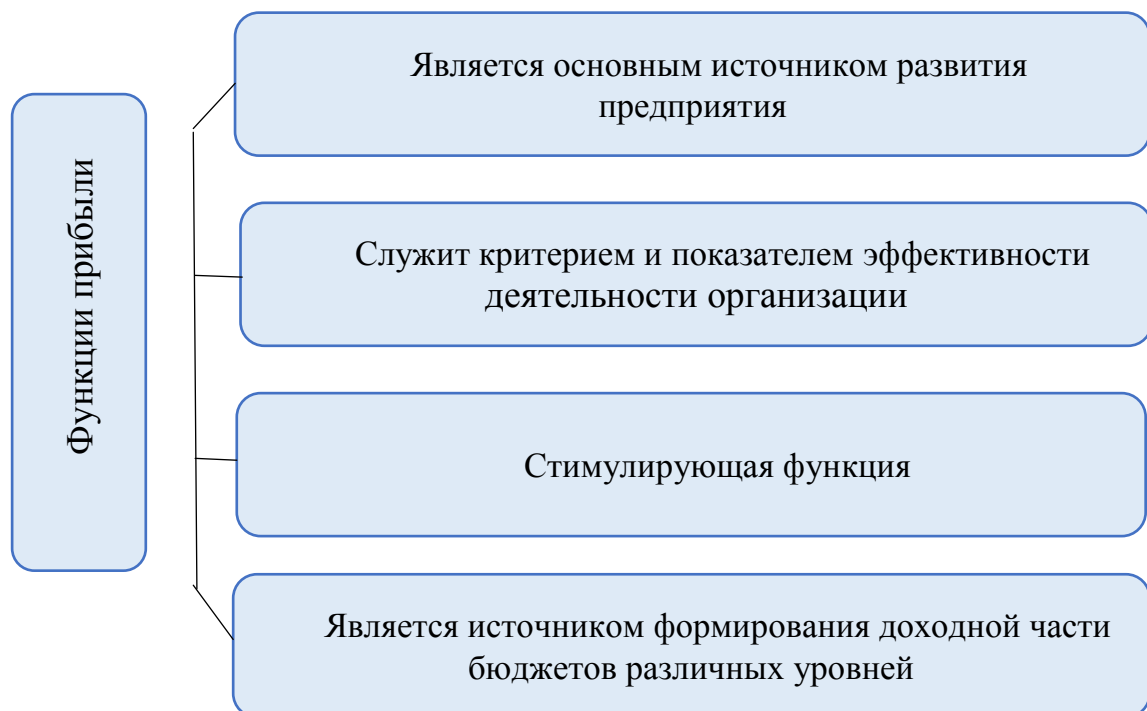
Аналогичен доходам и список прочих расходов:

- Себестоимость и затраты, отнесенные к продаже активов;
- НДС по реализационным операциям;
- Возмещение ущерба сторонним контрагентам;
- Штрафы, пеня и неустойки, предназначенные к уплате;
- Комиссия кредитных компаний за проводимые расчетные операции;
- Дебиторская задолженность после прекращения срока давности;
- Отрицательные курсовые разницы;
- Экономические выгоды по полученным кредитам и займам и другие.

Прибыль – это положительный результат деятельности организации в целом.

Каждое предприятие заинтересовано в ее увеличении. Но одного получения прибыли недостаточно для дальнейшего развития организации. Большое значение имеет ее рациональное и эффективное использование. Чистая прибыль – это прибыль, оставшаяся в распоряжении предприятия после уплаты налога на прибыль, оставшаяся в распоряжении предприятия после уплаты налога на прибыль.

Прибыль выполняет ряд функций (рисунок 1).





## Рисунок 1 – Функции прибыли

Чистая прибыль – это показатель, свидетельствующий об эффективной коммерческой деятельности компании.

Чистая прибыль и коммерческая деятельность – понятия неразрывно связанные между собой. Ради прибыли создаются новые производства, интенсивно используются материальные и трудовые ресурсы, изыскиваются эффективные способы наращивания доходности коммерческой деятельности.

Чистая прибыль – одно из важных итоговых показателей работы любой фирмы. В получении чистой прибыли заинтересовано не только руководство и собственники компании. Хорошие показатели чистой прибыли привлекают новых инвесторов, способствуют принятию положительных решений о выдаче фирме кредитов, а также укреплению авторитета компании в рыночных условиях хозяйствования [12, с. 65].

Именно чистая прибыль позволяет фирмам развивать материальную базу, вкладывать средства в расширение производства, совершенствования технологий и освоение передовых приемов и методов работы. Все это приводит к выходу компании на новые рынки сбыта, расширению объёмов продаж и, как следствие, приросту чистой прибыли.

В зарубежной практике исчисляют чистую балансовую прибыль. Она представляет собой прибыль после вычета налогов, но до ее распределения на дивиденды и отчисления в резервные фонды.

Чистая прибыль – это разность между балансовой прибылью и налогами, уплачиваемыми организацией из балансовой прибыли (на недвижимость, прибыль, доходы), экономическими санкциями и отчислениями. Чистую прибыль организация распределяет и использует самостоятельно.

На рисунке 2 изображено формирование балансовой и чистой прибыли организации.





Рисунок 2 – Формирование балансовой и чистой прибыли организации

Расчет бухгалтерской прибыли основывается на данных бухгалтерского учета. Именно эту прибыль мы видим в отчете о прибылях и убытках. Бухгалтерская прибыль признает только явные затраты по реальным и документально подтвержденным хозяйственным операциям. При определении экономической прибыли специалисты учитывают также неявные затраты. Из-за них и образуется разница между бухгалтерской и экономической прибылью. Неявные затраты представляют собой альтернативные ресурсы или упущенные экономические возможности (выгоды). К примеру, предприятие имеет сберегательный депозит в кредитном учреждении. Если бы оно в течение года дополнительно инвестировало в него определенные финансовые ресурсы, то доход по вкладу мог

вырасти. Величина возможных, но неполученных процентов по депозиту и будет являться упущенной экономической выгодой.

Система показателей финансовых результатов включает в себя не только абсолютные (прибыль), но и относительные показатели (рентабельность) эффективности использования. Чем выше уровень рентабельности, тем выше эффективность хозяйствования [19,36].

Многие экономисты рассматривали вопросы, касающиеся определения экономического оптимума. Следует отметить исследования основоположников экономического оптимума. Следует отметить исследования основоположников политической экономии А. Смита, Д. Рикардо, К. Маркса, создателей классической и неоклассической теории рынка Дж. Милля, А. Маршалла, А. Пигу, К. Эрроу, И. Шумпетера, Ф. Найта, О. Уидьямсона.

В российской экономической литературе известны посвященные проблеме рентабельности производства статьи и монографии ученых В.С. Немчикова, Л.А. Гатовского, М.С. Атлас, Н.А. Цаголова, С.С. Дзарасова, В.Н. Черковца, А.М. Бирмана и др.

Однако, понятие «рентабельность производства» не имеет достаточно четкого толкования, существует разногласия в ее определениях.

Вопрос ставится так, будто бы вне прибыли рентабельность как экономическое отношение не существует. Теоретическое обоснование ограничения сферы категории рентабельности хозяйственными отношениями и прибылью дано в работах Цаголова Н.А., Черковца В.Н., Медведева В.А., Дзарасова С.С. и других экономистов. По их мнению, рентабельность как категория объективно существует лишь потому, что имеется другая экономическая категория – прибыль. Поэтому в своих работах рентабельность они рассматривают в органической связи с прибылью.

И.Н. Чуев, Л.Н. Чуева считают, что прибыль и есть финансовые результаты деятельности предприятия, характеризующий абсолютную эффективность его работы.

Г.В. Савицкая высказывает мнение, что финансовые результаты деятельности предприятия характеризуются суммой полученной прибыли и уровнем рентабельности.

Таким образом, рентабельность – относительный показатель, который обладает свойством сравнения. Рентабельность характеризует степень доходности, выгодности, прибыльности [29, 42].

Показатели рентабельности позволяют оценить, какую прибыль имеет субъект хозяйствования с каждого рубля средств, вложенных в активы.

Конечная цель предпринимательской деятельности достижение абсолютных и относительных финансовых показателей, при этом положительных.

Анализируя научные исследования в области экономики, посвященные теме рентабельности, нужно сказать, что некоторые авторы, определяя экономическую сущность рентабельности, отождествляют ее термином «доходность», другие же разделяют их.

Так, Пласкова Н.С. выделяет показатель доходности, характеризующий отношения дохода к авансированному капиталу, источникам средств, текущих расходов и их элементам, и показатель рентабельности, отражающий отношение прибыли к авансированному капиталу, источникам средств, текущих расходов и их элементам. Таким образом, доходность показывает, сколько рублей дохода получила организация на каждый рубль капитала, активов, расходов, а рентабельность отражает, какую сумму прибыли получила организация на каждый рубль капитала, активов, доходов и расходов [7, с. 117].

Грибов В.Д. считает, что рентабельность – это относительный показатель эффективности производства, характеризующий уровень отдачи затрат и степень использования ресурсов [6, с. 42].

Чалдаева Л.А. утверждает, что показатель рентабельности дает возможность сопоставления результата в стоимостном выражении с затратами, обусловившими его появление [3, с. 30].

В российском законодательстве определения прибыли дается в части второй Налогового кодекса Российской Федерации. Так, под прибылью признается для российских товаропроизводителей – полученные доходы, уменьшенные на величину произведенных расходов [13, с. 12].

Таким образом, принято различать две основные модели формирования прибыли организации [8, с. 102].

1. Экономическая прибыль – представляет из себя разницу, получаемую от общей выручки и различных неотъемлемых издержек.

2. Прибыль, которая основывается в результате использования данных бухгалтерского учета. Такая прибыль является разницей между всевозможными издержками и доходами, полученными в ходе деятельности организации или предприятия (рисунок 3).

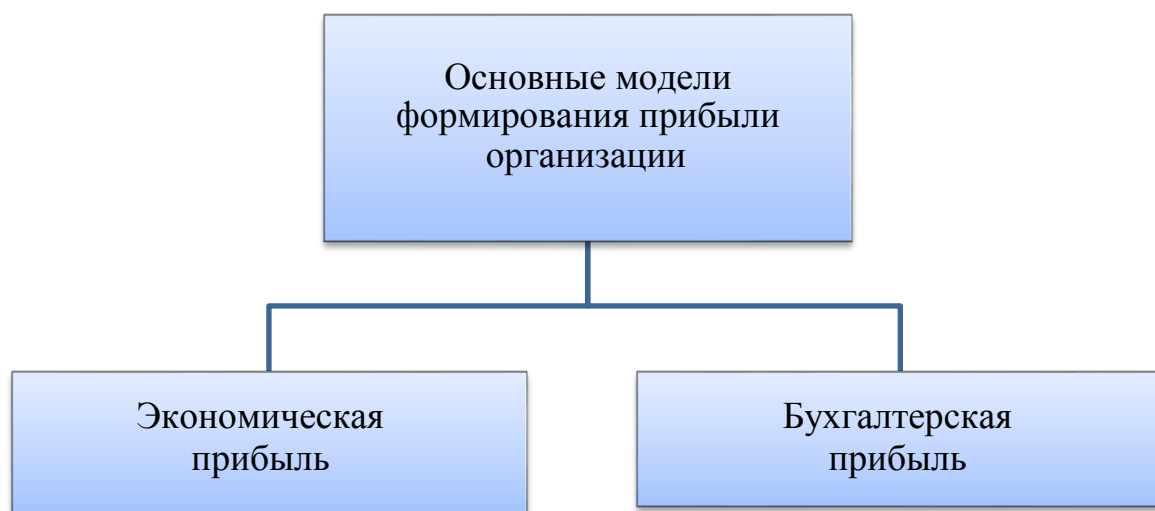


Рисунок 3 – Основные модели формирования прибыли

Распределение и использование прибыли является важнейшим хозяйственным процессом, обеспечивающим покрытие потребностей предпринимателей и формирование доходов государства.

Механизм распределения прибыли должен быть построен так, чтобы помогать повышению эффективности производства. Объектом распределения является

балансовая прибыль организации. Под ее распределением понимается направление прибыли в бюджет и по статьям использования организации.

Принципы распределения прибыли можно сформулировать следующим образом [22, 23].

1. Прибыль, получаемая организацией в результате ее деятельности, распределяется между государством и организацией.

2. Прибыль для государства поступает в соответствующие бюджеты в виде налогов и сборов, ставки которых не могут быть произвольно изменены. Состав и ставки налогов, порядок их исчисления и взносов в бюджет устанавливаются законодательно.

3. Величина прибыли организации, оставшейся в ее распоряжении после уплаты налогов не должна понижать ее заинтересованности в росте объема ее деятельности.

4. Прибыль, остающаяся в распоряжении организации, направляется на накопление, обеспечивающее ее дальнейшее развитие, и только в остальной части – на потребление.

В организации распределению подлежит чистая прибыль, то есть прибыль, оставшаяся в распоряжении организации после уплаты налогов и других обязательных платежей. Из нее взыскиваются санкции, уплачиваемые в бюджет и некоторые внебюджетные.

Прибыль, остающаяся в распоряжении организации, используется ей самостоятельно и направляется на дальнейшее развитие ее деятельности. Никакие органы, в том числе государство, не имеют права вмешиваться в процесс использования чистой прибыли организации. Наряду с финансированием развития прибыль, остающаяся в распоряжении организации, направляется на удовлетворение потребительских и социальных нужд. Так, из этой прибыли выплачиваются единовременно поощрения и пособия, уходящим на пенсию, а также надбавки к пенсиям, производятся расходы по оплате дополнительных

отпусков сверх установленной законом продолжительности, оплачиваются расходы на бесплатное питание или питание по льготным ценам [26, с. 325].

Прибыль используется в случаях нарушения организацией действующего законодательства для уплаты различных штрафов и санкций [25, с. 245].

Главной целью анализа, как и учета финансовых результатов, является оценка состояния предприятия в целом. Такие данные необходимы не только для руководства предприятия, но и для специалистов компании, ответственных за ее развитие в дальнейшем. В основном при анализе используется дедуктивный способ, то есть движение от общих данных учета финансовых результатов к частным.

Каждый из видов прибыли может быть проанализирован при помощи основных приемов.

1. Сравнительный анализ, который предполагает сопоставление одних и тех же показателей за аналогичные промежутки времени, а также выявляет отклонения между ними в большую или меньшую сторону.

2. Структурный анализ, направленный на расчет структуры каждого показателя в общем весе всех данных и динамику ее изменения.

3. Факторный анализ, который применяется для определения влияния каждого фактора на экономический результат и выявления взаимосвязей между ними.

Каждое предприятие, которое заинтересовано в дальнейшем увеличении прибыли, должно выбрать те методы анализа, которые лучше всего подходят его специфике деятельности и отраслевой принадлежности.

Экономический анализ – важнейшая стадия работы, предшествующая планированию и прогнозированию ресурсов организации, эффективного их использования. Анализ формирования и использования прибыли проводится в несколько этапов [33, 37].

Этапы анализа формирования и использования прибыли организации отобразим на рисунке 4.





Рисунок 4 – Этапы анализа формирования и использования прибыли.

Анализ состава прибыли позволяет выработать стратегию поведения, направленную на минимизацию потерь и финансового риска от вложений в данную организацию.

Организация имеет право использовать полученную прибыль по своему усмотрению, кроме той части, которая подлежит обязательным вычетам, налогообложению и другим направлениям в соответствии с законодательством.

Механизм распределения прибыли должен быть построен таким образом, чтобы поспособствовать повышению эффективности организации [5].

Финансовый результат представляет собой итог финансовой деятельности организации. Он показывает, насколько была эффективна деятельность компании в целом. Прибыль – относительный показатель эффективности работы организации. Она свидетельствует о положительном результате деятельности. Однако после проведения аналитических процедур могут быть сделаны иные выводы об эффективности работы предприятия.

В настоящее время применяется большое количество приемов анализа финансовых результатов. Их приводят разные службы и управленческие звенья предприятия. Анализ может проводиться на основе бухгалтерской или экономической прибыли. Каждый из видов анализа и учет финансовых результатов тесно связан друг с другом. Без итоговых данных учета финансовых результатов невозможно провести на один из видов внизу.

В экономической литературе дается несколько понятий рентабельности. Так, одно из его определений звучит следующим образом: рентабельность (от нем. *rentabel* – доходный, прибыльный) представляет собой показатель экономической эффективности производства на предприятиях, который комплексно отражает использование материальных, трудовых и денежных ресурсов [7].

Рентабельным считается предприятие, которое приносит прибыль.

Можно привести еще одно понятие рентабельности: рентабельность – показатель, представляющий собой отношение прибыли к сумме затрат на производство, денежным вложениям в организацию коммерческих операций или сумме имущества фирмы используемого для организации своей деятельности [8].

Разделяют рентабельность как общую – процентное отношение балансовой (общей) прибыли к среднегодовой суммарной стоимости производственных основных фондов и нормируемых оборотных средств; и рентабельность расчетную – отношение расчетной прибыли к среднегодовой стоимости тех производственных фондов, с которых взимается плата за фонды. Применяется также показатель уровня рентабельности к текущим затратам – отношение прибыли к себестоимости товарной или реализованной продукции [9].

Каждое предприятие самостоятельно осуществляет свою производственную и хозяйственную деятельность на принципах самокупаемости и прибыльности.

Предприятие имеет определенные расходы по изготовлению продукции и ее реализации. Эти расходы представляют издержки производства данного предприятия (себестоимость), или индивидуальные издержки. Однако издержки отдельного продукта по предприятиям могут отклоняться от средних издержек по отрасли, которые принимаются за общественно необходимые затраты или стоимость, денежное выражение которых составляет цену продукта. Наличие индивидуальных издержек, порождает обособление другой части стоимости продукции – прибыль, а, следовательно, и относительного ее измерения – рентабельности.

Однако абсолютная величина прибыли не дает представления об уровне и изменении эффективности производства или торговли. Сумма прибыли может увеличиваться, а эффективность производства может оставаться на прежнем уровне или даже снизиться. Это происходит в том случае, если прирост прибыли получен за счет экстенсивных (количественных) факторов производства – увеличения численности работников, роста парка оборудования и т.д. Если же при росте численности работников их производительность осталась прежней или снизилась, то эффективность производства соответственно не изменяется или даже снижается.

По абсолютной сумме прибыли не всегда можно судить об уровне доходности предприятия, так как на ее размер влияет не только качество работы, но и масштабы деятельности. Поэтому для характеристики эффективности работы предприятия наряду с абсолютной суммой прибыли используют относительный показатель - уровень рентабельности.

Эти характеристики наиболее целесообразно рассматривать относительно других временных периодов. Абсолютные цифры сами по себе несут немного информации. Лишь зная динамику их изменения, можно более достоверно судить о работе предприятия.

В условиях рыночных отношений велика роль показателей рентабельности продукции, характеризующих уровень прибыльности (убыточности) её производства. Показатели рентабельности являются относительными характеристиками финансовых результатов и эффективности деятельности предприятия. Они характеризуют относительную доходность предприятия, измеряемую в процентах к затратам средств или капитала с различных позиций.

Основными функциями рентабельности являются [43, с.215]:

- учетная;
- оценочная;
- стимулирующая.

Основными отличительными признаками рентабельности в системе торговых и производственных отношений являются следующие:

1) отношение прибыли к издержкам производства, характеризующие уровень прибыльности текущих затрат (на приобретение сырья, материалов, топлива, на амортизацию средств труда, расходы по управлению и обслуживанию производства и заработной плате работников);

2) отношение прибыли к среднегодовой стоимости производственных фондов, характеризующие относительный размер возрастания авансированных затрат и дающее оценку экономической эффективности производственных фондов.

Реальный смысл имеют признаки рентабельности, которые характеризуют эффективность затрат по прибыли, полученной после реализации.

Распределительная функция рентабельности конкретно проявляется в том, что ее величина является одним из основных критериев для распределения части прибавочного продукта – прибыли.

Наличие рентабельности позволяет удовлетворять экономические интересы государства, предприятия, работников и собственников. Объектом экономических интересов государства является та часть «прибыли», которую уплачивает предприятие в виде налога на прибыль и которую общество использует для решения социальных задач. Экономические интересы предприятия заключаются в

увеличении доли прибыли, остающейся в его распоряжении. За счет 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, обеспечится увеличение их капитала [17, с.52].

Показатели рентабельности – это важнейшие характеристики фактической среды формирования прибыли и дохода предприятий. Они позволяют дать оценку финансовых результатов предприятия и, в конечном счете, его эффективность. По этой причине они являются обязательными элементами сравнительного анализа и оценки финансового состояния предприятия. При анализе производства показатели рентабельности используются как инструмент инвестиционной политики и ценообразования [45, с.333].

К этим показателям обычно относят уровень рентабельности, или коэффициент рентабельности, который выражается как отношение того или иного вида прибыли к какой-либо базе. Все показатели рентабельности могут быть рассчитаны как на основе балансовой прибыли, так и прибыли от реализации или чистой прибыли. Разные показатели отражают разные стороны деятельности предприятия. Вполне естественно, что в целом эффективность работы предприятия может определить лишь система показателей рентабельности. Основные показатели рентабельности можно объединить в следующие группы:

- Рентабельность продукции

Рентабельность продукции можно выразить двумя способами. По первому способу рентабельность единицы продукции ( $R_{\text{прод}}$ ) определяется отношением прибыли ( $\Pi$ ) к себестоимости ( $C$ ) [32, с.313]:

$$R_{\text{прод}} = \Pi / C * 100$$

Роль этого показателя состоит в том, что с его помощью дается оценка затрат предприятия на единицу выпускаемой продукции, т.е. окупаемость издержек.

Второй способ расчета показателя уровня рентабельности продукции - это расчет с учетом доходности на вложенный капитал [32, с.314]:

$$Рв.к. = (ВК*УД в.к.) / (Сед*ОРнат)*100$$

где: Рв.к. – рентабельность на вложенный капитал;

ВК – вложенный в данное производство капитал;

УД в.к. – уровень доходности на вложенный капитал, предусмотренный инвестиционным проектом;

Сед - себестоимость единицы продукции;

ОРнат - объем реализации в натуральном выражении.

- Рентабельность продаж

Рентабельность продаж рассчитывается по формуле [33, с.297]:

$$ROS = Пп / В*100$$

где: ROS – рентабельность продаж,

Пп – прибыль от продаж,

В – выручка от продаж.

Рентабельность продаж показывает, сколько прибыли приходится на единицу реализованной продукции. Рост данного показателя является следствием роста цен при постоянных затратах на производство реализованной продукции (работ, услуг) или снижения затрат на производство при постоянных ценах, то есть о снижении спроса на продукцию предприятия, а также более быстрым ростом цен чем затрат. Этот показатель может служить ориентиром в оценке конкурентоспособности продукции, так как снижение себестоимости может означать и падение спроса на нее.

Данный показатель, рассчитанный на основе чистой прибыли, называют коэффициентом чистой прибыли.

- Рентабельность активов (или доходов от инвестиций) [33, с.610]:

$$ROA = П / Аср*100$$

где: ROA – рентабельность активов;

П – прибыль предприятия;

Аср – средняя величина активов (имущества) предприятия за определенный период.

Этот показатель может встречаться под названием ROI - рентабельность инвестиций. Он отражает эффективность вложенных в предприятие денежных средств. В зависимости от ситуации может использоваться тот или иной вид прибыли, но в большинстве случаев оценка ведется по балансовой и чистой прибыли.

Существует взаимосвязь между показателями рентабельности активов (имущества), оборачиваемостью активов (Коб.акт) и рентабельностью продаж, которую можно представить в следующем виде [33, с.315]:

$$ROA = ROS * \text{Коб.акт.} = (\Pi / B) * (B / \text{Аср}) = \Pi / \text{Аср}$$

Иначе говоря, прибыль предприятия, полученная с каждого рубля средств, вложенных в активы, зависит от скорости оборачиваемости средств и доли чистой прибыли в выручке от объема реализации и средней величины активов. Замедление оборачиваемости может быть вызвано как объективными причинами (инфляция, разрыв хозяйственных связей), так и субъективными (неумелым управлением запасами товарно-материальных ценностей и состоянием расчетов с покупателями, а также отсутствием их надлежащего учета).

Обычно при анализе рентабельности активов проводится анализ оборотных активов, так как их влияние на этот показатель значительно зависит от состояния и организации оборотных средств. Расчет ведется по следующей формуле [33, с.423]:

$$Po.a. = \text{ЧП} / A * 100$$

где: Po.a. – рентабельность оборотных активов;

ЧП – чистая прибыль предприятия;

A – средняя величина оборотных активов.

Предприятие может аналогичным образом рассчитывать рентабельность внеоборотных активов.

- Рентабельность акционерного, или собственного капитала

Данный показатель занимает особое место, так как отражает отдачу или доходность главных средств, используемых предприятием, собственных средств [33, с.423]:

$$ROE = \text{ЧП} / \text{СК}_{\text{ср}} * 100$$

где: ROE – рентабельность собственного (акционерного) капитала;

ЧП – чистая прибыль предприятия;

СК<sub>ср</sub> – средняя величина собственного капитала предприятия за определенный период.

Особенность этого показателя в том, что он:

- показывает эффективность собственных средств, т.е. чистую прибыль, полученную на вложенный рубль;

- степень риска предприятия, отражающую рост ROE.

На основе ROE предприятие может прогнозировать темпы роста своей прибыли. Прирост прибыли в планируемом периоде определяется на основе следующего расчета [32, с.316]:

$$\text{П} = (\text{ROE} * \text{Кр.п}) / 100$$

где: П – прирост прибыли в планируемом году;

Кр.п – коэффициент средств, направляемых на развитие производства из чистой прибыли; отражает долю чистой прибыли, направляемой на развитие производства.

Во взаимосвязи с ROE может быть использована знаменитая формула Дюпона [32, с.317]:

$$\text{ROE} = (\text{ЧП} / \text{В}) * (\text{В} / \text{А}_{\text{ср}}) * (\text{А}_{\text{ср}} / \text{СК}_{\text{ср}})$$

Данная формула значительно расширяет аналитические возможности предприятия, в результате чего оно имеет возможность определить:

- динамику чистой прибыли в выручке от продаж (рентабельность продаж);
- эффективность использования активов на основе выручки от продаж и существующие тенденции (оборачиваемость активов);



- структуру капитала предприятия на основе той доли, которая составляют в активах собственные средства;
- влияние вышеперечисленных факторов на ROE.

Вместе с расчетом ROE предприятиям следует рассчитать рентабельность так называемого перманентного капитала и рентабельность заемного капитала.

Рентабельность перманентного капитала устанавливается следующим образом [33, с.105]:

$$Рп.к. = ЧП / ПКср * 100$$

где: Рп.к. – рентабельность перманентного капитала;

ЧП – чистая прибыль предприятия;

ПКср – средняя величина собственного капитала и долгосрочных кредитов и займов, полученных предприятием за определенный период.

Долгосрочный кредит практически используется для формирования внеоборотных активов и способствует высвобождению собственных средств. Тем самым он как бы косвенно увеличивает собственные средства предприятия. Поэтому показатель рентабельности перманентного капитала в более широком смысле отражает рентабельность собственных средств предприятия, или, другими словами, средств, вложенных в предприятие на длительный срок.

Аналогично определяется рентабельность заемных средств, как долгосрочных и краткосрочных в целом, так и отдельно краткосрочных пассивов.

## 1.2 Методика оценки эффективности использования прибыли организации

Правильно рассчитанные показатели прибыли и рентабельности помогают при разработке методологических программ для повышения уровня качества предоставляемых компанией товаров и услуг. Итоги анализа могут послужить и максимально тесному прогнозированию на ближайшее будущее деятельности организации, что является важным при определении политики компании и стратегических ходов по совершенствованию управленческой составляющей

коммерческой деятельности организации. Не правильно считать, что рентабельность и прибыль — это синонимы [24].

Конечно, у данных факторов существует свои точки соприкосновения, но в общем и целом их не следует объединять единым значением. Попробуем разобраться в том, чем же на самом деле является прибыль и рентабельность с точки зрения экономического деятельности компании.

Механизм формирования показателей прибыли

$$ПР = В - СС,$$

где ПР – прибыль от реализации (продаж);

В – выручка от реализации;

СС – себестоимость.

Прибыль до налогообложения [11, с. 101]

Прибыль дон/о=ПР±прочие доходы(расходы)±курсовые  
разницы±штрафы,пени,неустойки+доходы от продажи собственного  
имущества + доходы от сдачи во временное пользование собственного  
имущества + доходы от финансовых вложений + участие в  
деятельности других предприятий, Чистая прибыль (ЧП) =  
Налогооблагаемая Прибыль – Налоги.

Самый распространенный алгоритм расчета чистой прибыли – построчное заполнение отчета о финансовых результатах (ОФР), итоговой строкой которого является показатель чистой прибыли.

Схематично формулу расчета чистой прибыли в упрощенном варианте можно представить в следующем виде:

ЧП= выручка- себестоимость продаж- управленческие расходы- коммерческие  
расходы+ прочий доход- прочий доход- налоги.

$$ЧП= В- СС-УР- КР- ПД- ПР- НП.$$

Расчет чистой прибыли начинается с определения выручки (В) и себестоимость продаж (СС). Это основные исходные показатели для расчета чистой прибыли (ЧП). Затем полученная разница корректируется на величину

коммерческих (КР) и управленческих (УР) расходов, которые компания понесла за этот период. В результате несложных математических действий с этими показателями выявляется прибыль от продаж.

Затем в целях расчета чистой прибыли показатель прибыли от продаж претерпевает дальнейшие уточнения: его увеличивают на сумму прочих доходов (ПД) и уменьшают на величину прочих расходов (ПР). После таких действий определяется еще один вид прибыли – прибыль до налогообложения. Её также уточняют, чтобы получить показатель и учитывают влияние изменений отложенных налоговых обязательств (ОНО), отложенных налоговых активов (ОНА) и прочее влияние, не нашедшее отражение в предыдущих строках ОФР [14, с. 87].

В результате перечисленных корректировок и уточнений определяется чистая прибыль организации. Расчеты чистой прибыли возможны за любой период работы: смену, сутки, неделю, декаду, месяц и т.д. Главное, чтобы все участвующие в расчете чистой прибыли показатели были рассчитаны за один и тот же период времени.

Зачастую основная деятельность компании не приносит ей желаемой чистой прибыли. Особенно часто это происходит на первоначальном этапе становления фирмы. В этом случае большим подспорьем могут послужить полученные компанией дополнительные доходы.

Например, можно получать прибыль от участия в других компаниях или успешно вкладывать свободные денежные средства в ценные бумаги. Полученный доход будет способствовать увеличению чистой прибыли. Даже обычный договор с банком об использовании остатка денег на расчетных счетах фирмы за определенный процент позволит компании получить дополнительный доход, что обязательно скажется на показателе ее чистой прибыли.

Но если фирма использует в работе заемные средства, начисленные за пользование кредитом, проценты могут значительно снизить показатель чистой прибыли – о таком влиянии факта привлечения заемных средств на чистую

прибыль забывать не стоит. Сумма процентов по заемным обязательствам (даже рассчитанная по рыночной ставке) может серьезно уменьшить чистую прибыль, а в определенных случаях привести к убыткам и банкротству.

Значительное влияние на чистую прибыль оказывают разнообразные доходы и расходы, не связанные с основной деятельностью фирмы. К примеру, сдача в аренду неиспользуемых площадей или оборудования может принести неплохой дополнительный доход и положительно сказаться на показателе чистой прибыли. Чистая прибыль возрастает, если реализовать активы компании, не используемые в ее деятельности.

При этом не стоит забывать о необходимости постоянного контроля за составом и величиной прочих расходов – при их росте чистая прибыль снижается. Например, чистая прибыль может снизиться в результате чрезмерного расходования денег на благотворительность и в иных аналогичных случаях.

Анализ прибыли и рентабельности деятельности организации предполагает исследование следующих элементов [45, с. 66].

1. Изменения каждого показателя за текущий анализируемый период («горизонтальный анализ» показателей финансовых результатов за отчетный период)

2. Структура соответствующих показателей и их изменений («вертикальный анализ» показателей).

3. Обоснованность фактической величины образования и распределения прибыли.

4. Выявление и измерение действия различных факторов прибыли.

5. Динамика изменения показателей прибыли и рентабельности за ряд отчетных периодов (т.е. «трендовый анализ» показателей).

6. Оценка возможных резервов дальнейшего роста прибыли и рентабельности на основе оптимизации объемов производства и издержек.

В процессе анализа необходимо изучить состав прибыли от обычной деятельности, её структуру, динамику и выполнение плана за отчетный год. При

изучении динамики прибыли необходимо учитывать инфляционные факторы изменения её суммы. Для этого выручку необходимо корректировать на средневзвешенный рост цен на продукцию организации в среднем по отрасли, а себестоимость товаров, продукции (работ, услуг) уменьшить на их прирост в результате повышения цен на потреблённые ресурсы за анализируемый период. Пример такого анализа на рисунке 5.



Рисунок 5 – Схема факторного анализа прибыли

Для проведения анализа прибыли по составу и в динамике составляют таблицу (пример – таблица 1).

Таблица 1 – Анализ состава и динамики показателей прибыли деятельности организации.

| показатель                         | За прошлый<br>год | За отчетный<br>период | % к базисному<br>значению | Фактич. Сумма<br>прибыли в<br>сопост.ценах<br>прошлого года |
|------------------------------------|-------------------|-----------------------|---------------------------|---|
| Балансовая<br>прибыль              |                   |                       |                           |   |
| Прибыль от<br>реализации           |                   |                       |                           |   |
| Прибыль от<br>прочей<br>реализации |                   |                       |                           |   |
| Внериализ.<br>Фин.рез.             |                   |                       |                           |   |

Дальнейший анализ должен конкретизировать причины изменения прибыли от реализации продукции по каждому фактору («факторный анализ»).

На размер прибыли влияют внешние и внутренние факторы. К внешним относятся: природные условия, изменения, не предусмотренные планом организации, нарушения организацией и органами, связанными с организацией, дисциплины по хозяйственным вопросам, затрагивающим интересы организации. К внутренним причисляют основные факторы, определяющие результаты работы, факторы, связанные с нарушением государственной дисциплины организации.

Прибыль от реализации товарной продукции в общем случае находится под воздействием таких факторов, как:

- Изменение объёма реализации;
- Изменение ассортимента реализованной продукции;
- Изменение себестоимости продукции;

- Изменение цен на сырье, материалы, топливо, тарифов на энергию и перевозки, на оказание услуг;

- Изменение уровня затрат материальных и трудовых ресурсов.

Основными их источниками является увеличение объема реализации продукции, снижение ее себестоимости, повышение качества товарной продукции, реализация ее на более выгодных рынках сбыта и т.д. (рисунок 6).

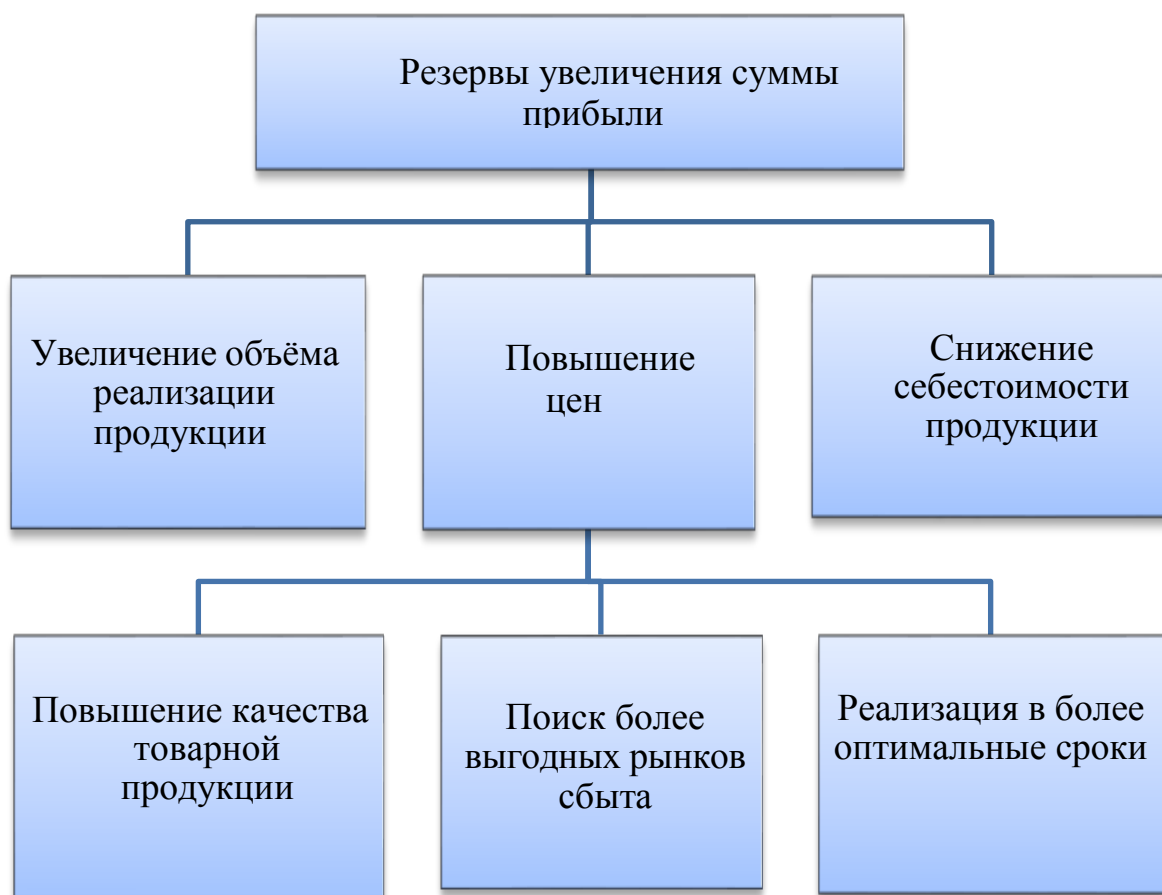


Рисунок 6 – Схема подсчёта резервов увеличения прибыли

Обобщенно прибыль организации является результатом приращения его доходности. Поэтому взаимосвязь слагаемых прибыли можно отразить с помощью следующей схемы (рисунок 7).

|  |   |   |   |  |
|--|---|---|---|--|
| Объем продукции<br>в стоимостном<br>выражении<br>( <i>N</i> )          | = | Объем продукции<br>в физических<br>единицах<br>( <i>q</i> )                       | x | Цена единицы<br>продукции<br>( <i>Ц</i> )                              |
| Затраты на произ-<br>водство в денежном =<br>выражении<br>( <i>S</i> ) | = | Объем использован-<br>ных ресурсов (в нату-<br>ральном выражении)<br>( <i>Z</i> ) | x | Цена единицы<br>ресурса<br>( <i>С</i> )                                |
| Доходность<br>ресурсов<br>( <i>N/S</i> )                               | = | Производительность<br>( <i>q/Z</i> )  | x | Возмещение затрат<br>в цене продукта<br>( <i>Ц/С</i> )                 |
| Прибыль<br>( <i>N - S</i> )  | = | Объем продукции<br>в стоимостном<br>выражении<br>( <i>q·Ц</i> )                   | - | Затраты на произ-<br>водство в денежном<br>выражении<br>( <i>Z·С</i> ) |

Рисунок 7 – Взаимосвязь слагаемых прибыли

Доходность организации рассматривается как произведение промышленной производительности на коэффициент соотношения цен единицы продукта и единицы ресурса. Последнее соотношение обычно называют финансовой производительностью (дефлятором цены), потому что оно характеризует меру возмещения дополнительных затрат в цене реализуемой продукции в результате повышения себестоимости (затрат ресурсов) за счет роста цен на ресурсы.

Кроме того, важным этапом исследования финансовых результатов фирмы, компонентом которых выступает чистая прибыль, является анализ качества чистой прибыли и ее использования.

Все вышперечисленные виды анализа имеют один важный общий элемент – единый предварительный этап. Он включает изучение структуры доходов и расходов компании. Такое исследование позволяет составить общую картину влияния полной совокупности доходов и расходов предприятия на его чистую прибыль [28, с. 96].

Общие показатели доходов и расходов выступают укрупненными факторами формирования чистой прибыли, а их изменение – в качестве фактора изменения чистой прибыли.



Основу составляет простая модель факторного анализа изменения чистой прибыли

$$\Delta\text{ЧП} = \Delta\text{Д} - \Delta\text{Р},$$

где  $\Delta\text{ЧП}$  – изменение чистой прибыли;

$\Delta\text{Д}$  – изменение доходов;

$\Delta\text{Р}$  – изменение расходов.

Например, если в текущем периоде доходы компании выросли на 5 000 000 руб., а расходы – на 3 000 000 руб., то изменение чистой прибыли по сравнению с показателем прошлого периода составит 2 000 000 руб.

Эту модель анализ можно детализировать, расшифровав в формуле доходы и расходы как доходы и расходы от основной деятельности (ОД и ОР) и ПД и ПР. В результате получаем 2-ю модель анализа

$$\Delta\text{ЧП} = (\Delta\text{ОД} + \Delta\text{ПД}) - (\Delta\text{ОР} + \Delta\text{ПР}) = (\Delta\text{ОД} - \Delta\text{ОР}) + (\Delta\text{ПД} - \Delta\text{ПР}).$$

Из этой формулы можно определить, что в большей степени способствовало изменению чистой прибыли компании – ее основная деятельность или прочая.

Чистая прибыль является многокомпонентным показателем – это видно из состава ее расчетной формулы. При этом каждый участвующий в расчете параметр также сложносоставной. Например, выручка фирмы может подразделяться по разным направлениям деятельности или географическим сегментам, но весь ее объем должен найти свое отражение в формуле расчета чистой прибыли.

Такой показатель, как себестоимость, в тех или иных компаниях может иметь различную структуру и по-разному влиять на чистую прибыль. Так, не стоит ожидать большой чистой прибыли, если на производимую компанию продукцию тратятся суммы, равные или превышавшие объем полученной выручки (такое возможно при материалоемких или трудоемких производствах либо применении устаревших технологий).

Влияние на чистую прибыль коммерческих и управленческих расходов очевидно: они уменьшают ее. Величина такого уменьшения напрямую зависит от

способности менеджмента компании рационально подходить к структуре и объемам данного вида издержек.

Однако даже при нулевой или отрицательной прибыли от продаж, на которую влияют перечисленные выше показатели, можно получить чистую прибыль. Это связано с тем, что, помимо прибыли от основной деятельности, фирма может зарабатывать дополнительный доход. Об этом речь пойдет в следующем разделе.

Предварительный этап позволяет выявить общее соотношение доходов и расходов, а все последующие аналитические операции направлены на детальное исследование факторов, влияющих на формирование чистой прибыли.

Для горизонтального и вертикального анализа необходимо знать показатели, формирующие чистую прибыль. Все они представлены в одном из наиболее важных бухгалтерских отчет – о финансовых результатах. Изучая его, можно проанализировать влияние каждого показателя на чистую прибыль во времени.

Название «горизонтальный анализ» характеризует процесс его проведения. Исследование осуществляется по горизонтали: показатели каждого составного элемента чистой прибыли в текущем периоде сравниваются с соответствующими показателями за такой же отрезок времени прошлого года. Результат выражается в процентах.

Аналогично рассматриваются все влияющие на чистую прибыль показатели:

- Себестоимость продукции;
- Валовая прибыль;
- УР и КР;
- Прибыль от продаж;
- ПД и ПР [17].

Вертикальный анализ предусматривает изучение показателей сверху вниз по строкам отчета о финансовых результатах. Он позволяет определить структуру формирования показателей чистой прибыли.

Проводя анализ чистой прибыли, специалисты компании оценивают уровень и динамику показателей, формирующих чистую прибыль, и выявляют возможные

резервы прибыли на основе оптимизации объемов реализации и издержек производства и обращения.

Факторный анализ чистой прибыли начинается с группировки всех оказывающих влияние на ее величину факторов. Они образуют две большие группы: внешние и внутренние факторы.

Внешние факторы – те, которые никак не зависят от самой компании и не могут ею контролироваться. К таким влияниям можно отнести форс-мажорные обстоятельства, природные (климатические) особенности и пр.. сюда же включается, например, изменение гостарифов, инфляционное влияние на цены (на сырье, топливо и др.) или нарушение контрагентами условий хозяйственных договоров.

Внутренние факторы – те, которые зависят от самой фирмы и определяют результаты ее работы (учетные способы, структура затрат и т.д.).

В целом чистая прибыль определяется по следующему алгоритму

$$\text{ЧП} = \text{В} - \text{СС} - \text{КР} - \text{УР} + \text{ПД} - \text{ПР} - \text{НП},$$

где В – выручка от реализации;

СС – себестоимость продукции;

УР – управленческие расходы;

КР – коммерческие расходы;

ПД – прочие доходы;

ПР – прочие расходы;

НП – налог на прибыль.

Факторный анализ изменения чистой прибыли ( $\Delta\text{ЧП}$ ) в отчетном периоде в сравнении с аналогичным отрезком предыдущего года проводится по следующей формуле

$$\Delta\text{ЧП} = \Delta\text{В} + \Delta\text{СС} + \Delta\text{КР} + \Delta\text{УР} + \Delta\text{ПД} + \Delta\text{ПР} - \Delta\text{СНП}$$

где  $\Delta\text{В}$  – изменение выручки;

$\Delta\text{СС}$  – изменение себестоимости;

$\Delta\text{КР}$  – изменение коммерческих расходов;

$\Delta УР$  – изменение управленческих расходов;

$\Delta ПД$  – изменение прочих доходов;

$\Delta ПР$  – изменение прочих расходов;

$\Delta СНП$  – изменение текущего налога на прибыль, скорректированного на отложенные налоговые активы (ОНО) и обязательства (ОНО).

Факторный анализ на основе этой формулы дает обобщенное представление о влиянии финансовых результатов различных видов деятельности компании на ее чистую прибыль.

Качеством прибыли принято считать обобщенную структуру источников формирования чистой прибыли. Анализ качества чистой прибыли, отраженными в бухгалтерской отчетности, и ее реальной величиной, подкрепленной фактическим притоком денег в компанию.

Коммерсанты сами способны влиять на величину прибыли посредством формирования рациональной учетной политики. Например, фирма вправе определить и закрепить в своей учетной политике такие способы учета активов, как амортизация основных средств (линейный метод, способ уменьшаемого остатка и др.), порядок списания стоимости материально-производственных запасов (ФИФО, по средней себестоимости и др.), порядок формирования резервов и т.д. Все эти факторы способны оказать значительное влияние на величину чистой прибыли [1].

Другой немаловажной задачей для компании является анализ использования чистой прибыли. Чистая прибыль участвует в расчете прибыли на одну акцию – характеристику рыночной активности фирмы, свидетельствующую о заработанной в отчетном периоде чистой прибыли, приходящейся на одну акцию

$$ПРА = \frac{ЧП - ДПА}{КА}$$

Где ПРА – прибыль на акцию;

ДПА – дополнительные привилегированные акции;

КА – количество обыкновенных акций в обращении.

Расчеты, в частности, позволяют успешно составлять в относительных величинах результаты таких периода, абсолютные цифры по которым существенно различаются из-за инфляции.

Анализировать использование чистой прибыли акционерных обществ может любой пользователь отчетности. Публичные акционерные общества обязаны раскрывать в своей отчетности два показателя: базовую прибыль (убыток) на акцию и раздвоенную прибыль (убыток) на акцию [30, с. 136].

При этом базовая прибыль определяется на основе фактических данных, а показатель раздвоенной прибыли имеет прогнозный характер и показывает возможную степень уменьшения прибыли или увеличения убытка, приходящегося на одну обыкновенную акцию, в случае:

1. Конвертации привилегированных акций и иных ценных бумаг акционерного общества в обыкновенные акции.
2. Исполнения договоров купли-продаж обыкновенных акций у эмитента цене ниже их рыночной акции.

Анализ отчета о финансовых результатах позволяет оценить:

- Общую структуру доходов и расходов, их влияние на итоговую прибыль;
- Уровень прибыльности деятельности и наличие резерва для его роста;
- Степень стабильности финансового состояния;
- Для каких позиций может потребоваться более глубокий анализ.

Возможные направления анализа.

Уже сама форма отчета подразумевает возможность проведения анализа по трем направлениям.

1. По вертикали, когда анализу подвергаются все составные части расчета финансового результата за отчетный период.
2. По горизонтали, когда цифры отчетного периода сравнивают с данными иного сопоставимого периода
3. Совместно с данными в других источниках, как за отчетный, так и иные периоды.

Процесс анализа отчета о финансовых результатах.

При выполнении такого анализа оценивают.

1. Процентное соотношение величин, составляющих доходы и расходы, рассматривая их как по отдельности (состав доходов и расходов), так и по отношению к выручке от основной деятельности, принимаемой за 100%.

2. Уровень влияния каждого из имеющихся факторов на разные виды прибыли (валовую, от продаж, до налогообложения, чистой). Дополнительного внимания здесь могут потребовать обстоятельства, диктующие величину цен и объёмов реализации, особенности применяемой учетной политики.

3. Прибыльность (рентабельность) продаж, рассчитывается ее от разных сумм прибыли (валовую, от продаж, до налогообложения, чистой) и этим последовательно учитывая в расчетах влияние определенных групп факторов, участвующих в формировании прибыли.

Основное предназначение показателей рентабельности – проинформировать заинтересованных лиц о том, насколько результативна деятельность предприятия. Например, донести до собственников компании, эффективно ли используются вложенные в нее деньги; предупредить потенциальных инвесторов о рискованности и нецелесообразности инвестиций либо, наоборот, подтвердить их привлекательность [39, с. 137].

Кроме этого, на основе анализа показателей рентабельности составляются прогнозы, выявляются резервы роста и неэффективности издержки, принимаются значимые управленческие решения.

По своей сути показатели рентабельности являются относительным показателем прибыли. Они показывают, какую долю занимает прибыль в сумме инвестированных и использованных организацией средств.

Рентабельность – относительный показатель, который обладает свойством сравнения. Рентабельность характеризует степень доходности, выгодности, прибыльности.

Показатели рентабельности позволяют оценить, какую прибыль субъект хозяйствования с каждого рубля средств, вложенных в активы [32, 40].

Рентабельность – показатель эффективности функционирования предприятия [35, с. 101].

1. Рентабельность оборота (продаж, реализации, выручки)

$$\rho_o \frac{\Pi}{B} \cdot 100\%$$

Где  $\Pi$  – прибыль от реализации(продаж) за период;

$B$  – выручка от реализации за этот же период.

2. Рентабельность затрат(себестоимость)

$$\rho_z \frac{\Pi}{CC} \cdot 100\%$$

Где  $\Pi$  – прибыль от реализации;

$CC$  – затраты на производство продукции (себестоимость) [2].

Прежде всего, данные о показателях рентабельности нужны самой компании для того, чтобы понять достаточно ли хорошо она работает. Нормативных значений здесь нет. Поэтому расчетные значения сопоставляются со среднеотраслевыми. Так можно узнать, является ли компания лидером в своей сфере или отстает от конкурентов, и если нужно срочно искать способы повышения эффективности.

Главной целью управления прибылью является обеспечение максимизации благосостояния собственников предприятия в текущем и перспективном периоде. Эта главная цель призвана обеспечивать одновременно гармонизацию интересов собственников с интересами государства и персонала предприятия.

Выводы по разделу один.

Таким образом, прибыль представляет собой комплексный показатель, включающий все виды полученных фирмой доходов с учетом произведенных расходов. Если издержки компании превышают совокупность выручки от продаж

и дополнительных прочих доходов, то можно говорить об отсутствии чистой прибыли и убыточности деятельности компании.

Прибыль позволяет коммерсантам расширять свой бизнес, осваивать новые технологии и рынки сбыта, что, в свою очередь, позитивно сказывается на величине прироста чистой прибыли.

Таким образом, чистая прибыль – это показатель, свидетельствующий об эффективной коммерческой деятельности компании. Именно чистая прибыль позволяет фирмам развивать материальную базу, вкладывать средства в расширение производства, совершенствование технологий и освоение передовых приемов и методов работы. Все это приводит к выходу компании на новые рынки сбыта, расширению объемов продаж и, как следствие, приросту чистой прибыли.

Анализ формирования чистой прибыли подразделяется на несколько видов: горизонтальный, вертикальный, факторный анализ. Отдельно анализируется качество чистой прибыли, ее зависимость от учетной политики компании и использование чистой прибыли собственниками.

Рентабельность – показатель эффективности функционирования предприятия. Таким образом, рентабельность – относительный показатель, который обладает свойством сравнения. Рентабельность характеризует степень доходности, выгодности, прибыльности.

Показатели рентабельности позволяют оценить, какую прибыль имеет субъект хозяйствования с каждого рубля средств, вложенных в активы.

Конечная цель предпринимательской деятельности достижение абсолютных и относительных финансовых показателей, при этом положительных.



## 2 АНАЛИЗ ПРИБЫЛИ И РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ИП ТИЩЕНКО М.В.

### 2.1 Анализ источников формирования прибыли ИП Тищенко М.В.

Организационно правовая форма ИП Тищенко М.В. – индивидуальный предприниматель.

Форма ведения предпринимательской деятельности – индивидуальный предприниматель.

В своей деятельности ИП Тищенко М.В. рассматриваемая организация руководствуется гражданским кодексом РФ, указами и распоряжениями президента РФ, постановлениями правительства РФ, другими законами и нормативно-правовыми актами РФ, уставом.

Индивидуальный предприниматель подразумевает под собой тот факт, что участник отвечает по обязательствам, и несет риск убытков, связанных с деятельностью, всем своим имуществом [50]. Организационная структура организации приведена на рисунке 8.

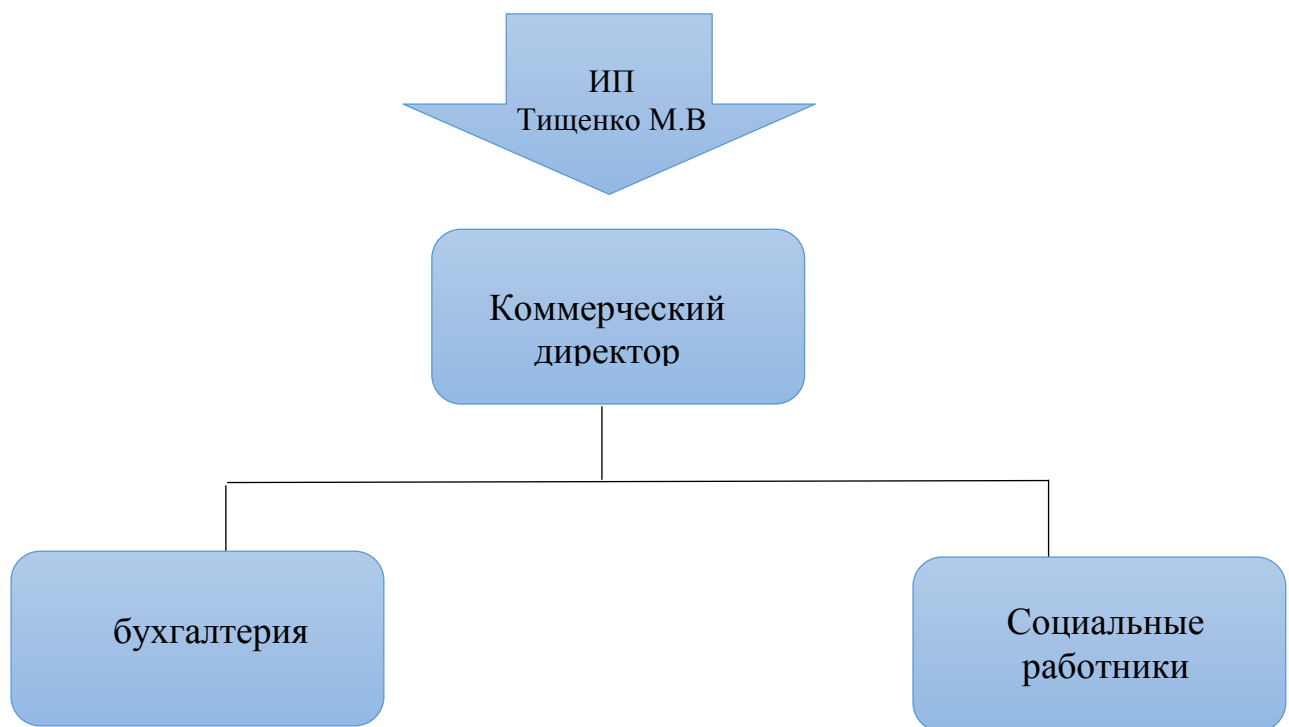


Рисунок 8 – Организационная структура ИП Тищенко М.В.

Руководитель организации – занимается решением всех вопросов деятельности организации. Заключает договора о предоставлении обслуживания, составляет отчеты о предоставленных услугах, занимается подбором кадров и заключением договоров.

Бухгалтер – работник, занимающийся распределением заработной платы и налогоотчислениями.

Социальные работники – работники, выполняющие оказание социально-бытовых и социально-медицинских услуг как по городу, так и в районных поселениях.

Преимущества линейно-функциональной организационной структуры ИП Тищенко М.В.

1. Четкая система взаимных связей функций и подразделений ИП Тищенко М.В.

2. Четкая система единоначалия – один руководитель сосредотачивает в своих руках руководство всей совокупности процессов, имеющих общую цель.

3. Ясно выраженная совокупность процессов, имеющих общую цель.

4. Быстрая реакция исполнительных подразделений на прямые указания вышестоящего.

Недостатки линейно-функциональной организационной структуры ИП Тищенко М.В.

1. Перегрузка руководителя.

2. Повышенная зависимость результатов работы организации от квалификации, личных и деловых качеств высших управленцев.

В целях контроля за работой организации и ее сотрудников Тищенко М.В. применяет индивидуальную программу предоставления услуг для каждого социального работника. В по окончании каждого месяца работники отчитываются о выполненных работах.

Формально индивидуальные предприниматели причислены к хозяйствующим

Субъектам, которым государство вменяет в обязанность вести бухгалтерский учет.

Однако в п.2 ст.6 федерального закона от 06.12.2011 №402-ФЗ «О бухгалтерском учете» ИП упоминаются среди тех, кто может этого не делать. При этом должно соблюдаться обязательное условие: предприниматель ведет учет доходов и расходов и других, связанных с его деятельностью объектов налогообложения [49].

Ответственным за организацию бухгалтерского учета и соблюдение законодательства при выполнении хозяйственных операций у ИП Тищенко М.В. является Тищенко М.В.

ИП Тищенко М.В. находится в режиме налогообложения УСН.

Упрощённая система налогообложения (УСН) – это один из налоговых режимов, который подразумевает особый порядок уплаты налогов и ориентирован на представителей малого и среднего бизнеса.

Для применения УСН необходимо выполнение определенных условий (данные на 2018год) это:

- Прибыль организации не превышает 120 млн.руб в год;
- Менее 100 сотрудников
- Стоимость основных средств не должна превышать 150 млн.руб.

Налогоплательщики на УСН освобождены от уплаты:

- Налога на имущество, кроме объектов недвижимости, стоимость которых определена как кадастровая

- НДС (за редким исключением)

- Налога на прибыль, кроме доходов в виде дивидендов и доходов, облагаемых по особым ставкам.

Остальные налоги, сборы и взносы уплачиваются на общих основаниях.

ИП Тищенко М.В. – это организация по осуществлению обслуживания на дому инвалидов и пенсионеров. Оказания социально-бытовых и социально медицинских услуг.

В настоящий момент ИП Тищенко М.В. предлагает клиентам:

- Помощь в приготовлении пищи;
- Покупка за счет средств получателя социальных услуг и доставка на дом продуктов питания, промышленных товаров первой необходимости, средств санитарии и гигиены, средств ухода, книг, газет, журналов;
- Уборка снега с прохожей части (в частном секторе, сельской местности);
- Предоставление гигиенических услуг лицам, не способным по состоянию здоровья самостоятельно осуществлять за собой уход;
- Уборка жилых помещений;
- Содействие в обеспечении по заключению врача лекарственными препаратами и изделиями медицинского назначения, в том числе покупка за счет средств получателя социальных услуг и доставка их на дом, сопровождение в медицинские организации (в пределах населенного пункта);
- Покупка за счет средств получателя социальных услуг топлива, топка печей, обеспечения водой (в жилых помещениях без центрального отопления и (или) водоснабжения);
- Оплата за счет средств получателя социальных услуг жилищно-коммунальных услуг и услуг связи.

Основным источником формирования прибыли ИП Тищенко М.В. является ее основная деятельность. Для ИП Тищенко М.В. это реализация социальных услуг (надомного обеспечения).

Прибыль от продаж (оказания социальных услуг) ИП Тищенко М.В. рассчитывается как разница между выручкой от продаж услуг (за исключением НДС, акцизов и других обязательных платежей), себестоимостью, коммерческими и управленческими расходами.

Основными факторами, влияющими на величину прибыли от продаж ИП Тищенко М.В., являются:

- Изменения объёма оказания услуг;
- Изменения ассортимента предоставленных услуг;

- Изменения цены оказания услуг;

Основной задачей факторного анализа является поиск путей максимизации прибыли компании. Кроме того, факторный анализ прибыли от продаж является обоснованием для принятия управленческих решений.

Таблица 2 – анализ прибыли до налогообложения.

| показатели                    | 2<br>Квартал<br>2018 | 3<br>Квартал<br>2018 | 4<br>Квартал<br>2018 | 1<br>Квартал<br>2019 |
|-------------------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|
| Прибыль от продаж             | 22 989               | 186 128              | 256 195              | 203 058              |
| Прибыль до<br>налогообложения | 39 699               | 202 838              | 272 905              | 222 167              |

Исходя из данных таблицы 2, мы можем наблюдать ежеквартальный рост, но в 1 квартале 2019 года мы можем наблюдать снижение показателей. Мы так же можем предположить, что это связано с меньшим количеством рабочих дней в связи с большим количеством праздничных дней.

Так же мы можем лишь предположить что в 1 квартале 2019 показатели могли быть равны или больше 4 квартала 2018 если бы количество рабочих дней не сократилось.

Исходные данные для анализа прибыли от продаж представлены в таблице 3.

| показатели            | 2<br>Квартал<br>2018 | 3<br>Квартал<br>2018 | 4<br>Квартал<br>2018 | 1<br>Квартал<br>л<br>2019 |
|-----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|---------------------------|
| Выручка от продаж (В) | 277 653              | 440 792              | 510 859              | 490 121                   |
| Себестоимость<br>(СС) | 254 664              | 254 664              | 254 664              | 287 063                   |
| Управленческие        | 0                    | 0                    | 0                    | 0                         |

|         |  |  |  |  |
|---------|--|--|--|--|
| расходы |  |  |  |  |
|---------|--|--|--|--|

Продолжение таблицы 3.

|                       |        |         |         |         |
|-----------------------|--------|---------|---------|---------|
| Коммерческие расходы  | 0      | 0       | 0       | 0       |
| Прибыль от продаж (П) | 22 989 | 186 128 | 256 195 | 203 058 |

Если сравнивать сумму прибыли на начало периода и прибыль, рассчитанную на конец периода, то разница показывает на сколько за прошедший год изменился показатель прибыли организации.

$$203058 - 22989 = 180069$$

Исходя из этого мы можем говорить о том что прибыль ИП Тищенко М.В. возросла.

В 1 квартале 2019 года произошло снижение прибыли, но мы можем полагать, что за исключением определенных факторов, прибыль могла быть равна предыдущему периоду, либо возрасти.

Рост себестоимости услуг у ИП Тищенко М.В. в 1 квартале 2019 произошел в основном за счет повышения налоговых отчислений. Кроме этого, на сумму прибыли оказало отрицательное влияние уменьшение объема продаж услуг в связи с коротким периодом (не полный месяц январь и короткий месяц февраль). Себестоимость товаров, работ или услуг и прибыль находятся в обратной зависимости: снижение себестоимости приводит к соответствующему росту суммы прибыли и наоборот.

Объем продаж у ИП Тищенко М.В. может оказывать положительное и отрицательное влияние на сумму прибыли. Причинами уменьшения объемов продаж услуг у ИП Тищенко М.В. могут быть:

1. Снижение спроса в связи с усилением конкуренции (появление непосредственного конкурента).

2. Снижение спроса в связи с потерей клиентов.

3.Снижение продаж в связи с сезонными услугами.

4.Снижение продаж в связи с короткими периодами (праздничные дни).

Цена реализации является интенсивным фактором роста прибыли, однако темпы ее увеличения не должны приводить к опережающему темпу сокращения объемов продаж, иначе будет иметь место снижение величины прибыли.

Проведем анализ, который позволит классифицировать ресурсы фирмы по степени их важности.

Возьмем ассортимент ИП Тищенко М.В. из 2 условных групп (таблица 4) и проведем анализ.

Таблица 4 – Исходные данные ассортимента услуг, предоставляемых ИП Тищенко М.В.

| № | Услуги                       | Выручка от реализации за прошедший год | Доля выручки от реализации в общей выручки, % |
|---|------------------------------|--|---|
| 1 | Социально-бытовые услуги     | 1 648 484                              | 96  |
| 2 | Социально-медицинские услуги | 709 41                                 | 4   |
|   | Итого                        | 1 719 425                              | 100   |

По результатам анализа товарного ассортимента ИП Тищенко М.В., за прошедший год установлено, что в структуре основной удельный вес имеют социально-бытовые услуги 96%.

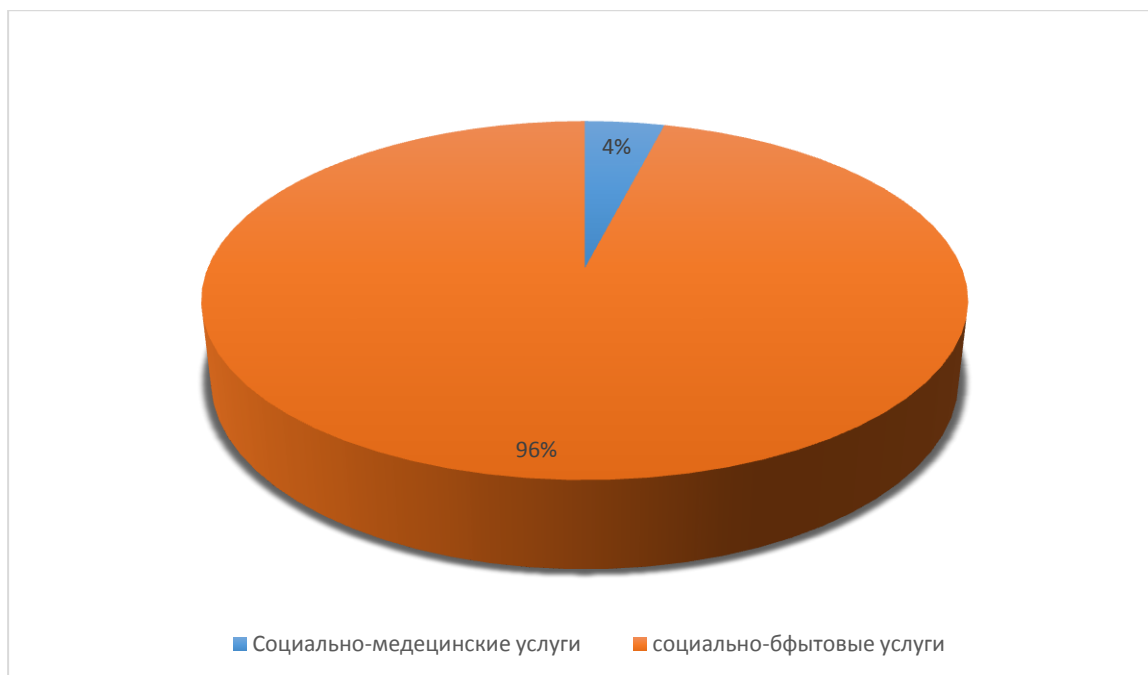


Рисунок 8 – данные ассортимента услуг, предоставляемых ИП Тищенко М.В.

По данной диаграмме (рис.8) мы можем наглядно видеть, что социально бытовые услуги более востребованы и на это нужно обратить внимание, т.к. на данных услугах нужно больше концентрировать внимание и необходимо выявлять новых клиентов для оказания социально бытовых услуг в первую очередь, т.к. основная прибыль формируется именно отсюда.

Целью создания и конечный итог деятельности ИП Тищенко М.В. выступает финансовый результат, который представляет собой универсальный измеритель экономической эффективности бизнеса. Общеизвестно, если организации будет работать в убыток, то она будет иметь возможности развиваться в условия рыночной экономики, поэтому улучшение финансового результата является необходимым условием для развития ИП Тищенко М.В.

ИП Тищенко М.В. самостоятельно планирует свою деятельность и определяет перспективы развития, исходя из спроса на реализуемые услуги и необходимости развития предприятия и повышения личных доходов его работников. В новых экономических условиях коллектив предприятия ищет пути расширения ассортимента услуг.



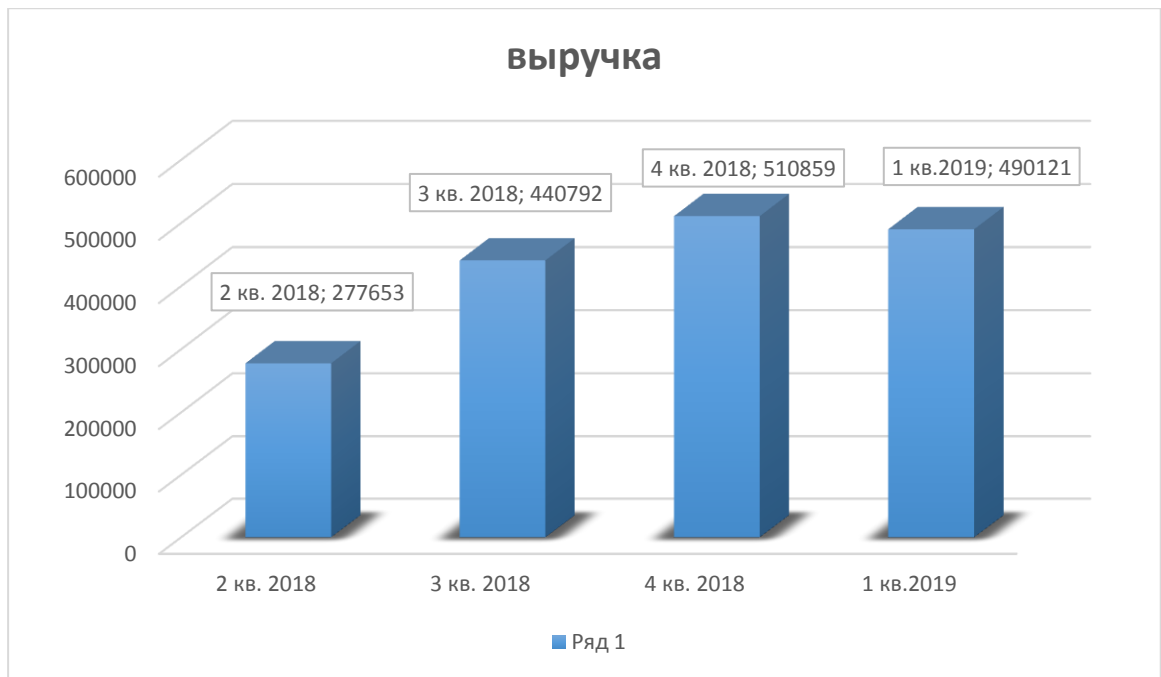


Рисунок 9 – Динамика выручки от продаж у ИП Тищенко М.В.

С помощью данной диаграммы (рис.9) мы наглядно видим как менялась выручка на протяжении года и можем визуальнo наблюдать изменения показателей.

Для наглядности представим динамику прибыли от продаж ИП Тищенко М.В. на рисунке 10.

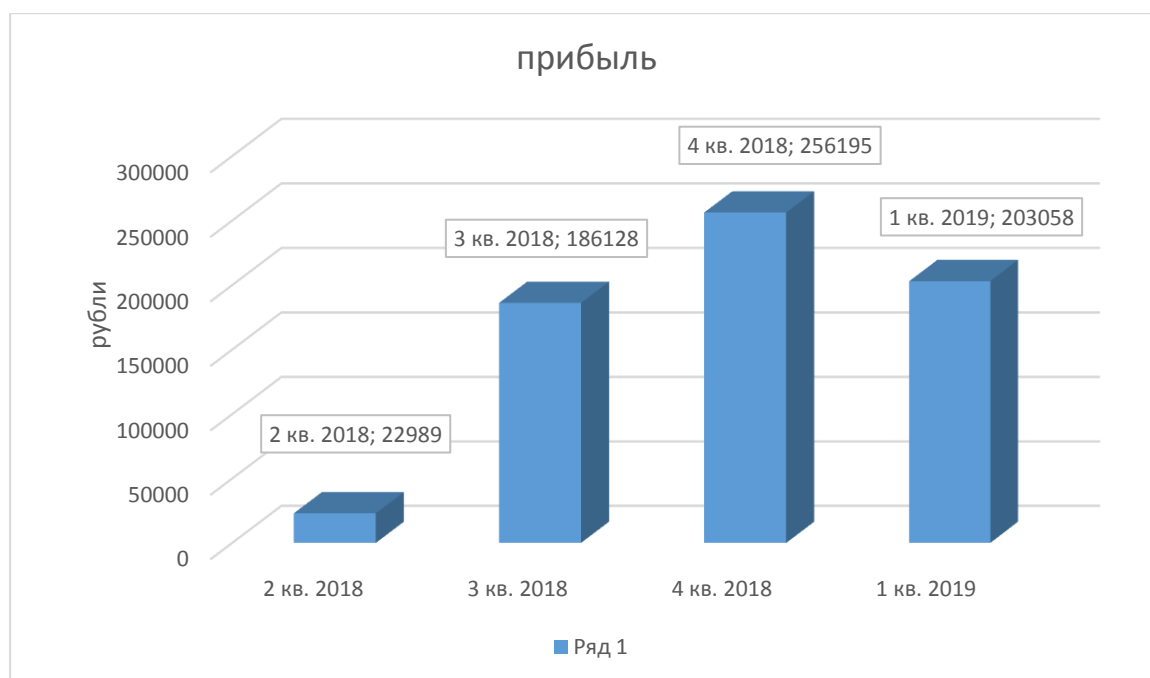


Рисунок 10 – динамика прибыли от продаж ИП Тищенко М.В.

Таким образом, мы наглядно можем наблюдать, что выручка на протяжении года растет, но также мы можем наблюдать как в 1 квартале 2019 выручка и прибыль снизилась. Это произошло за счет того, что количество рабочих дней в квартале было меньше, так же повысились налоговые отчисления, все это стало причиной снижения прибыли. Но можно предположить, что если исключить все эти факторы, то показатели могли бы быть равны или больше предыдущего квартала (4кв.2018).

## 2.2 Анализ рентабельности организации ИП Тищенко М.В.

Показатели рентабельности характеризуют финансовые результаты и эффективность деятельности предприятия. Они измеряют доходность предприятия с различных позиций и группируются в соответствии с интересами участников экономического процесса, рыночного объема.

Показатели рентабельности являются важными характеристиками факторной среды формирования прибыли предприятия. Поэтому они обязательны при проведении сравнительного анализа и оценке финансового состояния

организации. При анализе производства показатели рентабельности используются как инструмент инвестиционной политики и ценообразования. Расчет основных показателей рентабельности произведем в таблице 4.

| Показатель                                       | 2<br>кв.2018 | 3<br>кв.2018 | 4<br>кв.2018 | 1<br>кв.2019 | Показатель<br>за год |
|--|--------------|--------------|--------------|--------------|----------------------|
| Рентабельность продаж                            | 8%           | 42%          | 50%          | 41%          | 39%                  |
| Коэффициент затрат                               | 0,9          | 0,6          | 0,5          | 0,6          | 0,6                  |
| Коэффициент коммерческих и управленческих затрат | 0            | 0            | 0            | 0            | 0                    |
| Рентабельность основной деятельности             | 9%           | 73%          | 101%         | 71%          | 64%                  |

Рентабельность продаж=(прибыль/выручка) \*100

$R_{п\ 2\ кв.2018} = 22\ 989 / 277\ 653 * 100$

$R_{п\ 3\ кв.2018} = 186\ 128 / 440\ 792 * 100$

$R_{п\ 4\ кв.2018} = 256\ 195 / 510\ 859 * 100$

$R_{п\ 1\ кв.2019} = 203\ 058 / 490\ 121 * 100$

Коэффициент затрат= себестоимость/выручка

2 кв. 2018=254 664/ 277 653

3кв. 2018=254 664/ 440 792

4 кв. 2018=254 664/ 510 859

1 кв. 2018=287 063/ 490 121

Рентабельность основной деятельности = (прибыль/себестоимость)\*100

$$P_{\text{осн.д 2 кв.2018}}=22\,989/254\,664*100$$

$$P_{\text{осн.д 3 кв.2018}}=186\,128/254\,664*100$$

$$P_{\text{осн.д 4 кв.2018}}=256\,195/254\,664*100$$

$$P_{\text{осн.д 1 кв.2019}}=203\,058/287\,063*100$$

Анализируя относительные показатели эффективности деятельности организации необходимо отметить наличие как положительных, так и отрицательных моментов. Так в 3 и 4 квартале 2018 года рентабельность продаж заметно возросла так ее показатель составил 42% и 50%, тогда как во 2 квартале 2018 года он составляла 8%. Так же в 3 и 4 квартале 2018 года возрос показатель рентабельности основной деятельности, ее величина составила 73% и 101%, когда во 2 квартале составляла 9%. Так же снизился показатель затрат по сравнению с началом года (2 кварталом 2018), что так же является положительным моментом.

Негативным моментом является снижение рентабельности продаж и рентабельности основной деятельности в 1 квартале 2019 года.

Представим графически динамику изменения показателей рентабельности ИП Тищенко М.В. на рисунке 11.



Рисунок 11 – рентабельность продаж.

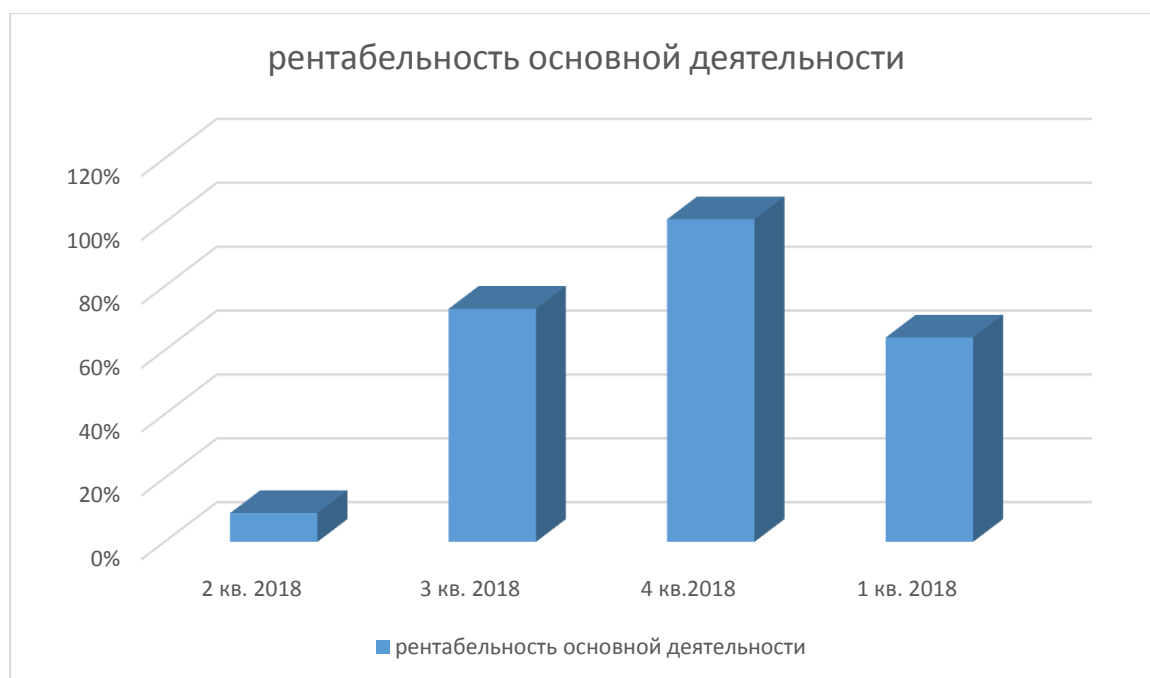


Рисунок 12 – рентабельность основной деятельности.

### 2.3 Разработка мероприятий по повышению прибыли организации ИП Тищенко М.В.

Первое на что можно обратить внимание это на профессиональную подготовку сотрудников организации. Мероприятия по совершенствованию управления персоналом являются одним из инструментов в комплексе продвижения услуг, которые организация использует, как необходимость в краткие сроки увеличить объемы продаж, вывести на рынок новый вид услуг, увеличить эффективность предприятия и создать хорошую клиентскую базу. На основании проведенного обзора, можно сделать выводы о том, что организация работает на рынке непродолжительное время и занимает на нем неуверенное положение, но у предприятия есть возможность развития и процветания.

Организации стоит предоставлять возможность повышения профессиональных навыков специалистов. Где сотрудники смогут получить знания по основным принципам оказания услуг, методике продаж, принципам привлечения новых клиентов, правильного построения общения с клиентом. Все это поможет

улучшить качество предоставления услуг и возможность расширения клиентской базы.

Так же стоит отметить что директору тоже необходимо ознакомиться с принципами построения взаимоотношений с работниками, изучить мероприятия по совершенствованию управления персоналом. Более детально ознакомиться с конкурентами и изучить рынок социальных услуг Белоярского района для того чтобы увеличить объём продаж или вывести на рынок новый вид услуг.

Все это поможет оптимизировать работу организации, повысить спрос, расширить клиентскую базу, увеличить продажи, что поспособствует увеличению прибыли.

Второе на что стоит обратить внимание — это реклама в СМИ.

В Белоярском есть несколько вариантов распространения рекламы:

- Местная газета «Белоярские вести». Необходимо размещать в газете статью или объявление о существовании данной организации, контактные данные организации и информацию непосредственно о работе организации и о предоставляемых услугах.

- Местный телеканал «Куб». Для выпуска ролика на телеканал необходимо разработать промо ролик о работе организации, который будет включать в себя данные организации и видео представление оказываемых услуг. Для этого необходимо провести видео и фото съемку работы с клиентами, так же возможно включить в ролик видео отзывы клиентов организации.

- Социальные сети. Существуют группы в социальных сетях города Белоярский. Необходимо задействовать и их, там так же можно разместить объявление о существовании организации и ее работе, так же прикрепить фото где сотрудник оказывает услуги (так же, как и для ролика для телеканала необходимо провести фото или видео съемку с выполняемых работ, непосредственно с клиентом).

- Медицинские организации. В медицинских организациях города Белоярский есть возможность поместить объявление на информационное электронное табло, а

также возможно разработать буклеты организации где так же будут представлены данные организации, фото и описание работ, услуг организации.

Все это поможет проинформировать жителей города, что должно поспособствовать привлечению новых клиентов.

Третье что может поспособствовать расширению организации и увеличению клиентов, что в следствии повысит прибыль организации это грант.

В данный момент есть две идеи для гранта:

1. Грант на приобретение автомобиля. Настоящий проект решает проблему социальной изоляции маломобильных людей. Причин такой изоляции достаточно много: проживание в многоквартирных не оборудованных для инвалидов и пожилых людей; неприспособленность общественного транспорта; материальная необеспеченность инвалидов и пожилых людей, что не позволяет пользоваться услугами такси и другие. Маломобильные люди не могут посещать медицинские, культурные мероприятия, социально-значимые учреждения, испытывают недостаток живого общения, у них развивается ощущение ненужности, происходит снижение самооценки, что приводит к депрессивным состояниям, алкоголизму. Недостаток свежего воздуха и малоподвижный образ жизни неблагоприятно отображается на их здоровье. Цель проекта: дать возможность благополучателям проекта изменить образ жизни, сделать ее более активной и насыщенной. Данный проект включает в себя развитие службы «Социальное такси» в г. Белоярский и ближайших пригородах и районных поселений по бесплатной социальной перевозке инвалидов не способных передвигаться самостоятельно, с психическими заболеваниями, после оперативного вмешательства, с физическими, сенсорными нарушениями, а также пожилых людей, не имеющих возможность передвигаться самостоятельно. Конечным результатом проекта является создание максимально комфортных условий для социализации и адаптации инвалидов, улучшение материального благополучия подопечных семей, за счет экономии на ежедневных транспортных расходах.

Цели:

- Предоставление маломобильному населению города Белоярский и ближайших пригородов возможность комфортного доступа к объектам здравоохранения, культуры и социальной инфраструктуры.

- Изменение образа жизни благополучателей проекта, вовлечение их в полноценную активную социальную и культурную жизнь округа.

Задачи:

- Приобрести новый автомобиль, оборудованный подъемным устройством для заезда инвалида на коляске.

- Набрать штат сотрудников, необходимых для полноценной работы службы, и обратной связи с клиентами.

- Заклучить договоры с партнерами, которые готовы оказать материальную, финансовую и информационную поддержку службе «Социальное такси».

- Распространить информацию об условиях и режимах работы службы «Социальное такси» среди населения городского округа Белоярский.

Это поможет привлечь новых клиентов за счет того что многие пенсионеры и инвалиды содержатся своими детьми или переданы в дома престарелых и интернаты, так как они и их дети считают, что если заключить договор на оказание социальных услуг, то большую часть времени они будут находиться без общения, без прогулок, развлечения и т.д. именно поэтому необходимо социальное такси, так как пожилые люди и инвалиды находясь на социальном обеспечении смогут посещать как медицинские, так и культурные мероприятия получая живое общение, положительные эмоции, прогулки на свежем воздухе, смогут т.д.

2.Реализация комплекса социально-экономических, правовых и информационных мер, направленных на повышение качества жизни пенсионеров. Программа направлена на повышение степени их социальной защищенности, активизацию участия людей старшего поколения города Белоярский и окрестных сел региона в жизни общества, повышение доступности для пенсионеров



объектов и услуг посредством приобретения ими навыков, соответствующих современному уровню технологического развития и социальным изменениям. Содействие занятости пенсионеров. В рамках программы для пенсионеров будут проведены следующие мероприятия: 1. Занятия по компьютерной грамотности, включая приобретение пенсионерами навыков по использованию современных коммуникационных программ. Особенностью занятий является уделение внимания работе с порталом госуслуг, платежными системами и системой ГИСЖКХ. 2. Повышение уровня правовой и финансовой грамотности. 3. Проведение занятий и мастер-классов по здоровому образу жизни и правильному питанию. 4. Развитие социального туризма среди пенсионеров. Организация и проведение автобусных экскурсионных поездок. 5. Проведение турниров по компьютерной, правовой и финансовой грамотности среди пенсионеров. 6. Проведение мотивационных и профориентирующих мастер-классов для пенсионеров. Программа будет ориентирована на пенсионеров и людей с ограниченными возможностями здоровья. Программа будет реализована в тесном взаимодействии с местными органами власти, социальной защиты населения и общественными организациями. Публичные мероприятия программы будут широко освещены в СМИ, сети Интернет и социальных сетях.

#### Цели:

Реализация комплекса социально-экономических, правовых и информационных мер, направленных на повышение качества жизни пенсионеров. Повышение степени их социальной защищенности, активизации участия людей старшего поколения в жизни общества.

Повышение доступности для людей старшего поколения объектов и услуг путем приобретения ими навыков, соответствующих современному уровню технологического развития и социальным изменениям.

Содействие занятости пенсионеров и людей предпенсионного возраста, и людей с ограниченными возможностями.

Задачи:

Оказание правовой помощи пенсионерам, людям с ограниченными возможностями здоровья. Эффективная защита прав и законных интересов граждан старшего поколения.

Организация комплекса мер по повышению качества досуга пенсионеров. Удовлетворение их духовных потребностей. Укрепление здоровья людей старшего поколения. Проведение занятий и мастер-классов по здоровому образу жизни, лечебной гимнастике, стрессоустойчивости и здоровому питанию.

Привлечение внимания общественности к проблемам граждан пожилого возраста. Содействие связи молодого и старшего поколений. Содействие в духовном воспитании подрастающего поколения в уважении к старшему поколению.

Распространение информационных материалов, способствующих приобретению базовых компьютерных, юридических, финансовых знаний и формированию правовой культуры и правосознания пенсионеров, а также знаний о ведении здорового образа жизни.

Развитие сети и укрепление материально-технической базы учреждений социального обслуживания населения города Белоярский, оказывающих социальные услуги гражданам пожилого возраста.

Создание для пенсионеров учебного класса и продолжение обучения в действующих отделениях, с целью повышения знаний пенсионеров в области современных компьютерных и коммуникационных технологий, повышения уровня правовой и финансовой грамотности людей старшего поколения.

Проведение работы по сбору и обработке информации о положении малообеспеченных пенсионеров, одиноких, маломобильных, нуждающихся в постоянном уходе.

Обоснование социальной значимости:

Большое значение для повышения качества жизни пенсионеров, самореализации и социальной активности граждан старшего поколения имеет формирование условий для организации досуга и отдыха этих граждан, их вовлечение в различные виды деятельности: обучение, физкультурно-оздоровительную, туристскую и культурную. Одними из основных задач стратегии действий в интересах граждан старшего поколения в РФ до 2025 года, утвержденной распоряжением Правительства РФ от 05.02.2016 г. № 164-Р является обучение и информационная доступность для граждан старшего поколения, привлечение пенсионеров к занятиям физической культурой и спортом, организация их досуга. Особенно актуальной на сегодняшний день является одиночество пенсионеров. Вследствие географической отдаленности, занятости детей на работе, физическими ограничениями здоровья и невозможностью их часто видеться со своими близкими. Современное общество разработало программы коммуникации через сеть интернет, однако многим пенсионерам не хватает специальных знаний для их использования. Государство тратит большие деньги на создание информационных сервисов, однако многие пенсионеры не умеют ими пользоваться. В связи с этим, а также развитием информационно-телекоммуникационных технологий возникла насущная необходимость обучения пенсионеров использованию современных информационных ресурсов, компьютерной грамотности, в том числе для получения оперативного доступа к получению государственных услуг с помощью портала госуслуг, системы ГИСЖКХ, использованию современных платежных систем и коммуникационных программ. Центры социального обслуживания, местные органы социальной защиты, на которые в числе прочих, возложены функции досуга пенсионеров зачастую в силу нехватки финансовых, кадровых или материально-технических ресурсов не в состоянии самостоятельно в полной мере охватить пенсионеров на своей территории, обеспечить оказание услуг, с учетом специфических особенностей личности каждого пенсионера. В связи с чем, такими формами досуга и занятий традиционно начинают заниматься

некоммерческие организации. Большое влияние на сохранение здоровья, повышение работоспособности организма, организацию правильного и полезного отдыха пенсионеров оказывает туризм. Путешествие является уникальным средством реабилитации, дает возможность расширять круг общения по интересам, устанавливать разнообразные контакты, которые помогают получить уверенную и эффективную жизненную поддержку, необходимую человеку старшего поколения и преодолеть одиночество

#### Вывод по разделу два.

В любой организации, существует достаточно резервов для повышения эффективности основной деятельности.

Основная деятельность в ИП Тищенко М.В. это оказание социальных услуг лицам пенсионного возраста и людей с ограниченными возможностями здоровья.

По результатам анализа прибыли и рентабельности организации мы можем наглядно видеть, что показатели прибыли и рентабельности повышаются с каждым кварталом, за исключением 1 квартала 2019 года (можем предположить, что на это могло повлиять количество рабочих дней в квартале в связи с большим количеством праздничных дней).

В связи с снижением показателей в 1 квартале 2019года были разработаны и рассмотрены методики повышения прибыли организации

Для повышения прибыли от продаж в анализируемой организации ИП Тищенко М.В. можно предложить следующее.

1. Для повышения конкурентоспособности, путем повышения качества обслуживания, что может привлечь новых клиентов, необходимо организовать повышение квалификации специалистов.

2. Для обеспечения наибольшей проинформированной населения о работе организации необходимо произвести рекламную акцию.

3. Возможно расширение организации и внедрение новых услуг для привлечения клиентов за счет грантов.

Для улучшения финансовых результатов ИП Тищенко М.В. необходимо:

- увеличить объемы продаж, за счет привлечения новых клиентов;
- увеличить реализацию более рентабельных услуг;

Необходимым условием получения прибыли является определенная степень развития ИП Тищенко М.В., обеспечивающая превышение выручки от реализации продукции над затратами (издержками).

Для ИП Тищенко М.В. наиболее оптимальным является применение направления увеличения прибыли – увеличить объемы продаж, за счет привлечения новых клиентов.

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Целью данной работы было изучение основных аспектов анализа прибыли и рентабельности организации, разбор методик оценки эффективности анализа прибыли и рентабельности организации, проведение анализа прибыли и рентабельности организации ИП Тищенко Мария Владимировна.

В первой части работы были рассмотрены теоретические аспекты анализа прибыли и рентабельности организации, а именно изучена сущность и виды, направления распределения прибыли и рентабельности организации, разобрана методика оценки эффективности, использования прибыли организации: изучены показатели прибыли и рентабельности.

Вторая глава работы была посвящена анализу прибыли, и рентабельности на конкретном примере ИП Тищенко М.В. По итогам анализа сделаны выводы о том, что для повышения прибыли от продаж и рентабельности на данном предприятии ИП Тищенко Мария Владимировна и можно предложить следующее, для улучшения финансовых результатов ИП Тищенко М.В. необходимо:

- увеличить объемы продаж,
- увеличить реализацию более рентабельных услуг,

Так же разработаны мероприятия по увеличению прибыли:

- повышение квалификации сотрудников организации;
- необходимость разработки рекламной акции;
- идеи для грантов.

ИП Тищенко М.В. сможет увеличить финансовые результаты деятельности, за счет совершенствования сбытовой деятельности.

Таким образом, цель работы достигнута, задачи – решены.

## БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

- 1 Аврашков, Л.Я. Формирование нормативов рентабельности для оценки финансово-экономического состояния предприятий / Л.Я. Аврашков, А.В. Графов // Аудитор. – 2013. – № 2. – С. 44–48.
- 2 Аврашков, Л.Я. О нормативных значениях коэффициентов при формировании рейтинговой оценки финансово-экономического состояния предприятия / Л.Я. Аврашков, Г.Ф. Графов, С.А. Шахматова // Аудитор. – 2015. – № 5. – С. 40–51.
- 3 Балабанов, И.Т. Финансовый анализ и планирование хозяйствующего субъекта: учебник / И.Т. Балабанов. – М.: Финансы и статистика, 2015. – 240 с.
- 4 Баканов, М.И. Теория экономического анализа: учебник / М.И. Баканов, А.Д. Шереметев. – М.: Финансы и статистика, 2014. – 420 с.
- 5 Барноглыц, С.Б. Экономический анализ хозяйственной деятельности на современном этапе развития: учебник / С.Б. Барноглыц. – М.: Финансы и статистика, 2012. – 205 с.
- 6 Быкадоров, В.Л. Финансово-экономическое состояние предприятия: учебник / В.Л. Быкадоров, П.Д. Алексеев. – М.: Финансы и статистика, 2011. – 320 с.
- 7 Брейли, Р. Принципы корпоративных финансов: учебник / Р. Брейли, С. Майерс. – М.: Олимп-Бизнес, 2012 – 1008 с.
- 8 Гинзбург, А.И. Экономический анализ: учебник / А.И. Гинзбург. – СПб.: Питер, 2014. – 240 с.
- 9 Губин, В.Е. Анализ финансово-хозяйственной деятельности: учебник / В.Е. Губин. – М.: ИД «ФОРУМ»: ИНФРА-М, 2013. – 336 с.
- 10 Дамодаран, А. Инвестиционная оценка: инструменты и методы оценки любых активов: учебник / А. Дамодаран. – М.: Альпина Паблишер, 2014. – 1316 с.
- 11 Донцова, Л.В. Комплексный анализ бухгалтерской отчетности: учебник / Л.В. Донцова, Н.А. Никифорова. – М.: Дело и Сервис, 2014. – 780 с.

- 12 Ерина, Е.С. Основы анализа и диагностики финансового состояния предприятия: учебное пособие / Е.С. Ерина. – М.: МГСУ, 2017. – 114 с.
- 13 Ковалев, А.И. Анализ финансового состояния предприятия: учебник / А.И. Ковалев, В.П. Привалов. – М.: Центр экономики и маркетинга, 2015. – 392 с.
- 14 Ковалева В.Д. Моделирование финансово-экономической деятельности предприятия: учебник / В.Д. Ковалева, И.В. Додонова. – М.: КноРус, 2017. – 280 с.
- 15 Когденко В.Г. Экономический анализ: учебное пособие / В.Г. Когденко. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2014. – 392 с.
- 16 Колесникова, Е.Н. Комплаенс-контроль – новый уровень обеспечения экономической безопасности предприятия / Е.Н. Колесникова // *Economy and finance of organizations and state*. – 2012. – № 6–8. – С. 3–6.
- 17 Кондратьева, Е.А. Анализ финансового состояния компании как основа управления бизнесом / Е.А. Кондратьева, М.С. Шальнева // *Финансовый вестник: финансы, налоги, страхование, бухгалтерский учет*. – 2013. – № 8. – С. 19–29.
- 18 Корпоративные финансы: учебник для вузов / под ред. М.В. Романовского, А.И. Вострокнутовой. – СПб.: Питер, 2011. – 592 с.
- 19 Лытнев, О.Н. Финансовые ресурсы предприятия / О.Н. Лытнев // *Финансовый менеджмент*. – 2014. – № 6. – С. 81–83.
- 20 Любушин, Н.П. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия: учебник / Н.П. Любушин, В.Б. Лещева, В.Г. Дьякова. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2015. – 312 с.
- 21 Любушин, Н.П. Экономический анализ: учебник / Н.П. Любушин. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2013. – 575 с.
- 22 Макарьева, В.И. Анализ финансово – хозяйственной деятельности организации: учебник / В.И. Макарьева, Л.В. Андреева. – М.: Финансы и статистика, 2014. – 264 с.



- 23 Мельник, М.В. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебник / М.В. Мельник, Е.Б. Герасимова. – М.: ИД «Форум»: Инфра-М, 2017. – 192 с.
- 24 Незамайкин, В.Н. Оценка финансового состояния корпорации / В.Н. Незамайкин, И.Л. Юрзинова // Вестник Финансового университета. – 2011. – № 1. – С. 22–28.
- 25 Осипенко, О.В. Управление акционерным обществом в условиях реформы корпоративного права: учебник / О.В. Осипенко. – М.: Статут, 2016. – 400 с.
- 26 Поляк, Г.Б. Финансовый менеджмент: учебник для вузов / Г.Б. Поляка. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2014. – 527 с.
- 27 Прыкин, Б.В. Экономический анализ предприятия: учебник для вузов / Б.В. Прыкин. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. – 360 с.
28. Радченко, Ю.В. Анализ финансовой отчетности: учебное пособие для вузов / Ю.В. Радченко. – Ростов-н/Д: Феникс, 2013. – 240 с.
29. Серебрякова, А.А. Дивидендная политика российских корпораций / Законы России: опыт, анализ, практика / А.А. Серебрякова. – 2012. – № 7. – С. 6–10.
- 30 Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник / Г.В. Савицкая. – М.: ИНФРА-М, 2015. – 450 с.
- 31 Сергеев, И.В. Оперативное финансовое планирование на предприятии: учебник / И.В. Сергеев, А.В. Шипицын. – М.: Финансы и статистика, 2017. – 288 с.
- 32 Скачко, Г.А. Роль анализа и диагностики финансово-хозяйственной деятельности в оценке экономической безопасности организации / Г.А. Скачко, Л.К. Никандрова // Аудиторские ведомости. – 2016. – № 7. – С. 54–63.
- 33 Слепов, В.А. Финансовая политика компании: учебное пособие / В.А. Слепов. – М.: Экономистъ, 2013. – 283 с.

34 Смекалов, П.В. Анализ финансовой отчетности предприятия: учебник / П.В. Смекалов, Д.Г. Бадмаева, С.В. Смолянинов. – М.: Проспект Науки, 2017. – 472 с.

35 Станиславчик, Е.Н. Анализ финансового состояния неплатежеспособных предприятий: учебник / Е.Н. Станиславчик. – М.: Ось-89, 2017. – 277 с.

36 Суглобов, А.Е. Развитие современных моделей обеспечения экономической безопасности предприятия на основе комплексной учетно-информационной системы / А.Е. Суглобов, С.А. Хмелев, И.В. Боярская // Вестник Академии экономической безопасности МВД России. – 2014. – № 2. – С. 10–12.

37 Социально-экономическая статисти: учебник для вузов/ под ред.проф. Б.И. Башкатова. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. – 703 с.

38 Толпегина, Н.А. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебник для бакалавров / Н.А. Толпегина. – М.: Юрайт, 2015. – 159 с.

39 Тронеv, О.В. Некоторые методические вопросы обеспечения финансовой устойчивости и живучести страховых организаций в условиях кризиса: учебник / О.В. Тронеv. – М.: Анкил, 2017. – 351 с.

40 Финансы: учебник для ВУЗов / под ред. М.В. Романовского, О.В. Врублевской, Б.М. Сабанти. – М.: Юрайт, 2014. – 320 с.

41 Финансовый анализ: учебник/ под ред. Л.С. Васильева, М.В. Петровская. – М.: КНОРУС, 2016. – 779 с.

42 Фирсов, И.В. Методологические основы принятия решений в системе обеспечения экономической безопасности в современных условиях, проблемы и пути их решения / И.В. Фирсов // Безопасность бизнеса. – 2016. – № 3. – С. 3–8.

43 Шеремет, А.Д. Комплексный анализ хозяйственной деятельности / А.Д. Шеремет. – М.: ИНФРА-М, 2014. – 450 с.

44 Экономический анализ: учебник / под ред. Л.Т. Гиляровской. – М.: ЮНИТИ- ДАНА, 2012. – 240 с.

45 Экономическая статистика: учебник / под ред. Ю.Н. Иванова. – М.: Инфра-М, 2015. – 480 с.

46 Конституция РФ. – [http:// consultant.ru](http://consultant.ru).

47 Гражданский кодекс Российской Федерации. – [http:// consultant.ru](http://consultant.ru).

48.Налоговый кодекс Российской Федерации. – [http:// consultant.ru](http://consultant.ru).

49 Федеральный закон от 06.12.2011 г. № 402–ФЗ (в ред. от 04.11.2014 г.) «О бухгалтерском учете». – [http:// consultant.ru](http://consultant.ru).

50 Федеральный закон от 26.10.2002 г. № 127–ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)». – [http:// consultant](http://consultant.ru)