

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

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ
Заведующий кафедрой
_____ А.В. Прохоров
_____ 20__ г.

Управление прибылью и рентабельностью предприятия

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА
ЮУрГУ – 38.03.02.2020.12547. ВКР

Руководитель работы
доцент кафедры СОТ
_____ Д.В. Подшивалов
_____ 20__ г.

Автор работы
студент группы ДО–554
_____ Ю.А. Смолина
_____ 20__ г.

Нормоконтролер
ст. преподаватель кафедры СОТ
_____ Е.Н. Бородина
_____ 20__ г.

Челябинск 2020

АННОТАЦИЯ

Смолина Ю.А. Управление прибылью и рентабельностью предприятия. – Челябинск: ЮУрГУ, 2020, ДО–554, 62 с., 17 ил., 15 табл., библиогр. список – 23 наим., 14 л. плакатов ф. А4

Предметом выпускной квалификационной работы является анализ прибыли и рентабельности предприятия «Верс».

Целью выпускной квалификационной работы является разработка рекомендаций, направленных на повышение размера прибыли и рентабельности организации «Верс».

В соответствии с поставленной целью работы были поставлены следующие задачи:

- рассмотреть сущность, классификацию и механизмы управления прибылью организации;
- изучить рентабельность как основной показатель эффективности использования прибыли;
- представить методику анализа и оценки эффективности управления прибылью и рентабельностью предприятия;
- рассмотреть организационно-экономическую характеристику организации ООО «Верс»;
- провести анализ прибыли организации ООО «Верс»;
- проанализировать рентабельность предприятия;
- предложить рекомендации по повышению эффективности деятельности организации ООО «Верс»;
- рассчитать эффективность предложенных рекомендаций.

Практическая значимость исследования: состоит в разработанных рекомендациях по повышению размера прибыли и рентабельности предприятия ООО «Верс», которые могут быть использованы в практике подобных организаций.

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	3
1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЕ ПРИБЫЛЬЮ И РЕНТАБЕЛЬНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ	5
1.1 Сущность, классификация и механизмы управления прибылью	5
1.2 Рентабельность как основной показатель эффективности использования прибыли.....	11
1.3 Методика анализа и оценки эффективности управления прибылью и рентабельностью предприятия	14
2 АНАЛИЗ ФОРМИРОВАНИЯ ПРИБЫЛИ И РАСЧЕТ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ООО «ВЕРС».....	25
2.1 Организационно – экономическая характеристика организации ООО «Верс».....	25
2.2 Анализ прибыли организации ООО «Верс»	29
2.3 Анализ показателей рентабельности организации.....	37
3 РАЗРАБОТКА РЕКОМЕНДАЦИЙ ПО ПОВЫШЕНИЮ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ООО «ВЕРС»	42
3.1 Рекомендации по повышению эффективности деятельности организации... ..	42
3.2 Расчет эффективности предложенных рекомендаций.....	45
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	51
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК	54
ПРИЛОЖЕНИЯ	
ПРИЛОЖЕНИЕ А. Бухгалтерский баланс на 31 декабря 2019 год.	56
ПРИЛОЖЕНИЕ Б. Отчет о финансовых результатах за январь–декабрь 2019 г.	
.....	Ошибка! Закладка не определена.

ВВЕДЕНИЕ

Понимание природы и сущности прибыли тесно связано с определенным этапом развития экономических и производственных отношений в обществе. Проблемы выявления источников, учета и использования прибыли сложны и многогранны. Ими занимаются представители различных наук: политической экономии, бухгалтерского учета, макроэкономики, микроэкономики.

Актуальность темы исследования. В условиях рыночной экономики деятельность организации зависит от большого количества факторов, а прибыль выступает одним из интегральных показателей, позволяющих дать оценку успешности функционирования организации, эффективности и оперативности принятых управленческих решений в постоянно-меняющейся внешней среде.

Анализ прибыли в таких условиях призван оценить работу по управлению прибылью организации, и помочь наметить пути оптимизации ее величины, как в целом, так и в разрезе ее отдельных элементов.

В результатах анализа прибыли и рентабельности заинтересованы разные реципиенты: и собственников бизнеса, и потенциальные инвесторы по отдельным проектам (для которых это показатель эффективности вложений), и менеджмент организации (для которого это показатель оценки работы и «подушка безопасности» при принятии решений в период экономического кризиса или конкурентной борьбы), и работники организации (для которых это своеобразный гарант стабильности наличия рабочих мест, выплаты заработной платы, получения премиальных, социального пакета), и государства (для которого экономика, базирующаяся на прибыльных предприятиях обеспечивает социальную стабильность и растущие налоговые поступления), и конкуренты (для которых это возможные пути усиления своих позиций на рынке).

Объектом выпускной квалификационной работы является организация ООО «Верс».

Предметом выпускной квалификационной работы является анализ прибыли и рентабельности предприятия «Верс».

Целью выпускной квалификационной работы является разработка рекомендаций, направленных на повышение размера прибыли и рентабельности организации «Верс».

В соответствии с поставленной целью работы были поставлены следующие задачи:

- рассмотреть сущность, классификацию и механизмы управления прибылью организации;
- изучить рентабельность как основной показатель эффективности использования прибыли;
- представить методику анализа и оценки эффективности управления прибылью и рентабельностью предприятия;
- рассмотреть организационно-экономическую характеристику организации ООО «Верс»;

- провести анализ прибыли организации ООО «Верс»;
- проанализировать рентабельность предприятия;
- предложить рекомендации по повышению эффективности деятельности организации ООО «Верс»;
- рассчитать эффективность предложенных рекомендаций.

В рамках выполнения выпускной квалификационной работы были использованы следующие приемы и методы: экономический анализ (горизонтальный анализ, вертикальный анализ, анализ коэффициентов (относительных показателей), сравнительный анализ, факторный анализ, метод сравнения, метод анализа и синтеза, метод научных обобщений, научной абстракции, графического и математического моделирования, дедуктивный и индуктивный.

Информационной базой исследования явились: труды российских и зарубежных специалистов в области экономики предприятия, финансового анализа, материалы специализированных периодических изданий, данные бухгалтерской и управленческой отчетности организации ООО «Верс» за 2017–2019 гг.

1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЕ ПРИБЫЛЬЮ И РЕНТАБЕЛЬНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ

1.1 Сущность, классификация и механизмы управления прибылью

Современная экономическая теория рассматривает прибыль как распределительную форму чистого дохода общества, которая образуется в материальном производстве в результате сочетания факторов производства (труда, капитала, природных ресурсов). Часть чистого дохода предприятия также приобретает форму прибыли. Реализация готовой продукции или продажа услуг предприятием позволяет получить денежную выручку, частью которой и является прибыль. Для того чтобы выявить финансовый результат (валовую прибыль или убыток) необходимо сопоставить выручку и затраты на производство, реализацию продукции.

Подвергая анализу сущность прибыли, необходимо выделить ее отличительные особенности:

- является формой дохода предпринимателя;
- является формой дохода предпринимателя, вложившего свой капитал с целью достигнуть установленный коммерческий успех;
- не является гарантированным доходом предпринимателя и выражает и плату за риск ведения предпринимательской деятельности;
- характеризует не весь предпринимательский доход, а представляет собой разность между совокупным доходом и совокупными затратами предпринимательской деятельности;
- служит стоимостным показателем, выраженным в денежной форме¹.

Прибыль как цель деятельности отражается в российской законодательной базе, регулирующей деятельность хозяйствующих субъектов. Так, в соответствии со статьей 50 ГК РФ, «юридическими лицами могут быть организации, преследующие извлечение прибыли в качестве основной цели своей деятельности (коммерческие организации)»².

Таким образом, прибыль как экономическая категория характеризует конечные финансовые результаты хозяйственной деятельности коммерческой организации. В экономической литературе, посвященной вопросам управления финансами организаций, понятие прибыли не имеет единого четкого определения.

В таблице 1 представлены авторские подходы к трактовке категории «прибыль».

¹ Бороненкова, С.А. Анализ бухгалтерской (финансовой) отчетности: учеб. пособие / С.А. Бороненкова, М.В. Мельник, А.В. Чепулянис. – М-во образования и науки Рос. Федерации, Урал. гос. экон. ун-т. – Екатеринбург, 2017. – С. 101.

² Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. от 16.12.2019) // <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=LAW&n=340325&fld=134&dst=1000000001,0&rnd=0.19509817476610902#024600834869407295>

Таблица 1 – Авторские подходы к трактовке категории «прибыль»

Автор	Сущность прибыли
В.Е. Леонтьев, В.В. Бочаров, Н.П. Радковская ³	Прибыль представляет собой превращенную форму прибавочной стоимости, сформированную в процессе общественного воспроизводства для удовлетворения различных интересов предприятия и его собственника.
О.В. Борисова, Н.И. Малых, Ю.И. Грищенко, Л.В. Овешникова ⁴	Прибыль представляет собой финансовый результат предпринимательской деятельности, является показателем, наиболее полно отражающим эффективность производства, объем и качество произведенной продукции, состояние производительности труда, уровень себестоимости
Ю.Ю. Суслова, Н.Н. Терещенко ⁵	Прибыль представляет собой приращенную форму прибавочной стоимости и выступает как денежное выражение стоимости прибавочного продукта и той части необходимого продукта, которая не включается в себестоимость и распределяется через общественные фонды потребления
В.Э. Чернова, Т.В. Шмулевич ⁶	Прибыль – это выраженный в денежной форме чистый доход предпринимателя на вложенный капитал, характеризующий его вознаграждение за риск ведения предпринимательской деятельности, выступающий в виде разницы между совокупным доходом и совокупными затратами в процессе осуществления этой деятельности
Л. А. Брагин ⁷	Прибыль – разность между валовым доходом и затратами на реализацию товаров (издержками обращения). Прибыль является результирующим показателем хозяйственной деятельности торгового предприятия.

Как видно, несмотря на разнообразие определений, все авторы сходятся в том, что прибыль – это часть выручки, элемент прибавочной стоимости и, вместе с тем, это критерий и показатель результативности организации, стимулирующий предпринимательскую деятельность.

На наш взгляд, самая простая трактовка «математического» подхода к категории прибыли представлена в учебном пособии «Финансы торговых организаций» Н.А. Лупей: «Прибыль организации – это превышение ее доходов над расходами. Обратное положение (превышение расходов над доходами) называется убытком»⁸. Таким образом, современные трактовки и понятие финансовых результатов сведены, в большей степени, к порядку расчета прибыли

³ Леонтьев, В.Е. Корпоративные финансы: учебник для академического бакалавриата / В.Е. Леонтьев, В.В. Бочаров, Н.П. Радковская. – М.: Издательство Юрайт, 2019. – С. 28.

⁴ Корпоративные финансы: учебник и практикум для академического бакалавриата / О.В. Борисова, Н.И. Малых, Ю.И. Грищенко, Л.В. Овешникова. – М.: Издательство Юрайт, 2019. – С. 241.

⁵ Суслова, Ю.Ю. Прибыль предприятия: учеб. пособие / Ю.Ю. Суслова, Н.Н. Терещенко. – Красноярск: Сиб. федер. ун-т, 2014. – С. 52.

⁶ Чернова, В.Э. Анализ финансового состояния предприятия: учебное пособие./ В.Э. Чернова, Т.В. Шмулевич. – СПб.: СПбГТУРП, 2011. – С. 14.

⁷ Торговое дело: экономика, маркетинг, организация: учеб. / под общ. ред. Л. А. Брагина. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2010. – С. 403.

⁸ Лупей, Н.А. Финансы торговых организаций: Учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям «Коммерция (торговое дело)» и «Маркетинг» / Лупей Н.А., - 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2015. – С. 16.

(как положительного результата) или убытка (отрицательного результата) организации.

В таблице 2 представлена классификация прибыли. Характеризуя экономическое содержание прибыли, следует выделить ее основные функции: стимулирующая, распределительная, эффективность деятельности предприятия.

Таблица 2 – Классификация прибыли

Классификационный признак	Виды прибыли
Источники формирования, используемые в учете	- от реализации продукции; - от реализации имущества; - от внереализационных операций
Источники формирования по основным видам деятельности	- от операционной деятельности; - от инвестиционной деятельности; - от финансовой деятельности
Состав элементов	- маржинальная; - балансовая или валовая; - чистая.
Характер налогообложения	-налогооблагаемая; - не подлежащая налогообложению
Характер инфляционной «очистки»	- номинальная; - реальная
Период формирования	- предшествующего периода; - отчетного периода; - планового периода (планируемая прибыль)
Регулярность формирования	- регулярно формируемая; - чрезвычайная
Характер использования	- капитализированная (нераспределенная); - потребленная (распределенная)
Значение итогового результата хозяйствования	- положительная; - отрицательная (убыток)

Анализируя, представленные в таблице 2 данные, видим, что функции стимулирования, распределения и показатель эффективной деятельности предприятия проявляются в сущности прибыли. Кроме того, к функциям прибыли, относятся мера эффективности общественного производства, мера накопления, средство регулирования перелива капитала.

На рисунке 1 представлена схема использования прибыли организации.



Рисунок 1 – Схема использования прибыли организации

Системный подход к управлению прибылью включает в себя изучение способов организации подсистем в единое целое и воздействие функционирования системы в целом на ее отдельно взятые звенья. Чем больше прибыль предприятия, тем больше оно может решать экономические, технические и социальные задачи путем распределения средств в определенных областях использования.

Вместе с этим эффективность использования оказывает влияние на будущие возможности увеличения прибыли на этапе ее формирования.

Предложим механизм управления прибылью (рисунок 2).



Рисунок 2 – Механизм управления прибылью коммерческой организации

Стратегической ориентацией системы управления прибылью является определение перспективных направлений деятельности предприятия на основе анализа, оценки и прогнозирования состояния рыночной среды, определения уровня полученной прибыли и возможностей ее управления с целью оптимизировать его.

Одним из фундаментальных элементов управления прибылью является разработка альтернативных решений для тактических и стратегических задач, а также возможность моделирования альтернативных вариантов концепции интегрированного управления прибылью с помощью единой системы управления предприятием.

Система управления прибылью формируется внутри предприятия, регулируя те или иные управленческие решения.

Ряд аспектов формирования, распределения и использования прибыли может регулироваться требованиями устава, системы внутренних правил и требований, то есть целевой политики управления прибылью.

Система управления прибылью включает следующие элементы:

- цели и задачи управления;
- выбор объектов управления;
- механизм управления;
- организационное обеспечение;
- информационное обеспечение;
- методы анализа прибыли;
- методы планирования прибыли;
- механизм распределения прибыли предприятия;
- методы внутреннего контроля прибыли⁹.

Система управления прибылью представляется как элемент общей системы управления предприятием, обладающий определенными свойствами, функциями и связями, реализация которых направлена на повышение эффективности деятельности предприятия посредством осуществления комплекса целенаправленных действий по оптимизации затрат.

Таким образом, принимая во внимание ранее представленные трактовки понятия «прибыль» и ее признаков осуществим формулировку этой экономической категории.

Прибыль – есть образованная, с применением трудового ресурса, положительная разница доходов от продажи товаров и услуг и материальными и трудовыми затратами (заработной платы) на их производство и продажу. Прибыль не статичная категория, ее получение не гарантировано, но является результатом эффективного ведения бизнеса. Это плата за риск предпринимателя и часть дохода, которая «очищена» от затрат на ведение бизнеса.

Прибыль становится результирующим показателем между совокупным доходом и совокупными затратами и выражается в денежной форме (ценных бумагах, акциях и общей капитализации производства).

Владельцами прибыли являются предприниматели, собственники этого бизнеса, наемные руководители, акционеры данного предприятия (через владение акциями и получение дивидендов).

⁹ Чистякова, А.П. Значение факторного анализа в условиях оценки финансового положения коммерческого предприятия / А.П. Чистякова // Молодой ученый. – 2019. – № 6. – С. 156. – <https://moluch.ru/archive/244/56317/> (дата обращения: 07.04.2020).

1.2 Рентабельность как основной показатель эффективности использования прибыли

В современных экономических условиях прослеживается многоаспектность понятия «рентабельность», так как в экономической литературе встречается довольно большое количество разных трактовок этого термина различными авторами.

А.Д. Шеремет считает, что показатели рентабельности можно рассчитать в виде относительных показателей финансовых результатов, которые получены за отчетный период предприятием, а также считает рентабельность основным показателем характеризующим эффективность хозяйственной деятельности¹⁰.

Е.С. Стоянова говорит о том, что рентабельность представляет собой показатель экономической эффективности производства в организациях, который комплексно отражает использование материальных, трудовых и денежных ресурсов и считает, что рентабельность отражает получение максимума возможных благ от имеющихся ресурсов¹¹.

Зайцев Н.Л. отмечал, что «Рентабельность определяется как отношение балансовой прибыли к среднегодовой стоимости основного капитала и нормируемых оборотных средств»¹².

Прудников В.М. писал, что «Рентабельность – это относительный показатель эффективности производства, который характеризует уровень отдачи издержек и степень использования ресурсов». На основе этого определения, можно сделать вывод, что рентабельность представляет собой отношение прибыли к среднегодовой стоимости основных производственных фондов и материальных оборотных средств¹³.

Наиболее точно, раскрывает понятие Г.В. Савицкая, которая определяла рентабельность как «качественный показатель, который, определяет уровень доходности бизнеса». По мнению автора, рентабельность в целом характеризует работу предприятия по различным сферам деятельности¹⁴.

Так же, понятие «рентабельность» рассматривают и зарубежные ученые, такие как: А.П. Самуэльсон, он утверждал, что «рентабельностью является безусловный доход от факторов производства и она является вознаграждением за успешную проводимую предпринимательскую деятельность, за применение новых технологий в производстве, за умение рисковать в условиях неопределенности, и определял ее как монопольный доход»¹⁵.

¹⁰ Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебник / А.Д. Шеремет. – М. : инфра-м, 2019. – С. 204.

¹¹ Стоянова, Е.С. Финансовый менеджмент: теория и практика. Учебник / под ред. Е.С. Стояновой. – М.: Финансы и статистика, 2016. – С. 40.

¹² Зайцев, Н.Л. Экономика промышленного предприятия: учебник / Н.Л. Зайцев. – М.: ИНФРА-М, 2015. – С. 213.

¹³ Прудников, В.М. Экономика предприятия: учебник / В.М. Прудников. – М.: ИНФРА-М, 2014. – С. 246.

¹⁴ Савицкая, Г.В. Методика комплексного анализа хозяйственной деятельности: учеб. пособие для вузов / Г.В. Савицкая. – М.: ИНФРА-М, 2017. – С. 156.

¹⁵ Самуэльсон, П. Экономика: монография / П. Самуэльсон, В. Нордхаус. – М.: «Вильямс», 2014. – С. 521.

Исследовав научные труды вышеперечисленных ученых, можно прийти к выводу, что в основном понятие «рентабельность» связывали либо с чистым доходом, либо с прибылью.

Если предприятие хочет улучшить свою деятельность, то необходимо оценить финансовые результаты и на основании полученных сведений провести анализ, который поможет выявить именно те факторы, которые замедляют развитие предприятия в целом.

Факторы, оказывающие влияние на рентабельность производства могут быть разнообразными. Одни из них зависят от деятельности конкретных коллективов, другие связаны с технологией и организацией производства, эффективностью использования производственных ресурсов и внедрением достижений научно-технического прогресса¹⁶.

Рассмотрим некоторые факторы, влияющие на рентабельность предприятия. Например, масштабы предприятия являются долгосрочным фактором, оказывающим влияние на рентабельность, поэтому, крупномасштабные предприятия не всегда могут обеспечить достаточный уровень роста рентабельности, так как высокими темпами растут постоянные затраты предприятия.

Отрицательное воздействие оказывает инфляция, так как происходит обесценивание активов, рост запасов, падает покупательная способность, которая снижает объем покупок и сделок¹⁷.

М.М. Шадурская говорит о том, что группа взаимосвязанных между собой факторов формирует рентабельность предприятия. Данные факторы по своему составу проявляют разнородное воздействие на результаты работы организации (как положительно, так и отрицательно), в соответствии с этим их систематизируют по различным критериям (по видам деятельности, источникам формирования, порядку формирования)¹⁸.

Факторы, влияющие на величину финансовых результатов отчетного периода делятся на внешние и внутренние.

Рассмотрим представленную полную модель факторов, влияющую на величину прибыли и рентабельности (рисунок 3).

¹⁶ Закурдаева, А.И. Экономическое понятие доходов и расходов предприятия / А.И. Закурдаева, О.С. Дьяконова // Молодой ученый. – 2018. – № 49. – С. 347. – <https://moluch.ru/archive/235/54563/> (дата обращения: 12.12.2019).

¹⁷ Лукаевич, И.Я. Финансовый менеджмент в 2 ч. Часть 1. Основные понятия, методы и концепции : учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / И.Я. Лукаевич. – М.: Издательство Юрайт, 2019. – С. 157.

¹⁸ Шадурская, М.М. Прибыль и рентабельность предприятия / М.М. Шадурская // Материалы XI Международной конференции «Российские регионы в фокусе перемен». – 2016. – С. 978.



Рисунок 3 – Факторы, влияющие на величину прибыли и рентабельности

Для начала рассмотрим внутренние факторы, которые непосредственно связаны с деятельностью предприятия, зависящие от производителя продукции и носящие субъективный характер, и внепроизводственные факторы, которые не связаны с производством продукции и с основной деятельностью. Рассмотрим таблицу 3.

Таблица 3 – Производственные и непроизводственные факторы

Производственные факторы	Непроизводственные факторы
Средства труда	Штрафы и санкции за несвоевременность или не точность выполнения каких-либо обязательств предприятия
Предметы труда	Снабженческо-сбытовую деятельность, то есть своевременность и полнота выполнения поставщиками и покупателями обязательств перед предприятием
Ресурсы	Природоохранные мероприятия

Производственные факторы носят экстенсивный и интенсивный характер. Экстенсивные факторы влияют на рентабельность путём изменения количества реализованной продукции и они связаны с изменением количественных параметров элементов процесса производства. А интенсивные влияют на рост реализационных цен и снижение себестоимости продукции и связаны с повышением качества использования производственных факторов. Рассмотрим, что к ним относится (таблица 4).

Таблица 4 – Экстенсивные и интенсивные факторы

Экстенсивные факторы	Интенсивные факторы
Изменение объема и времени работы средств труда	Повышение качественных характеристик и производительности оборудования; замена оборудования на более современное с большей производительностью
Изменение количества предметов труда, непроизводительное использование средств труда, что означает увеличение запасов, большой удельный вес брака и отходов в объеме выпускаемой продукции	Использование прогрессивных материалов, ускорение их оборачиваемости; совершенствование технологии обработки; повышение квалификации рабочих
Изменение численности рабочих; фонда рабочего времени; непроизводительные затраты живого труда	

Стоит отметить, что на рентабельность косвенно воздействуют не только внутренние факторы, но и внешние, соответственно, которые не воздействуют на деятельность предприятия и не зависят от товаропроизводителей, но в основном они достаточно сильно влияют на результат его деятельности. Обычно, внешние факторы связаны с воздействием на деятельность предприятия рынка, государства и географического положения, это подразумевает удаленность предприятия от сырьевых источников, от районных, республиканских центров, а так же конкуренция и спрос на продукцию предприятия.

Таким образом, можно сказать, что проследить соотношение потребленных ресурсов с вложенным капиталом помогают показатели рентабельности, способные определить конечные результаты деятельности организации.

В развитой рыночной экономике решающим стимулом предпринимательской деятельности является получение и увеличение положительного финансового результата, который характеризуется суммой полученной прибыли и уровнем рентабельности. Чем больше величина прибыли и выше уровень рентабельности, тем эффективнее функционирует субъект хозяйствования, тем устойчивее его финансовое состояние. Поэтому поиск резервов увеличения прибыли и рентабельности является одной из важнейших задач в любой сфере бизнеса.

1.3 Методика анализа и оценки эффективности управления прибылью и рентабельностью предприятия

В современной экономической практике популярными методиками, применяемыми при анализе прибыли и рентабельности являются методики следующих авторов: А.Д. Шеремета, В.А. Селезнева, Г.В. Савицкая и др. Основные аспекты расчетов показателей прибыли и рентабельности, рассмотрим ниже.

В экономической литературе выделяются различные направления, виды и формы анализа формирования и использования прибыли (рисунок 4).

Рассмотрим некоторые аспекты более подробно.



Рисунок 4 – Классификация видов анализа формирования и использования прибыли

По масштабам деятельности:

- анализ по организации в целом. Не анализируются отделы и подразделения предприятия;
- анализ по структурному подразделению проводится в рамках управленческого учета;
- анализ по отдельным видам продукции, данные анализа могут быть использованы как в финансовом, так и в управленческом учете¹⁹.

По объему проведения анализа:

- полный анализ проводится с целью исследования полного спектра формирования, распределения и использования прибыли;
- тематический анализ имеет цель изучить отдельные аспекты формирования, использования прибыли. Например, проведение анализа налоговой нагрузки на уровень себестоимости, доходов, прибыли и др.²⁰.

По периоду и глубине:

¹⁹ Волков, А.Ю. Управление финансами и инновациями на предприятии / А.Ю. Волков, Е.Б. Зборовская // Азимут научных исследований: экономика и управление. – 2016. – Т. 5. – № 3 (16). – С. 74.

²⁰ Савицкая, Г.В. Методика комплексного анализа хозяйственной деятельности: учеб. пособие для вузов / Г.В. Савицкая. – М.: ИНФРА-М, 2017. – С. 157.

- предварительный анализ связан с условиями формирования, распределения, предстоящего использования прибыли, с условиями реализации контрактов, инвестиционных, финансовых операций и др.;
- оперативный анализ проводится в процессе производственной, финансовой и инвестиционной деятельности с целью быстрого воздействия на формирование или использование прибыли;
- углубленный анализ предназначен для полного исследования финансовых результатов по результатам работы текущего периода. Сравнивается с предварительным и текущим анализом для выявления факторов, которые оказали влияние на изменение прибыли, а также для контроля и дальнейшей ее корректировки;
- детализированный анализ проводится в разрезе каждого фактора, оказывающего влияние на прибыль по предприятию в целом, по отдельным видам продукции, конкретным продажам²¹.

В экономической литературе нет единого подхода к составу и последовательности процедур, проводимых при анализе прибыли предприятия. А.Д. Шеремет предлагает проводить анализ прибыли в следующей последовательности (рисунок 5).



Рисунок 5 – Анализ прибыли предприятия по методике Шеремета А.Д.

²¹ Селезнева, В.А. Методика анализа механизма формирования и распределения прибыли предприятия / В.А. Селезнева, А.Д. Бурькин // Экономика и управление: проблемы, решения. – 2019. – Т. 3. – № 1. – С. 63.

Г.В. Савицкая выделяет «три области анализа финансовых результатов: анализ финансовых результатов, анализ прибыли и рентабельности по международным стандартам и анализ использования прибыли» (рисунок 6)²².

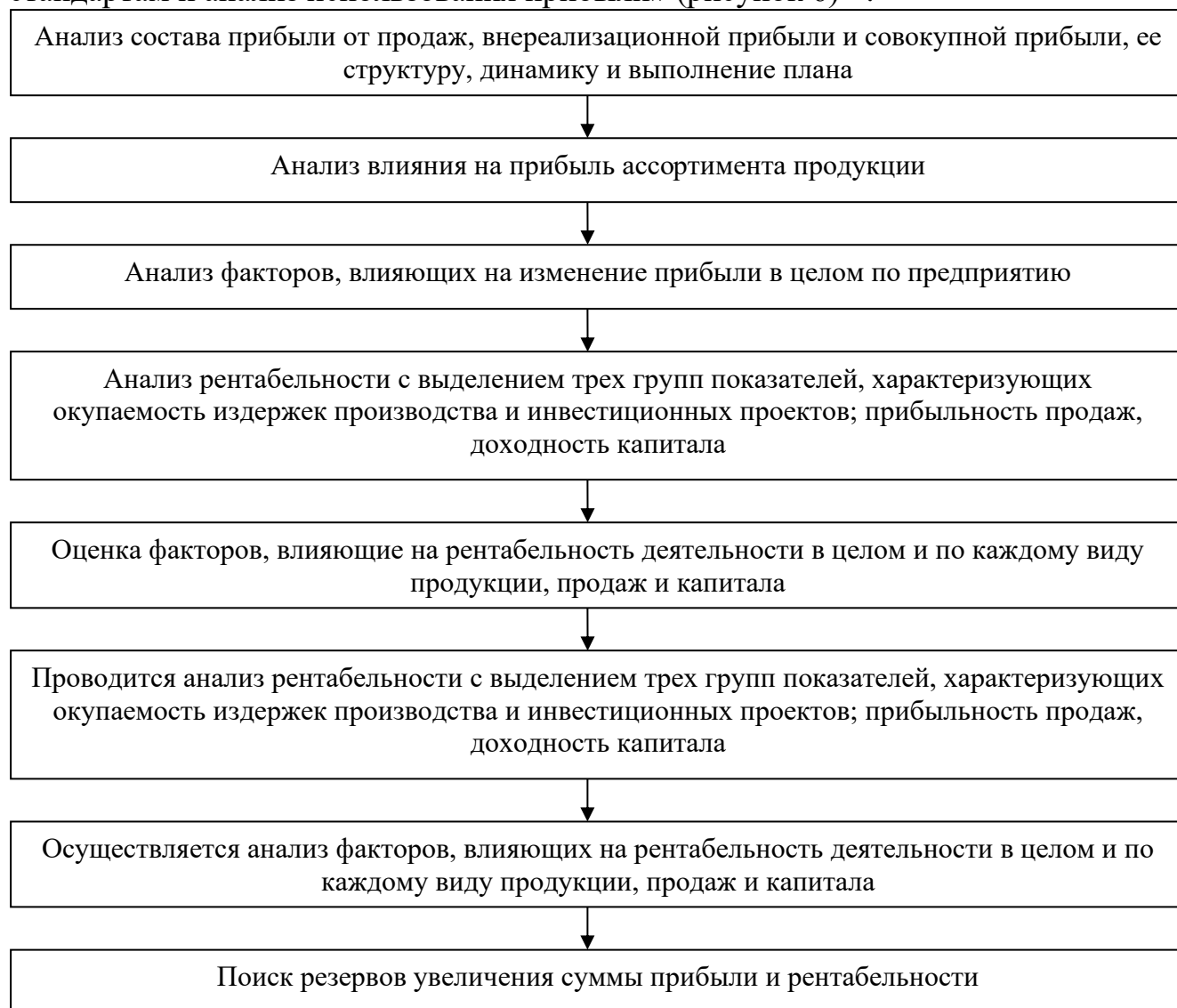


Рисунок 6 – Алгоритм анализа прибыли по методике Савицкой Г.В.

Анализ прибыли по методике В.А. Селезневой приведен на рисунке 7. Ключевой задачей анализа финансовых результатов является выделение «стабильно получаемых доходов для прогнозирования финансовых результатов»²³.

²² Савицкая, Г.В. Методика комплексного анализа хозяйственной деятельности: учеб. пособие для вузов / Г.В. Савицкая. – М.: ИНФРА-М, 2017. – С. 157.

²³ Селезнева, В.А. Методика анализа механизма формирования и распределения прибыли предприятия / В.А. Селезнева, А.Д. Бурькин // Экономика и управление: проблемы, решения. – 2019. – Т. 3. – № 1. – С. 64.

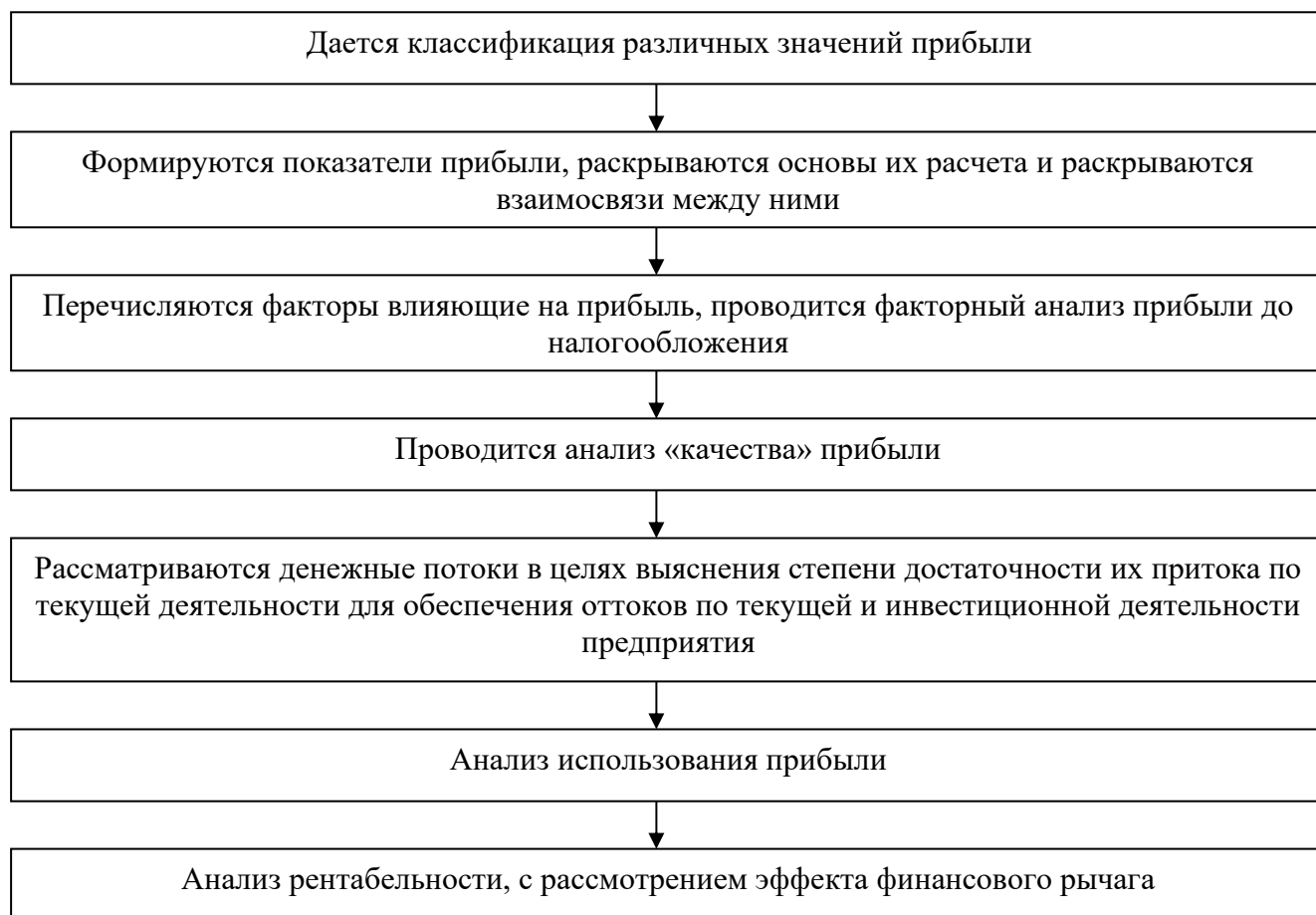


Рисунок 7 – Методика анализа прибыли В.А. Селезневой

В процессе анализа рассчитываются показатели: абсолютных отклонений, темп роста, уровень каждого показателя к выручке от реализации в базисном и отчетном периодах.

При анализе структуры прибыли анализируется удельный вес ее отдельных составляющих. Позитивным считается высокий удельный вес прибыли от продаж продукции. Дальнейшему углубленному анализу должны подлежать слагаемые прибыли, (убытка) отчетного года, которые составляют значительный удельный вес в прибыли (убытке) отчетного года.

На основе показателей прибыли, зарубежные предприятия рассчитывают разнообразные индикаторы рентабельности²⁴.

Так, например, рентабельность продаж (ROS), отражающая получаемый компанией процент прибыли с каждого рубля реализации, вычисляется по формуле

$$ROS = \frac{ПП}{В} \cdot 100\% , \quad (1)$$

где ПП – прибыль от продаж;
В – выручка от продаж.

Приведенный показатель позволяет зарубежным предприятиям обоснованно подойти к принятию решений о выборе пути увеличения прибыли: снижение

²⁴ Заяц, Н.Е. Финансы предприятий: учебное пособие / Н.Е. Заяц. – М.: Высшая школа, 2016. – С. 267.

себестоимость или наращивание объема выпуска. Отдачу от использования активов предприятия характеризует рентабельность активов, показывающая величину чистой прибыли, приходящуюся на единицу активов.

$$ROA = \frac{ЧП}{A} \cdot 100\% , \quad (2)$$

где ЧП – чистая прибыль;

A – активы предприятия.

С помощью коэффициента ROA можно проанализировать способность организации генерировать прибыль без учета структуры его капитала. Особое место в анализе финансовых результатов зарубежных предприятий занимает рентабельность собственного капитала (ROE), так как отражает отдачу главного вида используемых средств, – собственных. Показатель рассчитывается по следующей формуле

$$ROE = \frac{ЧП}{СК} \cdot 100\% , \quad (3)$$

где ЧП – чистая прибыль;

СК – собственный капитал.

Специфика показателя заключается в том, что он отражает эффективность использования собственных средств, то есть величину чистой прибыли, полученную с 1 рубль, вложенного в собственные средства.

Помимо этого, данный показатель сигнализирует о степени риска предприятия, состоящем в росте ROE. На основе рентабельности собственных средств можно также спрогнозировать темпы роста прибыли.

Не менее важным представляется рентабельность инвестиций (ROI), рассчитываемая с позиции различных заинтересованных сторон (собственников, инвесторов, предприятия)

$$ROI = \frac{NI + IE}{TL - CL} , \quad (4)$$

где NI – чистая прибыль (доступная к распределению среди собственников);

IE – проценты к уплате;

TL – совокупный объем источников финансирования (итог баланса-нетто по пассиву);

CL – краткосрочные обязательства.

Рентабельность инвестиций является основным критерием, который учитывается зарубежными компаниями при принятии решения о целесообразности вложения средств.

Российская практика анализа прибыли предприятия базируется на показателях рентабельности.

Рентабельность характеризует эффективность работы организации. Она определяет прибыль, получаемую с каждого рубля вложенного в деятельность. Выделяют плановую рентабельность и фактическую, в зависимости от того, какие показатели участвуют в расчете.

В практике наиболее распространены следующие группы показателей рентабельности.

1. Рентабельность затрат – это коэффициент, показывающий количество получаемого дохода с одного потраченного рубля. Рентабельность вычисляется по бухгалтерскому балансу. Рассчитывается данный показатель как соотношение чистой прибыли к совокупной сумме затрат.

$$P = \frac{\Pi}{P_d} \cdot 100\%, \quad (5)$$

где Π – прибыль, руб.;

P_d – декапитализированные расходы, руб.

Декапитализированные расходы – расходы, относящиеся к текущему периоду на затраты, но списываемые из актива²⁵.

2. Рентабельность затрат подразделяется на:

– окупаемость себестоимости на предприятии, определяется по формуле (6)

$$P_3 = \frac{B\Pi}{C} \cdot 100\%; \quad (6)$$

– эффективность продаж, оценивается по следующей формуле (7)

$$P_3 = \frac{\Pi_{om\Pi\Pi}}{C + KP + UP} \cdot 100\%; \quad (7)$$

– окупаемость совокупность расходов рассчитывается по формуле (8)

$$P_3 = \frac{\Pi_{oоH}}{C + KP + UP + III + Py} \cdot 100\%. \quad (8)$$

Рентабельность затрат не включает в себя понесенных расходов организацией в отчетном периоде, а показывает отдачу материальных ресурсов, которые участвовали в формировании прибыли.

Изменение рентабельности может быть спровоцировано следующими отклонениями:

- от переменных затрат (материалам);
- от накладных расходов;
- от продаж (по объему продаж, цене).

3. Рентабельность от продаж – отражает часть соответствующей прибыли в выручке:

– рентабельность по валовой прибыли, определяются по формуле (9)

$$P_{om\Pi} = \frac{B\Pi}{B} \cdot 100\%; \quad (9)$$

– рентабельность по чистой прибыли, рассчитывается по формуле (10)

$$P_{om\Pi} = \frac{Ч\Pi}{B} \cdot 100\%; \quad (10)$$

– рентабельность по операционной прибыли

$$P_{om\Pi} = \frac{\Pi_{oоH} + Py}{B} \cdot 100\%. \quad (11)$$

Рентабельность рассчитывается по отраслям, и берется среднестатистическое значение. Если значение рентабельности принимает от 1 до 5, то организация

²⁵ Ковалев, В.В. Управление денежными потоками, прибылью и рентабельностью: учебно-практическое пособие / В.В. Ковалев. – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2017. – С. 111.

является не рентабельным, от 5 до 20 – среднерентабельно, от 20 до 30 предприятие является рентабельным.

Таким образом, рассмотрев основные показатели прибыли и рентабельности, сформируем систему анализа данных показателей для ООО «Верс».

Блок 1. Анализ состава и структуры прибыли организации.

Таблица 5 – Анализ состава и структуры прибыли организации

Показатели	2017 год		2018 год		2019 год		Изменение, +/-		Темп прироста, %
	Тыс. руб.	Уд. вес., %	Тыс. руб.	Уд. вес., %	Тыс. руб.	Уд. вес., %	Тыс. руб.	Уд. вес., %	
Выручка									
Валовая прибыль									
Прибыль (убыток) от продаж									
Прибыль (убыток) до налогообложения									
Чистая прибыль									

Блок 2. Оценка источников формирования и направлений использования прибыли предприятия.

1. Коэффициент налогообложения прибыли

$$(K_{\text{НП}}) - K_{\text{НП}} = \frac{\text{НПп}}{\text{П}_{\text{до/н}}},$$

где НПп – сумма текущего налога на прибыли;

П_{до/н} – сумма прибыли до налогообложения в рассматриваемом периоде.

2. Коэффициент чистой прибыли

$$(K_{\text{ЧП}}) - K_{\text{ЧП}} = \frac{\text{ЧП}}{\text{П}_{\text{до/н}}},$$

где ЧП – сумма чистой прибыли;

П_{до/н} – сумма прибыли до налогообложения в рассматриваемом периоде.

3. Коэффициент капитализации прибыли

$$(K_{\text{КП}}) - K_{\text{КП}} = \frac{\text{П}_{\text{к}}}{\text{ЧП}},$$

где П_к – сумма капитализированной прибыли.

4. Коэффициент потребления прибыли

$$(K_{\text{П}}) - K_{\text{П}} = \frac{\text{П}_{\text{п}}}{\text{ЧП}},$$

где П_п – сумма прибыли, направленной на потребление.

5. Коэффициент инвестирования прибыли

$$(K_{\text{ИП}}) - K_{\text{ИП}} = \frac{\text{П}_{\text{и}}}{\text{П}_{\text{к}}},$$

где Π_n – сумма капитализированной прибыли, направленной на инвестирование прироста активов в рассматриваемом периоде.

6. Коэффициент участия персонала в прибыли

$$(K_{ушп}) - K_{ушп} = \frac{\Pi_p}{ЧП},$$

где Π_p – сумма прибыли, выплаченной работникам предприятия в рассматриваемом периоде.

Таблица 6 – Оценка источников формирования и направлений использования прибыли предприятия

Показатель	2017 год	2018 год	2019 год	Отклонение, +/-
Коэффициент налогообложения прибыли ($K_{нп}$)				
Коэффициент чистой прибыли ($K_{чп}$)				
Коэффициент капитализации прибыли ($K_{кп}$)				
Коэффициент потребления прибыли ($K_{п}$)				
Коэффициент инвестирование прибыли ($K_{ип}$)				
Коэффициент участия персонала в прибыли ($K_{ушп}$)				

Блок 3. Анализ рентабельности организации.

1. Рентабельность активов

$$(P_a) - P_a = \frac{ЧП}{A} \cdot 100\%,$$

где \bar{A} – среднегодовая сумма активов.

2. Рентабельность собственного капитала

$$(P_{ск}) - P_{ск} = \frac{ЧП}{СК} \cdot 100\%,$$

где $\bar{СК}$ – среднегодовая сумма собственного капитала.

3. Рентабельность продаж

$$(P_{пр}) - P_{пр} = \frac{ЧП}{B} \cdot 100\%,$$

где B – выручка.

4. Рентабельность продукции

$$(P_{п}) - P_{п} = \frac{ЧП}{СС} \cdot 100\%,$$

где $СС$ – себестоимость продаж.

5. Рентабельность затрат

$$(P_з) - P_з = \frac{ПП}{СС} \cdot 100\%,$$

где $ПП$ – прибыль (убыток) от продаж.

6. Общая рентабельность

$$(P_o) - P_o = \frac{ПП}{\left(\frac{(OC_H + OC_K) + (OA_H + OA_K)}{2}\right)} \cdot 100\% ,$$

где OC_H, OC_K – основные средства на начала и конец рассматриваемого периода;

OA_H, OA_K – оборотные активы на начала и конец рассматриваемого периода;

Таблица 7 – Анализ рентабельности организации

Показатели	2017 год	2018 год	2019 год	Отклонение, +/-
Рентабельность активов				
Рентабельность собственного капитала				
Рентабельность продаж				
Рентабельность продукции				
Рентабельность затрат				
Общая рентабельность				

На основании выбранной методики расчета прибыли и рентабельности организации, произведем расчет данных показателей в следующей главе на примере ООО «Верс».

Выводы по разделу 1

В первом разделе работы рассмотрены основные теоретические аспекты управления прибылью и рентабельностью предприятия.

Прибыль – есть образованная, с применением трудового ресурса, положительная разница доходов от продажи товаров и услуг и материальными и трудовыми затратами (заработной платы) на их производство и продажу. Прибыль не статичная категория, ее получение не гарантировано, но является результатом эффективного ведения бизнеса. Это плата за риск предпринимателя и часть дохода, которая «очищена» от затрат на ведение бизнеса.

Прибыль становится результирующим показателем между совокупным доходом и совокупными затратами и выражается в денежной форме (ценных бумагах, акциях и общей капитализации производства).

Владельцами прибыли являются предприниматели, собственники этого бизнеса, наемные руководители, акционеры данного предприятия (через владение акциями и получение дивидендов).

Проследить соотношение потребленных ресурсов с вложенным капиталом помогают показатели рентабельности, способные определить конечные результаты деятельности организации.

В развитой рыночной экономике решающим стимулом предпринимательской деятельности является получение и увеличение положительного финансового результата, который характеризуется суммой полученной прибыли и уровнем рентабельности. Чем больше величина прибыли и выше уровень рентабельности, тем эффективнее функционирует субъект хозяйствования, тем устойчивее его

финансовое состояние. Поэтому поиск резервов увеличения прибыли и рентабельности является одной из важнейших задач в любой сфере бизнеса.

На основании выбранной методики расчета прибыли и рентабельности организации, произведем расчет данных показателей в следующей главе на примере ООО «Верс».

2 АНАЛИЗ ФОРМИРОВАНИЯ ПРИБЫЛИ И РАСЧЕТ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ООО «ВЕРС»

2.1 Организационно-экономическая характеристика организации ООО «Верс»

Общество с ограниченной ответственностью «Верс» (далее по тексту – ООО «Верс») находится по адресу: Российская Федерация, Челябинская область, г. Челябинск, ул. Воровского, офис. 28.

Общество зарегистрировано Администрацией города Челябинска за № 119-П от 12.04.1993 г.

Общество внесено в Единый государственный реестр юридических лиц за основным государственным регистрационным номером № 1027402230470.

По состоянию на 31 декабря 2019 г. Общество не имело территориально обособленных подразделений.

Основной вид деятельности:

- производство кузовов для автотранспортных средств;
- производство прицепов и полуприцепов.

Размер уставного капитала 100 000 руб.

Среднесписочная численность персонала на 01.01.2020 г. составляет 409 чел.

Миссия ООО «Верс» – основа транспортной безопасности и достояние России. Предвосхищая потребности, мы поставляем автомобильную технику и фирменный сервис, помогая клиентам достигать вдохновляющие цели.

Целями ООО «Верс» – получение прибыли от производства и реализации продукции.

Организационная структура управления представлена на рисунке 8.

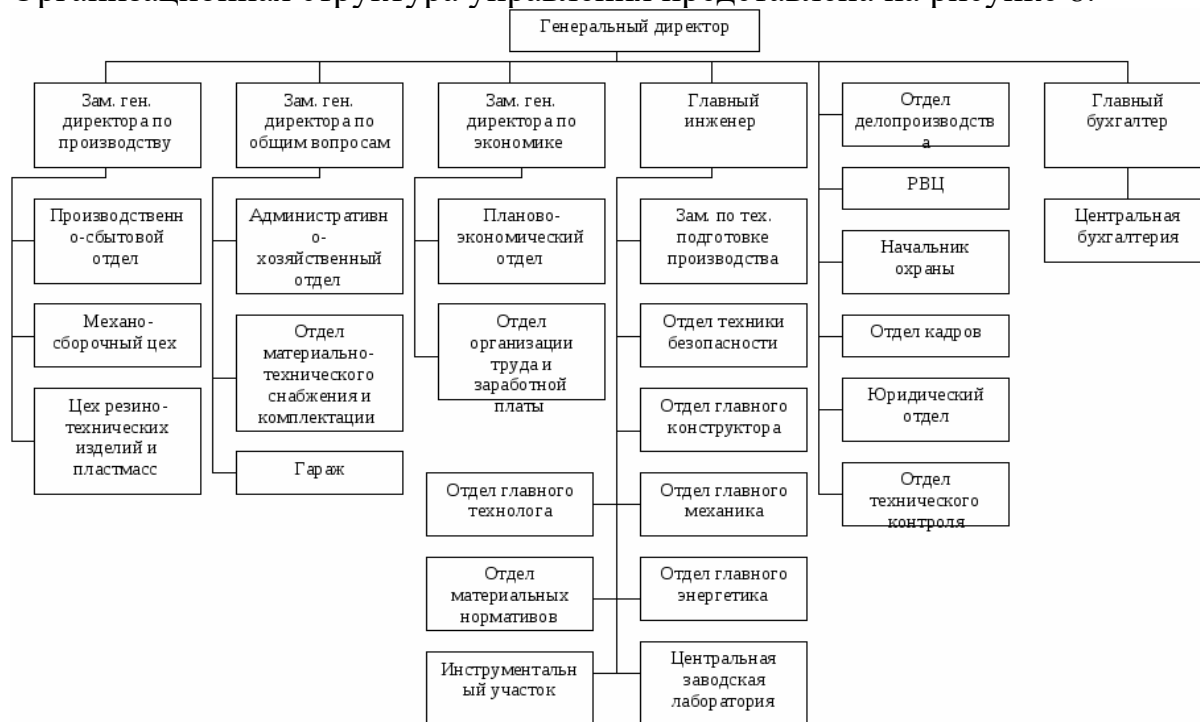


Рисунок 8 – Организационная структура управления организации ООО «Верс»

По своему типу организационная структура управления организации ООО «Верс» соответствует линейно-функциональной структуре.

Достоинства линейно-функциональной структуры:

- высокая компетентность функциональных руководителей;
- уменьшение дублирования усилий и потребления материальных ресурсов в функциональных областях;
- улучшение координации в функциональных областях;
- высокая эффективность при небольшом разнообразии продукции и рынков;
- максимальная адаптация к диверсификации производства;
- формализация и стандартизация процессов;
- высокий уровень использования мощностей.

Недостатки:

- чрезмерная заинтересованность в результатах деятельности «своих» подразделений. Ответственность за общие результаты только на высшем уровне;
- проблемы межфункциональной координации;
- чрезмерная централизация;
- увеличение времени принятия решений из-за необходимости согласований;
- реакция на изменения рынка чрезвычайно замедлена;
- ограничены масштабы предпринимательства и инноваций.

Современные условия функционирования ООО «Верс» ставят его в высокую степень зависимости от положения дел на рынках ресурсов и агрессивности конкурентного окружения. Поэтому именно эти составляющие внешней среды являются важнейшими факторами эффективности деятельности предприятия и во многом определяют его перспективы.

Далее проведем анализ технико-экономических показателей организации ООО «Верс» за 2017–2019 гг., данные для анализ взяты из бухгалтерской (финансовой) отчетности организации представленной в приложении А, Б.

Таблица 8 – Анализ технико-экономические показатели организации ООО «Верс» за 2017–2019 гг.

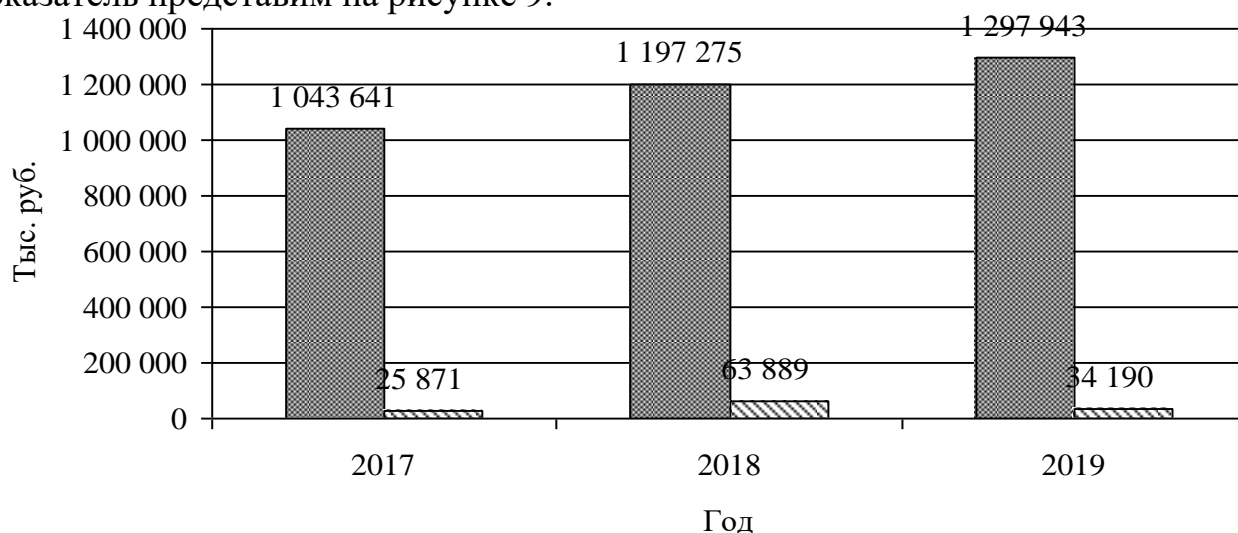
Показатель	Год			Изменения	
	2017	2018	2019	Абс., +/-	Темп прироста, %
Годовой объем реализации продукции (работ, услуг) в стоимостном выражении, тыс. руб.	1 043 641	1 197 275	1 297 943	254 302	24,37
Себестоимость, тыс. руб.	897 929	1 003 068	1 104 862	206 933	23,05
Чистая прибыль, тыс. руб.	25 871	63 889	34 190	8319	32,16
Рентабельность продаж, %	2,48	5,34	2,63	0,16	6,26
Рентабельность производства, %	86,04	83,78	85,12	-0,91	-1,06
Затраты на 1 руб. реализованной продукции (работ, услуг), тыс. руб.	0,860	0,838	0,851	-0,009	-1,06
Среднегодовая стоимость основных фондов, тыс. руб.	5271	16 425,5	25 172	19 901	377,56
Фондоотдача, тыс. руб.	198,00	72,89	51,56	-146,43	-73,96
Фондоёмкость, тыс. руб.	0,005	0,014	0,019	0,014	283,99

Окончание таблицы 8

Показатель	Год			Изменения	
	2017	2018	2019	Абс., +/-	Темп прироста, %
Численность персонала, чел.	439	421	409	-30	-6,83
Зарботная плата персонала, тыс. руб.	165 042	152 894	119 377	-45 665	-27,67
Производительность труда, тыс. руб.	2377,3	2843,9	3173,5	796,1	33,49
Фондовооруженность, тыс. руб.	12,0	39,0	61,5	49,5	412,59

На основании представленных данных таблицы 8, можно сформировать следующий вывод:

Годовой объем реализации продукции (работ, услуг) в стоимостном выражении (выручка) за анализируемый период увеличилась на 254 302 тыс. руб. темп роста составил 24,37 %, так же как и показатель чистой прибыли, данный показатель увеличился на 8319 тыс. руб. или на 32,16 %. Динамику данных показатель представим на рисунке 9.



- Годовой объем реализации продукции (работ, услуг) в стоимостном выражении
- ▨ Чистая прибыль

Рисунок 9 – Динамика показателей прибыли организации ООО «Верс» за 2017–2019 гг., тыс. руб.

Далее рассмотрим показатели затрат. Себестоимость продаж увеличилась на 206 933 тыс. руб. или на 23,05 %. В динамике, данный показатель представлен на рисунке 10.

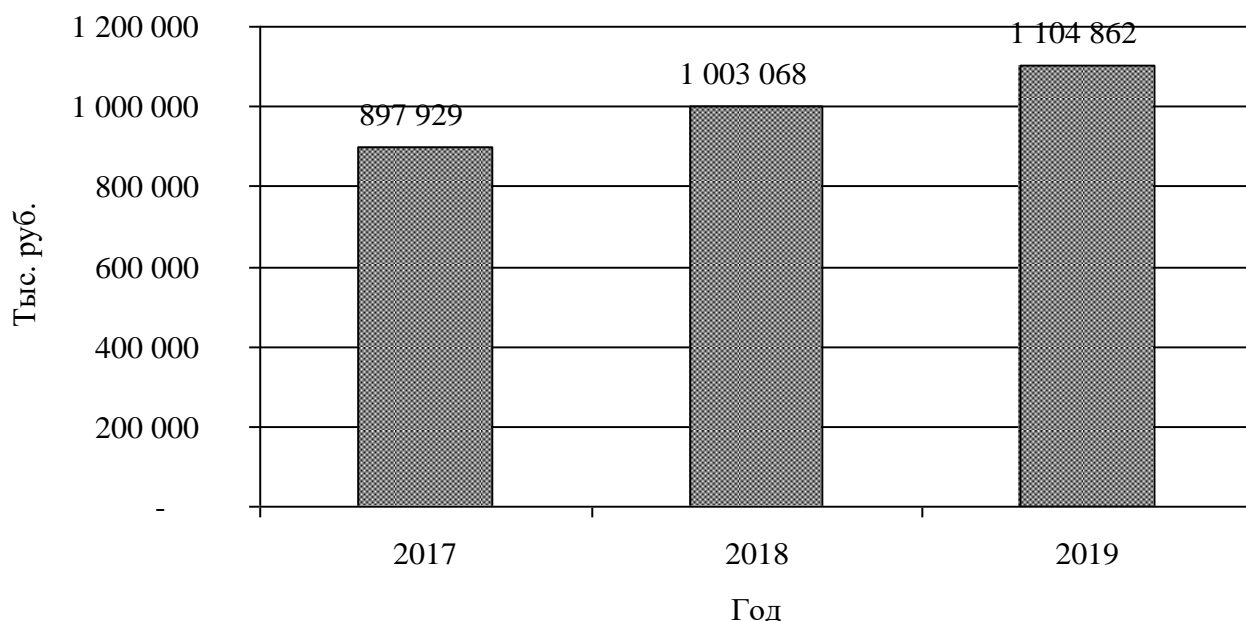


Рисунок 10 – Динамика показателя себестоимости организации ООО «Верс» за 2017–2019 гг., тыс. руб.

Увеличение выручки говорить о том, что спрос на услуги организации ООО «Верс» увеличился и как следствие увеличились статьи затрат. Однако затраты на 1 руб. реализованной продукции (работ, услуг), в динамике сократились на 1,06 %, это является положительным фактором для организации.

Показатель рентабельности продаж за анализируемый период 2017–2019 гг., увеличился на 6,26 %, это говорит о увеличении спроса на продукцию (работы, услуги) организации. Рентабельность производства в 2019 году сократилась по отношению к 2017 году на 1,03 %.

Показатели среднегодовой стоимости основных фондов, отраженных в бухгалтерском балансе в статье «основные средства», за анализируемый период данный показатель увеличился на 19 901 тыс. руб. или на 377,56 %. Данное увеличение, может быть связано с покупкой нового оборудования.

Анализ фондоотдачи показал снижение показателя на 73,96 %, значение этого показателя свидетельствует о том, насколько эффективно используются производственные здания, сооружения, машины, то есть все без исключения группы основных фондов. Снижение фондоотдачи говорит о том, что темпы роста стоимости основных средств увеличилась больше, чем темпы роста выпуска продукции (работ, услуг).

Показатель фондоемкости, за анализируемый период увеличился на 283,99 % и на 2019 год составил 0,019. Увеличение фондоемкости говорит о неэффективном использовании основных фондов.

Численность персонала значительно уменьшилась на 30 человек. Уменьшение численности персонала, зависит от разных факторов, например таких как заработная плата, условий труда, психологического климата в коллективе и т.д.

За счет увеличения выручки и снижения численности персонала, произошло увеличение показателя производительности труда на 33,49 %.

Показатель фондовооруженности за 2017–2019 гг., увеличился на 412,59 %,

это говорит о том, что увеличение эффективности использования производственных фондов отражается увеличением показателя фондовооруженности, и наоборот. Кроме показателя фондовооруженности необходимо использовать и другие показатели эффективности основных средств для того, чтобы получить более полную и ясную картину работы организации.

Таким образом, анализ технико-экономических показателей говорит о том, что организация ООО «Верс» работает удовлетворительно.

2.2 Анализ прибыли организации ООО «Верс»

Анализ прибыли организации следует начать с оценки имущественного потенциала, с помощью горизонтального и вертикального анализа. Источник для анализа имущественного потенциала: бухгалтерский баланс (приложение А).

Цель горизонтального анализа состоит в выявлении абсолютных и относительных изменений величин различных статей баланса. В таблице 9 представлен горизонтальный анализ баланса ООО «Верс» за 2017–2019 гг.

Таблица 9 – Горизонтальный анализ баланса организация ООО «Верс» за 2017–2019 гг.

Статья баланса	Год, тыс. руб.			Отклонение			
				Абсолютное, +/-, тыс. руб.		Темп прироста, %	
	2017	2018	2019	2018 / 2017	2019 / 2017	2018 / 2017	2019 / 2017
АКТИВ							
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ							
Нематериальные активы	90	16	0	-74	-90	-82,22	-100,00
Результаты исследований и разработок	0	0	7627	0	7627	0,00	0,00
Основные средства	5951	26 900	23 444	20 949	17 493	352,02	293,95
Финансовые вложения	65	65	65	0	0	0,00	0,00
Итого по разделу I	6106	26 981	31 136	20 875	25 030	341,88	409,92
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ							
Запасы	113 316	148 032	140 131	34 716	26 815	30,64	23,66
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	141	153	223	12	82	8,51	58,16
Дебиторская задолженность	90 571	124 690	133 127	34 119	42 556	37,67	46,99
Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	2970	0	0	-2 970	-2 970	-100,00	-100,00
Денежные средства и денежные эквиваленты	7738	1521	7856	-6217	118	-80,34	1,52
Прочие оборотные активы	12 000	12 616	3 659	616	-8341	5,13	-69,51
Итого по разделу II	226 736	287 012	284 996	60 276	58 260	26,58	25,70
БАЛАНС	232 842	313 993	316 132	81 151	83 290	34,85	35,77
ПАССИВ							

Окончание таблицы 9

Статья баланса	Год, тыс. руб.			Отклонение			
				Абсолютное, +/-, тыс. руб.		Темп прироста, %	
	2017	2018	2019	2018 / 2017	2019 / 2017	2018 / 2017	2019 / 2017
III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ							
Уставный капитал	100	100	100	0	0	0,00	0,00
Нераспределенная прибыль (непокрытые убытки)	33 665	97 555	131 745	63 890	98 080	189,78	291,34
Итого по разделу III	33 765	97 655	131 845	63 890	98 080	189,22	290,48
IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА							
Итого по разделу IV	0	0	0	0	0	0,00	0,00
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА							
Заемные средства	82 526	42 445	30 387	-40 081	-52 139	-48,57	-63,18
Кредиторская задолженность	116 551	173 893	153 900	57 342	37 349	49,20	32,05
Итого по разделу V	199 077	216 338	184 287	17 261	-14 790	8,67	-7,43
БАЛАНС	232 842	313 993	316 132	81 151	83 290	34,85	35,77

По результатам горизонтального анализа баланса выявлено, что валюта баланса увеличилась в 2019 году по отношению к 2017 году на 83 290 тыс. руб. или на 35,77 %.

Внеоборотные активы организации увеличились на 409,92 %, в основном за счет увеличения основных средств на 17 493 тыс. руб. или на 293,95 %. Нематериальные активы снизились на 100 % или на 90 тыс. руб. Уменьшение нематериальных активов свидетельствует о снижении деловой активности предприятия из-за отсутствия инвестиций в данный вид активов.

Далее рассматриваются оборотные активы предприятия, которые увеличились на анализируемый период на 58 260 тыс. руб. или 25,70 %. Основное увеличение оборотных активов произошло за счет статьи «дебиторская задолженность», данное обстоятельство является негативным фактором для организации, возросла задолженность покупателей (заказчиков) перед организацией.

Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям имел динамику роста, которая обусловлена увеличением объемов продаж (увеличение на конец 2019 года произошло на 82 тыс. руб.).

Запасы также увеличились к 2019 году по отношению к 2017 году, на 23,66 %, так же является негативным фактором для организации, это может говорить о снижении спроса на продукцию организации ООО «Верс» и затоваривание склада.

Горизонтальный анализ пассива показал увеличение собственного капитала на конец 2019 года за счёт роста нераспределённой прибыли (на 291,34 %).

Долгосрочные обязательства в организации отсутствуют. Однако краткосрочные обязательства по статье «кредиторская задолженность»

увеличилась на 32,05 % и на 2019 год составила 153 900 тыс. руб. Заемные средства за анализируемый период сократились на 63,18 %.

Вертикальный анализ осуществляется в целях определения удельного веса отдельных статей баланса в общем итоговом показателе и последующего сравнения результата с данными предыдущего периода.

Вертикальный анализ баланса организации ООО «Верс» представлен в таблице 10.

Таблица 10 – Вертикальный анализ баланса организации ООО «Верс» за 2017–2019 гг.

Статья баланса	Доля в валюте баланса, %			Изменение доли, %	
	2017 год	2018 год	2019 год	2018 / 2017	2019 / 2017
АКТИВ					
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ					
Нематериальные активы	0,04	0,01	0,00	-0,03	-0,04
Результаты исследований и разработок	0,00	0,00	2,41	0,00	2,41
Основные средства	2,56	8,57	7,42	6,01	4,86
Итого по разделу I	2,62	8,59	9,85	5,97	7,23
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ					
Запасы	48,67	47,15	44,33	-1,52	-4,34
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	0,06	0,05	0,07	-0,01	0,01
Дебиторская задолженность	38,90	39,71	42,11	0,81	3,21
Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1,28	0,00	0,00	-1,28	-1,28
Денежные средства и денежные эквиваленты	3,32	0,48	2,49	-2,84	-0,84
Прочие оборотные активы	5,15	4,02	1,16	-1,14	-4,00
Итого по разделу II	97,38	91,41	90,15	-5,97	-7,23
БАЛАНС	100,00	100,00	100,00	0,00	0,00
ПАССИВ					
III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ					
Уставный капитал	0,04	0,03	0,03	-0,01	-0,01
Нераспределенная прибыль (непокрытые убытки)	14,46	31,07	41,67	16,61	27,22
Итого по разделу III	14,50	31,10	41,71	16,60	27,20
IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА					
Итого по разделу IV	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА					
Заемные средства	35,44	13,52	9,61	-21,93	-25,83
Кредиторская задолженность	50,06	55,38	48,68	5,33	-1,37
Итого по разделу V	85,50	68,90	58,29	-16,60	-27,20
БАЛАНС	100,00	100,00	100,00	0,00	0,00

Вертикальный анализ активов баланса предприятия показал, что наибольшую долю в внеоборотных активах занимают основные средства в размере 7,42 %, так же данный показатель увеличился по отношению к 2017 году на 4,86 %.

В оборотных активах, наибольшую долю составляют запасы (на 2019 году

44,33 %). В валюте баланса, данный показатель сократился на 4,34 %.

Вертикальный анализ пассивов баланса показал, что доля собственного капитала увеличилась на 27,20 %, за счет нераспределенной прибыли, доля которой составила в 2019 году 41,67 %.

В краткосрочных обязательствах, доля кредиторской задолженности в 2019 году составила 48,68 %, данный показатель по отношению к 2017 году сократился на 1,37 %.

Далее на основании составленных блоков в параграфе 1.3 рассмотрим основные показатели прибыли и рентабельности организации ООО «Верс».

Блок 1. Анализ состава и структуры прибыли организации ООО «Верс» за 2017–2019 гг. (таблица 11).

Таблица 11 – Анализ состава и структуры прибыли организации ООО «Верс» за 2017–2019 гг.

Показатель и	2017 год		2018 год		2019 год		Изменение, +/-		Темп прироста, %
	Тыс. руб.	Уд. вес., %	Тыс. руб.	Уд. вес., %	Тыс. руб.	Уд. вес., %	Тыс. руб.	Уд. вес., %	
Выручка	1 043 641	100,0	1 197 275	100,0	1 297 943	100,0	254 302	0,0	24,37
Валовая прибыль	145 712	13,96	194 207	16,22	193 081	14,88	47 369	0,91	32,51
Прибыль (убыток) от продаж	58 372	5,59	91 624	7,65	42 195	3,25	-16 177	-2,34	-27,71
Прибыль (убыток) до налогообложения	33 378	3,20	80 257	6,70	40 315	3,11	6937	-0,09	20,78
Чистая прибыль	25 871	2,48	63 889	5,34	34 190	2,63	8319	0,16	32,16

Таким образом, на основании таблицы 11 можно сформировать следующие выводы:

Динамику показателя прибыли организации ООО «Верс» представим на рисунке 11.

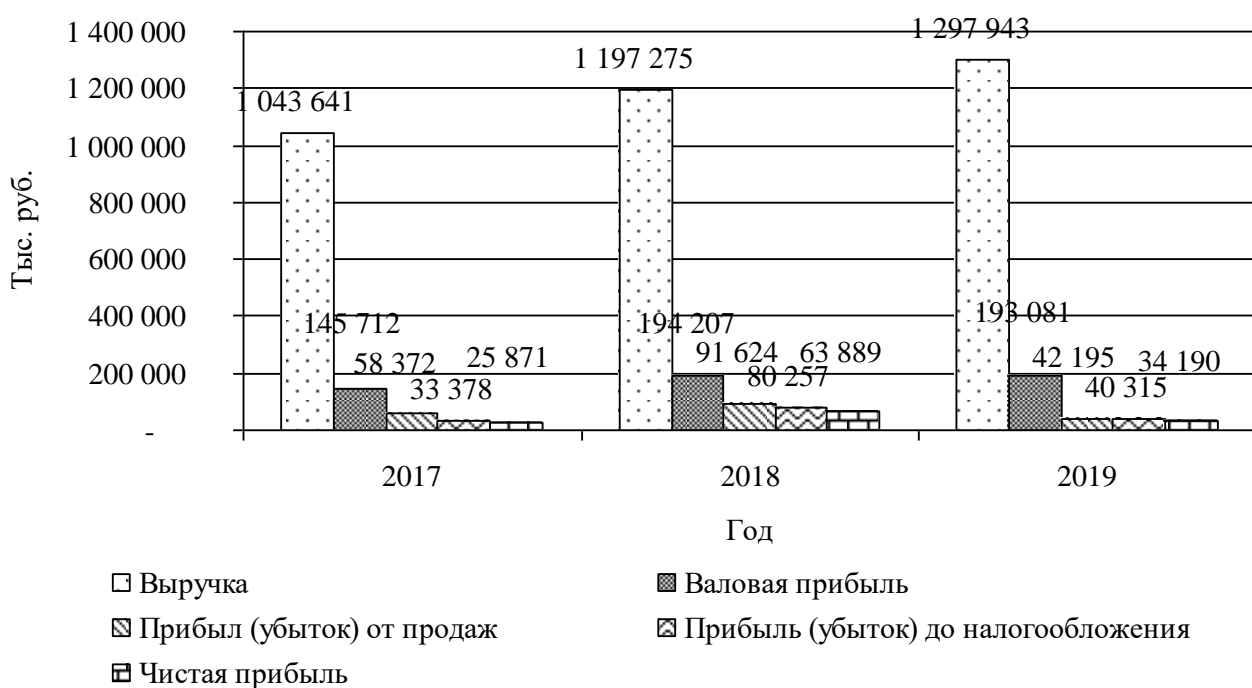


Рисунок 11 – Динамика показателя прибыли организации ООО «Верс» за 2017–2019 гг.

Динамику выручки от продаж показала увеличение показателя на 254 302 тыс. руб., темп роста составил 24,37 %. Увеличивающаяся выручка организации ООО «Верс» свидетельствует об увеличении объемов продаж, которые в свою очередь зависят от следующих факторов: качества, выпускаемой продукции; разумной ценовой политики; налаженных каналов сбыта; эффективных рекламных мероприятий и т. д.

Валовая прибыль за анализируемый период увеличилась на 47 369 тыс. руб. или на 32,51 %.

Показатель прибыли от продаж за анализируемый период 2017–2019 гг., сократился на 16 177 тыс. руб. или на 27,71 %, это говорит о том, что увеличились расходы организации.

Прибыль до налогообложения увеличилась на 69,37 тыс. руб. или на 20,78 %.

Чистая прибыль к 2019 году составила 34 190 тыс. руб., показатель увеличился на 8 319 тыс. руб. или на 32,16 %.

На основании блока 2, проведем оценку формирования и направлений использования прибыли организации ООО «Верс» за 2017–2019 гг.

Блок 2. Оценка источников формирования и направлений использования прибыли предприятия.

$$1. \text{ Коэффициент налогообложения прибыли } (K_{\text{нп}}) - K_{\text{нп}} = \frac{\text{НПп}}{\text{П}_{\text{до/н}}}$$

Далее проведем расчет коэффициента налогообложения прибыли по формуле выше для организации ООО «Верс» за 2017–2019 гг.

$$K_{\text{нп}} 2017 = \frac{7\,507}{33\,378} = 0,225$$

$$K_{\text{нп}} 2018 = \frac{16\,208}{80\,257} = 0,202$$

$$K_{\text{нп}} 2019 = \frac{6\,125}{40\,315} = 0,152$$

2. Коэффициент чистой прибыли ($K_{\text{чп}}$) – $K_{\text{чп}} = \frac{\text{ЧП}}{\text{П}_{\text{до/н}}}$

Далее проведем расчет коэффициента чистой прибыли по формуле выше для организации ООО «Верс» за 2017–2019 гг.

$$K_{\text{чп}} 2017 = \frac{25\,871}{33\,378} = 0,775$$

$$K_{\text{чп}} 2018 = \frac{63\,889}{80\,257} = 0,796$$

$$K_{\text{чп}} 2019 = \frac{34\,190}{40\,315} = 0,848$$

3. Коэффициент капитализации прибыли ($K_{\text{кп}}$) – $K_{\text{кп}} = \frac{\text{П}_{\text{к}}}{\text{ЧП}}$

Далее проведем расчет коэффициента капитализации прибыли по формуле выше для организации ООО «Верс» за 2017–2019 гг.

$$K_{\text{кп}} 2017 = \frac{33\,665}{25\,871} = 1,301$$

$$K_{\text{кп}} 2018 = \frac{97\,555}{63\,889} = 1,527$$

$$K_{\text{кп}} 2019 = \frac{131\,745}{34\,190} = 3,853$$

4. Коэффициент потребления прибыли ($K_{\text{п}}$) – $K_{\text{п}} = \frac{\text{П}_{\text{п}}}{\text{ЧП}}$

Далее проведем расчет коэффициента потребления прибыли по формуле выше для организации ООО «Верс» за 2017–2019 гг.

$$K_{\text{п}} 2017 = \frac{19\,921}{25\,871} = 0,770$$

$$K_{\text{п}} 2018 = \frac{48\,556}{63\,889} = 0,760$$

$$K_{\text{п}} 2019 = \frac{25\,643}{34\,190} = 0,750$$

5. Коэффициент инвестирования прибыли ($K_{\text{ип}}$) – $K_{\text{ип}} = \frac{\text{П}_{\text{и}}}{\text{П}_{\text{к}}}$

Далее проведем расчет коэффициента инвестирования прибыли по формуле выше для организации ООО «Верс» за 2017–2019 гг.

$$K_{\text{ип}} 2017 = \frac{8\,417}{33\,665} = 0,250$$

$$K_{\text{ип}} 2018 = \frac{30\,242}{97\,555} = 0,310$$

$$K_{\text{ип}} 2019 = \frac{38\,206}{131\,745} = 0,290$$

$$6. \text{ Коэффициент участия персонала в прибыли } (K_{\text{вип}}) - K_{\text{вип}} = \frac{\text{П}_p}{\text{ЧП}}$$

Далее проведем расчет коэффициента участия персонала в прибыли по формуле выше для организации ООО «Верс» за 2017–2019 гг.

$$K_{\text{вип}} 2017 = \frac{165\,042}{25\,871} = 6,379$$

$$K_{\text{вип}} 2018 = \frac{152\,894}{63\,889} = 2,393$$

$$K_{\text{вип}} 2019 = \frac{119\,377}{34\,190} = 3,492$$

Сведем полученные результаты в таблицу 12.

Таблица 12 – Оценка источников формирования и направлений использования прибыли организации ООО «Верс» за 2017–2019 гг.

Показатель	2017 год	2018 год	2019 год	Отклонение, +/-
Коэффициент налогообложения прибыли ($K_{\text{нп}}$)	0,225	0,202	0,152	-0,073
Коэффициент чистой прибыли ($K_{\text{чп}}$)	0,775	0,796	0,848	0,073
Коэффициент капитализации прибыли ($K_{\text{кп}}$)	1,301	1,527	3,853	2,552
Коэффициент потребления прибыли ($K_{\text{п}}$)	0,770	0,760	0,750	-0,020
Коэффициент инвестирование прибыли ($K_{\text{ип}}$)	0,250	0,310	0,290	0,040
Коэффициент участия персонала в прибыли ($K_{\text{вип}}$)	6,379	2,393	3,492	-2,888

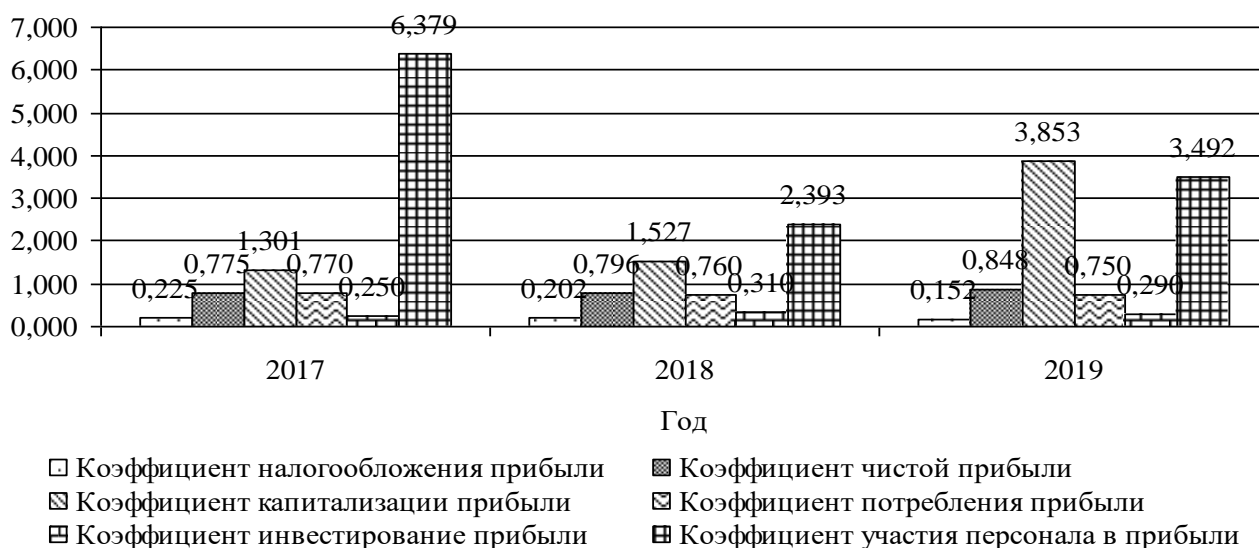


Рисунок 12 – Динамика источников формирования и направлений использования прибыли организации ООО «Верс» за 2017–2019 гг.

Оценка источников формирования и направления использования прибыли организации показала:

Коэффициент налогообложения прибыли, позволяет получить наиболее обобщенную характеристику избранной налоговой политики предприятия, показывая, как соотносятся между собой показатели прибыли и общей суммы налоговых платежей. За анализируемый период показатель уменьшился на 0,073. Уменьшение показателя свидетельствует о увеличении общего налогового бремени организации относительно величине прибыли.

Коэффициент чистой прибыли – этот коэффициент используется для определения доли прибыли, полученной от всех операционных, финансовых и других видов деятельности, которыми предприятие занималось в течение отчетного периода. Показатель к 2019 году увеличился на 0,073. Коэффициент чистой прибыли измеряет, какая часть денежных средств, вырученных компанией от продажи товаров и услуг, удерживается в виде чистой прибыли, т. е. сколько каждая денежная единица, полученная в качестве дохода от продаж, приносит прибыли. Процентная ставка чистой прибыли на 2019 год составила 0,848, это означает, что из одного рубля прибыли организация получает чистую прибыль в размере 0,85 рубля.

Коэффициент капитализации прибыли – показывает удельный вес капитализированной прибыли в общем размере чистой прибыли (какая часть чистой прибыли предприятия направлена в оборот). За анализируемый период показатель увеличился с 1,301 до 3,853. Увеличение показателя говорит нам о том, что увеличивается риск предпринимательской деятельности, организация ООО «Верс» увеличивает долю заемных средств, участвующих в финансировании своей деятельности, снижается инвестиционная привлекательность.

Коэффициент потребления прибыли, показывает долю прибыли, используемую на потребление в общей сумме чистой прибыли. В организации ООО «Верс» данный показатель за анализируемый период сократился на 0,020.

Коэффициент инвестирование прибыли, за анализируемый период увеличился на 0,040. это говорит о том, что доля прибыли направленная на финансирование внеоборотных активов увеличилась на 4%.

Коэффициент участия персонала в прибыли – это оптимальное распределение прибыли имеет важное значение, как для развития предприятия и его работников, так и для собственников имущества предприятия. За анализируемый период показатель сократился на 2,888, это говорит о том что за счет сокращение среднесписочной численности персонала за анализируемый период, сокращается и доля участия в прибыли организации.

2.3 Анализ показателей рентабельности организации

Далее проведем анализ рентабельности организации ООО «Верс» за 2017–2019 гг. в блоке 3.

Блок 3. Анализ рентабельности организации.

1. Рентабельность активов (P_a) – $P_a = \frac{ЧП}{A} \cdot 100\%$

Далее проведем расчет рентабельности активов по формуле выше для организации ООО «Верс» за 2017–2019 гг.

$$P_a 2017 = \frac{25871}{\left(\frac{208399 + 232842}{2}\right)} \cdot 100\% = 11,726\%$$

$$P_a 2018 = \frac{63889}{\left(\frac{232842 + 313993}{2}\right)} \cdot 100\% = 23,367\%$$

$$P_a 2018 = \frac{34190}{\left(\frac{313993 + 316132}{2}\right)} \cdot 100\% = 10,852\%$$

2. Рентабельность собственного капитала ($P_{СК}$) – $P_{СК} = \frac{ЧП}{СК} \cdot 100\%$

Далее проведем расчет рентабельности собственного капитала по формуле выше для организации ООО «Верс» за 2017–2019 гг.

$$P_{СК} 2017 = \frac{25871}{\left(\frac{7894 + 33765}{2}\right)} \cdot 100\% = 124,204\%$$

$$P_{СК} 2018 = \frac{63889}{\left(\frac{33765 + 97655}{2}\right)} \cdot 100\% = 97,229\%$$

$$P_{CK} 2019 = \frac{34190}{\left(\frac{97655 + 131845}{2}\right)} \cdot 100\% = 29,795\%$$

$$3. \text{ Рентабельность продаж } (P_{PP}) - P_{PP} = \frac{ЧП}{B} \cdot 100\%$$

Далее проведем расчет рентабельности продаж по формуле выше для организации ООО «Верс» за 2017–2019 гг.

$$P_{PP} 2017 = \frac{25871}{1043641} \cdot 100\% = 2,479\%$$

$$P_{PP} 2018 = \frac{63889}{1197275} \cdot 100\% = 5,336\%$$

$$P_{PP} 2019 = \frac{34190}{1297943} \cdot 100\% = 2,634\%$$

$$4. \text{ Рентабельность продукции } (P_{II}) - P_{II} = \frac{ЧП}{CC} \cdot 100\%$$

Далее проведем расчет рентабельности продукции по формуле выше для организации ООО «Верс» за 2017–2019 гг.

$$P_{II} 2017 = \frac{25871}{897929} \cdot 100\% = 2,881\%$$

$$P_{II} 2018 = \frac{63889}{1003068} \cdot 100\% = 6,369\%$$

$$P_{II} 2019 = \frac{34190}{1104862} \cdot 100\% = 3,095\%$$

$$5. \text{ Рентабельность затрат } (P_3) - P_3 = \frac{ПП}{CC} \cdot 100\%$$

Далее проведем расчет рентабельности затрат по формуле выше для организации ООО «Верс» за 2017–2019 гг.

$$P_3 2017 = \frac{58372}{897929} \cdot 100\% = 6,501\%$$

$$P_3 2018 = \frac{91624}{1003068} \cdot 100\% = 9,134\%$$

$$P_3 2019 = \frac{42195}{1104862} \cdot 100\% = 3,819\%$$

$$6. \text{ Общая рентабельность } (P_o) - P_o = \frac{ПП}{\left(\frac{(OC_H + OC_K) + (OA_H + OA_K)}{2}\right)} \cdot 100\%$$

Далее проведем расчет общей рентабельности по формуле выше для организации ООО «Верс» за 2017–2019 гг.

$$P_o 2017 = \frac{58\,372}{\left(\frac{(4\,591 + 5\,951) + (224\,654 + 226\,736)}{2}\right)} \cdot 100\% = 25,273\%$$

$$P_o 2018 = \frac{91\,624}{\left(\frac{(5\,951 + 26\,900) + (226\,736 + 313\,993)}{2}\right)} \cdot 100\% = 33,525\%$$

$$P_o 2019 = \frac{42\,195}{\left(\frac{(26\,900 + 23\,444) + (287\,012 + 284\,996)}{2}\right)} \cdot 100\% = 13,560\%$$

Представленный выше расчет показателей рентабельности для организации ООО «Верс» за 2017–2018 гг., сведен в таблицу 13.

Таблица 13 – Анализ рентабельности организации ООО «Верс» за 2017–2019 гг.

Показатели	2017 год	2018 год	2019 год	Отклонение, +/-
Рентабельность активов	11,726	23,367	10,852	-0,875
Рентабельность собственного капитала	124,204	97,229	29,795	-94,408
Рентабельность продаж	2,479	5,336	2,634	0,155
Рентабельность продукции	2,881	6,369	3,095	0,213
Рентабельность затрат	6,501	9,134	3,819	-2,682
Общая рентабельность	25,273	33,525	13,560	-11,713

Динамику показателей рентабельности организации ООО «Верс» за 2017–2018 гг., представим на рисунке 13.

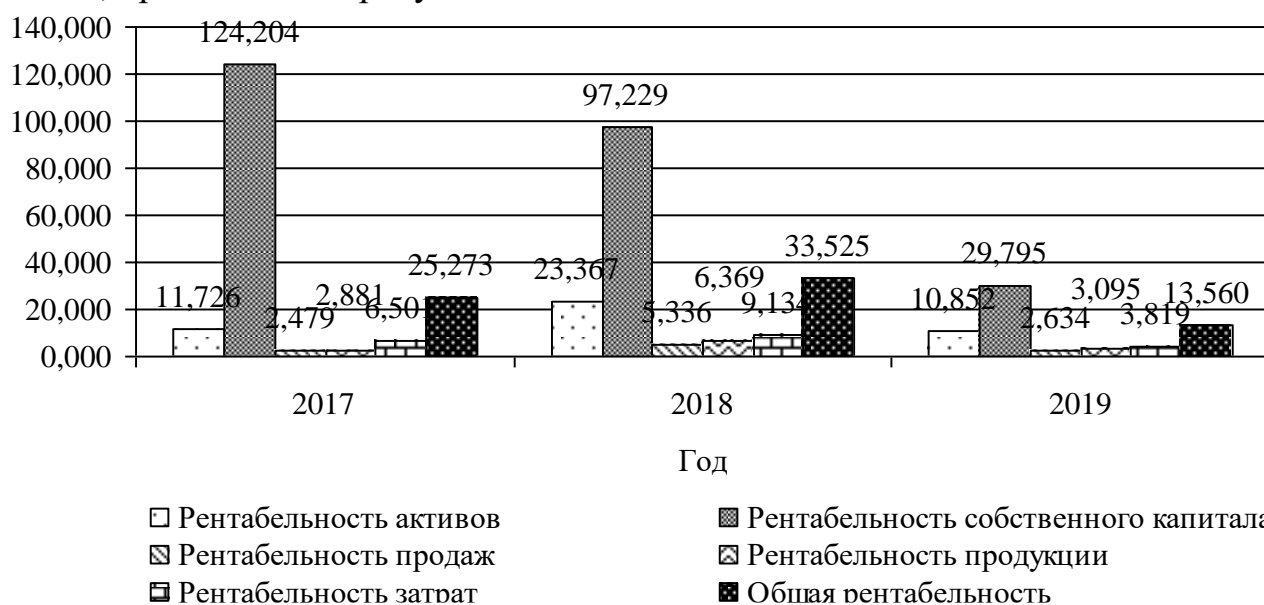


Рисунок 13 – Динамика показателей рентабельности организации ООО «Верс» за 2017–2018 гг., %

На основании таблицы 13 и рисунка 13, можно сформулировать следующий вывод:

Рентабельность активов – показатель, позволяющий оценить результаты основной деятельности компании. Он показывает отдачу, которая приходится на

каждый рубль активов, независимо от источников их формирования. За анализируемый период показатель снизился с 11,726 до 10,852. Снижение рентабельности активов – показатель скорее негативного характера: значит, снизилась получаемая прибыль. Когда рентабельность ухудшается, причинами могут быть как уменьшение объемов реализации, так и повышение себестоимости продукции.

Рентабельность собственного капитала – показатель чистой прибыли в сравнении с собственным капиталом организации. Это важнейший финансовый показатель отдачи для любого инвестора, собственника бизнеса, показывающий, насколько эффективно был использован вложенный в дело капитал. В отличие от схожего показателя «рентабельность активов», данный показатель характеризует эффективность использования не всего капитала (или активов) организации, а только той его части, которая принадлежит собственникам предприятия. За анализируемый период показатель также как и рентабельность активов, уменьшился на 94,408. Снижение рентабельности всего капитала свидетельствует о возможном падающем спросе на продукцию фирмы и перенакоплении активов.

Рентабельность продаж – коэффициент, который отражает процент чистой прибыли в выручке. Иначе говоря: в каждом рубле, полученном от продажи продукции, есть доля чистого дохода. За анализируемый период 2017–2019 гг., показатель увеличился, это свидетельствует о увеличении спроса на продукцию предприятия.

Рентабельность продукции показывает, сколько прибыли принес каждый рубль, вложенный в производство. За анализируемый период показатель увеличился.

Рентабельность затрат показывает, как окупаются вложения в дело – сколько копеек прибыли принес один вложенный рубль. В организации ООО «Верс» показатель уменьшился, это говорит о том, что себестоимость увеличивается за анализируемый период.

Общая рентабельность это отношение чистой прибыли без учёта налоговых отчислений к среднегодовой стоимости основных производственных фондов, нематериальных активов организации и её оборотных средств. За анализируемый период показатель уменьшился.

Выводы по разделу 2

Таким образом, на основании проведенного исследования во второй части работы, можно сформировать следующий вывод:

Анализ основных экономических показателей организации ООО «Верс» за анализируемый период показал, что организация работает удовлетворительно.

Далее был проведен анализ прибыли, который показал: динамика выручки от продаж показала увеличение показателя на 254 302 тыс. руб., темп роста составил 24,37 %. Увеличивающаяся выручка организации ООО «Верс» свидетельствует об увеличении объемов продаж, которые в свою очередь зависят от следующих

факторов: качества, выпускаемой продукции; разумной ценовой политики; налаженных каналов сбыта; эффективных рекламных мероприятий и т. д.

Коэффициент налогообложения прибыли, за анализируемый период показатель уменьшился на 0,073. Уменьшение показателя свидетельствует о увеличении общего налогового бремени организации относительно величине прибыли.

Коэффициент чистой прибыли к 2019 году увеличился на 0,073. Коэффициент чистой прибыли измеряет, какая часть денежных средств, вырученных компанией от продажи товаров и услуг, удерживается в виде чистой прибыли, т. е. сколько каждая денежная единица, полученная в качестве дохода от продаж, приносит прибыли. Процентная ставка чистой прибыли на 2019 год составила 0,848, это означает, что из одного рубля прибыли организация получает чистую прибыль в размере 0,85 рубля.

Коэффициент капитализации прибыли за анализируемый период показатель увеличился с 1,301 до 3,853. Увеличение показателя говорит нам о том, что увеличивается риск предпринимательской деятельности, организация ООО «Верс» увеличивает долю заемных средств, участвующих в финансировании своей деятельности, снижается инвестиционная привлекательность.

Коэффициент потребления прибыли, показывает долю прибыли, используемую на потребление в общей сумме чистой прибыли. В организации ООО «Верс» данный показатель за анализируемый период сократился на 0,020.

Коэффициент инвестирование прибыли, за анализируемый период увеличился на 0,040. это говорит о том, что доля прибыли направленная на финансирование внеоборотных активов увеличилась на 4 %.

Коэффициент участия персонала в прибыли за анализируемый период показатель сократился на 2,888, это говорит о том что за счет сокращение среднесписочной численности персонала за анализируемый период, сокращается и доля участия в прибыли организации.

Анализ показателей рентабельности организации показал, что некоторые показатели ухудшились, однако рентабельность продаж, за анализируемый период 2017–2019 гг., показатель увеличился, это свидетельствует о увеличении спроса на продукцию предприятия.

3 РАЗРАБОТКА РЕКОМЕНДАЦИЙ ПО ПОВЫШЕНИЮ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ООО «ВЕРС»

3.1 Рекомендации по повышению эффективности деятельности организации

Итак, в результате проведенного анализа во второй главе выпускной квалификационной работы было установлено, что у ООО «Верс» имеются проблемы в плане финансового состояния. В этой связи в первую очередь необходимо стабилизировать финансовое состояние ООО «Верс», чтобы в последующем можно было избежать процедуры банкротства.

Интерес к проблемам получения прибыли можно объяснить тем, что эффективность деятельности предприятия обусловлена его возможностью приносить прибыль.

Объем прибыли складывается под воздействием множества факторов, которые отражают все сферы деятельности предприятия. Прибыль может быть проанализирована как управляемый объект, подвергающийся прогнозированию, анализу и контролю.

Выделим три основных способа, с помощью которых предприятие может увеличить получаемую прибыль.

1. Увеличение цены на продукцию при неизменных затратах на производство. Существует несколько вариантов действий при выборе данного способа:

- увеличение цены продукции;
- увеличение разницы между стоимостью и ценой товара;
- увеличение объема продаж.

Для получения большего количества прибыли, необходимо проанализировать спрос на рынке и определить, какой товар пользуется наибольшим спросом и какой товар покупатель готов будет приобрести независимо от его ценовой категории. Также сделать анализ продукции конкурентов. Не стоит забывать и о качестве производимого товара, так как чем выше цена – тем большее требование.

2. Сокращение затрат на производство продукции, то есть снижение себестоимости. Для того, чтобы данный способ приносил прибыль, стоит проанализировать производственный процесс, можно отказаться от ручного труда и вводить новые технологии, ведь при усовершенствовании производства можно существенно снизить затраты. Необходимо учитывать, что несмотря на снижение затрат, качество продукции не должно изменяться.

3. Увеличение цены на продукцию с параллельным уменьшением себестоимости. Этот способ достижим лишь в условиях массового производства. Первостепенным принципом увеличения прибыли является рост объема производства. Задачей руководителя является профессионально подойти к определению цели и стратегии предприятия, иначе можно понести огромные убытки.

Конкуренты составляют главную проблему для получения большой прибыли. Целью руководителя является ослабить положение конкурентов на рынке, либо

привлекать покупателей своими ценами, условиями продажи и качеством товаров. Для привлечения новых покупателей, следует обратить внимание на создание дополнительных условия, повышать качество обслуживания и товаров. Руководитель должен стремиться производить продукцию с отличающимися свойствами от конкурентов и этим привлекать покупателей. Стоит проводить акции, скидки, разрабатывать специальные системы поощрения постоянных клиентов.

Для сокращения и снижения роста финансовых состояний необходимо сократить расходы ООО «Верс».

Относительно управления прибылью необходимо перспективное управление прибылью на основании научных методологий.

Для увеличения прибыльности ООО «Верс» и улучшения финансового состояния можно предпринять следующие методы: развить масштаб деятельности ООО «Верс», что в свою очередь позволит развить его имущественный потенциал.

Необходимо обеспечить снижение себестоимости продаж и снижение прочих расходов, увеличение прочих доходов, что благоприятно отразится на росте чистой прибыли ООО «Верс». Оптимизировать или сократить затраты ООО «Верс» необходимо в первую очередь.

В качестве варианта сокращения расходов можно предложить сократить рабочего времени.

Для снижения себестоимость продаж целесообразно выбрать новых поставщиков товаров, у которых более низкие цены.

Еще вариантом сокращения могут служить сокращения общехозяйственных расходов ООО «Верс».

1. В связи с большими объемами запасов, можно предложить ООО «Верс» реорганизовать инвентарные запасы. Для этого необходимо разнести запасы по категориям по степени важности для стабилизации деятельности ООО «Верс». Объемы тех запасов, которые не являются для функционирования Общества критическими необходимо сократить.

2. Еще одним вариантом увеличения прибыли могут стать поступления от арендной платы, например, при сдаче в аренду имущества или оборудования.

3. Самым главным пунктом стабилизации положения ООО «Верс», на наш взгляд, является необходимость взыскания дебиторской задолженности, что позволит ускорить оборачиваемость денежных средств и увеличить прибыль. Целесообразно для стабилизации сложившегося положение разработать систему оценок клиентов, которая позволит рассчитать все имеющиеся риски, которые могут возникнуть в результате такого сотрудничества. Необходимо также установить систему контроля за сроками расчетов, внедрить специальную систему штрафов за несвоевременную оплату, а также систему поощрения для тех, кто своевременно производит расчеты.

Рассмотрим ряд факторов, которые призваны увеличить прибыль ООО «Верс».

Для эффективного управления прибылью необходимо раскрыть особенности механизма формирования прибыли ООО «Верс», а также выделить влияние и долю каждого из факторов роста прибыли или ее снижения.

Факторы, оказывающие влияние на размер прибыли ООО «Верс» отражены на рисунке 14.

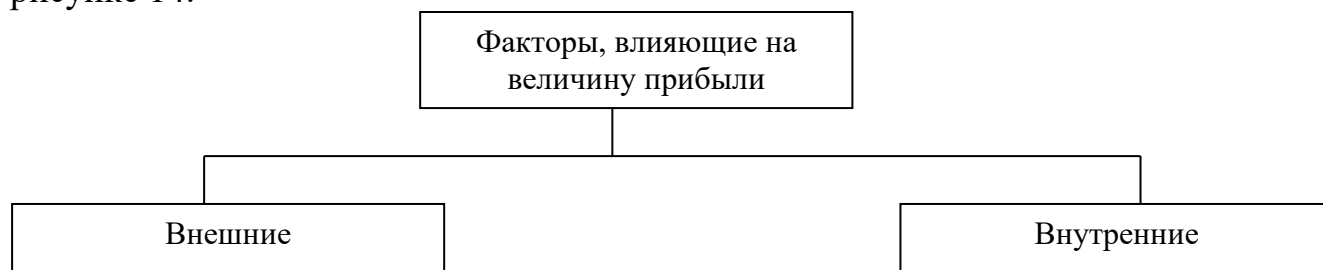


Рисунок 14 – Факторы, влияющие на величину прибыли ООО «Верс»

Среди внешних факторов выделяются:

- емкость рынка – чем она выше, тем больше возможность Общества по получению прибыли;
- цены, которые установлены поставщиками – повышенные цены в условиях здоровой конкуренции не всегда могут привести к адекватному повышению продажных цен;
- развитие здоровой конкуренции – негативное влияние на прибыль Общества оказывает уровень прибыли, иными словами происходит усреднение нормы прибыли. При конкурентной борьбе необходимо четко определить расходы, которые позволят снизить получаемую сумму прибыли;
- цены на услуги в области коммунального хозяйства, ремонта и т. п. – повышение тарифов и цен на услуги влечет увеличение расходов Общества, что в свою очередь оказывает негативное воздействие на снижение рентабельности торговой деятельности, а соответственно и сокращению прибыли.

К внутренним факторам относят:

- объем розничного товарооборота Общества – при неизменности доли прибыли в цене товаров, рост объема продаж товаров позволит получить более высокую прибыль;
- товарная структура розничного товарооборота – расширение ассортимента Общества позволит увеличить товарооборот;
- организация товародвижения – высокие темпы продвижения товара будут способствовать повышению товарооборота и снижению текущих расходов Общества. В результате чего масса и уровень прибыли Общества будет расти;
- организация торгово-технологического процесса продажи товаров – использование прогрессивных методов продажи позволит увеличить прибыль: использование таких методов позволит увеличить объем товарооборота, а также снизить издержкостоемость;
- численность и состав работников Общества – необходимо соблюдать оптимальную численность работников Общества, а также обязательно уделять особое внимание квалификации работников, в отношении быстрого и четкого обслуживания покупателей и т. п.;

- стимулирование труда – оценивается через призму расходов Общества на оплату труда и показателей рентабельности расходов на оплату труда. Сегодня особую роль приобретает моральное поощрение и степень их удовлетворенностью работой и рабочими процессами;
- материально-техническая база торгового предприятия – более современная и развитая материально-техническая база позволит увеличить товарооборот в долгосрочном периоде. Все это приведет к увеличению прибыли и повышению рентабельности бизнеса;
- увеличение суммы оборотных средств, так как чем больше оборотных средств у Общества, тем больше масса прибыли, получаемой в результате одного оборота;
- порядок ценообразования – в прибыль входит цена на товары и от этой цены зависит сумма получаемой прибыли;
- организация работы в Обществе по взысканию дебиторской задолженности – своевременность взыскание такой задолженности позволит ускорить оборачиваемость оборотных средств, а значит, и увеличить прибыль Общества;
- деловая репутация Общества – сформированное положительное мнение у потребителей товаров Общества позволит получать дополнительную прибыль, а, следовательно, и повысить рентабельность продаж.

Итак, указанное множество различных факторов и внешних и внутренних окажут влияние на прибыль Общества, в связи, с чем для увеличения прибыли необходимо планировать, сопоставлять стоимость реализуемых товаров с внешними факторами.

Таким образом, в качестве рекомендации по сокращению расходов было определено.

1. Сокращение рабочего времени.
2. Выбрать новых поставщиков товаров, у которых более низкие цены.

3.2 Расчет эффективности предложенных рекомендаций

В настоящее время экономическая обстановка способствует внедрению данной рекомендации в связи с распространением коронавируса, организациям приходится переводить часть персонала на дистанционную работу или сокращать рабочее время.

Предлагаем сократить время рабочего дня на 2 часа, т. е не 9-00 до 20-00, а с 11-00 и до 20-00. Если сократить рабочий день на 2 часа, то можно рассчитать экономию по заработной плате.

Рассчитаем среднюю заработную плату 1 работника в месяц, в день, в час:

- средняя заработная плата 1 работника в месяц = 24323 руб.;
- средняя заработная плата 1 работника в день = $\frac{24323 \text{ руб.}}{24 \text{ дня}} = 1013,5 \text{ руб./день}$;
- средняя заработная плата 1 работника в час = $\frac{1013,5 \text{ руб.}}{11 \text{ час.}} = 92,1 \text{ руб./час}$;

Если сократить рабочий день на 2 час, тогда:
 $(92,1 \text{ руб./час.} \cdot 2 \text{ час.}) \cdot 400 \text{ чел.} \cdot 280 \text{ дней} = 20630,4 \text{ тыс. руб.}$ - экономия в год.

Для произведем расчет эффективности воспользуемся методом планирования прибыли при помощи анализ взаимосвязей.

Для планирования прибыли ООО «Верс» необходимо рассчитать точку безубыточности и построить соответствующие графики. Для расчета точки безубыточности необходимо воспользоваться следующей формулой (12)

$$\text{Точка безубыточности} = \frac{\text{Постоянные затраты}}{\text{Норма МД}}, \quad (12)$$

где МД – маржинальный доход.

Норму маржинального дохода рассчитывают по следующей формуле (13)

$$\text{Норма МД} = \frac{\text{МД на весь объем}}{\text{Выручка от реализации}}. \quad (13)$$

Маржинальный доход на весь объем рассчитывается путем вычета из выручки от реализации переменных затрат.

Итак, постоянные затраты ООО «Верс» в 2019 году составили 87,47 % от общей суммы затрат, в этой связи можно определить объем переменных затрат в денежном выражении по следующей формуле.

$$\text{Объем перемен. затрат} = \text{Объем общих затрат} - \text{Объем постоянн. затрат}. \quad (14)$$

Расчета показателя будет выглядеть следующим образом:

$$\text{Объем перемен. затрат} = 100 \% - 87,47 = 12,53 \%$$

Далее можно рассчитать переменные и постоянные затраты по следующим формулам (15) и (16).

$$\text{Перемен. затраты} = \text{Общие затраты} \times \text{Объем переменных затрат}, \quad (15)$$

$$\text{Постоян. затраты} = \text{Общие затраты} \times \text{Объем постоянных затрат}. \quad (16)$$

Получится следующее:

$$\text{Перемен. затраты} = 1104862 \times 12,53 \% = 138439,21 \text{ тыс. руб.}$$

$$\text{Постоян. затраты} = 1104862 \times 87,47 \% = 966422,79 \text{ тыс. руб.}$$

Расчет маржинальной прибыли и точки безубыточности ООО «Верс» представим ниже (Таблица 14).

Таблица 14 – Расчет маржинальной прибыли и точки безубыточности ООО «Верс»

Показатель	2019 год
Выручка, тыс. руб.	1 297 943
Переменные затраты, тыс. руб.	138 439,21
МД, тыс. руб.	1 159 503,79
Постоянные затраты, тыс. руб.	966 422,79
Прибыль (убыток) от продаж, тыс. руб.	193 081
Норма МД	0,89
Точка безубыточности, тыс. руб.	1 081 809,05

Расчеты, результаты которых представлены в таблице 14:

$МД = 1297943 - 138439,21 = 1159503,79$ тыс. руб.

$Прибыль(убыток) от продаж = 1297943 - (138439,21 + 966422,79) =$
 $= 193081$ тыс. руб.

Норму маржинального дохода рассчитаем по формуле (13):

$$Норма МД = \frac{1159503,79}{1297943} = 0,89$$

Точку безубыточности необходимо рассчитать по формуле (12):

$$Точка безубыточности = \frac{966422,79}{0,89} = 1081809,05 \text{ тыс. руб.}$$

На основании произведенных выше расчетов можно построить график точки безубыточности для затрат ООО «Верс» (рисунок 15).

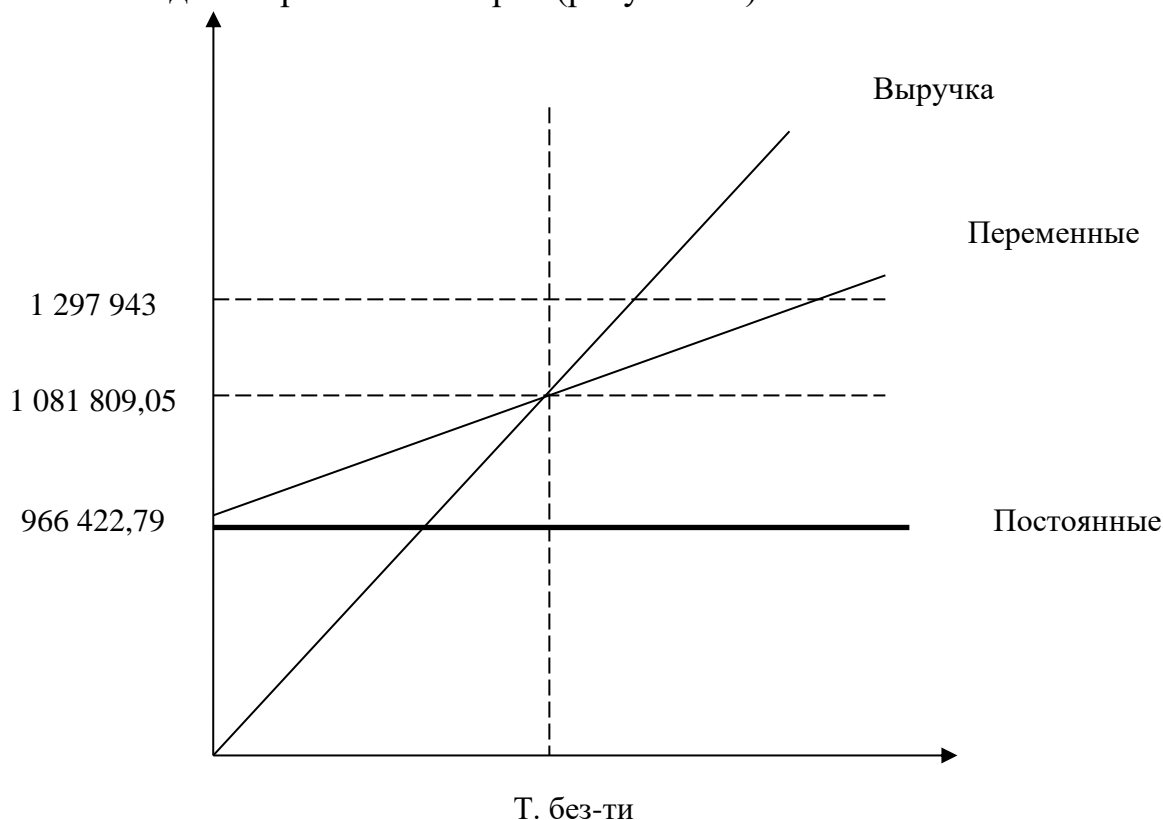


Рисунок 15 – Точка безубыточности

Далее спрогнозируем возможное увеличение прибыли ООО «Верс» с учетом того, ООО «Верс» поменяет поставщиков, выбрав наиболее выгодных для себя с низкими ценами, соответственно произойдет снижение себестоимости, а соответственно выручка возрастет.

Спрогнозируем возможность изменения цен на 1,06 %. С учетом того, что будут внесены изменения в реализационные цены, произойдет изменение выручки и переменных затрат по плану на 1,02 %.

Далее рассчитаем прогнозируемую прибыль по следующей формуле:

$$Прибыль(план) = Выручка(план) - (Постоян. затраты + Перемен. затраты(план)) - Управленческие расходы$$

Прогнозируемая прибыль ООО «Верс» составит:

$$\begin{aligned} \text{Прибыль (план)} &= (1297943 \cdot 1,06) - (966422,79 + (138439,21 \cdot 1,02)) - 44396 = \\ &= 1375819,58 - 1104630,78 - 44396 = 226792,8 \text{ тыс. руб.} \end{aligned}$$

Таким образом, прогнозируемая прибыль ООО «Верс» увеличится на 226 792,8 тыс. руб.

Далее проведем анализ прибыли и рентабельности организации ООО «Верс» в прогнозном периоде (таблица 15).

Таблица 15 – Анализ прибыли и рентабельности организации ООО «Верс» в прогнозном периоде

Показатель	Год				Изменения	
	2017	2018	2019	Прогноз	Абс., +/-	Темп прироста, %
Выручка, тыс. руб.	1 043 641	1 197 275	1 297 943	1 311 182	267 541,02	25,64
Себестоимость, тыс. руб.	897 929	1 003 068	1 104 862	1 104 631	206 701,78	23,02
Чистая прибыль, тыс. руб.	25 871	63 889	34 190	44 532	18 661,19	72,13
Рентабельность продаж, %	2,48	5,34	2,63	3,40	0,92	36,95
Рентабельность производства, %	86,04	83,78	85,12	84,25	-1,79	-2,08

На основании представленных данных таблицы 15, можно сформировать следующий вывод:

Выручка с учетом предложенных рекомендаций по отношению к 2017 году увеличилась на 267 541,02 тыс. руб. или на 25,64 %, так же как и показатель чистой прибыли, данный показатель увеличился на 18 661,19 тыс. руб. или на 72,13 %. Динамику данных показателей представим на рисунке 16.

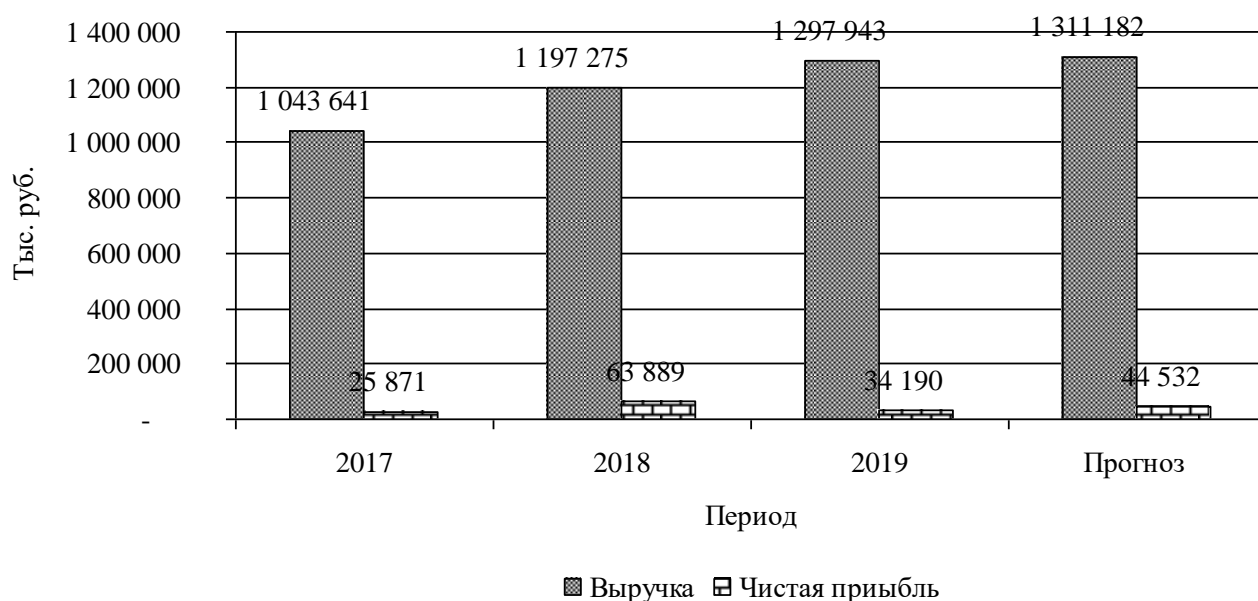


Рисунок 16 – Динамика показателей прибыли организации ООО «Верс», в прогнозном периоде тыс. руб.

Себестоимость продаж сократилась на отношению к 2019 году в прогнозном периоде на 231 тыс. руб.

Далее на рисунке 17 представим прогнозные показатели динамики показателя рентабельности организации ООО «Верс».

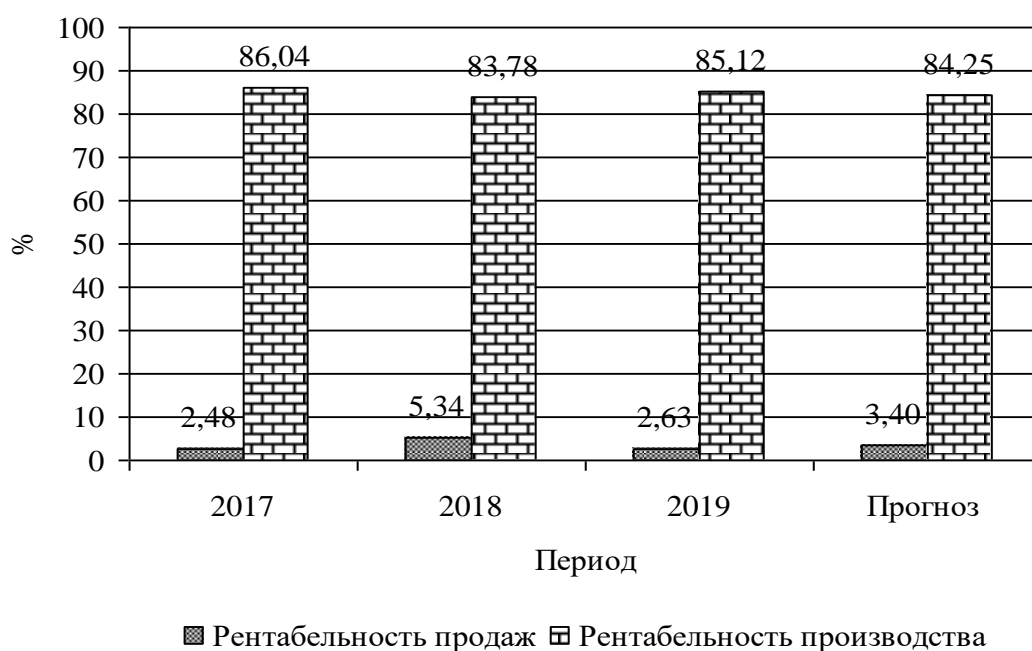


Рисунок 17 – Динамика показателя рентабельности организации ООО «Верс», с учетом предложенных рекомендаций в прогнозном периоде

Показатель рентабельности продаж в прогнозном периоде по отношению к 2019 году увеличился и составил 3,40 %, это говорит о увеличении спроса на продукцию (работы, услуги) с учетом рекомендаций. Рентабельность производства в прогнозном периоде сократилась по отношению к 2019 году на 0,87 %.

Выводы по разделу 3

На основании проведенного анализа во второй части выпускной квалификационной работы, были выявлены проблемы и в качестве рекомендаций можно предложить:

Для сокращения и снижения роста финансовых состояний необходимо сократить расходы ООО «Верс», за счет:

- 1) сокращение рабочего времени;
- 2) выбрать новых поставщиков товаров, у которых более низкие цены.

В настоящее время экономическая обстановка способствует внедрению данной рекомендации в связи с распространением коронавируса, организациям приходится переводить часть персонала на дистанционную работу или сокращать рабочее время.

Предлагаем сократить время рабочего дня на 2 часа, т. е. не 9-00 до 20-00, а с 11-00 и до 20-00. Если сократить рабочий день на 2 часа, то можно рассчитать экономию по заработной плате.

Если сократить рабочий день на 2 час, тогда организация ООО «Верс» получит 20 630,4 тыс. руб. экономии в год.

А с учетом того, что ООО «Верс» поменяет поставщиков, выбрав наиболее выгодных для себя с низкими ценами, соответственно произойдет снижение себестоимости, а соответственно выручка возрастет.

Прогнозируемая прибыль ООО «Верс» увеличится на 226 792,8 тыс. руб.

Расчет показателей прибыли и рентабельности показал: выручка с учетом предложенных рекомендаций по отношению к 2017 году увеличилась на 267 541,02 тыс. руб. или на 25,64 %, так же как и показатель чистой прибыли, данный показатель увеличился на 18 661,19 тыс. руб. или на 72,13 %.

Показатель рентабельности продаж в прогнозном периоде по отношению к 2019 году увеличился и составил 3,40 %, это говорит о увеличении спроса на продукцию (работы, услуги) с учетом рекомендаций. Рентабельность производства в прогнозном периоде сократилась по отношению к 2019 году на 0,87 %.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Таким образом, на основании проведенного исследования темы квалификационной работы, можно сформировать следующий вывод:

Прибыль – есть образованная, с применением трудового ресурса, положительная разница доходов от продажи товаров и услуг и материальными и трудовыми затратами (заработной платы) на их производство и продажу. Прибыль не статичная категория, ее получение не гарантировано, но является результатом эффективного ведения бизнеса. Это плата за риск предпринимателя и часть дохода, которая «очищена» от затрат на ведение бизнеса.

Прибыль становится результирующим показателем между совокупным доходом и совокупными затратами и выражается в денежной форме (ценных бумагах, акциях и общей капитализации производства).

Владельцами прибыли являются предприниматели, собственники этого бизнеса, наемные руководители, акционеры данного предприятия (через владение акциями и получение дивидендов).

Проследить соотношение потребленных ресурсов с вложенным капиталом помогают показатели рентабельности, способные определить конечные результаты деятельности организации.

В развитой рыночной экономике решающим стимулом предпринимательской деятельности является получение и увеличение положительного финансового результата, который характеризуется суммой полученной прибыли и уровнем рентабельности. Чем больше величина прибыли и выше уровень рентабельности, тем эффективнее функционирует субъект хозяйствования, тем устойчивее его финансовое состояние. Поэтому поиск резервов увеличения прибыли и рентабельности является одной из важнейших задач в любой сфере бизнеса.

На основании выбранной методики расчета прибыли и рентабельности организации, произведен расчет данных показателей во второй главе на примере ООО «Верс».

Анализ основных экономических показателей организации ООО «Верс» за анализируемый период показал, что организация работает удовлетворительно.

Далее был проведен анализ прибыли, который показал: динамика выручки от продаж показала увеличение показателя на 254 302 тыс. руб., темп роста составил 24,37 %. Увеличивающаяся выручка организации ООО «Верс» свидетельствует об увеличении объемов продаж, которые в свою очередь зависят от следующих факторов: качества, выпускаемой продукции; разумной ценовой политики; налаженных каналов сбыта; эффективных рекламных мероприятий и т. д.

Коэффициент налогообложения прибыли, за анализируемый период показатель уменьшился на 0,073. Уменьшение показателя свидетельствует о увеличении общего налогового бремени организации относительно величине прибыли.

Коэффициент чистой прибыли к 2019 году увеличился на 0,073. Коэффициент чистой прибыли измеряет, какая часть денежных средств, вырученных компанией от продажи товаров и услуг, удерживается в виде чистой прибыли, т. е. сколько

каждая денежная единица, полученная в качестве дохода от продаж, приносит прибыли. Процентная ставка чистой прибыли на 2019 год составила 0,848, это означает, что из одного рубля прибыли организация получает чистую прибыль в размере 0,85 рубля.

Коэффициент капитализации прибыли за анализируемый период показатель увеличился с 1,301 до 3,853. Увеличение показателя говорит нам о том, что увеличивается риск предпринимательской деятельности, организация ООО «Верс» увеличивает долю заемных средств, участвующих в финансировании своей деятельности, снижается инвестиционная привлекательность.

Коэффициент потребления прибыли, показывает долю прибыли, используемую на потребление в общей сумме чистой прибыли. В организации ООО «Верс» данный показатель за анализируемый период сократился на 0,020.

Коэффициент инвестирования прибыли, за анализируемый период увеличился на 0,040 это говорит о том, что доля прибыли направленная на финансирование внеоборотных активов увеличилась на 4 %.

Коэффициент участия персонала в прибыли за анализируемый период показатель сократился на 2,888, это говорит о том что за счет сокращения среднесписочной численности персонала за анализируемый период, сокращается и доля участия в прибыли организации.

Анализ показателей рентабельности организации показал, что некоторые показатели ухудшились, однако рентабельность продаж, за анализируемый период 2017–2019 гг., показатель увеличился, это свидетельствует о увеличении спроса на продукцию предприятия.

На основании проведенного анализа во второй части выпускной квалификационной работы, были выявлены проблемы и в качестве рекомендаций было предложено:

Для сокращения и снижения роста финансовых состояний необходимо сократить расходы ООО «Верс», за счет:

- 1) сокращение рабочего времени;
- 2) выбрать новых поставщиков товаров, у которых более низкие цены.

В настоящее время экономическая обстановка способствует внедрению данной рекомендации в связи с распространением коронавируса, организациям приходится переводить часть персонала на дистанционную работу или сокращать рабочее время.

Было предложено сократить время рабочего дня на 2 часа, т. е. не 9-00 до 20-00, а с 11-00 и до 20-00. Если сократить рабочий день на 2 час, тогда организация ООО «Верс» получит 20 630,4 тыс. руб. экономии в год.

А с учетом того, что ООО «Верс» смены поставщиков, выбрав наиболее выгодных для себя с низкими ценами, соответственно произойдет снижение себестоимости, а соответственно выручка возрастет. Прогнозируемая прибыль ООО «Верс» увеличится на 226 792,8 тыс. руб.

Расчет показателей прибыли и рентабельности показал: выручка с учетом предложенных рекомендаций по отношению к 2017 году увеличилась на

267 541,02 тыс. руб. или на 25,64 %, так же как и показатель чистой прибыли, данный показатель увеличился на 18 661,19 тыс. руб. или на 72,13 %.

Показатель рентабельности продаж в прогнозном периоде по отношению к 2019 году увеличился и составил 3,40 %, это говорит о увеличении спроса на продукцию (работы, услуги) с учетом рекомендаций. Рентабельность производства в прогнозном периоде сократилась по отношению к 2019 году на 0,87 %.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия : учебник / А.Д. Шеремет. – М.: Инфра-м, 2019. – 374 с.
2. Бороненкова, С.А. Анализ бухгалтерской (финансовой) отчетности: учеб. пособие / С.А. Бороненкова, М.В. Мельник, А.В. Чепулянис. М-во образования и науки Рос. Федерации, Урал. гос. экон. ун-т. – Екатеринбург, 2017. – 296 с.
3. Волков, А.Ю. Управление финансами и инновациями на предприятии / А.Ю. Волков, Е.Б. Зборовская // Азимут научных исследований: экономика и управление. – 2016. – Т. 5. – № 3 (16). – С. 74–78.
4. Зайцев, Н.Л. Экономика промышленного предприятия: учебник / Н.Л. Зайцев. – М.: ИНФРА-М, 2015. – 414 с.
5. Заяц, Н.Е. Финансы предприятий: учебное пособие / Н.Е. Заяц. – М.: Высшая школа, 2016. – 528 с.
6. Ковалев, В.В. Управление денежными потоками, прибылью и рентабельностью: учебно-практическое пособие / В.В. Ковалев. – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2017. – 336 с.
7. Корпоративные финансы: учебник и практикум для академического бакалавриата / О.В. Борисова, Н.И. Малых, Ю.И. Грищенко, Л.В. Овешникова. – М.: Издательство Юрайт, 2019. – 651 с.
8. Леонтьев, В.Е. Корпоративные финансы: учебник для академического бакалавриата / В.Е. Леонтьев, В.В. Бочаров, Н.П. Радковская. – М.: Издательство Юрайт, 2019. – 354 с.
9. Лукасевич, И.Я. Финансовый менеджмент в 2 ч. Часть 1. Основные понятия, методы и концепции : учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / И.Я. Лукасевич. – М. : Издательство Юрайт, 2019. – 377 с.
10. Лупей, Н.А. Финансы торговых организаций: Учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям «Коммерция (торговое дело)» и «Маркетинг» / Лупей Н.А. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2015. – 143 с.
11. Прудников, В.М. Экономика предприятия: учебник / В.М. Прудников. – М.: ИНФРА-М, 2014. – 416 с.
12. Савицкая, Г.В. Методика комплексного анализа хозяйственной деятельности: учеб. пособие для вузов / Г.В. Савицкая. – М.: ИНФРА-М, 2017. – 408 с.
13. Самуэльсон, П. Экономика: монография / П. Самуэльсон, В. Нордхаус. – М.: «Вильямс», 2014. – 1328 с.
14. Селезнева, В.А. Методика анализа механизма формирования и распределения прибыли предприятия / В.А. Селезнева, А.Д. Бурыкин // Экономика и управление: проблемы, решения. – 2019. – Т. 3. – № 1. – С. 63–69.
15. Стоянова, Е.С. Финансовый менеджмент: теория и практика. Учебник / под ред. Е.С. Стояновой. – М.: Финансы и статистика, 2016. – 230 с.
16. Сулова, Ю.Ю. Прибыль предприятия: учеб. пособие / Ю.Ю. Сулова, Н.Н. Терещенко. – Красноярск: Сиб. федер. ун-т, 2014. – 120 с.
17. Торговое дело: экономика, маркетинг, организация: учеб. / под общ. ред. Л.А. Брагина. – М.: ИНФРА-М, 2010. – 560 с.

18. Чернова, В.Э. Анализ финансового состояния предприятия: учебное пособие / В.Э. Чернова, Т.В. Шмулевич. – СПб.: СПбГТУРП, 2011. – 95 с.
19. Шадурская, М.М. Прибыль и рентабельность предприятия / М.М. Шадурская // Материалы XI Международной конференции «Российские регионы в фокусе перемен». – 2016. – С. 978–985.
20. Шеремет, А.Д. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебник / А.Д. Шеремет. – М.: ИНФРА-М, 2017. – С. 78–79.
21. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51–ФЗ (ред. от 16.12.2019). – <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=LAW&n=340325&fld=134&dst=1000000001,0&rnd=0.19509817476610902#024600834869407295>.
22. Закурдаева, А.И. Экономическое понятие доходов и расходов предприятия / А.И. Закурдаева, О.С. Дьяконова // Молодой ученый. – 2018. – № 49. – С. 347-349. – <https://moluch.ru/archive/235/54563/> (дата обращения: 07.04.2020).
23. Чистякова, А.П. Значение факторного анализа в условиях оценки финансового положения коммерческого предприятия / А.П. Чистякова // Молодой ученый. – 2019. – № 6. – С. 156–158. – <https://moluch.ru/archive/244/56317/> (дата обращения: 07.04.2020).

ПРИЛОЖЕНИЕ А

Таблица А.1 – Бухгалтерский баланс на 31 декабря 2019 год