

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
_____ 2020 г.

Управление прибылью и рентабельностью коммерческой организации

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА
ЮУрГУ – 38.03.02.2020.91859. ВКР

Руководитель работы
доцент кафедры СОТ
_____ Д.В. Подшивалов
_____ 2020 г.

Автор работы
студент группы ДО–554
_____ Т.Г. Шалгина
_____ 2020 г.

Нормоконтролер
ст. преподаватель кафедры СОТ
_____ Е.Н. Бородина
_____ 2020 г.

Челябинск 2020

АННОТАЦИЯ

Шалгина Т.Г. Управление прибылью и рентабельностью коммерческой организации. – Челябинск: ЮУрГУ, ДО–554, 73 с., 20 ил., 19 табл., библиогр. список – 50 наим., 3 прил., 13 л. плакатов ф.А4.

Объект выпускной квалификационной работы Общество с ограниченной ответственностью «СТРОЙКОМПЛЕКС».

Предмет выпускной квалификационной работы – прибыль и рентабельность коммерческой организации.

Цель выпускной квалификационной работы – разработка рекомендаций по повышению прибыли и рентабельности коммерческой организации.

Рассмотрены теоретические аспекты прибыли и рентабельности, определены основные понятия, изучена методика анализа прибыли и рентабельности на основе трудов отдельных авторов в области экономических наук.

Представлена организационно-экономическая характеристика организации, проведён анализ формирования прибыли и рентабельности. Разработаны практические мероприятия в рамках совершенствования управления прибылью и рентабельностью коммерческой организации.

Результаты выпускной квалификационной работы имеют практическую значимость и могут применяться ОАО «СТРОЙКОМПЛЕКС» в процессе управления прибылью и рентабельностью организации.

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	6
1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ АНАЛИЗА ПРИБЫЛИ И РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ.....	7
1.1 Экономическая сущность, классификация прибыли и рентабельности организации.....	7
1.2 Методы управления прибылью и рентабельностью организации	14
1.3 Методика анализа прибыли и рентабельности организации	20
2 АНАЛИЗ ПРИБЫЛИ И РЕНТАБЕЛЬНОСТИ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ ООО «СТРОЙКОМПЛЕКС»	26
2.1 Организационно-экономическая характеристика организации.....	26
2.2 Анализ состава, динамики и структуры прибыли.....	37
2.3 Анализ показателей рентабельности организации	48
3 РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ПОВЫШЕНИЮ ПРИБЫЛИ И РЕНТАБЕЛЬНОСТИ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ.....	51
3.1 Мероприятия по совершенствованию управления прибылью организации.....	51
3.2 Оценка эффективности предложенных мероприятий.....	58
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	65
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК.....	67
ПРИЛОЖЕНИЯ	
ПРИЛОЖЕНИЕ А. Бухгалтерский баланс ООО«СТРОЙКОМПЛЕКС»..	70
ПРИЛОЖЕНИЕ Б. Отчёт о финансовых результатах за 2017–2018 год...	72
ПРИЛОЖЕНИЕ В. Отчёт о финансовых результатах за 2018–2019 год...	73

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность темы. В условиях развития рыночного механизма и рынка капитала прибыль коммерческих предприятий обретает всё более значимые позиции на конкурентном рынке. Именно наличие её в достаточном объёме способствует субъекту хозяйствования динамично развиваться, определять своё преимущественное положение на конкурентном рынке, успешно функционировать не только во благо общества, но и для улучшения социального и материального положения всех, кто задействован в производственно-хозяйственном процессе. При этом показатели рентабельности в большей степени характеризуют доходность предприятия, его прибыльность, эффективность работы.

Объект выпускной квалификационной работы Общество с ограниченной ответственностью «СТРОЙКОМПЛЕКС».

Предмет выпускной квалификационной работы – прибыль и рентабельность коммерческой организации.

Цель выпускной квалификационной работы – разработка рекомендаций по повышению прибыли и рентабельности коммерческой организации.

Задачи выпускной квалификационной работы:

- исследовать теоретические аспекты прибыли и рентабельности;
- рассмотреть методы управления, методiku анализа прибыли и рентабельности организации;
- дать краткую организационно-экономическую характеристику организации;
- провести анализ состава, динамики и структуры формирования прибыли и рентабельности в ООО «СТРОЙКОМПЛЕКС»;
- предложить рекомендации по повышению прибыли и рентабельности в организации;
- доказать эффективность предложенных мероприятий.

Результаты выпускной квалификационной работы, в частности разработанные рекомендации по повышению прибыли и рентабельности могут быть использованы при управлении финансовыми результатами в коммерческой организации ООО «СТРОЙКОМПЛЕКС».

При написании выпускной квалификационной работы использованы нормативно-правовые документы, регулирующие порядок ведения учёта доходов и расходов организации, определяющих прибыль субъекта хозяйствования, труды отечественных и зарубежных авторов, данные статистической и годовой бухгалтерской отчётности ООО «СТРОЙКОМПЛЕКС».

1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ АНАЛИЗА ПРИБЫЛИ И РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

1.1 Экономическая сущность, классификация прибыли и рентабельности организации

В системе рыночных отношений главной целью деятельности хозяйствующих субъектов, независимо от того к какой бы организационно-правовой они не относились, является получение прибыли от ведения его финансово-хозяйственной деятельности.

Именно прибыль является тем экономическим показателем, который наиболее реально даёт оценку деятельности субъекта хозяйствования, а также более полно отражает эффективность не только производственного процесса, но и определяет объём и качество производимой продукции, состояние производительности труда работников, а также определяет уровень затрат, формирующих себестоимость продукции [12].

Показатель прибыли хозяйствующих субъектов определяет результат хорошей, продуктивной работы деятельности хозяйствующего субъекта, и наоборот, убыток является следствием, как правило, не спланированной работы, неучтённых внешних или внутренних факторов, повлиявших на достижение отрицательного результата в работе [14].

Эффективность производственного, инвестиционного, а также финансового процесса в деятельности хозяйствующего субъекта также находит отражение в формировании финансового результата. Если у субъекта хозяйствования имеется в достаточном количестве прибыли для осуществления текущих операционных результатов, необходимо определить, какую сумму собственного капитала можно разместить для дальнейшего приращения в виде инвестиций или финансовых вложений [15].

Изучая нормативно-правовую базу, регулирующую финансово-хозяйственную деятельность субъектов хозяйствования, нами было выявлено, что понятие прибыли широко используется в действующем законодательстве. К примеру, если рассматривать основные аспекты в Гражданском кодексе РФ, то можно сделать вывод о том, что любой вид предпринимательской деятельности связан с извлечением дохода, а именно с получением прибыли.

При этом в ст.2 ГК РФ определено, что предпринимательская деятельность таким признаком характеризуется, как получение прибыли от продажи имущества, товаров, оказания услуг или выполнения работ, зарегистрированных в установленном законодательстве порядке [1].

Налоговым кодексом РФ также предопределяется понятие прибыли. Согласно ст.247 НК РФ в качестве объекта налогообложения по налогу на прибыль признается прибыль налогоплательщика. При этом представлена группировка доходов и расходов, которая определяет понятие валовой прибыли, а также налогооблагаемой прибыли [2].

Согласно закона «Об акционерных обществах» прибыль представляет конечный финансовый результат деятельности субъекта хозяйствования, который находит своё отражение в виде разности полученных доходов и расходов за фиксированный определённый период времени. Именно чистая прибыль представляет собой чистую часть маржинального дохода, из которой выплачиваются дивиденды акционерам общества [3].

Прибыль, как конечный финансовый результат деятельности хозяйствующих субъектов является предметом исследования многих учёных экономистов, а также авторов трудов, изучающих организацию бухгалтерского и налогового учёта хозяйственных операций коммерческих организаций и предприятий. Следует отметить, при этом, что их понимание сущности данного понятия вовсе не однозначно.

Так, например О.В. Ефимова считает, что финансовый результат – это, ни что иное, как прибыль хозяйствующего субъекта. Но при этом автор отмечает, что это «действительно конечный результат, правом распоряжаться которым обладают его собственники, а в мировой практике под ним подразумевается прирост чистых активов» [22].

Автор трудов Н.А.Толкачёва в работе «Финансовый менеджмент» даёт наиболее ёмкое определение понятию прибыли. По мнению автора под прибылью понимается «прирост или уменьшение капитала организации в процессе его финансово-хозяйственной деятельности за отчётный налоговый период, который выражается в форме общей прибыли или убытка» [40].

А.И. Гребнев трактует понятие прибыли следующим образом: «прибыль – превышение доходов от продажи товаров и услуг над затратами на производство и продажу этих товаров. Исчисляется как разность между выручкой от реализации продукта хозяйственной деятельности и суммой затрат факторов производства на эту деятельность в денежном выражении» [18].

М.И. Баканов связывает понятие прибыли с капиталом, при этом определяет, что «прибыль – это чистый доход предпринимателя на вложенный капитал, представляющий собой разность между совокупным доходом и совокупными затратами в процессе осуществления предприятием финансово-хозяйственной деятельности» [6].

На наш взгляд, наиболее значимым и полным является мнение автора Г.В. Савицкой. Автор трудов определяет, что финансовые результаты деятельности хозяйствующих субъектов характеризуются в первую очередь суммой полученной прибыли и достигнутого определённого уровня рентабельности [37].

Авторы трудов, изучающие и рассматривающие финансовые аспекты деятельности хозяйствующих субъектов понятие прибыли трактуют следующим образом: «это разница между доходами, полученными от реализации продукции, основных средств, иного имущества...» [31].

По мнению авторов, показатель прибыли хозяйствующих субъектов определяет результат хорошей, продуктивной работы деятельности хозяйствующего субъекта, и наоборот, убыток является следствием, как правило, не спланированной работы,

неучтённых внешних или внутренних факторов, повлиявших на достижение отрицательного результата в работе.

Выбирая те или иные методы признания доходов и расходов для целей налогового учёта, налогоплательщик определяет, каким образом именно для данной организации будет формироваться финансовый результат, каким принципам и нормам при этом необходимо придерживаться, не нарушая законодательную базу по формированию финансового конечного результата на счетах учёта и в бухгалтерской финансовой отчётности.

Иначе высказывают своё мнение авторы Н.Н.Селезнёва и А.Ф. ИONOва. По мнению авторов: «прибыль – это выраженный в денежной форме чистый доход предпринимателя на вложенный капитал, характеризующий его вознаграждение за риск осуществления предпринимательской деятельности; прибыль представляет собой разность между совокупным доходом и совокупными затратами в процессе осуществления предпринимательской деятельности.

Прибыль – это особый систематически воспроизводимый ресурс коммерческой организации, конечная цель развития бизнеса» [24].

Как видно авторы в более широком аспекте определяют понятие прибыли.

Таким образом, подводя итог вышесказанному следует отметить, что различные авторы по разному определяют понятие прибыли, существуют различные мнения авторов по этому поводу и все они в той или иной степени разнообразны.

На наш взгляд, более приемлемым и более подходящим определением прибыли является трактовка данного понятия данная авторами А.И. Гребневым и М.И. Бакановым, именно та часть дохода, которая представляет собой разность между совокупным доходом и совокупными расходами в процессе хозяйственной деятельности субъекта хозяйствования представляет собой чистый доход, формируемый финансовый результат финансово-хозяйственной деятельности.

Рассмотрим, как классифицируется прибыль по её видам.

Согласно классификационного признака, по мнению автора М.С. Абрютиной существуют следующие виды прибыли [4].

Валовая прибыль. Данный показатель определяется как разница между показателем выручки от продажи товаров, продукции, выполненных работ или оказанных услуг и показателем себестоимости реализованных товаров, продукции, работ или услуг.

При этом следует учитывать, что НДС, акцизы и другие аналогичные обязательные платежи не должны входить в показатель выручки, т.е. выручка отражается за их минусом при расчёте валовой прибыли.

Выручку от реализации товаров, продукции, работ и услуг называют доходами от обычных видов деятельности, или текущих основных операций. При этом затраты на производство товаров, продукции, работ, услуг считают расходами по обычным видам деятельности [4].

Чистая прибыль. Данный показатель принято в научной литературе определять как «нераспределённая прибыль» или «непокрытый убыток». Эта та часть прибыли хозяйствующего субъекта, которая остаётся в его распоряжении после уплаты всех обязательных налоговых и иных платежей.

По мнению Г.В. Савицкой, основными показателями прибыли являются [37].

1. Общая (балансовая) прибыль отчётного периода.

Данный показатель представляет собой сумму прибылей от реализации продукции, финансовой деятельности и доходов от прочих расходов и доходов, уменьшенных на сумму затрат по этим операциям.

При этом под реализацией продукции понимается не только продажа произведённых товаров, но и выполнение работ, а также оказание услуг.

Балансовая прибыль, как конечный финансовый результат, выявляется на основании бухгалтерского учёта всех хозяйственных операций хозяйствующего субъекта и оценки статей баланса.

Использование термина «балансовая прибыль» связано с тем, что конечный финансовый результат работы субъекта хозяйствования отражается в его балансе, составляемом по итогам отчётного периода [37].

Балансовая прибыль включает в себя три основных элемента, таких как:

- прибыль от реализации продукции, работ или оказания услуг;
 - прибыль от реализации основных фондов хозяйствующего субъекта, их прочего выбытия, а также реализации иного имущества субъекта хозяйствования;
 - прибыль от прочих доходов и расходов.
- чистая прибыль.

Чистая прибыль предприятий и организаций, как правило, показывает насколько в действительности выгодно работать в том или ином направлении, стоит ли вести бизнес дальше, развивать инвестиционную деятельность, финансовую, или приостановить бизнес [37].

Прибыль организации выражается, прежде всего, тем количеством денежной массы, которая получена по итогам движения финансовых ресурсов организации как от вложений в производственный процесс хозяйственной деятельности, так и в финансовый и инвестиционный механизм деятельности, и является либо экономическим положительным итогом, отражающим прирост капитала, либо отрицательным итогом, характеризующим уменьшение прибыли.

Получение чистой прибыли для организации – это последний этап, который показывает завершение определённого цикла финансово-хозяйственной деятельности субъекта хозяйствования, и при этом в большей степени зависит от эффективности производственных процессов, связанных не только с выпуском продукции, но и одновременно с объёмами её реализации, что является важным составляющим этапом при формировании показателя выручки в организации.

Естественно, чем выше чистая прибыль, определяющая финансовый результат по итогам определённого отчётного периода, тем, естественным фактом является то, что организация будет более привлекательнее как для внешнего инвестирования средств, так и более стабильнее будет его деловая активность на конкурентном рынке.

Понятие прибыли по классификационным признакам также широко представлено в трудах многих авторов.

Так, по мнению авторов В.В. Ковалёва, О.Н. Волковой прибыль классифицируется по следующим признакам, представленным на рисунке 1.



Рисунок 1 – Классификация прибыли

По нашему мнению, классификация прибыли, согласно авторов В.В. Ковалёва и О.Н. Волковой, является более расширенной, так как учитывает определённые признаки при её формировании.

Рассмотрим, понятие рентабельности в трудах различных авторов, а также определим, какое экономическое значение представляет для субъекта хозяйствования данный показатель.

Показатели рентабельности хозяйствующих субъектов играют немаловажную роль для любого субъекта хозяйствования, так как именно при их помощи можно дать оценку эффективности работы субъектов хозяйствования.

В экономической литературе разными авторами даётся понятие рентабельности. При этом, многие из них определяют, что понятию рентабельности тождественны такие показатели как прибыльность, доходность, эффективность [8].

Так в экономическом словаре Б.А. Райсберга понятие рентабельности звучит следующим образом: «Рентабельность характеризует конечный хозяйственный результат деятельности за определённый период и определяется величиной полученной прибыли в сравнении с размерами вложений (расходов) в основные и оборотные средства» [35].

В книге Н.В. Колчиной «Финансовый менеджмент» понятие рентабельности определяется следующим образом: «рентабельность – это показатель экономической эффективности производственно-хозяйственных процессов предприятий, который комплексно и системно отражает эффективность использования как материальных, так и трудовых и денежных ресурсов [26].

Автор трудов Е.В. Кучерова понятию рентабельности даёт следующее определение: «Под рентабельностью следует понимать отношение прибыли к собственному, общему или оборотному капиталу, что является важнейшим масштабом оценки величины (силы) доходов предприятия» [29].

Таким образом, автор определяет, что показатель рентабельности субъектов хозяйствования отражает получение максимальных возможностей предприятием получения всех благ от имеющихся в его распоряжении ресурсов.

Именно показатели рентабельности в комплексной оценке определяют доходность того или иного исследуемого объекта, определяя эффективность их использования.

Учёный-экономист А. Д. Шеремет определяет, что рентабельность является основным показателем, который характеризует именно эффективность хозяйственной деятельности предприятий и организаций, характеризующих определённый вид деятельности. При этом показатели рентабельности можно рассчитать в виде относительных показателей финансовых результатов, которые получены субъектом хозяйствования за определённый отчётный период деятельности.

На основе определения, представленного автором, экономическая сущность показателя рентабельности заключается в определении уровня прибыльности деятельности конкретного предприятия [49].

Исследуя теоретические аспекты мы определили, показатель «рентабельность» отражает, прежде всего, доходность от использования ресурсов в производственной хозяйственной деятельности субъектов хозяйствования, что, по сути, определяет эффективность его деятельности.

Рассмотрим позицию Г. В. Савицкой по отношению к интерпретации понятия рентабельности. Автор отмечает, что показатель рентабельности является, прежде всего, относительным показателем, который определяет прибыльность и эффективность от ведения бизнеса.

По мнению автора, именно на основе расчётных показателей эффективности, можно дать оценку доходности деятельности конкретного предприятия, определить уровень доходности [37].

Итак, исходя из рассмотренных выше позиций авторов по отношению к определению и понятию рентабельности хозяйствующих субъектов мы пришли к выводу, что рентабельность – это относительный показатель, который по своей

экономической сущности характеризует эффективность деятельности хозяйствующих субъектов, их прибыльность в целом.

По уровню расчётных показателей рентабельности можно дать оценку долгосрочного благополучия субъекта хозяйствования, то есть его способность получать в достаточном объёме прибыль от вложений инвестируемых ресурсов. Именно показатели рентабельности являются надёжными индикаторами по отношению к долгосрочным кредиторам, чем показатели ликвидности и финансовой устойчивости [11].

По нашему мнению, показатели рентабельности в современных рыночных условиях хозяйствования для хозяйствующих субъектов имеют особенно важное значение. Ведь руководству предприятий постоянно необходимо принимать ряд грамотных и целенаправленных управленческих решений для того, чтобы обеспечить наибольшую прибыльность и доходность коммерческих предприятий, более устойчивого финансового развития.

Увеличение рентабельности обеспечивает победу предприятия в конкурентной борьбе и способствует выживанию предприятия в рыночной экономике [11].

Также следует отметить важность показателей рентабельности для принятия управленческих решений по планированию, инвестированию, по финансовой оценке и контролю работы предприятия в целом.

Как важнейшая экономическая категория прибыль хозяйствующих субъектов выполняет ряд важнейших функций.

1. Является критерием и показателем эффективности деятельности хозяйствующих субъектов.

Как абсолютный показатель прибыль характеризует экономический эффект, который получен хозяйствующим субъектом в процессе финансово-хозяйственной деятельности. При этом наличие прибыли у субъекта хозяйствования определяет, что доходы, полученные в процессе финансовых операций превышают все расходы. Однако при этом трудно оценить, эффективно отработало за отчётный период предприятие или нет, так как необходимо систему показателей, формирующих финансовый результат проводить в комплексной оценке, в тесной взаимосвязи, определяя показатели эффективности деятельности, определяющие рентабельность (доходность) предприятия [5].

2. Обладает стимулирующей функцией.

Данная функция проявляется в том, что прибыль хозяйствующих субъектов является одновременно не только финансовым результатом деятельности за определённый отчётный период, но и является основным финансовым ресурсным потенциалом для развития субъекта хозяйствования.

Поэтому каждое предприятие заинтересовано в получении максимального объёма прибыли, так как часть чистой прибыли, которая остаётся в распоряжении хозяйствующего субъекта после уплаты обязательных платежей в виде налогов и других видов платежей, должна быть достаточной как для дальнейшей текущей, инвестиционной и финансовой деятельности, так и развития социальной сферы субъекта хозяйствования, а также материального поощрения его сотрудников.

3. Является источником формирования доходов бюджетов различных уровней: федерального, регионального, местного.

Таким образом, можно сделать вывод, что различные авторы по разному определяют понятие прибыли, существуют различные мнения авторов по этому поводу и все они в той или иной степени разнообразны.

Прибыльность субъектов хозяйствования характеризуется как абсолютными, а также относительными расчётными показателями. Абсолютным показателем доходности, как правило, является сумма прибыли или доходов хозяйствующих субъектов. А относительным показателем – является показатель уровня рентабельности.

1.2 Методы управления прибылью и рентабельностью организации

Исходя из рассмотренного материала выше, нами было выявлено, что функционирование любого субъекта хозяйствования, в частности любой коммерческой организации нацелено на получение от ведения деятельности прибыли [20].

В процессе изучения экономической сущности прибыли нами было определено, что именно прибыль является тем экономическим показателем, который наиболее реально даёт оценку деятельности субъекта хозяйствования, а также более полно отражает эффективность не только производственного процесса, но и определяет объём и качество производимой продукции, состояние производительности труда работников, а также определяет уровень затрат, формирующих себестоимость продукции.

Из всего сказанного следует, что разница между доходами организации и расходами, связанными с процессом ведения хозяйственной деятельности формируют налогооблагаемую базу хозяйствующего субъекта, с которой будет исчислен налог на прибыль в бюджет различных уровней.

И от того фактора, насколько достоверно и правильно будут признаны на счётах первичного учёта все хозяйственные операции по признанию доходов и расходов хозяйствующего субъекта, будет зависеть правильность исчисления и уплаты налоговых платежей, а, следовательно, достоверностью предоставленной информации для внешних и внутренних пользователей, представленной в бухгалтерской финансовой отчётности по итогам налогового отчётного периода.

Следует помнить при этом, что для организации финансовая и социальная сфера также будет в большей степени зависеть от того, какой финансовый результат от ведения предпринимательской деятельности получил субъект хозяйствования за определённый отчётный период.

Для субъектов хозяйственной деятельности одной из проблем при формировании финансовых результатов является качество, полнота и достоверность информации, которую содержит бухгалтерская финансовая

Эффективность производственного, инвестиционного, а также финансового процесса в деятельности хозяйствующего субъекта также находит отражение в формировании финансового результата.

Если у субъекта хозяйствования имеется в достаточном количестве прибыли для осуществления текущих операционных результатов, необходимо определить, какую сумму собственного капитала можно разместить для дальнейшего приращения в виде инвестиций или финансовых вложений.

По мнению авторов М.Ю. Кусый, А.Р. Наumenко, под методом управления прибылью хозяйствующего субъекта понимают определенного вида способ воздействия субъекта управления на объект для того, чтобы в конечном итоге достичь определённого финансового результата.

Следует при этом отметить, что неправильное применение определённых методов управления прибылью может привести не только к отрицательным действиям отдельных структур субъекта хозяйствования, но и к снижению финансовых результатов от ведения деятельности, а может и привести к тому, что субъект хозяйствования получит убыток от ведения финансово-хозяйственной деятельности [28].

Поэтому для того чтобы применить тот или иной метод, необходимо чётко иметь представление о том, что определённого рода проработка конкретных механизмов в процессе управления прибылью способствует получению, в конечном счёте, положительного финансового результата.

На сегодняшний день нет чётко структурированной схемы формирования финансовых результатов, которая бы не допускала расхождений между бухгалтерским и налоговым учётом, ведь именно расхождение налогового и бухгалтерского учёта всё более затрудняет более чётким образом формировать финансовый конечный результат по результатам деятельности, так как при его определении необходимым фактором является уделять внимание постановки управленческого и финансового учёта в организации.

Как видно, чем больше приёмов и методов при определении финансового результата в организации необходимо учитывать, тем больше возникает риск получения более точной информации в отчётности организации о достоверности его исчисления.

Организуя отражение на счетах бухгалтерского учёта операций по формированию финансового результата, необходимым фактором является эффективная организация документооборота и организация налогового учёта в организации.

Ведь выбирая те или иные методы признания доходов и расходов для целей налогового учёта, налогоплательщик определяет, каким образом именно для данной организации будет формироваться финансовый результат, каким принципам и нормам при этом необходимо придерживаться, не нарушая законодательную базу по формированию финансового конечного результата на счетах учёта и в бухгалтерской финансовой отчётности.

Согласно теоретическим аспектам, которым уделяли большое внимание в своих трудах учёные, экономисты, менеджеры, методы управления прибылью следует сгруппировать в три основные группы.

Прибыль, как один из финансовых рычагов, определяющих эффект от финансово-хозяйственной деятельности, является важной составляющей в

деятельности хозяйствующих субъектов, так как её результат является главной целью любого субъекта хозяйствования, положительная динамика такого развития влияет не только на финансовую устойчивость, ликвидность и платежеспособность предприятия, но и способствует в большей степени решению социальных вопросов трудового коллектива.

Поэтому эффективность разработанных методов влияет не только на повышение финансовой устойчивости организаций, но и на повышение их платежеспособности.

При этом в каждой группе в процессе управления необходимо принять более эффективное и рациональное управленческое решение, определить круг целей и задач, на что будет направлено воздействие для получения положительного финансового результата в виде прибыли субъекта хозяйствования.

Рассмотрим основные методы управления прибылью на рисунке 2.

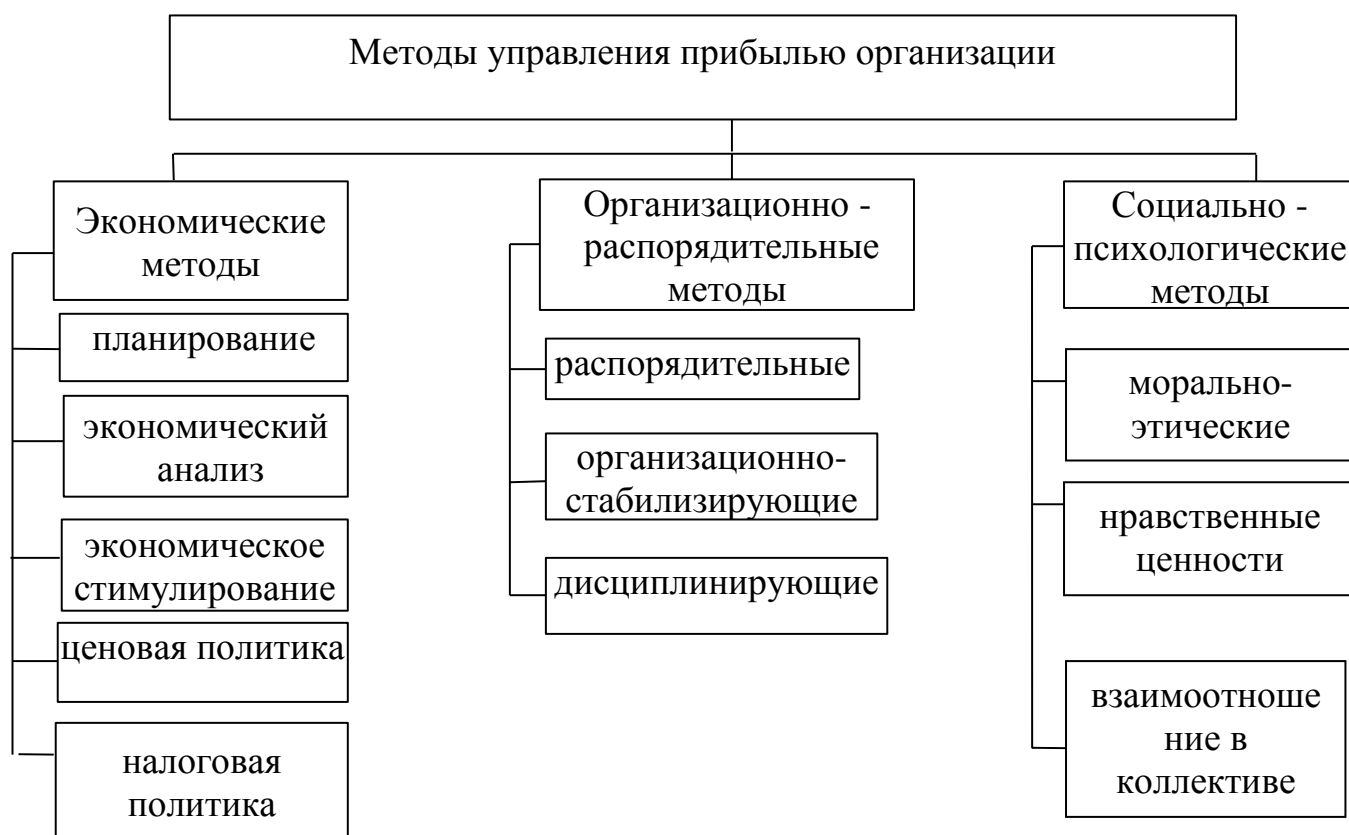


Рисунок 2 – Методы управления прибылью организации

Итак, исходя из информации, представленной на рисунке 2 видно, что к методам управления прибылью относятся экономические, организационно-распорядительные, а также социально психологические методы [32].

Рассмотрим, что представляют собой каждый из представленных методов.

1. Экономические методы управления прибылью.

По мнению автора трудов Е.С. Рындиной процесс планирования на предприятиях выступает одним из важнейших и главных инструментов, направленным на управление прибылью. План, либо система планов, разрабатываемых на предприятиях, является результативным фактором процесса

планирования [36].

Экономический анализ также является одним из инструментов, который представляет собой целый комплекс аналитических процедур, целью которых является изучение показателей деятельности субъекта хозяйствования, определение факторов, влияющих на изменение результативных показателей, на основании которого появляется возможность у руководства сделать вывод, заключение о деятельности субъекта хозяйствования.

Экономический анализ позволяет определить динамику его развития, выявить внутренние резервы для принятия в будущем грамотного управленческого решения, направленного на эффективность работы субъекта хозяйствования в будущем.

Экономическое стимулирование, выступая в качестве инструмента методов управления прибылью, представляет собой систему мер, которая направлена на использование материальных средств субъекта хозяйствования с целью мотивации всех участников производственного процесса к труду для создания общественных благ, которые могут состоять из общественных продуктов, работ, услуг, создаваемых для общества [34].

При этом именно материальное стимулирование выступает одним из экономически важных рычагов, который в большей степени воздействует на работников, и побуждает их к трудовой активности.

Рассмотрим следующий инструмент экономического метода, направленного на управление прибылью предприятия.

По мнению авторов трудов Н.С. Свороб, Е.В. Сенченко одним из таких методов является процесс ценообразования, который является неотъемлемой частью всей политики государственной системы регулирования развития отраслей, а также экономики в целом.

Именно от разработанной налоговой системы будет зависеть та часть нераспределенной прибыли, которая, как правило, остаётся в распоряжении субъектов хозяйствования для развития в будущем. При этом предоставляемые льготы системы налогового регулирования.

Следует отметить, что в зарубежных странах, самым распространённым инструментом, выступающим в виде льгот для развития субъектов хозяйствования, выступает инвестиционный кредит [43].

На наш взгляд, все законодательные документы, определяющие нормы налогообложения для налогоплательщиков должны быть предельно просты и толковаться при этом в пользу налогоплательщика, действовать и трактоваться автоматически.

Вся разработанная налоговая система в стране должна действовать таким образом, чтобы стимулировать развитие экономики, а не наоборот, угнетать её.

Действующая в стране система финансово-кредитного механизма, является одним из составляющих методов экономического воздействия на управление прибылью субъектов хозяйствования.

При этом, наряду с другими регуляторами всех экономических процессов, необходимо постоянно совершенствовать построение финансово-кредитного механизма в стране.

Для субъектов хозяйственной деятельности одной из проблем при формировании финансовых результатов является качество, полнота и достоверность информации, которую содержит бухгалтерская финансовая отчётность субъекта хозяйствования.

Весь процесс бухгалтерского учёта в организации основан на определённых методах исчисления конечного финансового результата. Для этой цели необходимым фактом является закрепить в учётной политике организации методы формирования и признания в учёте затрат, доходов и расходов, основываясь на законодательно-нормативное регулирование финансово-хозяйственного процесса деятельности субъекта хозяйствования на счетах бухгалтерского и налогового учёта.

При разработке методов управления прибылью руководству хозяйствующих субъектов необходимо чётко структурировать ведение бухгалтерского и налогового учёта для целей определения прибыли или убытка организации по видам поступлений и выбытия средств, связанным с основной, финансовой или инвестиционной деятельностью [8].

Важно при этом также помнить, что действующая бухгалтерская финансовая отчётность организации в настоящее время не позволяет более объективно оценивать деятельность субъекта хозяйствования, так как отчасти является формулировкой субъективной оценки экономистов, которые её формируют для внешних и внутренних пользователей, ведь формируя её, только они опираются на выбранный и закреплённый метод учётных процессов в учётной политике организации.

Как считает автор трудов В.В. Фадеева, пока не в полной мере удаётся использовать разработанную систему банковского кредитования. Автор определяет, что такой вид как долгосрочное кредитование, направленное на приобретение оборудования, техники, машин, на обновление основных фондов субъектов хозяйствования является одним из сложных вопросов в системе финансово-кредитного механизма [43].

Мы согласны с мнением автора, ведь долгосрочная форма кредитования, на наш взгляд, является одним из основных факторов, направленных на обеспечение и развитие всех отраслей, в том числе агропромышленного комплекса, на их конкурентоспособность.

2. Организационно-распорядительные методы.

Как правило, данные методы управления строятся на основании установленных инструкций, распоряжений, указов, приказов, которые создаются внутри субъектов хозяйствования с целью руководства и для достижения конкретных поставленных целей и задач.

3. Социально-психологические методы.

При этом, к объектам управления, используя данные методы, относятся [46]:

- личностные характеристики, а также психологические, психофизиологические особенности работников;
- информационное обеспечение, его применение в действии;
- способы организации труда, организация рабочих мест;
- социально-бытовые условия;
- система стимулирования кадров;
- система подбора, расстановки, подготовки, переподготовки кадрового состава;
- создание морально-психологического климата в коллективе и т.д.

Считается, что применяя данные методы на практике, происходит оценка социально-психологического климата у субъектов хозяйствования в коллективе, определяется роль каждого отдельного работника в создании такого климата.

Осуществлять такую оценку следует через механизмы наблюдения, психологических тестов, анкетирования, опроса и т.д.

Необходимо также разрабатывать мероприятия, направленные на развитие социальных, психологических отношений внутри организаций до более высокого уровня при помощи учёбы, переподготовки кадрового состава, проведения психологических тренингов.

При этом логичнее будет представить механизм управления рентабельностью субъектов хозяйствования как процесс, который представляет собой разработку последовательных действий, направленных на повышение эффективности финансово-хозяйственной деятельности, повышение финансового результата деятельности [44]. Что касается методов управления рентабельностью, то на наш взгляд под процессом управления в данном случае следует понимать совокупность определённых видов деятельности, направленных, прежде всего, на эффективное управление деятельностью субъектов хозяйствования.

Поэтому для процесса, направленного на управление рентабельностью субъектов хозяйствования, необходимо рассматривать следующие этапы их развития.

1. Постановка проблемы, связанной с процессом управления показателем рентабельности.

Определяя базовый уровень рентабельности необходимо провести расчёт показателя рентабельности текущего периода, определить влияние факторов, на изменение результативного финансового показателя [16].

2. Постановка целей при управлении показателем рентабельности.

3. Планирование мероприятий, направленных на достижение заданного уровня.

На данном этапе необходимо определять целесообразность применения определённых методов в управлении деятельностью субъектов хозяйствования, которые в меньшей степени способствуют достижения более высокого показателя рентабельности.

4. Этап реализации запланированных мероприятий.

На данном этапе происходит реализация запланированных мероприятий, направленных на повышение показателей рентабельности деятельности субъекта

хозяйствования, реализация поставленных целей и задач по центрам ответственности при управлении доходами, затратами и т.д.

5. Этап регулирования мероприятий по достижению поставленных целей и задач. Включает, как правило, текущий контроль за осуществлением запланированных действий по повышению уровня рентабельности до заданных параметров. Данный текущий контроль необходимо проводить по центрам ответственности в разрезе структурных подразделений, проводить своевременное вмешательство при любых отклонениях от поставленных целей и задач.

6. Этап контроля.

На данном этапе необходимо проводить анализ и оценивать результаты от внедрения запланированных мероприятий, определять их эффективность.

Таким образом, можно сделать вывод, что прибыль является важной составляющей в деятельности хозяйствующих субъектов, так как её результат является главной целью любого субъекта хозяйствования, положительная динамика такого развития влияет не только на финансовую устойчивость, но и способствует решению социальных вопросов внутри субъекта хозяйствования.

Выбирая те или иные методы признания доходов и расходов для целей налогового учёта, налогоплательщик определяет, каким образом именно для данной организации будет формироваться финансовый результат, каким принципам и нормам при этом необходимо придерживаться, не нарушая законодательную базу по формированию финансового конечного результата.

1.3 Методика анализа прибыли и рентабельности организации

Понятие анализ произошло от греческого analysis – разложение, представляет собой метод научного исследования явлений и процессов деятельности хозяйствующих субъектов, в основе которого лежит изучение его составных частей, а также отдельных элементов общей системы исследуемого объекта [19].

Экономический анализ является одним из инструментов, который представляет собой целый комплекс аналитических процедур, целью которых является изучение показателей деятельности субъекта хозяйствования, определение факторов, влияющих на изменение результативных показателей, на основании которого появляется возможность у руководства сделать вывод, заключение о деятельности субъекта хозяйствования.

Экономический анализ позволяет определить динамику показателей прибыли и рентабельности, состав и структуру, выявить внутренние резервы для принятия в будущем грамотного управленческого решения, направленного на эффективность работы субъекта хозяйствования в будущем.

Для того чтобы обеспечить положительную динамику деятельности хозяйствующего субъекта, руководству субъекта хозяйствования необходимо, прежде всего, уметь реально оценить финансовое состояние своего субъекта хозяйствования.

При этом целью экономического анализа будет являться оптимизация затрат, а также повышение финансово-экономических показателей деятельности субъекта хозяйствования, повышение его конкурентной стратегии на рынке [20].

Содержание экономического анализа заключается в следующем:

- 1) исследование экономических явлений, причин и факторов их обуславливающих.
- 2) точная и объективная оценка эффективности производственно-хозяйственной деятельности субъекта хозяйствования.
- 3) обоснование планов с точки зрения научности, соблюдение контроля за их выполнением, а также в выявлении резервов повышения показателей эффективности.
- 4) разработка мероприятий по улучшению показателей эффективности деятельности субъекта хозяйствования [24].

К основным задачам экономического анализа необходимо отнести:

- 1) оценку эффективности использования всех факторов производственно-хозяйственной деятельности.
- 2) определение и использование внутренних резервов.
- 3) экономическое обоснование оптимальности в области принятия управленческих решений.

Исходной информацией для анализа прибыли служит:

- бухгалтерский баланс;
- отчёт о финансовых результатах;
- отчёт об изменении капитала;
- данные управленческого и оперативного учёта;
- другие источники учётной и не учётной информации.

Прибыль является важной составляющей в деятельности хозяйствующих субъектов, так как её результат является главной целью любого субъекта хозяйствования, положительная динамика такого развития влияет не только на финансовую устойчивость, но и способствует решению социальных вопросов внутри субъекта хозяйствования.

В процессе анализа необходимо определить, из каких источников у субъекта хозяйствования формируются доходы, а также выяснить, на какие основные статьи затрат происходит выбытие денежных средств со счетов учета.

Оценку экономическим процессам, возникающим в период производственно-хозяйственной деятельности хозяйствующих субъектов различных организационно-правовых форм следует проводить в количественных и качественных показателях [26].

Количественные показатели, как правило, отражаются в анализе в абсолютных, относительных, в средних величинах. Качественные же показатели, отражают экономическое содержание, а также эффективность конкретного экономического явления, например сортность продукции [28].

На практике экономического анализа часто применяются основные методы анализа, такие как: горизонтальный, вертикальный, трендовый, коэффициентный, факторный.

Так горизонтальный экономический анализ строится на сравнении каждой позиции бухгалтерской финансовой отчетности хозяйствующего субъекта с предыдущим периодом.

Такой вид анализа в экономической литературе также принято называть «временным анализом» [34].

Вертикальный экономический анализ строится на определении структуры итоговых результативных показателей субъекта хозяйствования с выявлением влияния каждого показателя бухгалтерской финансовой отчетности на результат оценки в целом по предприятию.

Трендовый экономический анализ основан на сравнении каждой отдельной позиции бухгалтерской финансовой отчетности с рядом предшествующих отчетных периодов и определением тренда.

Определение тренда – это определение основной тенденции динамики изменения определенных показателей, очищенных от случайных влияний факторов за отдельный отчетный период времени [39].

Коэффициентный экономический анализ строится на анализе относительных показателей, основан на расчёте отношений между отдельными показателями отчетности, а также определении взаимосвязей показателей в общей совокупности.

Факторный экономический анализ строится на определении влияния отдельных факторов или причин на определённый результативный показатель в исследуемой совокупности деятельности анализируемого показателя.

При этом, в зависимости от поставленной цели факторный анализ может быть как прямым, при этом результативный показатель разбивают на отдельные составные части в моделях детерминированного факторного анализа [21].

Цель анализа доходов и расходов организации – выявление тенденций изменения этого показателя и всех элементов их формирования, выявление резервов их повышения [38].

Анализ распределения и использования прибыли предприятия строится по основным её направлениям. Данный вид анализа направлен на выявление уровня потребления прибыли и её капитализации, а также определение конкретных форм её производственного потребления для целей инвестиционного развития [46].

По организации проведения анализа выделяют: внутренний, а также внешний экономический анализ формирования прибыли [23].

При этом внутренний анализ, как правило, проводится собственниками хозяйствующего субъекта либо менеджерами.

Для анализа привлекаются все документальные источники субъекта хозяйствования, по результатам документооборота которых формируется прибыль или убыток предприятия.

Внешний анализ, как правило, проводится внешними пользователями, в качестве которых могут выступать налоговые органы, банки, страховые компании и т. д. Данный анализ проводится на основании опубликованным материалам бухгалтерской финансовой отчетности субъекта хозяйствования.

Если рассматривать особенности тематического анализа прибыли, то можно сделать вывод, что данный вид анализа, как правило, ограничивается отдельными аспектами формирования прибыли или её использовании.

В качестве примера можно привести анализ проводимой в организации налоговой политики, определение степени влияния формирования при этом затрат и доходов, влияющих в конечном итоге на результативный показатель прибыли предприятия [45].

Рассмотрим порядок определения показателей прибыли на рисунке 3.



Рисунок 3—Порядок формирования чистой прибыли

Сравнение рассчитанных фактических показателей с плановыми позволяет выявить резервы повышения эффективности хозяйствования.

Показатели рентабельности являются одним из важнейших в анализе, так как являются показателями, характеризующими эффективность работы хозяйствующего субъекта, характеризуют фактическую среду формирования его дохода и прибыли. По этой причине показатели рентабельности являются обязательными элементами сравнительного анализа и оценки финансового состояния субъекта хозяйствования [50].

Рассмотрим порядок расчёта показателей рентабельности.

Рентабельность реализованной продукции определяется по формуле

$$P_{рп} = \frac{P_p}{C_{рп}} 100,$$

где $P_{рп}$ – рентабельность реализованной продукции;

P_p – прибыль от реализации;

$C_{рп}$ – показатель себестоимости продукции.

Рентабельность продаж определяется по формуле

$$P_{п} = \frac{P_p}{B} 100,$$

где $P_{п}$ – рентабельность продаж;

B – выручка.

Операционная рентабельность определяется по формуле

$$P_0 = \frac{\Pi_{\text{но}}}{B} 100,$$

где P_0 – операционная рентабельность;

$\Pi_{\text{но}}$ – налогооблагаемая прибыль.

Рентабельность внеоборотных активов определяется по формуле

$$P_{\text{ВНА}} = \frac{\text{ЧП}}{\text{ВНА}} 100,$$

где $P_{\text{ВНА}}$ – рентабельность внеоборотных активов;

ЧП – чистая прибыль;

ВНА – средняя стоимость внеоборотных активов.

Рентабельность оборотных активов определяется по формуле

$$P_{\text{ОА}} = \frac{\text{ЧП}}{\text{ОА}} 100,$$

где $P_{\text{ОА}}$ – рентабельность оборотных активов;

ОА – средняя стоимость оборотных активов за отчетный период.

Рентабельность собственного капитала определяется по формуле

$$P_{\text{СК}} = \frac{\text{ЧП}}{\text{СК}} 100,$$

где $P_{\text{СК}}$ – рентабельность собственного капитала

СК – средняя стоимость собственного капитала за отчетный период.

Таким образом, мы пришли к выводу, что именно анализ является одним из инструментов, который представляет собой целый комплекс аналитических процедур, направленных на выявление тенденции развития субъекта хозяйствования, а также на выявление резервов для повышения эффективности ведения финансово-хозяйственной деятельности.

Основной целью анализа является изучение показателей деятельности субъекта хозяйствования, определение факторов, влияющих на изменение результативных показателей, на основании которого появляется возможность у руководства сделать вывод, заключение о деятельности субъекта хозяйствования.

Экономический анализ позволяет определить динамику показателей прибыли и рентабельности, состав и структуру, выявить внутренние резервы для принятия в будущем грамотного управленческого решения.

Анализ прибыли и показателей рентабельности представляет собой сложный и трудоёмкий процесс.

По результатам экономического анализа можно определить какое финансовое положение у субъекта хозяйствования за исследуемый период, результаты которого могут служить индикатором к действию для принятия оперативных управленческих решений, направленных на улучшение развития хозяйствующего субъекта, а именно на улучшение его прибыльности, рентабельности, платежеспособности, финансовой независимости и финансовой устойчивости.

Выводы по разделу 1

В первом разделе выпускной квалификационной работы рассмотрены теоретические аспекты в области изучения понятий прибыли и рентабельности коммерческих предприятий, определены подходы к изучению данных понятий различными авторами.

Прибыль, как важнейшая экономическая категория, характеризует положительный финансовый результат деятельности любого субъекта предпринимательства, формируемый в результате превышения доходов от различных видов осуществляемой деятельности над расходами, которые несёт хозяйствующий субъект, организовывая свою деятельность.

Она является основой для формирования резервов для расширенного воспроизводства, материального поощрения наемных рабочих, выполнения требований собственников, а также формирования государственных бюджетов.

В работе также определены классификационные признаки прибыли субъектов хозяйствования. Прибыль хозяйствующих субъектов представляет собой именно ту часть дохода, который получен по результатам хозяйственной деятельности коммерческих предприятий за вычетом всех расходов, определяется значением показателя чистой прибыли.

Эффективность деятельности коммерческого предприятия более точно характеризуются на основе показателей рентабельности, при помощи которых можно оценить уровень доходности различных направлений деятельности хозяйствующего субъекта. Повышение рентабельности содействует росту финансовой устойчивости предприятия.

Для всех участников в процессе хозяйственной деятельности показатели рентабельности характеризуют степень привлекательности бизнеса в определенной сфере деятельности. В работе рассмотрены методы управления прибылью и рентабельностью субъектов хозяйствования, определены их основные составляющие, цели, задачи на каждом этапе ведения деятельности

Рассмотрен методический инструментарий анализа показателей прибыли и показателей рентабельности. Анализ прибыли и показателей рентабельности представляет собой сложный и трудоёмкий процесс.

Именно по результатам анализа можно определить какое финансовое положение у предприятия за данный отчётный период, результаты которого могут служить индикатором к действию для принятия оперативных управленческих решений, направленных на улучшение развития хозяйствующего субъекта.

2 АНАЛИЗ ПРИБЫЛИ И РЕНТАБЕЛЬНОСТИ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ ООО «СТРОЙКОМПЛЕКС»

2.1 Организационно-экономическая характеристика организации

Объектом исследования является Общество с ограниченной ответственностью «СТРОЙКОМПЛЕКС». Компания является частной коммерческой организацией, осуществляет свою деятельность в соответствии с Уставом организации, Конституцией РФ и действующим законодательством РФ.

ООО «СТРОЙКОМПЛЕКС» является самостоятельным юридическим лицом, зарегистрировано ИФНС города Озерска в Едином государственном реестре юридических лиц 11 ноября 2010 года.

Коммерческая организация имеет самостоятельный баланс и расчётный счёт, круглую печать со своим наименованием, штампы и бланки, действует на основе полного хозяйственного расчёта, самофинансирования и самоокупаемости.

ООО «СТРОЙКОМПЛЕКС», как и любая другая коммерческая организация, осуществляющая финансово-хозяйственную деятельность, получает доход, с которого уплачивает различные налоги и платежи в бюджет.

Средства, остающиеся у организации после уплаты этих налогов и платежей, поступают в её полное распоряжение.

Основным видом деятельности коммерческой организации является «Оптовая торговля, включая торговлю через агентов, кроме торговли автотранспортными средствами и мотоциклами», согласно справочнику Общероссийского классификатора видов экономической деятельности присвоен ОКВЭД 51.2.

Дополнительные виды деятельности:

51.53 Оптовая торговля лесоматериалами, строительными материалами и санитарно-техническим оборудованием;

51.43 Оптовая торговля бытовыми электротоварами, радио и телеаппаратурой;

51.44 Оптовая торговля изделиями из керамики и стекла, обоями, чистящими средствами;

51.47 Оптовая торговля прочими непродовольственными потребительскими товарами;

47.2 Розничные продажи непродовольственных товаров в специализированных магазинах.

52.29 Деятельность вспомогательная прочая, связанная с перевозками;

54.24 Транспортная обработка грузов;

52.10 Деятельность по складированию и хранению.

Ассортимент оптового склада ООО «СТРОЙКОМПЛЕКС» представлен разнообразным ассортиментом товаров. Данная продукция предназначена для широкого круга потребителей.

Коммерческая политика организации отдаёт предпочтение продукции Российских производителей, основной упор в коммерческой политике организации ООО «СТРОЙКОМПЛЕКС» делается на расширение и углубление ассортимента реализуемой продукции.

Цель коммерческой организации – создать базу потенциальных потребителей и занять лидирующие позиции в сфере оптовой и мелкооптовой торговли через удовлетворение потребностей покупателей, обеспечивая фирме максимальный годовой доход.

Генеральный директор является единоличным исполнительным органом Общества и руководит текущей деятельностью Общества в порядке и в пределах компетенции, определенной Уставом Общества.

Организационная структура управления коммерческой торговой организации ООО «СТОЙКОМПЛЕКС» представлена на рисунке 4.

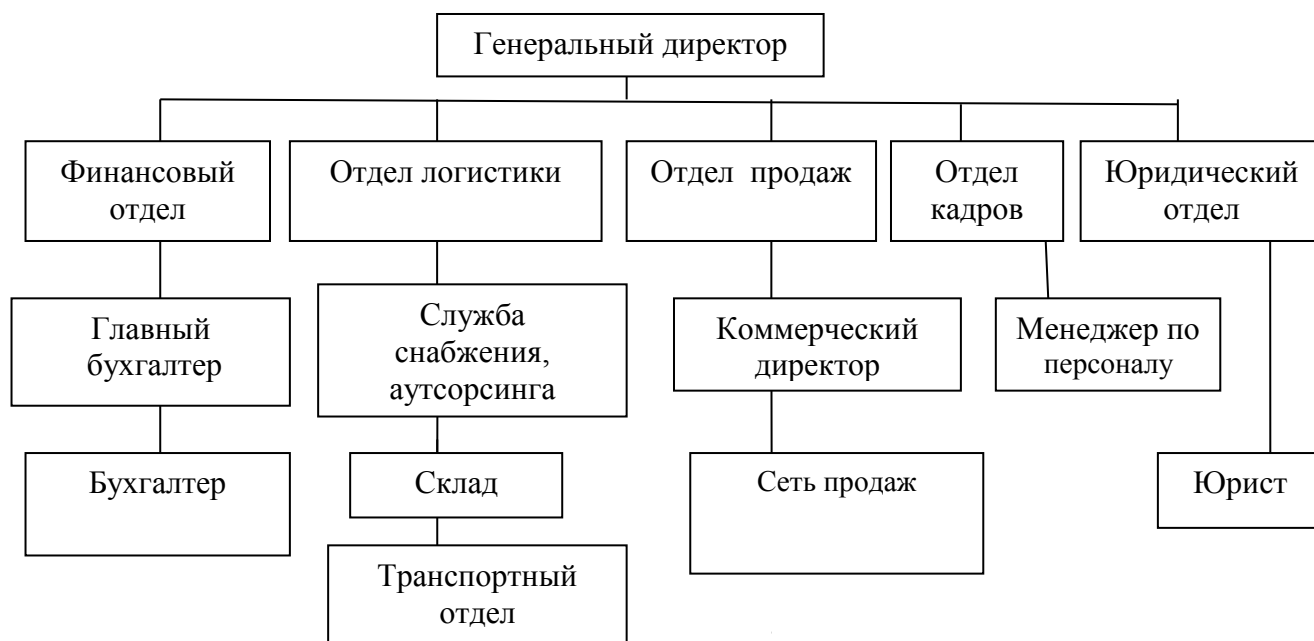


Рисунок 4 – Организационная структура управления организации

Логистический отдел коммерческой организации занимается эффективным использованием складских помещений компании, своевременной поставкой сырья и материалов, отгрузкой товаров, а также в сотрудничестве с транспортными компаниями доставкой продукции и специалистов отдела аутсорсинга до клиентов компании.

Сотрудниками отдела являются логисты и менеджеры по перевозкам. Компания использует автомобильный транспорт для выполнения всех транспортных операций.

Отдел экономики и бухгалтерского учёта занимается ведением учёта финансово-хозяйственной деятельности организации, формированием регулярной бухгалтерской отчётности, реализацией финансовой стратегии и финансовой политики коммерческой организации, а также работой по всем вопросам экономического характера.

В данный отдел входят экономисты и бухгалтеры. В сотрудничестве с руководством организации решают вопросы привлечения заёмных средств, ценообразования, финансового планирования.

Проведем анализ имущественного состояния коммерческой торговой организации ООО «СТРОЙКОМПЛЕКС».

Для целей анализа воспользуемся данными представленными в бухгалтерской финансовой отчётности организации (Приложение А).

Проведём анализ динамики и структуры активов и пассивов коммерческой организации (таблица 1).

Таблица 1 – Состав, динамика и структура активов и пассивов организации

Показатели	Период			Отклонение, +, - %	
	2017 г	2018 г	2019 г	2018г к 2017 г	2019 г к 2018 г
Внеоборотные активы, тыс. руб.	17 472,0	17 208,0	27 756,0	-264,0	10 548,0
% в валюте баланса	16,6	13,5	20,0	-3,1	6,5
Оборотные активы, тыс. руб.	87 687,0	110 495,0	111 364,0	22 808,0	869,0
% в валюте баланса	83,4	86,5	80,0	3,1	-6,5
Капитал и резервы, тыс. руб.	35 000,0	48 023,0	59 756,0	13023,0	11 733,0
% в валюте баланса	33,3	37,6	42,9	4,3	5,3
Долгосрочные обязательства, тыс. руб.	12 980,0	14 500,0	15 234,0	1520,0	734,0
% в валюте баланса	12,3	11,3	10,9	-1,0	-0,4
Краткосрочные обязательства, тыс. руб.	57 179,0	65 180,0	64 130,0	8001,0	-1050,0
% в валюте баланса	54,4	51,0	46,1	-3,4	-4,9
Баланс, тыс. руб.	105 159,0	127 703,0	139 120,0	22 544,0	11 417,0

Анализируя показатели актива баланса за период 2017–2019 года коммерческой организации ООО «СТРОЙКОМПЛЕКС» можно сделать вывод, что в 2017 году в валюте баланса наибольший удельный вес составляли оборотные активы, значение данного показателя в абсолютном выражении 87 687,0 тыс. руб., что составило 83,4 % в валюте баланса.

В валюте баланса внеоборотные активы у организации составляли 16,6 % или на сумму 17 472 тыс. руб.

В составе пассивов краткосрочные обязательства составляли 54,4 %, что определено в сумме 57 179,0 тыс. руб. Капитал и резервы в балансе составил 35 000,0 тыс. руб., а это 33,3 %.

У коммерческой организации в валюте баланса долгосрочные обязательства, их значение в структуре пассивов за данный отчётный период 12,3 %.

Из этого следует, что ООО «СТРОЙКОМПЛЕКС» организует свою хозяйственную деятельность не только за счёт собственных источников финансирования, но и за счёт привлечённых средств.

В 2018 году динамика показателей изменялась следующим образом: оборотные активы в структуре баланса увеличились на сумму 22 808,0 тыс. руб. и составили

86,5 %, увеличение в структуре составило на 3,1 %, внеоборотные активы в структуре имеют динамику к снижению.

В составе пассивов краткосрочные обязательства по отношению к 2017 году увеличились на 8001,0 тыс. руб., удельный вес в структуре баланса 51,00 %, долгосрочные обязательства также в структуре снижаются.

Положительная динамика наблюдается по статье капитал и резервы, увеличение составило на сумму 13 023,0 тыс. руб., в структуре увеличение составило на 4,3 %.

В 2019 году наблюдается следующая динамика в изменении показателей: по статьям баланса как краткосрочные, долгосрочные обязательства, а также оборотные активы показатели структуры снижаются, при этом структура капитала и резервов, а также внеоборотных активов увеличивается.

Данная динамика характеризуется тем, что у коммерческой организации происходит увеличение в структуре баланса собственного капитала, а это положительно в работе субъекта хозяйствования.

Динамика изменения актива и пассива торговой коммерческой организации в абсолютных показателях представлена на рисунке 5.

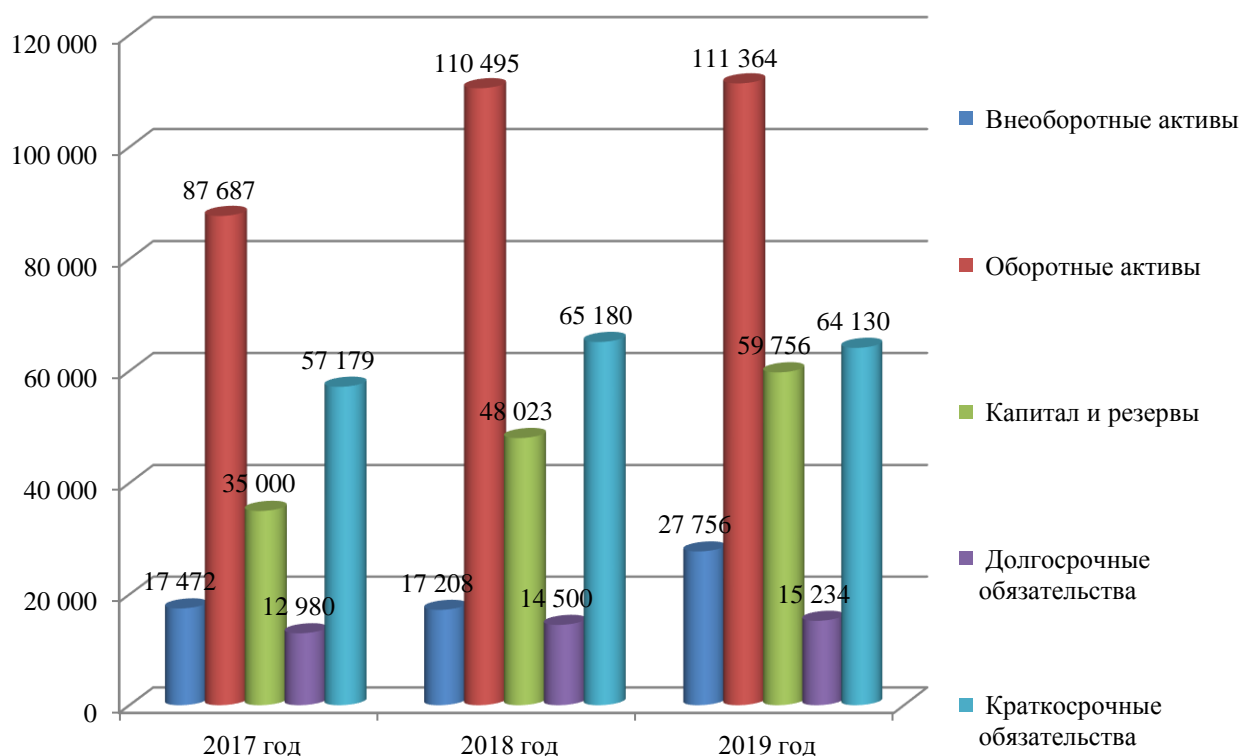


Рисунок 5 – Динамика показателей актива и пассива организации за период 2017–2019 гг

Структура изменения актива и пассива торговой коммерческой организации ООО «СТРОЙКОМПЛЕКС» представлена на рисунке 6.

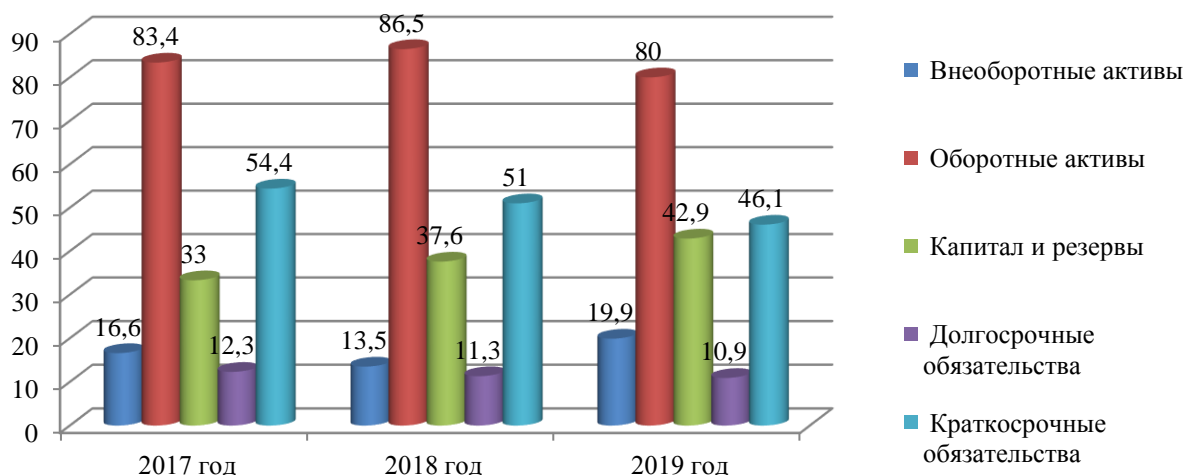


Рисунок 6 – Динамика актива и пассива организации за период 2017–2019 гг

Данная динамика сможет повлиять на дальнейшее финансовое положение хозяйствующего субъекта, на его финансовую устойчивость и платежеспособность. При этом у коммерческой организации снижается зависимость перед внешними кредиторами, а, следовательно, снижаются обязательства по уплате процентов по займам.

Проведём анализ показателей финансовой устойчивости коммерческой организации ООО «СТРОЙКОМПЛЕКС» (таблица 2).

Таблица 2 – Расчёт показателей финансовой устойчивости организации

Показатели	2017 г	2018 г	2019 г
1. Источники собственных средств, тыс. руб.	35 000,0	48 023,0	59 756,0
2. Внеоборотные активы, тыс. руб.	17 472,0	17 208,0	27 756,0
3. Наличие собственных оборотных средств, тыс. руб.	17 528,0	30 815,0	32 000,0
4. Долгосрочные заёмные средства, тыс. руб.	12 980,0	14 500,0	15 234,0
5. Наличие собственных и долгосрочных заёмных оборотных средств, тыс. руб.	30 508,0	45 315,0	47 234,0
6. Краткосрочные заёмные средства, тыс. руб.	1 200,0	1 655,0	1 144,0
7. Общая величина источников формирования запасов, тыс. руб.	31 708,0	46 970,0	48 378,0
8. Запасы, тыс. руб.	29 687,0	38 380,0	39 484,0
9. Излишек (+) или недостаток (-) собственных оборотных средств, тыс. руб.	-12 159,0	- 7565,0	-7484,0
10. Излишек (+) или недостаток (-) собственных и долгосрочных заёмных оборотных средств, тыс. руб.	821,0	6935,0	7750,0
11. Излишек (+) или недостаток (-) общей величины источников формирования запасов, тыс. руб.	2021,0	8590,0	8894,0
Тип финансовой устойчивости	{0;1;1}	{0;1;1}	{0;1;1}

В результате расчётных показателей можно сделать вывод:

Источники собственных средств у коммерческой организации в динамике увеличиваются. Это положительно в работе субъекта хозяйствования, так как данная динамика в большей степени влияет на финансовую устойчивость, ликвидность и платежеспособность организации.

Данная динамика наблюдается и в увеличении внеоборотных активов в отчётном 2019 году по отношению к 2018 году.

Собственные оборотные средства коммерческой организации в 2018 году по сравнению с 2017 годом увеличились на 13 287,0 тыс. руб. В 2019 году по сравнению с 2018 годом увеличились на 1185,0 тыс. руб.

Это также положительная динамика работы коммерческой организации.

У коммерческой организации заметно увеличение долгосрочных кредитов и займов. Так в 2017 году значение данного показателя составило 12 980,0 тыс. руб., в 2018 году 14 500,0 тыс. руб., и в 2019 году 15 234,0 тыс. руб.

При этом краткосрочные кредиты и займы у субъекта хозяйствования в 2019 году снижаются на 511,0 тыс. руб. по отношению к 2018 году.

Следует отметить, что организация ООО «СТРОЙКОМПЛЕКС» испытывает недостаток собственных оборотных средств для обеспечения своей деятельности запасами.

В 2017 году недостаток средств у организации ООО «СТРОЙКОМПЛЕКС» составил на сумму 12 159,0 тыс. руб., в 2018 году на сумму 7564,0 тыс. руб., и в 2019 году на сумму 7484,0 тыс. руб.

За счёт привлечённых средств извне коммерческая организация обеспечивает свою деятельность запасами.

Финансовая устойчивость организации ООО «СТРОЙКОМПЛЕКС» характеризуется следующими относительными показателями (таблица 3).

Таблица 3 – Динамика показателей финансовой устойчивости организации

Показатели	2017 г	2018 г	2019 г	Абсолютное изменение	
				2018 г от 2017 г	2019 г от 2018 г
Собственный капитал, тыс. руб.	35 000,00	48 023,00	59 756,00	13 023,00	11 733,00
Заёмные средства, тыс. руб.	14 180,00	16 155,00	16 378,00	1975,00	223,00
Коэффициент автономии	2,00	2,79	2,15	0,79	-0,64
Коэффициент соотношения собственных и заёмных средств	0,40	0,34	0,27	-0,06	-0,07
Коэффициент обеспеченности запасов и затрат	1,18	1,25	1,51	0,07	0,26
Коэффициент маневренности	0,50	0,64	0,53	0,14	-0,11

Финансовая устойчивость коммерческой организации характеризуется следующими относительными показателями: коэффициент автономии, коэффициент соотношения заёмных и собственных средств, коэффициент обеспеченности запасов и затрат, коэффициент маневренности.

При расчёте коэффициента автономии за 3 года видно, что данные значения имеют тенденцию к увеличению лишь в 2018 году по отношению к 2017 году на 0,79. В 2017 году значение данного показателя находилось в пределах 2,0, а уже в 2018 году 2,79, и в 2019 году 2,15.

Значение данного коэффициента $> 0,5$ (оптимальное значение), следовательно, в организации ООО «СТРОЙКОМПЛЕКС» все обязательства могут быть покрыты за счёт собственных средств в качестве источников финансирования, это положительная динамика.

Коэффициент соотношения заёмных и собственных средств показывает, сколько заёмных средств приходится на 1 руб. собственных.

Максимальное значение этого коэффициента должно быть равно единице.

Он показывает возможности коммерческой организации по вовлечению в свой оборот заёмных средств, т.е. характеризует финансовую независимость субъекта хозяйствования. Значение норматива > 1 .

При расчёте данного показателя видно, что данное расчётное значение коэффициента в ООО «СТРОЙКОМПЛЕКС» в отчётном 2017 году составило 0,40, в 2018 году 0,34 и 2019 году 0,27.

Рост показателя в динамике свидетельствует об усилении зависимости коммерческой организации от внешних инвесторов и кредиторов. Для коммерческой организации ООО «СТРОЙКОМПЛЕКС» данные значения имеют тенденцию к снижению, это говорит о том, что зависимость субъекта хозяйствования от внешних инвесторов и кредиторов снижается, однако значения показателей меньше нормативных.

Анализируя коэффициент обеспеченности запасов и затрат видно, что его значение в 2017 году составило 1,18, в 2018 году 1,25, в 2019 году 1,51.

Нормативное значение коэффициента лежит в диапазоне от 0,6 до 0,8, т.е. формирование 60–80 % запасов у коммерческой организации должно осуществляться за счёт собственных средств в качестве источников финансирования.

Чем выше значение показателя, тем меньше зависимость организации от заёмного капитала в части формирования запасов. Для коммерческой организации ООО «СТРОЙКОМПЛЕКС» расчётные значения выше нормативных, следовательно, финансовая устойчивость высокая.

Коэффициент маневренности показывает, какая часть собственного оборотного капитала находится в обороте.

Коэффициент маневренности должен быть достаточно высоким, чтобы обеспечить гибкость в использовании собственных средств, рекомендуемое значение коэффициента 0,2–0,5.

Для ООО «СТРОЙКОМПЛЕКС» в 2017 году данный показатель был в пределах нормативного, а в 2018 году значение данного показателя уже увеличилось, в

2019 году произошло незначительное снижение, однако следует отметить, что показатели выше нормативного значения, это положительная динамика для субъекта хозяйствования.

Высокие коэффициенты маневренности положительно характеризуют финансовое состояние деятельности организации в целом.

Из всего вышесказанного можно сделать вывод, что в коммерческой организации ООО «СТРОЙКОМПЛЕКС» в мобильной форме находится достаточно большая часть собственного капитала и организация может свободно маневрировать капиталом.

Финансовое состояние организации ООО «СТРОЙКОМПЛЕКС» можно отнести как к нормальной финансовой устойчивости, т. к. запасы и затраты обеспечиваются за счёт собственных и заёмных средств.

Рациональное использование средств может приносить организации высокую доходность от текущих операций.

Изменение коэффициентов, характеризующих финансовую устойчивость коммерческой организации рассмотрим на рисунке 7.

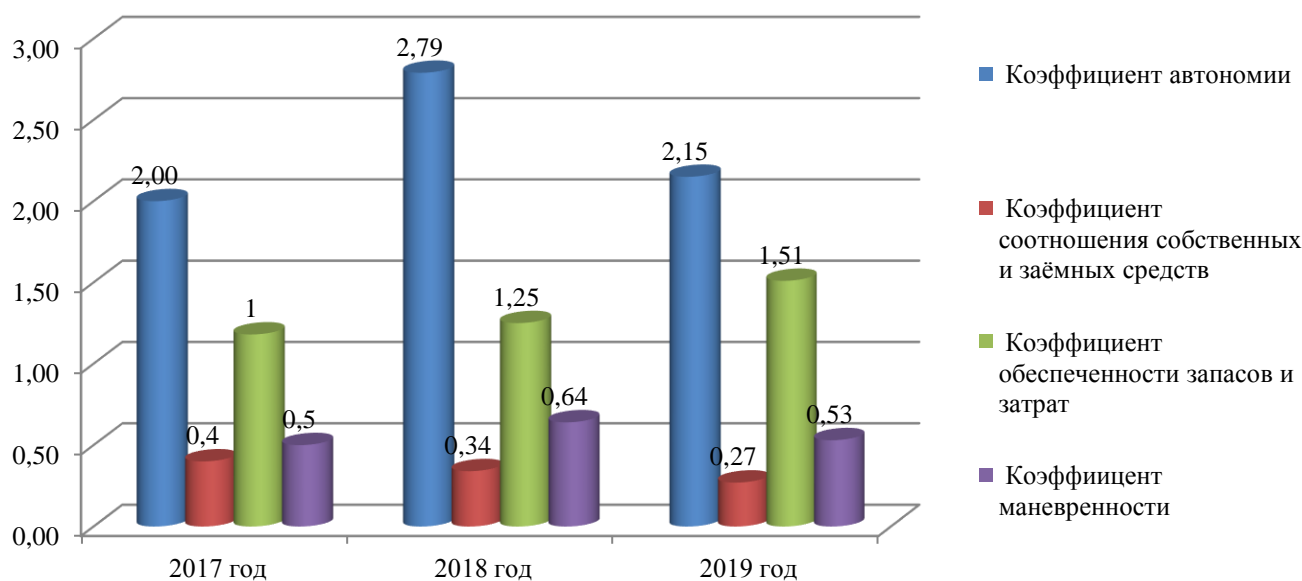


Рисунок 7 – Динамика показателей финансовой устойчивости организации за период 2017–2019 гг

Следующим этапом проведём в работе анализ ликвидности и платежеспособности организации.

Под ликвидностью понимается способность субъекта хозяйствования в быстрой степени быть готовому выполнить свои финансовые обязательства, а при необходимости и быстро реализовывать свои средства. Чем меньше требуется времени, чтобы данный вид активов обрел денежную форму, тем выше его ликвидность.

Анализ ликвидности баланса заключается в сравнении средств по активу, сгруппированных по степени их ликвидности и расположенных в порядке

убывания ликвидности, с обязательствами по пассиву, сгруппированными по срокам их погашения и расположенными в порядке возрастания сроков.

Рассмотрим данные о группировки активов и пассивов баланса для проведения анализа ликвидности за 2017–2019 год (таблица 4).

Таблица 4 – Группировка активов и пассивов баланса, тыс. руб.

Группировка активов	2017 г	2018 г	2019 г	Группировка пассивов	2017 г	2018 г	2019 г
Наиболее ликвидные активы (А1)	12 000	12 215	11 980	Наиболее срочные обязательства П1	55 979	63 525	62 986
Быстро реализуемые активы А2	32 700	30 400	31 200	Краткосрочные обязательства П2	1200	1655	1144
Медленно реализуемые активы А3	42 987	67 880	68 184	Долгосрочные пассивы П3	12 980	14 500	15 234
Трудно реализуемые активы А4	17 472	17 208	27 756	Капитал и резервы (П4)	35 000	48 023	59 756
Итого активы	105 159	127 703	139 120	Итого пассивы	105 159	127 703	139 120

В результате группировки активов и пассивов баланса в динамике за отчётный период 2017–2019 гг видно, что по первому группировочному признаку баланс не ликвиден, так как неравенство $A1 \geq P1$ не выполняется.

Это говорит о том, что организация не в состоянии погасить срочные обязательства наиболее ликвидными активами, у организации недостаточно денежных средств и финансовых вложений для покрытия наиболее срочных обязательств.

Это отрицательная динамика в работе организации.

Выполнялось неравенство $A2 \geq P2$, это говорит о том, что у организации достаточно быстро реализуемых активов для погашения краткосрочных обязательств, это положительная динамика.

Выполняется неравенство $A3 \geq P3$, следовательно, у организации достаточно активов для погашения кредитов и займов за период ведения финансово-хозяйственной деятельности. Это положительная динамика в работе организации.

У организации выполняется неравенство $A4 \leq P4$, то есть собственный капитал организации превышает внеоборотные активы, а значит все затраты связанные с данными статьями затрат организация сможет покрыть за счёт собственных средств. Это положительная динамика в работе организации.

Таким образом, можно сделать, что баланс организации не является абсолютно ликвидным, так как коммерческая организация не абсолютно ликвидна, а следовательно не абсолютно платежеспособно.

С помощью анализа ликвидности определим способность организации выполнять свои долговые обязательства.

Проведём анализ ликвидности и платежеспособности организации (таблица 5).

Таблица 5 – Оценка ликвидности и платежеспособности организации

Показатель	Нормативное значение	2017 год	2018 год	2019 год
Коэффициент общей платежеспособности	≥ 1	0,68	0,69	0,70
Коэффициент абсолютной ликвидности	$\geq 0,2$	0,21	0,19	0,19
Коэффициент быстрой ликвидности	≥ 1	0,78	0,65	0,67
Коэффициент текущей ликвидности	≥ 2	1,53	1,69	1,74
Чистый оборотный капитал, тыс. руб.	-	30 508,00	45 315,00	47 234,00

В результате расчётных показателей, представленных в таблице 5 можно сделать вывод, что общий коэффициент платежеспособности организации меньше нормативного, это отрицательно для коммерческой организации.

При этом в динамике за три года заметно увеличение данного показателя, это положительная тенденция для организации, так как общая платежеспособность улучшается.

Коэффициент абсолютной ликвидности коммерческой организации в отчётном периоде 2017 года был выше нормативного показателя и составил 0,21, однако в дальнейшем в динамике снижается. Также расчётные показатели меньше нормативного значения, а, следовательно, можно сделать вывод, что организация не обладает абсолютной ликвидностью в последние два отчётных периода, т.е. у организации недостаточно денежных средств и финансовых вложений для того, чтобы погасить свои краткосрочные обязательства.

Определяя коэффициенты быстрой ликвидности, можно сделать вывод, что у организации значения данных показателей не только ниже нормативных, но и имеют тенденцию к снижению. Это свидетельствует о том, что организация не обладала быстрой ликвидностью по погашению своих краткосрочных обязательств.

Коэффициент текущей ликвидности также при расчёте меньше нормативного значения, следовательно, организация в динамике за три года не обладала текущей ликвидностью.

Однако у коммерческой организации положительная тенденция по улучшению платежеспособности и ликвидности, так как в динамике заметно увеличение значения показателя данной группы, что положительным фактором является для субъекта хозяйствования.

Чистый оборотный капитал относится к показателю, который рассчитывается на основании данных бухгалтерского баланса коммерческой организации. Данный показатель, прежде всего, характеризует степень независимости субъекта хозяйствования от источников финансирования, которые привлекаются извне для ведения финансово-хозяйственной деятельности.

При расчёте показателя, определяющего значение чистого оборотного капитала организации необходимо из данных баланса строки 1200 вычесть данные баланса строки 1500.

Таким образом, значение показателя чистого оборотного капитала определяется как разность между оборотными активами организации и краткосрочными обязательствами субъекта хозяйствования.

Динамика показателей ликвидности коммерческой организации за период 2017–2019 года представлена на рисунке 8.

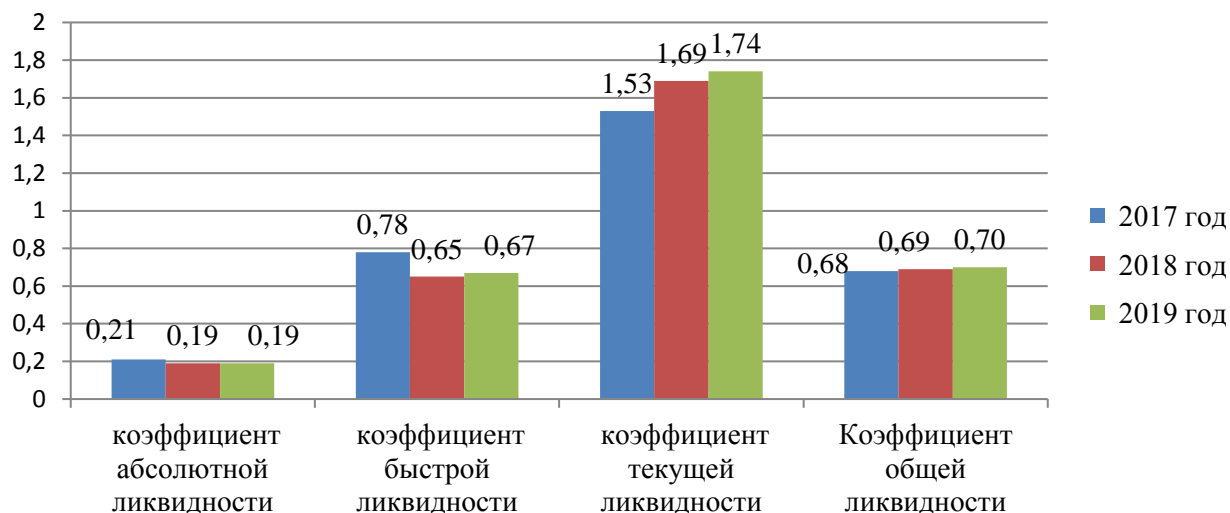


Рисунок 8 – Динамика показателей ликвидности организации за период 2017–2019 гг

Динамика показателя чистого оборотного капитала коммерческой организации за период 2017–2019 года представлена на рисунке 9.

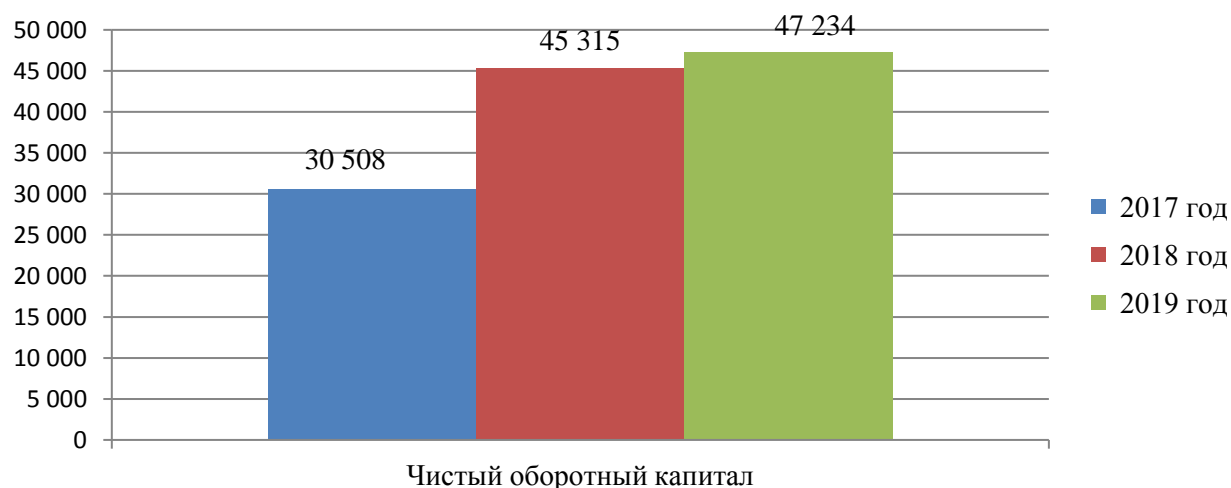


Рисунок 9 – Динамика чистого оборотного капитала организации за период 2017–2019 гг

По расчётным показателям можно сделать вывод, что чистый оборотный капитал коммерческой организации в динамике имеет тенденцию к увеличению, это положительным фактором является в работе субъекта хозяйствования.

2.2 Анализ состава, динамики и структуры прибыли

Анализ финансовых показателей деятельности коммерческой организации необходимо начать с анализа формирования доходов и расходов. Источником информации для анализа служит Отчёт о финансовых результатах организации (Приложение Б, В).

Рассмотрим информационные данные для анализа динамики и структуры доходов коммерческой организации (таблица 6).

Таблица 6 – Динамика доходов организации за 2017–2019 гг

Наименование показателя	Абсолютные значения, тыс. руб.			Отклонение, +,-		Темп роста, %	
	2017 г	2018 г	2019 г	2018 г от 2017 г	2019 г от 2018 г	2018 г к 2017 г	2019 г к 2018 г
Выручка	350 655	386 320	420 875	35 665	34 555	110,2	108,9
Доходы от участия в других организациях	1100	1560	1855	460	295	141,8	118,9
Проценты к получению	2070	2897	3800	827	903	139,9	131,2
Прочие доходы	3700	5940	8580	2240	2640	160,5	144,4
Итого доходы	357 525	396 717	435 110	39 192	38 393	111,0	109,7

Анализируя расчётные показатели по данным таблицы можно сделать вывод о том, что доходы коммерческой организации ООО «СТРОЙКОМПЛЕКС» в динамике увеличивались за отчётные периоды 2017–2019 г., увеличение доходов в 2018 году по отношению к 2017 году составили на 39 192 тыс. руб., темп роста составил 111,0 %.

В отчётном 2019 году увеличение доходов составило на сумму 38 393 тыс. руб. по отношению к данным 2018 года, темп роста составил 109,7 %.

У организации доходы сформировались в виде поступлений от основной деятельности (доход от текущих операций), значение показателя составило на конец 2017 года в сумме 350 655 тыс. руб., на конец отчётного 2018 года в сумме 386 320 тыс. руб., увеличение по отношению к прошлому году составило на сумму 35 665 тыс. руб., темп роста показателя 110,2 %.

В 2019 году доход по данной статье составил на сумму 420 875 тыс. руб., увеличение показателя составило на 34 555 тыс. руб., темп роста показателя составил 108,9 %.

Доходы от участия в других организациях в 2017 году у коммерческой организации составили на сумму 1100 тыс. руб., в 2018 году 1560 тыс. руб., увеличение составило на 460 тыс. руб., темп роста значения показателя 141,8 %, а уже в 2019 году за счёт предоставленных займов другим предприятиям доходы увеличились на сумму 295 тыс. руб., и составили в 2019 году 1855 тыс. руб., темп роста составил 118,9 %.

Проценты к получению в 2017 году составили на сумму 2070 тыс. руб., а в 2018 году у организации увеличились данные доходы на сумму 827 тыс. руб. составили 2897 тыс. руб., темп роста 139,9 %.

В отчётном периоде 2019 года увеличение показателя по данной статье на сумму 903 тыс. руб. до значения показателя в 3800 тыс. руб., темп роста 131,2 %.

Доходы по данной статье сформировались за счёт предоставления третьим лицам долгового финансирования.

Коммерческая организация ООО «СТРОЙКОМПЛЕКС» за отчётные периоды 2017– 2019 года получила проценты по выданным займам другим организациям, а также проценты выплачиваемые банком за пользование денежными средствами, находящимися на расчётном счёте организации.

Прочие доходы организации в динамике увеличились в 2018 году по отношению к 2017 году на сумму 2240 тыс. руб., темп роста 160,5 % и составили в 2018 году 5940 тыс. руб.

В 2019 году по отношению к 2018 году увеличение прочих доходов составило на сумму 2640 тыс. руб., до значения показателя в 8580 тыс. руб., темп роста составил 144,4 %. Прочие доходы организации сформировались за счёт поступлений от сдачи в аренду имущества, а также от продажи имущества организации.

Динамика поступлений доходов от текущих операций представлена на рисунке 10.

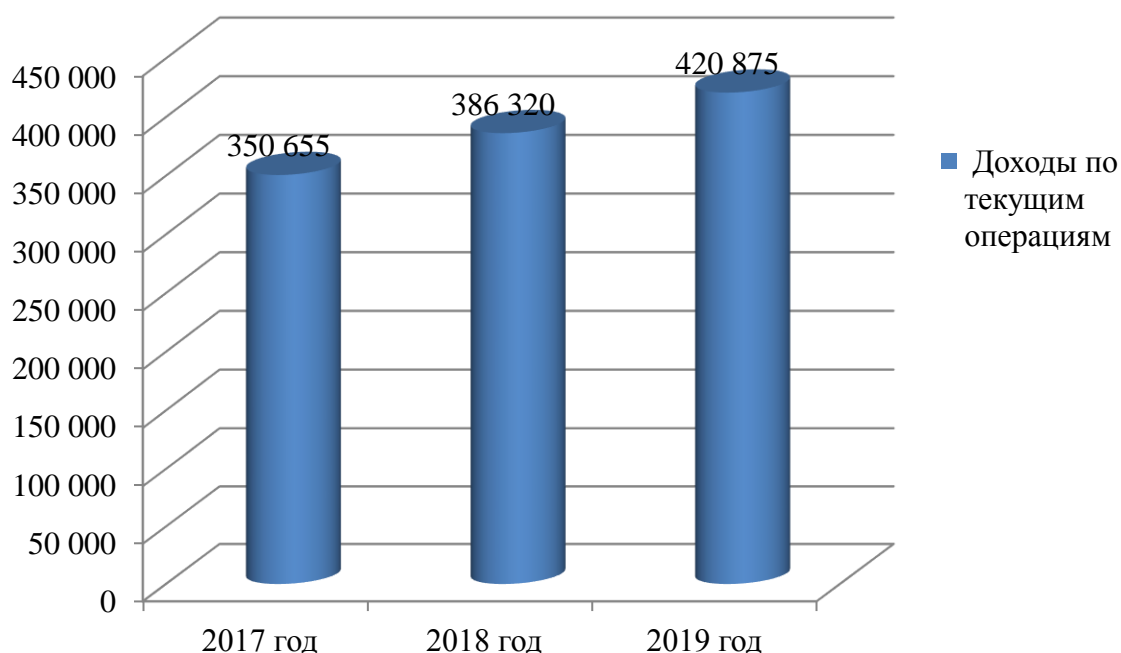


Рисунок 10 – Динамика доходов организации по основным видам деятельности за период 2017–2019 гг

На рисунке 11 показано изменение доходов, не связанных с основным видом деятельности.

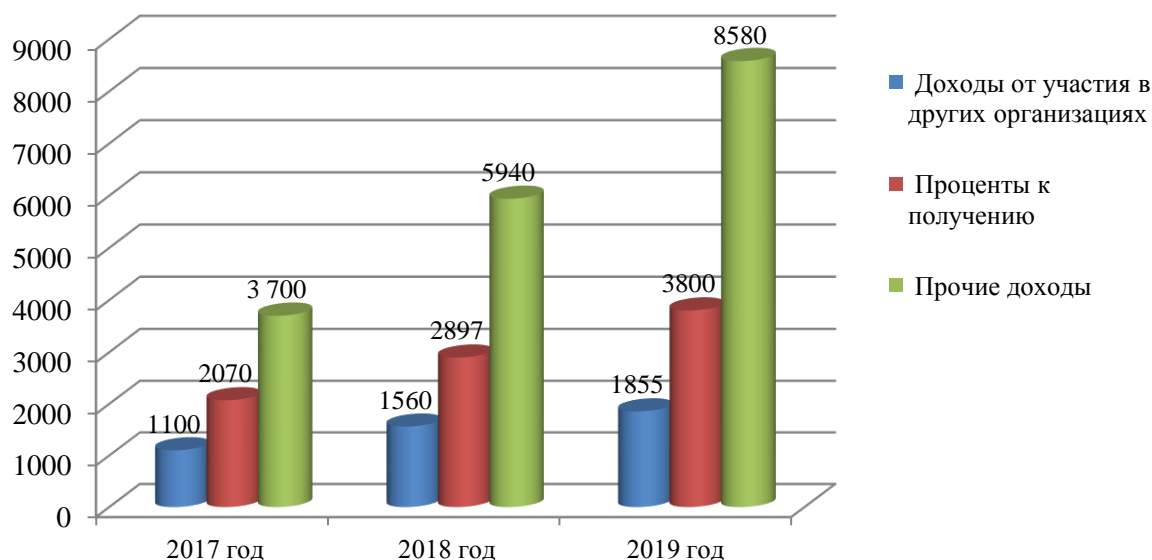


Рисунок 11 – Динамика доходов организации от прочих поступлений за период 2017–2019 гг

Проведём анализ изменения структуры доходов организации за отчётный период 2017–2019 года. Рассмотрим информационные данные для анализа (таблица 7).

Таблица 7 – Изменение структуры доходов организации за 2017–2019 гг

Статьи баланса	Структура, %			Отклонение в структуре, +/-	
	2017 г	2018 г	2019 г	2018 г от 2017 г	2019 г от 2018 г
Выручка	98,1	97,4	96,7	-0,7	-0,7
Доходы от участия в других организациях	0,3	0,4	0,4	0,1	-
Проценты к получению	0,6	0,7	0,9	0,1	0,2
Прочие доходы	1,0	1,5	2,0	0,5	0,5
Итого доходы	100,0	100,0	100,0	-	-

Исходя из расчётных показателей, представленных в таблице 7, можно сделать вывод, что наибольший удельный вес в виде доходов у организации сформирован за счёт показателя выручки, удельный вес данного показателя составил в отчётном 2017 году 98,1 %, в 2018 году снижение данного показателя составило на 0,7 % до значения показателя в 97,4 %.

В 2019 году также заметно снижение доходов в виде выручки у коммерческой организации на 0,7 % до значения показателя в 96,7 %.

На наш взгляд это отрицательная динамика в работе коммерческой организации ООО «СТРОЙКОМПЛЕКС», так как выручка от основного вида деятельности увеличивается меньшими темпами по сравнению с другими поступлениями в виде доходов в организации.

Удельный вес в структуре доходов от участия в других организациях в отчётном 2018 году по отношению к 2017 году увеличился на 0,1 % и составил в структуре 0,3 % и 0,4 % соответственно за 2017 год и 2018 год. В 2019 году значение показателя в структуре не изменилось по отношению к 2018 году.

По группе доходов в виде процентов к получению в структуре заметно увеличение на 0,1 % в 2018 году по отношению к отчётному 2017 году, а в 2019 году увеличение в структуре по отношению к 2018 году составило 0,2 %.

В динамике прочие доходы имеют тенденцию к увеличению на 0,5 % в структуре как в 2018 году по отношению к 2017 году, так и в 2019 году по отношению к 2018 году. Значение показателя в общей структуре составило соответственно 1 %, 1,5 %, 2 % за отчётные периоды 2017–2019 года.

Изменение структуры доходов организации от текущих операций за период 2017–2019 года рассмотрим на рисунке 12.

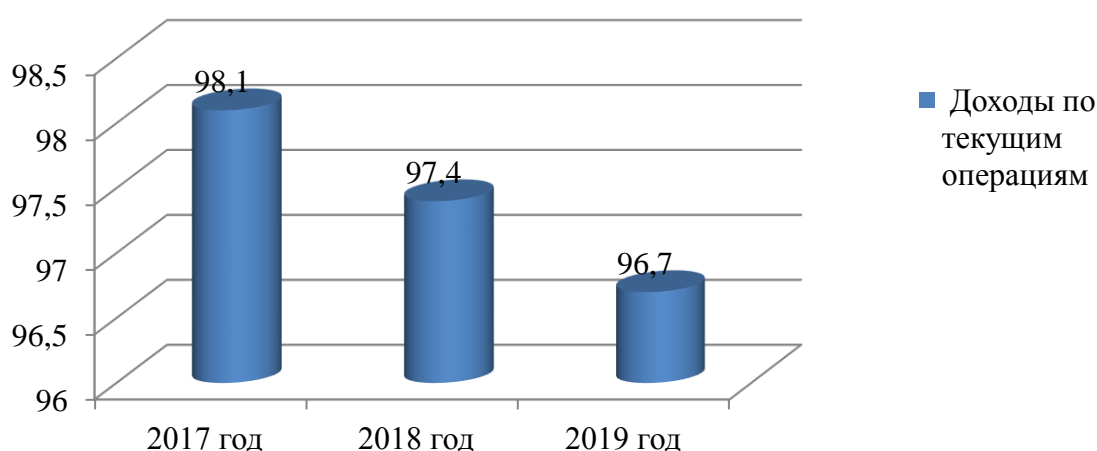


Рисунок 12 – Изменение структуры доходов организации по основным видам деятельности за период 2017–2019 гг

На рисунке 13 показано изменение доходов, не связанных с основным видом деятельности за период 2017–2019 года.

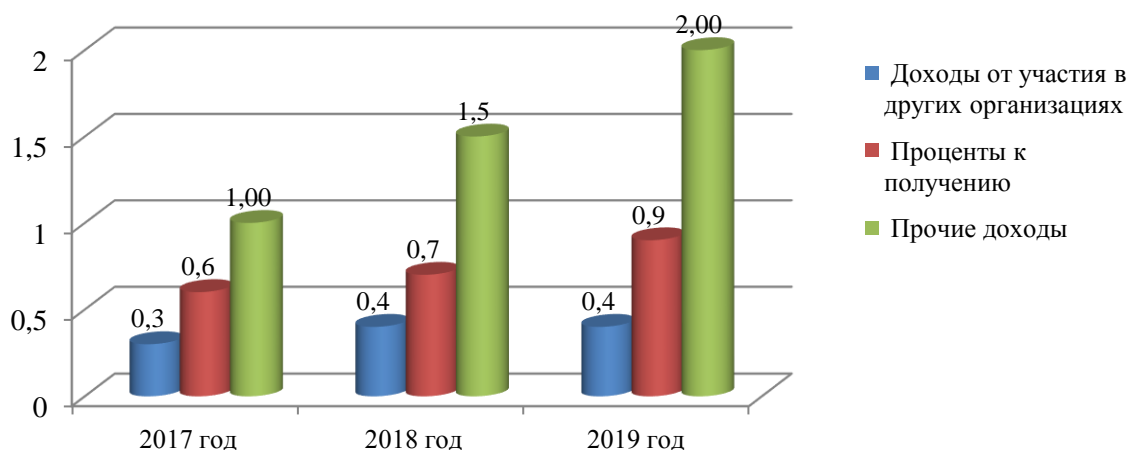


Рисунок 13 – Изменение структуры доходов организации от прочих поступлений за период 2017–2019 гг

Проведём анализ формирования расходов коммерческой организации.

Рассмотрим информационные данные для анализа расчётных показателей состава, динамики расходов организации (таблица 8).

Таблица 8 – Динамика расходов организации за 2017–2019 гг

Наименование показателя	Абсолютные значения, тыс. руб.			Отклонение, +,-		Темп роста, %	
	2017 г	2018 г	2019 г	2018 г от 2017 г	2019 г от 2018 г	2018 г к 2017 г	2019 г к 2018 г
Себестоимость	290 876	320 700	350 755	29 824	30 055	110,2	109,4
Коммерческие расходы	12 800	17 022	18 667	4222	1645	133,0	109,7
Проценты к уплате	1317	1267	1890	-50	623	96,2	149,2
Прочие расходы	6300	8644	9544	2344	900	137,2	110,4
Текущий налог на прибыль	9246	9817	10 851	571	1034	106,2	110,5
Итого расходы	320 539	357 450	391 707	36911	34 257	111,5	109,6

По результатам расчётных показателей можно сделать вывод, что расходы коммерческой организации ООО «СТРОЙКОМПЛЕКС» в динамике за отчётные периоды 2017–2019 года изменялись следующими темпами.

Показатель себестоимости в расходах коммерческой организации в отчётном 2018 году по отношению к 2017 году увеличился на сумму 29 824 тыс. руб. до значения показателя в 320 700 тыс. руб., тем роста показателя составил 110,2 %.

При этом на конец отчётного периода 2019 года показатель себестоимости увеличился по отношению к 2018 году на 30 055 тыс. руб., и составил на конец отчётной даты 350 755 тыс. руб., темп роста показателя 109,4 %.

У организации в динамике увеличивались коммерческие расходы в абсолютном выражении. Так в 2018 году по отношению к 2017 году увеличение расходов по данной группе составило на сумму 4222 тыс. руб. до значения показателя в 17 022 тыс. руб., темп роста показателя составил 133 %.

При этом в 2019 году также произошло увеличение по данной группе по отношению к 2018 году на сумму 1645 тыс. руб. до значения показателя в сумме 18 667 тыс. руб., темп роста показателя составил 109,7 %.

Следует отметить, что увеличение в динамике коммерческих расходов отрицательно влияет на значение показателя прибыли от продаж, в результате чего данный показатель по результатам хозяйственной деятельности у коммерческой организации снижается.

Рассмотрим, какими темпами изменялись расходы коммерческой организации, связанные с уплатой процентов.

В отчётном 2018 году по отношению к 2017 году расходы в виде уплаты процентов по кредитам, займам снизились на 50 тыс. руб., темп снижения составил 3,8 %. При этом уже на конец отчётного периода 2019 года увеличение в

абсолютном выражении составило на сумму 623 тыс. руб. до значения показателя в 1890 тыс. руб., темп роста показателя составил 149,2 %.

На увеличение данного показателя повлиял тот факт, что коммерческая организация осуществляет свою деятельность за счёт привлечённых средств в качестве источника финансирования.

Проценты к уплате у коммерческой организации формируются за пользование услугами кредитных учреждений, а также сторонних организаций по предоставлению займов и кредитов, как краткосрочного, так и долгосрочного характера.

В отчётном 2018 году по отношению к 2017 году прочие расходы увеличились на сумму 2344 тыс. руб., темп роста составил 137,2 %. При этом уже на конец отчётного периода 2019 года увеличение в абсолютном выражении составило на сумму 900 тыс. руб. до значения показателя в 9544 тыс. руб., темп роста показателя составил 110,4 %.

Увеличение прочих расходов в организации связано с приобретением объектов основных средств, инструментов, инвентаря, уплатой арендных платежей, уплаты штрафных санкций, пени.

Текущий налог на прибыль у коммерческой организации в динамике увеличивается, темп роста показателя в 2018 году по отношению к 2017 году составил 106,2 %, а в 2019 году по отношению к 2018 года темп роста показателя составил 110,5 %. На данный фактор повлияло увеличение в динамике показателя прибыли до налогообложения у коммерческой организации ООО «СТРОЙКОМПЛЕКС». Общая сумма расходов в 2018 году по отношению к 2017 году увеличилась на 36 911 тыс. руб. и составила в 2018 году 357 450 тыс. руб., темп роста показателя 111,5 %, при этом в 2019 году по отношению к 2018 году увеличение составило на 34 257 тыс. руб., темп роста показателя 109,6 %.

На рисунке 14 показано изменение расходов коммерческой организации за период 2017–2019 гг.

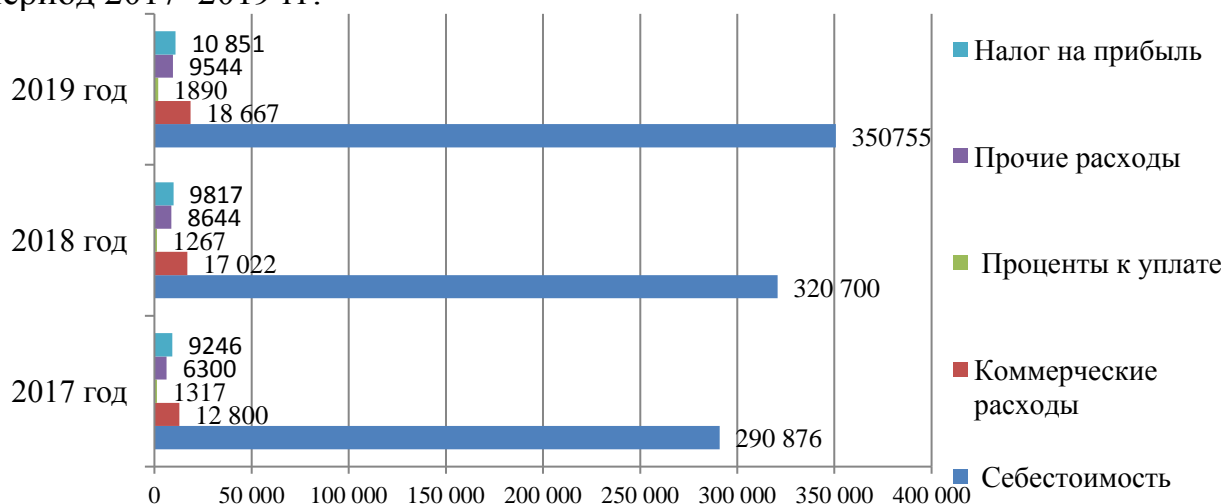


Рисунок 14 – Динамика расходов организации за период 2017–2019 гг

В любом случае увеличение расходов коммерческой организации, связанных с ведением финансово-хозяйственной деятельности, влияет на уменьшение финансового результата организации, в частности на показатели прибыли.

Проведём анализ изменения структуры расходов организации за отчётный период 2017–2019 года. Рассмотрим информационные данные для анализа (таблица 9).

Таблица 9 – Изменение структуры расходов организации за 2017–2019 гг

Наименование показателя	Структура, %			Отклонение в структуре, +/-	
	2017 г	2018 г	2019 г	2018 г от 2017 г	2019 г от 2018 г
Себестоимость	90,7	89,7	89,5	-1,0	-0,2
Коммерческие расходы	4,0	4,8	4,8	0,8	-
Проценты к уплате	0,4	0,4	0,5	-	0,1
Прочие расходы	2,0	2,4	2,4	0,4	-
Текущий налог на прибыль	2,9	2,7	2,8	-0,2	0,1
Итого расходы	100,0	100,0	100,0	-	-

Исходя из расчётных показателей, представленных в таблице 9, можно сделать вывод, что наибольший удельный вес в виде расходов у коммерческой организации сформирован за счёт показателя себестоимости, удельный вес данного показателя составил в отчётном 2017 году 90,7 %, в 2018 году снижение данного показателя составило на 1,0 % до значения показателя в 89,7 %.

В 2019 году также заметно снижение в структуре расходов в виде показателя себестоимости у коммерческой организации на 0,2 % до значения показателя в структуре равным 89,5 %.

Удельный вес в структуре расходов по статье коммерческих расходов в отчётном 2018 году по отношению к 2017 году увеличился на 0,8 % и составил в структуре 4,0 % и 4,8 % соответственно за 2017 год и 2018 год.

В 2019 году значение показателя в структуре не изменилось по отношению к 2018 году.

По статье расходов в виде процентов к уплате в структуре изменения незначительны, только в 2019 году по отношению к 2018 году увеличение в структуре составило на 0,1 % до значения показателя в 0,5 % в общей структуре расходов коммерческой организации.

Изменение заметно в структуре прочих расходов организации. В 2018 году по отношению к 2017 году увеличение в структуре по данной статье составило на 0,4 % до значения показателя в 2,4 %, при этом в 2019 году значение показателя осталось на уровне 2019 года.

Текущий налог на прибыль у коммерческой организации в структуре в отчётном 2018 году по отношению к 2017 году уменьшился на 0,2 % до значения показателя в 2,7 %, при этом в отчётном периоде 2019 года увеличение составило на 0,1 % в структуре, за счёт увеличения налогооблагаемой прибыли в динамике.

Изменение структуры расходов коммерческой организации за отчётный период 2017–2019 года рассмотрим на рисунке 15.

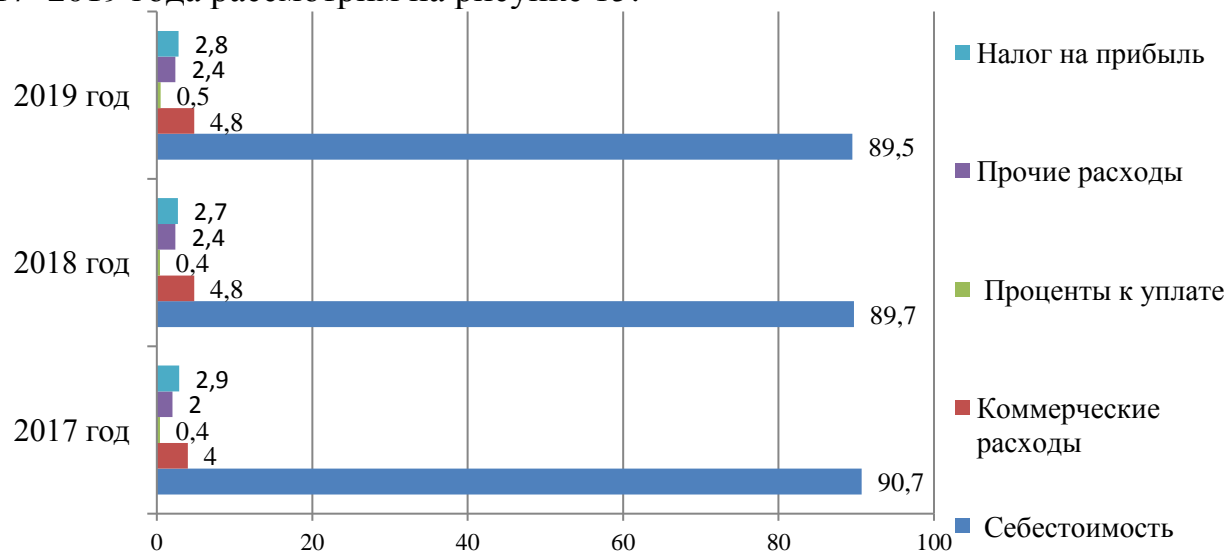


Рисунок 15 – Изменение структуры расходов организации за 2017–2019 гг. Проведём анализ соотношения всех доходов и расходов торговой организации. Рассмотрим информационные данные для анализа (таблица 10).

Таблица 10 – Анализ соотношения доходов и расходов за 2017–2018 гг

Наименование показателя	Абсолютные показатели, тыс. руб.			Темп роста, %	
	2017 год	2018 год	2019 год	2018 г к 2017 г	2019 г к 2018 г
Доходы, тыс. руб.	357 525	396 717	435 110	111,0	109,7
Расходы, тыс. руб.	320 539	357 450	391 707	111,5	109,6
Чистая прибыль, тыс. руб.	36 986	39 267	43 403	106,2	110,5

Анализируя расчётные показатели таблицы видно, что торговая организация наращивает доходы – совокупные доходы организации увеличиваются в динамике.

Пропорционально доходам увеличились и расходы. Однако увеличение расходов в большей степени в 2018 году по отношению к 2017 году привело к тому, что темп роста показателя чистой прибыли составил лишь 106,2 %.

При этом в 2019 году по отношению к 2018 году темп роста доходов на 0,1 % больше темпа роста расходов. Такая динамика повлияла на увеличение показателя чистой прибыли в большей степени. Рост показателя чистой прибыли составил 110,5 %.

Рассмотрим изменение совокупных доходов, совокупных расходов и чистой прибыли коммерческой организации на рисунке 16.

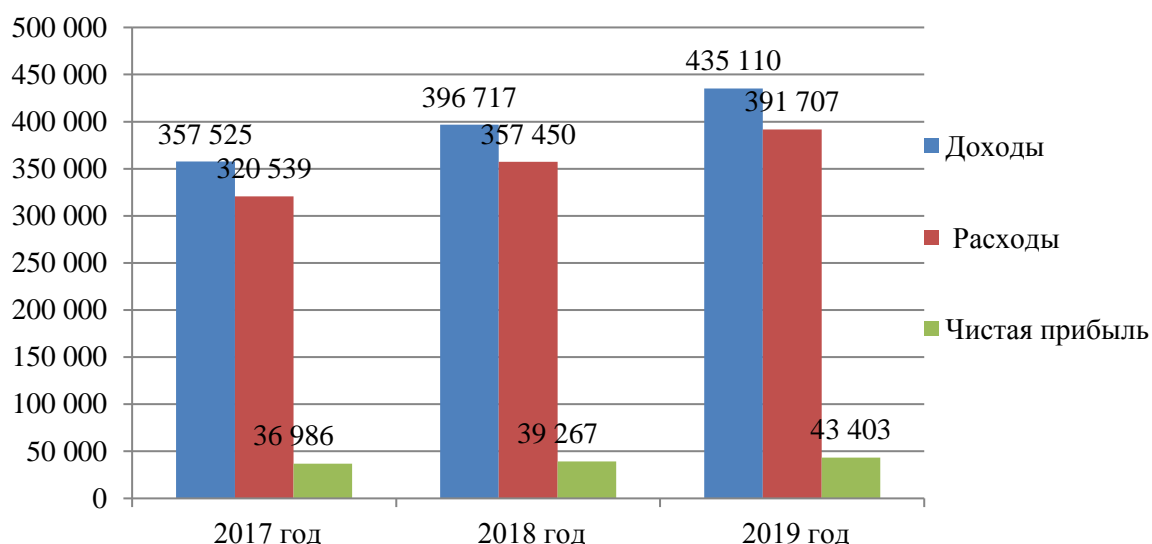


Рисунок 16 – Динамика доходов, расходов и чистой прибыли организации за период 2017–2019 гг

Рассмотрим формирование основных финансовых показателей коммерческой организации, характеризующих показатель прибыли (таблица 11).

Таблица 11 – Показатели формирования прибыли организации

Показатели	Абсолютные значения, тыс. руб.			отклонение, +/-		Темп роста, %	
	2017 г	2018 г	2019 г	2018 г от 2017 г	2019 г от 2018 г	2018 г к 2017 г	2019 г к 2018 г
Выручка	350 655	386 320,0	420 875,0	35 665,0	34 555,0	110,2	108,9
Себестоимость	290 876	320 700,0	350 755,0	29 824,0	30 055,0	110,2	109,4
Валовая прибыль	59 779	65 620,0	70 120,0	5841	4500,0	109,8	106,8
Коммерческие расходы	12 800	17 022,0	18 667,0	4222,0	1645,0	133,0	109,7
Прибыль от продаж	46 979	48 598,0	51 453,0	1619,0	2855,0	103,4	105,9
Доходы от участия в других организациях	1100	1560,0	1855,0	460,0	295,0	141,8	118,9
Проценты к получению	2070	2897,0	3800,0	827,0	903,0	139,9	131,2
Проценты к уплате	1317	1267,0	1890,0	-50,0	623,0	96,2	149,2
Прочие доходы	3700	5940,0	8580,0	2240,0	2640,0	160,5	144,4
Прочие расходы	6300	8644,0	9544,0	2344,0	900,0	137,2	110,4
Прибыль до уплаты налога	46 232	49 084,0	54 254,0	2852,0	5170,0	106,2	110,5
Чистая прибыль	36 986	39 267,0	43 403,0	2281,0	4136,0	106,2	110,5

Анализируя показатели, формирующие прибыль коммерческой организации по данным бухгалтерской финансовой отчётности можно сделать вывод, что показатель валовой прибыли субъекта хозяйствования в динамике за 3 года имел тенденцию к увеличению.

Так, в отчётном периоде 2017 года значение показателя валовой прибыли составил на сумму 59 779 тыс. руб. На конец отчётного 2018 года показатель валовой прибыли увеличился на сумму 5841 тыс. руб. и составил на конец отчётной даты 65 620 тыс. руб., темп роста показателя составил 109,8 %.

Следует при этом отметить, что показатель выручки и показатель себестоимости увеличивался при этом, темп роста за данный период этих расчётных значений составил 110,2 %. Увеличение показателей в абсолютном выражении повлияло на формирование показателя валовой прибыли, так как она формируется как разница, между полученным доходом в виде выручки и показателем себестоимости.

На конец отчётного 2019 года показатель валовой прибыли увеличился на 4500 тыс. руб., и составил на конец отчётной даты 70 120 тыс. руб., темп роста показателя составил 106,8 %.

Тот факт, что показатель выручки за данный этап исследования увеличился в меньшей степени по отношению к темпу роста показателя себестоимости (темп роста показателя выручки составил 108,9 %, а темп роста показателя себестоимости составил 109,4 %) привело к тому, что темп роста показателя валовой прибыли снизился по отношению к прошлому периоду на 3 % и составил в 2019 году по отношению к 2018 году 106,8 %. Это отрицательная динамика в работе организации ООО «СТРОЙКОМПЛЕКС».

Рассмотрим как изменялся показатель прибыли от продаж в динамике за три года исследуемого периода 2017–2019 года.

Значение показателя прибыли от продаж в отчётном периоде 2017 года составил в сумме 46 979 тыс. руб. При этом на конец отчётного 2018 года значение показателя увеличилось на сумму 1619 тыс. руб. и составило на конец года 48 598 тыс. руб., темп роста показателя 103,4 %.

Следует отметить, что на изменение показателя прибыли от продаж повлиял такой фактор как коммерческие расходы коммерческой организации, темп роста которых за данный исследуемый период составил 133 %.

В отчётном периоде 2019 года прибыль от продаж у организации увеличилась на сумму 2855 тыс. руб. и составила на конец отчётного периода 51 453 тыс. руб., темп роста составил 105,9%.

Влияние таких факторов как прочие доходы и расходы коммерческой организации повлияли на формирование прибыли до налогообложения организации ООО «СТОЙКОМПЛЕКС».

Прибыль до налогообложения организации ООО «СТРОЙКОМПЛЕКС» на конец отчётного периода 2017 года составила на сумму 46 232 тыс. руб., при этом на конец отчётного 2018 года значение показателя увеличилось на 2852 тыс. руб. и составило на конец года 49 084 тыс. руб., темп роста составил 106,2 %.

На конец отчётного 2019 года показатель прибыли до налогообложения увеличился на сумму 5170 тыс. руб. и составил на конец года 54 254 тыс. руб., темп роста показателя 110,5 % по отношению к прошлому периоду 2018 года.

Это положительная динамика в работе субъекта хозяйствования, так как у коммерческой организации появится больше возможности по выполнению своих обязательств не только перед контрагентами, персоналом, но и перед внебюджетными, бюджетными фондами, банковскими, страховыми, кредитными учреждениями.

Показатель чистой прибыли коммерческой организации на конец отчётного периода 2017 года составил на сумму 36 986 тыс. руб., при этом на конец отчётного 2018 года в динамике заметно увеличение на сумму 2281 тыс. руб., темп роста показателя составил 106,2 %.

На конец отчётного 2019 года показатель чистой прибыли увеличился на сумму 4136 тыс. руб. и составил на конец года 43 403 тыс. руб., темп роста показателя 110,5 % по отношению к прошлому периоду 2018 года.

Изменение основных показателей прибыли организации представлено на рисунке 17.

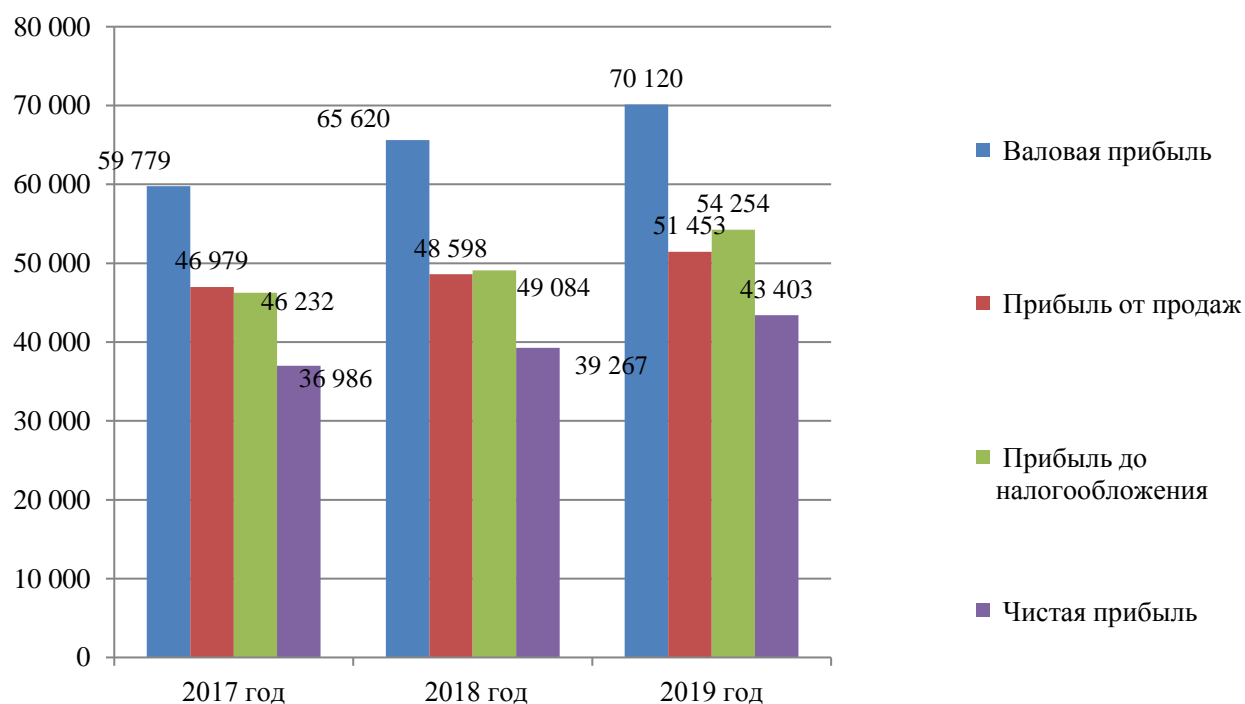


Рисунок 17 – Динамика показателей прибыли организации за период 2017–2019 гг

У коммерческой организации ООО «СТРОЙКОМПЛЕКС» показатель чистой прибыли увеличивается в динамике, это положительная динамика в работе субъекта хозяйствования, так как у коммерческой организации появится больше возможности не только на расширение, увеличение масштабов деятельности, но и на дополнительное инвестирование средств с целью получения дополнительного дохода от финансово-хозяйственной деятельности.

Далее в работе проведём анализ показателей рентабельности коммерческой организации.

2.3 Анализ показателей рентабельности организации

Измерить и оценить экономический потенциал коммерческой организации позволит анализ показателей рентабельности, который необходимо проводить во взаимосвязи с рядом экономических показателей деятельности хозяйствующего субъекта.

Именно показатели рентабельности более полно, чем прибыль характеризуют окончательные результаты деятельности коммерческой организации, так как именно показатели рентабельности показывают соотношение полученного эффекта в результате хозяйственной деятельности с наличными или используемыми ресурсами.

Важность оценки расчётных показателей рентабельности обусловлена ещё тем фактом, что именно при помощи показателей рентабельности можно оценить эффективность работы коммерческой организации ООО «СТРОЙКОМПЛЕКС» в целом, определить доходность различных направлений деятельности.

Считаются, как правило, те организации рентабельными, у которых доходы от продажи товаров покрывают издержки обращения, кроме того, образуют определённую сумму прибыли для нормальной деятельности и успешного функционирования.

Проведём анализ показателей рентабельности коммерческой организации за период 2017–2019 года.

Представим расчётные данные показателей рентабельности (таблица 12).

Таблица 12 – Расчёт показателей рентабельности организации

Показатель	Значение показателей, %			Отклонение, +,-	
	2017 г	2018 г	2019 год	2018 г от 2017 г	2019 г от 2018 г
Рентабельность продаж	13,40	12,58	12,22	-0,82	-0,36
Рентабельность затрат	16,15	15,15	14,67	-0,10	-0,48
Рентабельность оборотных активов	37,32	39,63	39,13	2,31	-0,50
Рентабельность собственного капитала	89,10	94,59	80,54	5,49	-14,05
Чистая рентабельность	10,55	10,16	10,31	-0,39	0,15

Как видно по результатам расчётных показателей рентабельность продаж в динамике у организации снижается. В 2018 году по отношению к 2017 году снижение составило на 0,82 процентных пункта, и составило на конец отчётного периода 12,58 %.

При этом на конец отчётного 2019 года значение показателя составило 12,22 %, снижение составило ещё на 0,36 процентных пункта да данный анализируемый период.

Это свидетельствует о том, в 2018 году по отношению к отчётному периоду 2017 года доходность с 1 рубля выручки снизилась на 0,82 руб., а в 2019 году по

отношению к 2018 году доходность с 1 рубля выручки снижается на 0,36 руб. Это отрицательная динамика в работе коммерческой организации.

При анализе показателя рентабельности затрат можно сделать вывод о том, что значение данного показателя в динамике снижается с 16,15 % до 14,67 %. Данное изменение характеризует тот факт, что в 2017 году с каждого вложенного рубля, доходность составила 16,15 руб., в 2018 году с каждого вложенного рубля, доходность составила 15,15 руб., а в 2019 году доходность уменьшилась до значения показателя в 14,67 руб., это отрицательная динамика для торговой коммерческой организации ООО «СТРОЙКОМПЛЕКС».

Рентабельность оборотных активов коммерческой организации в динамике за последние два года снижается на 0,5 % и составила 39,63 % и 39,13 % соответственно за отчётный период 2018 года и за 2019 год.

Данная динамика отрицательна для организации, и свидетельствует о том, что на 1 рубль, вложенный в оборотные активы организация получила 39,63 руб. прибыли в отчётном 2018 году, а в 2019 году 39,13 руб. прибыли. Данная динамика может отрицательно повлиять на платежеспособность организации в перспективе.

Показатель рентабельности собственного капитала у коммерческой организации снижается на 14,05 %, и составил в 2018 году 94,59 %, а в 2019 году 80,54 %.

Данные значения показывают, что на единицу собственного капитала организация получила прибыли в 2018 году 94,59 руб., а в 2019 году 80,54 руб., это также отрицательная динамика в деятельности коммерческой организации.

Показатель чистой рентабельности в динамике увеличился на 0,15 % и составил в 2018 году 10,16 %, а в 2019 году 10,31 %. Данный показатель показывает, сколько чистой прибыли за анализируемый период приходится на реализованную продукцию.

Увеличение значения данного показателя характеризует положительную динамику.

Изменение показателей рентабельности представлено на рисунке 18.

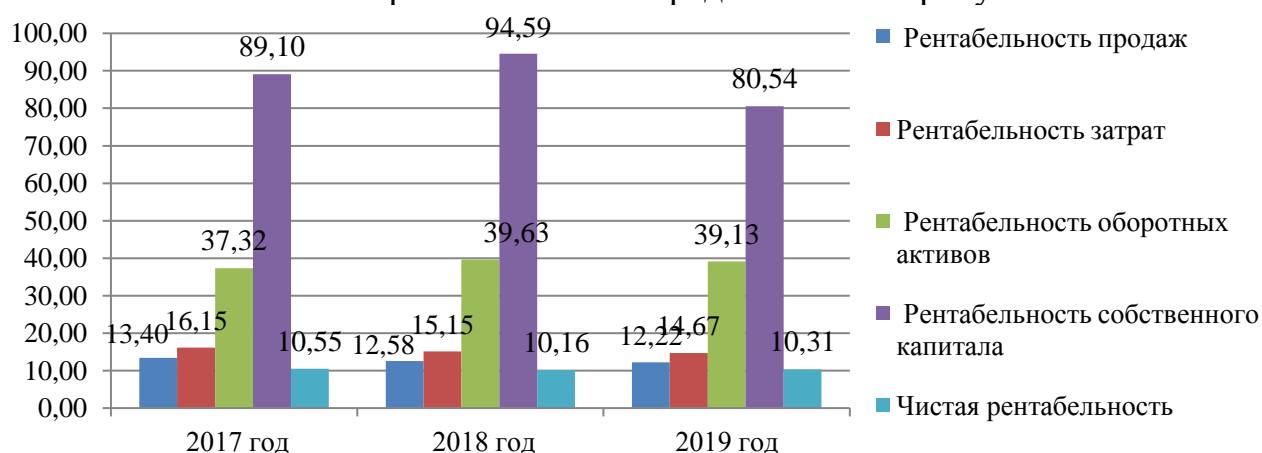


Рисунок 18–Динамика показателей рентабельности организации за период 2017–2019 гг

Проведём факторный анализ рентабельности конечной деятельности (чистая рентабельность) коммерческой организации ООО «СТРОЙКОМПЛЕКС».

Чистая рентабельность показывает, как влияет налогообложение на доходность торговой организации. Представим расчёт влияния факторов на изменение чистой рентабельности (таблица 13).

Таблица 13 – Факторный анализ изменения чистой рентабельности в динамике

Фактор	Порядок расчёта	Расчёт	Влияние фактора, %
Влияние изменения чистой прибыли	$\Delta P(\text{ЧП}) = \frac{\Delta \text{ЧП}}{B_1} \cdot 100 \%$	$\left(\frac{4136}{386\,320} \right) \cdot 100 \%$	1,07
Влияние изменения выручки	$\Delta P(B) = \frac{\text{ЧП}_1}{B_1} - \frac{\text{ЧП}_0}{B_0} \cdot 100 \%$	$(0,10 - 0,11) \cdot 100 \%$	-0,92
Итого			0,15

В результате факторного анализа выявили, что за счёт увеличения чистой прибыли на 4136 тыс. руб. показатель чистой рентабельности в организации увеличился на 1,07 %. За счёт изменения выручки показатель чистой рентабельности снизился на 0,92 %. В результате влияния двух факторов рентабельность чистой прибыли увеличилась на 0,15 %.

Таким образом, в динамике показатели рентабельности, определяющие эффективность, доходность и прибыльность коммерческой организации в большей степени снижаются, это отрицательная динамика в работе субъекта хозяйствования.

Выводы по разделу 2

Во втором разделе работы проведён анализ основных экономических показателей деятельности организации ООО «СТРОЙКОМПЛЕКС», определены основные финансовые показатели устойчивости, ликвидности и платежеспособности коммерческой организации.

Проведён анализ формирования доходов и расходов в организации, определены темпы изменения показателей, определяющих прибыль субъектов хозяйствования в динамике.

Проведён расчёт и анализ показателей рентабельности коммерческой организации, определены их тенденции изменения.

В динамике у организации показатели рентабельности, определяющие эффективность, доходность и прибыльность в большей степени снижаются, это отрицательная динамика в работе субъекта хозяйствования.

Проведён факторный анализ, по результатам расчётов показателей было определено влияние каждого фактора на результативный показатель, а именно, на показатель рентабельности чистой прибыли.

3 РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ПОВЫШЕНИЮ ПРИБЫЛИ И РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

3.1 Мероприятия по совершенствованию управления прибылью организации

Получение максимальной прибыли в результате хозяйствования и ведения предпринимательской деятельности является целью любого субъекта хозяйствования. Поэтому в настоящее время немаловажное значение играет организация учётного процесса, построенного и действующего в организации.

И это объясняется тем, что для того, чтобы получить желаемый результат необходимо учесть влияние степени управления доходами и расходами внутри организации, на основании действующих нормативных документов. А также законодательной базы в виде Налогового кодекса, регулирующего порядок признания доходов и расходов организации для целей налогового учёта.

Налоговые органы заинтересованы получить достоверную информацию о всех доходах и расходах организации. Так как именно эти составляющие и формируют налогооблагаемую прибыль организации, и тем самым формируют не только суммы к уплате в виде налоговых платежей в бюджеты различных уровней, но и определяют, в какой степени организация прибыльна, а также на сколько рентабельно используются её активы, капитал, окупаются затраты и т. д.

Из всего сказанного следует, что разница между доходами организации и расходами, связанными с процессом ведения хозяйственной деятельности формируют налогооблагаемую базу хозяйствующего субъекта, с которой будет исчислен налог на прибыль в бюджет различных уровней.

И от того фактора, насколько достоверно и правильно будут признаны на счётах первичного учёта все хозяйственные операции по признанию доходов и расходов хозяйствующего субъекта, будет зависеть правильность исчисления и уплаты налоговых платежей, а, следовательно, достоверностью предоставленной информации для внешних и внутренних пользователей, представленной в бухгалтерской финансовой отчётности по итогам налогового отчётного периода.

Прибыль организации выражается, прежде всего, тем количеством денежной массы, которая получена по итогам движения финансовых ресурсов организации как от вложений в производственный процесс хозяйственной деятельности, так и в финансовый и инвестиционный механизм деятельности, и является либо экономическим положительным итогом, отражающим прирост капитала, либо отрицательным итогом, характеризующим уменьшение прибыли.

Получение чистой прибыли для организации – это последний этап, который показывает завершение определённого цикла финансово-хозяйственной деятельности субъекта хозяйствования, и при этом в большей степени зависит от эффективности производственных процессов, связанных не только с выпуском продукции, но и одновременно с объёмами её реализации, что является важным составляющим этапом при формировании показателя выручки в организации.

Естественно, чем выше чистая прибыль, определяющая финансовый результат по итогам определённого отчётного периода, тем, естественным фактом является то, что организация будет более привлекательнее как для внешнего инвестирования средств, так и более стабильнее будет его деловая активность на конкурентном рынке.

Следует помнить при этом, что для организации финансовая и социальная сфера также будет в большей степени зависеть от того, какой финансовый результат от ведения предпринимательской деятельности получил субъект хозяйствования за определённый отчётный период.

Для субъектов хозяйственной деятельности одной из проблем при формировании финансовых результатов является качество, полнота и достоверность информации, которую содержит бухгалтерская финансовая отчётность субъекта хозяйствования.

Ведь весь процесс бухгалтерского учёта в организации основан на определённых методах исчисления конечного финансового результата. Для этой цели необходимым фактом является закрепить в учётной политике организации методы формирования и признания в учёте затрат, доходов и расходов, основываясь на законодательно-нормативное регулирование финансово-хозяйственного процесса деятельности субъекта хозяйствования на счетах бухгалтерского и налогового учёта.

При этом чётко структурировать ведение бухгалтерского и налогового учёта для целей определения прибыли или убытка организации по видам поступлений и выбытия средств, связанным с основной, финансовой или инвестиционной деятельностью.

Важно при этом также помнить, что действующая бухгалтерская финансовая отчётность организации в настоящее время не позволяет более объективно оценивать деятельность субъекта хозяйствования, так как отчасти является формулировкой субъективной оценки экономистов, которые её формируют для внешних и внутренних пользователей, ведь формируя её, только они опираются на выбранный и закреплённый метод учётных процессов в учётной политике организации.

При этом, на сегодняшний день нет чётко структурированной схемы формирования финансовых результатов, которая бы не допускала расхождений между бухгалтерским и налоговым учётом, ведь именно расхождение налогового и бухгалтерского учёта всё более затрудняет более чётким образом формировать финансовый конечный результат по результатам деятельности, так как при его определении необходимым фактором является уделять внимание постановки управленческого и финансового учёта в организации.

Как видно, чем больше приёмов и методов при определении финансового результата в организации необходимо учитывать, тем больше возникает риск получения более точной информации в отчётности организации о достоверности его исчисления.

Для руководства организации следует помнить, что организуя отражение на счетах бухгалтерского учёта операций по формированию финансового результата,

необходимым фактором является эффективная организация документооборота и организация налогового учёта в организации.

Ведь выбирая те или иные методы признания доходов и расходов для целей налогового учёта, налогоплательщик определяет, каким образом именно для данной организации будет формироваться финансовый результат, каким принципам и нормам при этом необходимо придерживаться, не нарушая законодательную базу по формированию финансового конечного результата на счетах учёта и в бухгалтерской финансовой отчётности.

Так как целью налогового учёта является сбор и обобщение информации для определения налоговой базы, все первичные входящие и исходящие документы за определённый отчётный период должны содержать чёткую, полную и достоверную информацию, так как данная информация может также повлиять на искажение фактов хозяйственной деятельности организации, и при исчислении налога нести недостоверную искажённую информацию.

Поэтому в организации должен строго поставлен контроль за исполнением всех финансовых операций, контроль за организацией документооборота в организации, своевременности отражения фактов хозяйственных операций на счетах бухгалтерского учёта.

Таким образом, можно сделать вывод, что организация бухгалтерского и налогового учёта в организации должна формировать более полную, а также достоверную информацию.

Но при этом бухгалтерский учёт, как правило, должен более достоверную информацию содержать об имущественном положении организации, об особенностях организации учётных операций в зависимости от определённого вида деятельности.

Налоговый учёт при этом, должен нести информацию о порядке отражения операций в учёте, связанных непосредственно с определением налогооблагаемой базы для выполнения обязательств перед бюджетными, а также внебюджетными фондами.

От того факта, какой метод признания доходов и расходов для целей налогового учёта выберет организация, будет зависеть часть денежных средств в виде прибыли, формирующей финансовый результат от ведения хозяйственной деятельности организации.

Организация управленческого учёта в организации, формирует информацию о том, каким образом организован в организации учёт затрат, который является важным фактором при формировании показателя прибыли.

Именно грамотно выбранный метод учёта затрат позволит в большей степени освободиться от необоснованных расходов в организации, формировать фонды стимулирования оплаты труда работников организации, выбирать наилучший вариант управленческого решения при планировании и бюджетировании деятельности субъекта хозяйствования.

Так, в процессе анализа изучения валюты баланса было выявлено, что оборотные активы в организации ООО «СТРОЙКОМПЛЕКС» составляют большую часть в валюте баланса, при этом в структуре произошло снижение на

6,5 % в связи с тем, что организация часть средств нераспределённой прибыли направило на приобретение транспортных средств, т. е. на обновление автомобильного парка.

В пассивах произошло увеличение собственного капитала организации, это положительная динамика в деятельности хозяйствующего субъекта.

Обязательства организации, в виде кредиторской задолженности в структуре пассивов организации ООО «СТРОЙКОМПЛЕКС» снижаются, это положительно в работе субъекта хозяйствования, так как организация способна в той или иной степени погашать обязательства перед контрагентами, а также обеспечивать текущую деятельность по основным операциям за счёт собственных средств в качестве источников финансирования.

В результате анализа показателей финансовой устойчивости организации было определено, что источники собственных средств организации увеличиваются, это ещё раз доказывает тот факт, что у организации снижается зависимость от привлечения средств из внешних источников в качестве финансирования деятельности.

По итогам расчётных операций было определено, что у анализируемой организации нормальный тип финансовой устойчивости, и дальнейшее рациональное использование средств может в дальнейшем приносить высокую доходность.

В результате исследования показателей, характеризующих финансовую устойчивость организации пришли к выводу, что у организации все обязательства перед контрагентами может покрыть за счёт собственных средств в качестве источников финансирования. Данная тенденция определена на основании расчётного значения коэффициента автономии.

Необходимо также отметить, что зависимость организации от внешних кредиторов снижается, что определено из расчёта коэффициента соотношения собственных и заёмных средств.

Таким образом, на основе поведённого финансового анализа была выявлена положительная динамика, которая ещё раз доказывает, что у коммерческой организации ООО «СТРОЙКОМПЛЕКС» нормальная финансовая устойчивость.

В работе проведён анализ ликвидности и платежеспособности организации.

При этом следует помнить, что понятие ликвидность означает способность превращения активов организации в денежную наличность с той целью, чтобы улучшить платёжные обязательства по расчётам с контрагентами, иными словами улучшить платежеспособность организации.

По расчётным показателям платежеспособности коммерческой организации было выявлено, что ООО «СТРОЙКОМПЛЕКС» не обладает абсолютной ликвидностью, а это свидетельствует о том, что у организации недостаточно на данный момент времени денежных средств и краткосрочных финансовых вложений для погашения наиболее срочных обязательств перед контрагентами.

Этот факт ещё раз доказывает, что финансовая устойчивость у коммерческой организации ООО «СТРОЙКОМПЛЕКС» нормальная, но не абсолютная.

При этом следует отметить, что организация ООО «СТРОЙКОМПЛЕКС» не обладает текущей ликвидностью. Несмотря на тот факт, что значение расчётного показателя в динамике увеличивается, тем не менее, даже с учётом погашения дебиторской задолженности дебиторами организация не сможет в полной мере рассчитаться по срочным обязательствам перед контрагентами.

Следует отметить, что у организации ООО «СТРОЙКОМПЛЕКС» увеличивается значение показателя быстрой ликвидности, следовательно, мобилизовав оборотные активы, она будет способна погасить срочные обязательства перед кредиторами и контрагентами. Это свидетельствует о положительной динамике.

Чистый оборотный капитал коммерческой организации в динамике увеличивается, это также положительная динамика в процессе ведения финансово-хозяйственной деятельности.

По результатам анализа доходов и расходов в динамике коммерческой организации можно сделать следующее заключение: в динамике темп роста выручки составил 108,9 %, темп роста показателя себестоимости составил при этом 109,4 %. Так как темп роста себестоимости больше темпа роста показателя выручки, это отрицательная динамика в работе коммерческой организации.

Так же можно сделать вывод о том, что в общем, темп роста доходов организации в динамике составил 109,7 %, а темп роста расходов в целом по организации составил 109,6 %.

Такая динамика положительна сказывается на увеличении основных показателей, характеризующих финансовый результат коммерческой организации ООО «СТРОЙКОМПЛЕКС», а именно на показатель прибыли.

Чистая прибыль коммерческой организации ООО «СТРОЙКОМПЛЕКС» в динамике увеличилась, однако отрицательным фактором является в работе тот факт, что показатели, характеризующие эффективность и доходность организации в динамике снижаются, это отрицательно в работе субъекта хозяйствования.

Организация управленческого учёта в организации формирует информацию о том, каким образом организован в организации ООО «СТРОЙКОМПЛЕКС» учёт затрат, который является важным фактором при формировании показателя прибыли.

Именно грамотно выбранный метод учёта затрат позволит в большей степени освободиться от необоснованных расходов в организации, формировать фонды стимулирования оплаты труда работников организации, выбирать наилучший вариант управленческого решения при планировании и бюджетировании деятельности организации.

Считаем, что необходимо руководству коммерческой организации выходить на уровень осуществления интеграции более прогрессивных форм планирования и контроля операций, связанных с организацией деятельности отделов маркетинга, сбыта, снабжения, охватывая все подразделения организации при этом в целом.

Для руководства ООО «СТРОЙКОМПЛЕКС» считаем необходимо предложить:

– оптимизировать маркетинговую деятельность;

– оптимизировать и внедрить более совершенствованную систему управления запасами;

– провести реорганизацию складской системы управления запасами.

В качестве совершенствования организации внутреннего контроля в коммерческой организации ООО «СТРОЙКОМПЛЕКС» необходимо предложить следующие рекомендации:

– проводить регулярного анализ работы каждого отдела бухгалтерской службы организации по учёту расчётных операций в организации;

– уделять должное внимание на повышение эффективности деятельности организации в области сбытовой политики;

– улучшать качество товаров в разрезе номенклатурных и ассортиментных групп, что способствует повышению конкурентоспособности организации, большей заинтересованности потребителей в товарной продукции;

– сократить расходы, связанные с формированием себестоимости товаров;

– вести жёсткий контроль за формированием коммерческих расходов в организации;

– вести строгий учёт образования дебиторской задолженности в организации.

Считаем, что одним из наиболее важных и сложных этапов в управлении формированием прибыли и рентабельности в организации, является их оптимизация и эффективное управление денежными потоками.

При этом, основными целями оптимизации потоков денежных средств в коммерческой организации, главным образом являются:

– обеспечить сбалансированность объёмов потоков денежных средств;

– обеспечить синхронность при формировании потоков денежных средств во времени;

– обеспечить рост чистого потока денежных средств организации.

Основными объектами при оптимизации денежных потоков в коммерческой организации выступают:

– положительный поток денежных средств;

– отрицательный поток денежных средств;

– остаток денежных средств в активах организации;

– чистый денежный поток денежных средств организации.

Увеличение прибыли и рентабельности в коммерческой организации, это прежде всего, определение количественных изменений, которые формируются за счёт увеличения объёмов реализуемой продукции потенциальным потребителям, которые непосредственно сопровождаются снижением затрат в организации.

При этом снижение затрат на производство и реализацию продукции у субъектов хозяйствования является одним из важных факторов, которые способствуют формированию показателя себестоимости продукции.

Безусловным фактором является то, что экономия на топливно-сырьевых ресурсах, затратах на материальных и трудовых ресурсах, снижении доли амортизационных отчислений в составе себестоимости, сокращение административных расходов является важным при принятии управленческих

решений в области управления ресурсным потенциалом и затратами коммерческой организации.

Именно для достижения данных целей также руководству рекомендовано:

- разработать эффективную систему снижения расходов, связанных с основной деятельностью;
- освоить новые технологии производства продукции в организации, что позволит сократить издержки производства;
- осуществлять тщательный и постоянный контроль за условиями хранения сырья и их транспортировки;
- выявлять наиболее рентабельные виды продукции, совершенствования тем самым ассортиментную структуру;
- систематически осуществлять контроль за работой технологического оборудования, проводить своевременный ремонт, модернизацию объектов основных средств с целью недопущения снижения качества выпускаемой продукции;
- строго следить за качеством выпускаемой продукции, не допуская выпуск бракованной продукции;
- при вводе в эксплуатацию нового оборудования необходимо уделять в достаточной степени внимания подготовке и повышению квалификации кадрового состава, с целью недопущения вывода из строя оборудования из-за низкой квалификации сотрудников.

По нашему мнению, одним из важных факторов для повышения прибыли и рентабельности является уделять внимание персоналу в организации.

Не секрет, что грамотное управление кадровым потенциалом, способствует не только повышению производительности труда, но и выпуску более качественной продукции, выполнению более качественной работы, или оказанной услуги.

Поэтому считаем, важным является для организации разработать грамотную и эффективную стратегию, направленную на повышение квалификации сотрудников в организации, а также разработать более эффективную систему премирования и стимулирования сотрудников коммерческой организации.

Поэтому в рамках данного направления предложено:

- разработать график повышения квалификации работников, считаем, что данный факт будет сопровождаться увеличением среднегодовой выработки;
- разработать и ввести эффективную систему материального и морального стимулирования работников организации;
- использовать системы депремирования тех работников, которые допускают нарушения в трудовой или технологической дисциплине;
- ввести в организации систему планирования прибыли и бюджетирования затрат, что позволит более чётко определять конечные цели по достижению увеличения финансовых результатов, оценивая при этом необходимые производственные и управленческие затраты.

3.2 Оценка эффективности предложенных мероприятий

В качестве расчётных мероприятий для коммерческой организации предлагается разработать стратегию снижения затрат. Считаем, данная тенденция будет способствовать большему получению валовой прибыли субъекта хозяйствования.

В настоящий момент у коммерческой организации темп роста выручки составляет 108,9 %, а темп роста показателя себестоимости 109,4 %, это в большей степени обосновывает тот факт, что необходимо внедрять стратегию развития снижения затрат в ООО «СТРОЙКОМПЛЕКС».

Поэтому в качестве одного из мероприятий для руководства организации ООО «СТРОЙКОМПЛЕКС» предлагается установить WMS – систему для более совершенствования учёта товаров на оптовом складе.

Как известно у коммерческой организации ООО «СТРОЙКОМПЛЕКС» в настоящее время насчитывается 10 филиалов, на балансе числится три склада для хранения товарной продукции.

Весь учёт ведётся в программе 1С. Организация учёта ведётся бухгалтерской службой в центральном офисе ООО «СТРОЙКОМПЛЕКС», куда поступают данные первичного учёта от материально-ответственных лиц, осуществляющих учётные операции непосредственно на местах складирования и хранения товаров. Внедрение WMS – системы позволит планировать в автоматическом режиме и контролировать складские операции, а также централизованно управлять ими, а также способствует оптимизации кадрового состава в количестве 3 человек.

В настоящее время на складе ООО «СТРОЙКОМПЛЕКС» учёт товаров ведётся по номенклатурным группам товаров, при этом весь учёт ведут сотрудники склада, которые отвечают за размещение товара в местах хранения, формирование заявок на поставку и передачу данных заявок для их оформления в офис. Установление же WMS – системы позволит предприятию оптимизировать все технологические процессы.

Итак, затраты на установку WMS – системы составят 90 000 руб. Оптимизация по кадровому составу составит в количестве 3 человек.

В настоящее время на складе численность персонала составляет 10 чел.

При внедрении программы в должностные обязанности заведующего складом следует включить внедрение всех операций учёта при помощи WMS – системы.

Это приведёт к снижению численности трёх единиц сотрудников по специальности «менеджер склада» с должностным окладом в сумме 28 600 руб.

Итого экономия по заработной плате в организации в месяц составит на сумму 85 800 тыс. руб., в год на сумму 1 029 600 тыс. руб., при этом экономия на страховых взносах в месяц составит на сумму 25 912 тыс. руб., в год на сумму 310 944 тыс. руб. Итого экономия по формированию фонда оплаты труда составит на сумму 1 340 544 руб.

Следующим расчётным мероприятием считаем необходимо оптимизировать затраты по хранению в связи с модернизацией склада.

Дадим обоснование данному решению.

В настоящее время у коммерческой организации на балансе числится 3 склада общей площадью 550 м² (один склад площадью 160 м², второй склад площадью 90 м² третий склад площадью 300 м²).

На всех складах материалы и товары хранятся на паллетах без применения многоярусных стеллажей.

В качестве оптимизации использования складских площадей предлагается руководству закупить необходимое оборудование и провести монтаж двухуровневых стеллажей в наибольшем по площади складе.

Преимуществом модернизации наибольшего склада заключается еще и в том, что имеется большой проездной трафик мимо здания, а также парковка на 200 машин.

Рассмотрим данные о среднегодовой стоимости запасов (таблица 14).

Таблица 14 – Данные о среднегодовой стоимости запасов организации

Наименование	2018 год	2019 год	Среднегодовая стоимость, тыс. руб.
Склад № 1: – общая площадь 160 м ² – полезная площадь 120	9780	10 600	10 190
Склад № 2: – общая площадь 90 м ² – полезная площадь 67	12 900	13 765	13 332
Склад № 3: – общая площадь 300 м ² – полезная площадь 225 м ²	15 700	15 119	
Итого	38 380	39 484	38 932

Общая площадь наибольшего склада составляет 300 квадратных метров, при этом 10% от площади, а это 30 м² составляют подсобные помещения и техническое оснащение, 15% общей площади занимает пространство для проезда кар или грузоподъемников (что составляет 45 м²). В итоге полезная площадь склада составляет 225 м²

Среднегодовая стоимость запасов за 2018 год составила 38 9321 тыс. руб., при этом на складе № 3 полезной площадью 225 м² стоимостью 15 409 тыс. руб., следовательно, на 1 м² полезной площади склада приходится 68,49 тыс. руб.

Высота склада 5 метров, поэтому материал и товар допускает расположения в 2 этажа. После переоборудования наибольшего по площади склада полезная площадь его составит 450 м², а это позволит разместить запасов на складе на сумму 30 818 тыс. руб.

Исходя из данных расчётов следует, что дефицита площадей для коммерческой организации ООО «СТРОЙКОМПЛЕКС» после предложенного мероприятия не ожидается.

Согласно данным таблицы на складе № 1 общей площадью 160 м² (полезной площадью 120 м²) среднегодовая стоимость запасов согласно данным бухгалтерской финансовой отчётности составляет на сумму 10 190 тыс. руб.,

следовательно в результате переоборудования склада запасы, хранящиеся на складе № 1 можно разместить в модернизируемом складе, тем более что это позволяет товарному соседству, так как группы запасов относятся к строительным.

При этом склад № 1 предложено сдать в аренду. Согласно данным риэлторской компании стоимость аренды склада за 1м² составляет 450 руб. за м². В результате сдачи склада в аренду прибыль за год составит 864 тыс. руб.

При этом имеется информация данных на рынке услуг о потребности склада в аренду в пределах площади склада №1, а именно от 120 до 160 м².

Составим смету расходов для данного мероприятия (таблица 15).

Таблица 15 – Смета расходов на модернизацию склада

Затраты	Сумма, тыс. руб.
Стоимость оборудования для возведения стеллажей	65,0
Транспортировка	3,4
Монтаж и установка	35,0
Итого	103,4

В результате с учётом расходов в прогнозный период доход от сдачи объекта основных средств в аренду составит на сумму 760,6 тыс. руб.

Считаем, немаловажным фактором в работе ООО «СТРОЙКОМПЛЕКС» является разработать эффективную сбытовую политику с покупателями товарной продукции, основанную на предоставлении скидок, в зависимости от стоимости покупаемой партии.

Рассмотрим вариант сотрудничества со строительной компанией в г. Озёрске ООО «УралСпецСтрой».

У коммерческой организация ООО «СТРОЙКОМПЛЕКС» со строительной компанией ООО «УралСпецСтрой» заключён долгосрочный договор сотрудничества, доставка товаров осуществляется транспортом торговой организации.

В платёжной дисциплине предприятия ООО «УралСпецСтрой» по итогам инвентаризации расчётных операций выявлено отсутствие нарушений по погашению долговых обязательств перед ООО «СТРОЙКОМПЛЕКС», налажена сбытовая политика, отсутствуют претензии по срокам доставке товаров, по количеству, качеству и т. д.

В динамике стоимость закупаемой партии товаров данным предприятием увеличивается, поэтому считаем в качестве стимулирования покупателя предложить наиболее выгодные варианты сотрудничества.

Считаем, для предприятия ООО «УралСпецСтрой» следует рекомендовать пересмотреть условия договорных обязательств, предложив покупателю скидку в размере 5 % от оптовой партии товаров, если стоимость закупаемой партии товаров будет свыше 500 тыс. руб. Проведём сравнительный анализ формирования выручки у коммерческой организации ООО «СТРОЙКОМПЛЕКС» до и после применения скидки.

Проведём порядок расчёта формирования выручки в коммерческой организации ООО «СТРОЙКОМПЛЕКС» за декабрь 2019 года. Рассмотрим информационные данные для анализа (таблица 16)

Таблица 16 – Расчёт выручки без предоставления скидки покупателю

Показатель	Оптовая партия	Оптовая цена, руб. / 1м ³	Выручка от продаж с НДС, руб.	НДС, руб.	Выручка от продаж без НДС, руб.
Сухой брус 100х100х6000 мм (камерная сушка), м3	10 м ³	8700	87 000	13 271,19	73 728,81
Брус естественной влажности 150х150х6000 мм, м3	10 м ³	6200	62 000	9457,63	52 542,37
Строганный брус 150х150х6000 мм, м3	10 м ³	7100	71 000	10 830,51	60 169,49
Сухой брус 200х200х6000 мм (камерная сушка), м3	10 м ³	7800	78 000	11 898,30	66 101,70
Строганный брус 200х200х6000 мм, м3	10 м ³	7700	77 000	11 745,76	65 254,24
Итого			375 000	57 203,39	317 796,61

Проведём расчёт формирования выручки на счетах бухгалтерского учёта с учётом скидки на товар в размере 5 %.

Рассмотрим информационные данные для анализа (таблица 17).

Таблица 17 – Расчёт увеличения выручки от предоставления скидки покупателю

Показатель	Оптовая партия	Цена закупки руб. / 1м ³	Выручка с НДС, руб.	НДС, руб.	Выручка без НДС, руб.
Сухой брус 100х100х6000 мм (камерная сушка), м3	15 м ³	8265	123 975	18 911,44	105 063,56
Брус естественной влажности 150х150х6000 мм, м3	15 м ³	5890	88 350	13 477,12	74 872,88
Строганный брус 150х150х6000 мм, м3	15 м ³	6745	101 175	15 433,47	85 741,53
Сухой брус 200х200х6000 мм (камерная сушка), м3	15 м ³	7410	111 150	16 955,08	94 194,92
Строганный брус 200х200х6000 мм, м3	15 м ³	7315	109 725	16 737,71	92 987,29
Итого			534 375	81 514,82	452 860,18

Таким образом, выручка с НДС после предоставления скидки покупателю увеличится на сумму 159 374 руб., при этом выручка без НДС увеличится на сумму 135 063,57 руб. С учётом того фактора, что объём закупки оптовой партии товара осуществляется с периодичностью 12 раз за отчётный налоговый период, то выручка с НДС составит 6 412,5 тыс. руб., без НДС 5 434, 322 тыс. руб., или увеличится на сумму 1 620, 763 тыс. руб. Себестоимость оптовой партии товаров

составляет 162,500 руб. до увеличения оптовой партии поставки, с увеличением партии продаж себестоимость увеличится на сумму 81,250 тыс. руб. и составит 243,750 тыс. руб. С учётом периодичности закупок в количестве 12 раз показатель себестоимости увеличится на 975,0 тыс. руб.

Рассмотрим информационные данные для расчёта экономического эффекта от предложенных мероприятий (таблица 18).

Таблица 18 – Информация для расчёта эффективности от предложенных мероприятий

Мероприятие	Планируемый результат
1. Разработать график документооборота расчётных учётных операций	Жёсткий контроль за формированием и движением товарной продукции
2. Установить WMS систему для складского учёта товарных операций	Себестоимость снизится на 1 250,544 тыс. руб.
3. Оптимизировать затраты по хранению товаров в связи с модернизацией склада	Доход от сдачи объекта основных средств в аренду составит на сумму 760,6 тыс. руб.
4. Предоставление скидки покупателю	Себестоимость увеличится на 975,0 тыс. руб., выручка увеличится на сумму 1 620,763 тыс. руб.

Рассмотрим, как будет формироваться финансовый результат от внедрения мероприятий в планируемом периоде.

Рассмотрим информационные данные для оценки эффективности (таблица 19).

Таблица 19 – Изменение финансового результата после предложенных мероприятий

Показатели	Факт отчётного периода	Плановые значения	Отклонение, (+,-)	Темп роста, %
Выручка, тыс. руб.	420 875,00	422 495,76	1620,76	100,4
Себестоимость, тыс. руб.	350 755,00	350 479,46	-275,54	99,9
Валовая прибыль, тыс. руб.	70 120,00	72 016,30	1896,30	102,7
Прибыль от продаж, тыс. руб.	51 453,00	53 349,30	1896,30	103,7
Прочие доходы, тыс. руб.	8580,00	9340,60	760,60	108,9
Прибыль до налогообложения, тыс. руб.	54 254,00	56 910,90	2656,90	104,9
Чистая прибыль, тыс. руб.	43 403,00	45 528,72	2125,72	104,9
Рентабельность продаж, %	12,22	12,63	0,41	103,3
Рентабельность затрат, %	14,67	15,20	0,53	103,6
Рентабельность внеоборотных активов, %	193,06	202,50	9,44	104,9
Рентабельность оборотных активов, %	39,13	41,00	1,87	104,8
Рентабельность собственного капитала, %	80,54	84,50	3,96	104,9
Чистая рентабельность, %	10,31	10,78	0,47	104,5

Таким образом, можно сделать вывод, что после внедрения мероприятий основные экономические показатели деятельности коммерческой организации ООО «СТРОЙКОМПЛЕКС» изменятся в лучшую сторону.

Показатель выручки коммерческой организации увеличится на сумму 1 620,763 тыс. руб., темп роста составит 100,4 %, себестоимость снизится на сумму 275,74 тыс. руб., темп снижения составит 0,1 %, прибыль от продаж организации увеличится на сумму 1896,3 тыс. руб., темп роста 103,7 %, прочие доходы увеличатся на сумму 760,6 тыс. руб., чистая прибыль коммерческой организации, отражающая финансовый результат хозяйственной деятельности увеличится на сумму 2125,72 тыс. руб., темп роста значения данного показателя составит 104,9 %.

Следует также отметить, что после внедрения мероприятий увеличатся показатели рентабельности коммерческой организации, характеризующие эффективность хозяйственной деятельности, доходность и прибыльность.

Так показатель рентабельности продаж увеличится на 0,41 %, значение показателя составит 12,63 %, рентабельность внеоборотных активов увеличится на 9,44 % оборотных активов на 1,87 %, собственного капитала на 3,96 %, показатель чистой рентабельности увеличится на 0,47 % и составит 10,78 %.

Увеличение показателей рентабельности определяет большую отдачу средств, вложенных в финансово-хозяйственную деятельность коммерческой организации, это положительная динамика в работе ООО «СТРОЙКОМПЛЕКС».

Изменение основных экономических показателей, формирующих показатель чистой прибыли организации ООО «СТРОЙКОМПЛЕКС» представлены на рисунке 19.

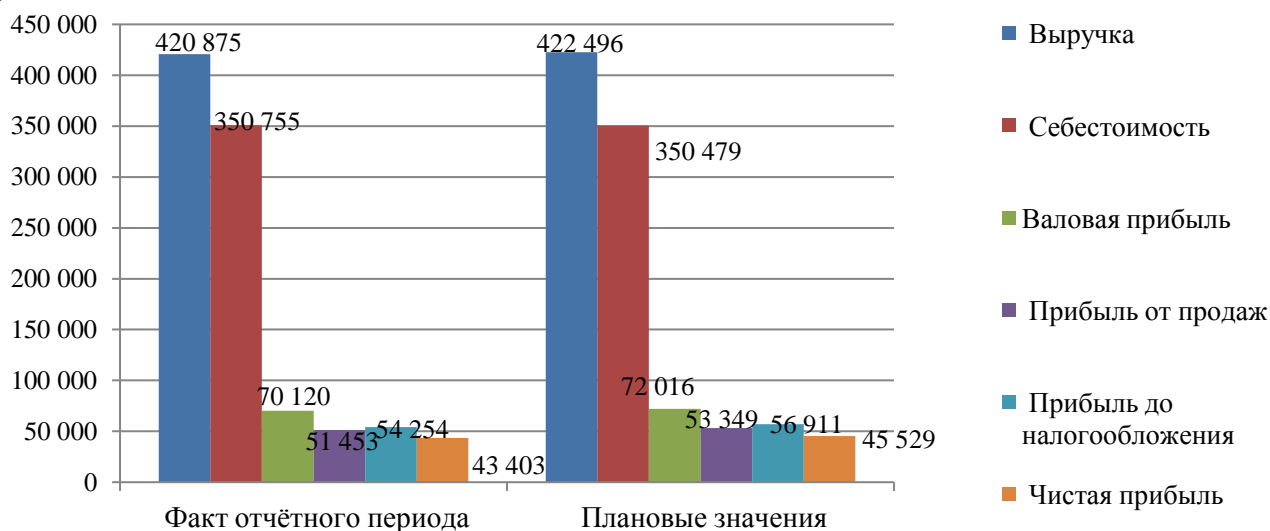


Рисунок 19 – Планируемые значения показателей формирующих финансовый результат организации

Изменение показателей рентабельности коммерческой организации, формирующих прибыльность и доходность после внедрения мероприятий, представлены на рисунке 20.

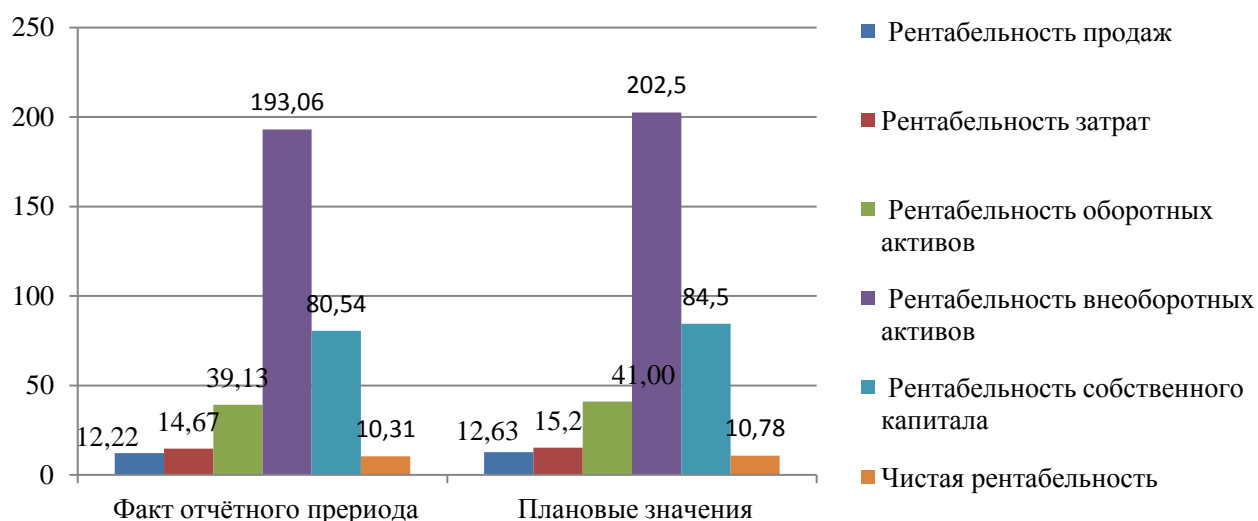


Рисунок 20 – Планируемые значения показателей рентабельности

Таким образом, в работе доказана практическая значимость разработанных и предложенных мероприятий, определён их экономический эффект.

Выводы по разделу 3

В третьем разделе выпускной квалификационной работы определены основные направления по увеличению прибыли и рентабельности коммерческой организации ООО «СТРОЙКОМПЛЕКС».

Одним из наиболее важных и сложных этапов в управлении формированием прибыли и рентабельности в организации, является их оптимизация и эффективное управление денежными потоками.

Увеличение прибыли и рентабельности организации, это прежде всего, определение количественных изменений, которые формируются за счёт увеличения объёмов реализуемой продукции потенциальным потребителям, которые непосредственно сопровождаются снижением затрат в коммерческой организации.

При этом снижение затрат на производство и реализацию продукции у субъектов хозяйствования является одним из важных факторов, которые способствуют формированию показателя себестоимости продукции.

Организация управленческого учёта в организации, формирует информацию о том, каким образом организован в коммерческой организации учёт затрат, который является важным фактором при формировании показателя прибыли. Именно грамотно выбранный метод учёта затрат позволит в большей степени освободиться от необоснованных расходов в организации, формировать фонды стимулирования оплаты труда работников организации, выбирать наилучший вариант управленческого решения при планировании и бюджетировании деятельности организации. Предложены рекомендации по увеличению прибыли и показателей рентабельности коммерческой организации. Определён экономический эффект от предложенных мероприятий.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Выпускная квалификационная работа выполнена на тему: Управление прибылью и рентабельностью коммерческой организации.

Прибыль, как один из финансовых рычагов, определяющих эффект от финансово-хозяйственной деятельности, является важной составляющей в деятельности хозяйствующих субъектов, так как её результат является главной целью любого субъекта хозяйствования, положительная динамика такого развития влияет не только на финансовую устойчивость, ликвидность и платежеспособность предприятия, но и способствует в большей степени решению социальных вопросов трудового коллектива.

В первом разделе выпускной квалификационной работе рассмотрены теоретические аспекты, определяющие экономическую сущность прибыли и рентабельности субъектов хозяйствования. Рассмотрена законодательная база, определяющая порядок учётных операций формирования доходов и расходов в организации, определяющих финансовый результат от ведения финансово-хозяйственной деятельности, рассмотрена методика управления прибылью и рентабельностью, методика анализа прибыли и рентабельности коммерческой организации, определены факторы, влияющие на её формирование.

Во втором разделе выпускной работы проведено исследование организации бухгалтерского учёта и управления прибылью на примере торгового предприятия, основным видом деятельности которого является оптовая торговля, включая торговлю через агентов, кроме торговли автотранспортными средствами и мотоциклами.

Также коммерческая организация занимается дополнительными видами деятельности: розничные продажи непродовольственными товарами, деятельность, связанная с перевозками грузов, деятельность по складированию и хранению, транспортная обработка грузов и т. д.

В процессе исследования бухгалтерской финансовой отчётности было выявлено, что имущество организации ООО «СТРОЙКОМПЛЕКС» складывается из внеоборотных и оборотных активов, при этом в структуре валюты баланса оборотные активы составляют наибольший удельный.

В динамике оборотные активы ООО «СТРОЙКОМПЛЕКС» в отчётном налоговом периоде увеличиваются по отношению к прошлому году, при этом оборотные активы в структуре валюты баланса в отчётном финансовом году по отношению к прошлому году снижаются на 6,5 %.

Внеоборотные активы при этом увеличились в динамике на 10 548 тыс. руб., увеличение в структуре составило 20 % в отчётном году.

В валюте баланса пассивов наибольший удельный вес занимали краткосрочные обязательства, однако в отчётном периоде значение показателя по данной группе обязательств снизилось в динамике на сумму 1050 тыс. руб., при этом в структуре баланса по данной группе снижение составило на 4,9 %.

Это положительная динамика для организации ООО «СТРОЙКОМПЛЕКС», так как обязательства перед контрагентами снижаются.

В результате финансово-хозяйственной деятельности чистая прибыль коммерческой организации ООО «СТРОЙКОМПЛЕКС» в динамике увеличилась на сумму 4136 тыс. руб., темп увеличения составил 10,5 %.

В процессе анализа были определены показатели рентабельности, определяющие эффективность, прибыльность, доходность коммерческой организации.

По расчётным показателям определено, что все показатели рентабельности, в частности рентабельность продаж, затрат, оборотных и внеоборотных активов, собственного капитала, а также чистая рентабельность снижаются.

Это отрицательная динамика в деятельности коммерческой организации ООО «СТРОЙКОМПЛЕКС».

Таким образом, пришли к выводу о том, что, несмотря на тот факт, что финансовый результат увеличивается в динамике, доходность коммерческой организации снижается, т. е. выручка должна увеличиваться большими темпами, затраты увеличиваться меньшими темпами для того, чтобы повысилась доходность организации ООО «СТРОЙКОМПЛЕКС».

В рамках рекомендаций, направленных на совершенствование методов в области управления прибылью и рентабельностью читаем необходимо:

- совершенствовать систему внутреннего контроля в организации за расчётными операциями;
- усилить контроль за оборачиваемостью товаров, а также запасов на складе;
- снижать затраты, связанных с формированием и хранением запасов;
- выявлять и определять покупателей с оптимальными вариантами сотрудничества;
- предлагать систему скидок покупателям, увеличивая объёмы продаж и выручки.

В выпускной квалификационной работе были предложены практические рекомендации по управлению прибылью и рентабельностью коммерческой организации, по результатам расчётных показателей после внедрения мероприятий определили экономический эффект и эффективность, а именно, увеличения показателя выручки, снижения себестоимости, что способствует увеличению показателя прибыли от продаж на сумму 1896,3 тыс. руб., чистая прибыль коммерческой организации, отражающая финансовый результат хозяйственной деятельности увеличится на сумму 2125,72 тыс. руб., темп роста значения данного показателя составит 104,9 %.

Как следствие, после предложенных рекомендаций увеличатся показатели рентабельности коммерческой организации, следовательно, разработанные рекомендации имеют практическую значимость для руководства исследуемого хозяйствующего субъекта ООО «СТРОЙКОМПЛЕКС».

В процессе выполнения выпускной квалификационной работы поставленная цель была достигнута, задачи выполнены.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Гражданский кодекс РФ № 51–РФ. – СПС «Гарант».
2. Налоговый кодекс РФ от 05.08.2000 № 117–ФЗ. – СПС «Гарант».
3. Федеральный закон от 26.12.1995 № 208–ФЗ «Об акционерных обществах» – СПС «Гарант».
4. Абрютин, М.С. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия: учебное пособие / М.С. Абрютин, А.В. Грачева. – М.: Дело и Сервис. 2015. – 238 с.
5. Артёмова, Д.Е. Проблемы и перспективы усовершенствования планирования прибыли предприятия / Д.Е. Артёмова // Молодой учёный. – 2015. – № 2. – С. 309–311.
6. Баканов, М.И. Теория экономического анализа: учебное пособие / М.И. Баканов, А.Д. Шеремет. – М.: Финансы и статистика, 2015. – 416 с.
7. Бердникова, Т.Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебник / Т.Б. Бердникова. – М.: ИНФРА. – 2016. – 514 с.
8. Бердников, А.А. Анализ прибыли и рентабельности организации: теоретический аспект / А.А. Бердникова / Молодой ученый. – 2018. – №2. – С. 111–113.
9. Бланк, И.А. Финансовый менеджмент: учебник / И.А. Бланк. – К.: Эльга, Ника–Центр, 2015. – 287 с.
10. Бригхем Ю., Гапенски Л. Финансовый менеджмент: учебник / Ю. Бригхем, Л. Гапенски. – М.: Книга по Требованию, 2017. – 521 с.
11. Быкова, Н. Н. Понятие рентабельности предприятия / Н.Н. Быкова // Молодой ученый. – 2016. – № 29. – С. 372–374.
12. Быкова, И.В. Методика комплексной оценки эффективности деятельности предприятия / И. В. Быкова // Финансовый менеджмент. – 2016. – № 1. – С.10–17.
13. Вагазова, Г.Р. Сущность финансовых результатов деятельности предприятия / Г.Р. Вагазова, Е.С. Лукьянова // Молодой ученый. – 2015. – № 11.3 – С. 13–15.
14. Вакуленко, Т.Г. Анализ бухгалтерской (финансовой) отчетности для принятия управленческих решений: учебник / Т.Г. Вакуленко, Л.Ф. Фомина. – СПб: «Издательский дом Герда», 2014. – 240 с.
15. Веретенникова, И.И. Экономика организации (предприятия) / И.И. Веретенникова, И.В. Сергеев. – М.: Юрайт, 2016. – 672 с.
16. Гарнов, А.П. Экономика предприятия: учебник / А.П. Гарнов, Е.А. Хлевная, А.В. Мыльник. – М.: Юрайт, 2016. – 304 с.
17. Гиляровская, Л.Т. Анализ и оценка финансовой устойчивости коммерческого предприятия: учебник / Л.Т. Гиляровская, А.А. Вехорева. – СПб.: Питер, 2015. – 256 с.
18. Гребнев, А.И. Экономика предприятия: учебник / А.И. Гребнев. – М.: Экономика, 2015. – 362 с.
19. Грибов, В.Д. Экономика организации (предприятия): учебник / В.Д. Грибов, В.А. Кузьменко. – М.: КНОРУС, 2015. – 416 с.

20. Данилин, В.И. Финансовый менеджмент: учебник / В.И. Данилин. – М.: ТК Велби, 2015. – 361 с.
21. Ермолович, Л.Л. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебное пособие / Л.Л. Ермолович. – Минск: БГЭУ, 2015. – 285 с.
22. Ефимова, О.В. Финансовый анализ: учебное пособие / О.В. Ефимова. – М.: Издательство «Омега-Л», 2014. – 351 с.
23. Жулина, А.А. Управление финансами предприятия / А.А. Жулина // Современное интеллектуальное пространство: идеи и решения. – 2015. – С. 75–78.
24. Ионова, А.Ф. Финансовый анализ: учебное пособие / А.Ф. Ионова, Н.Н. Селезнева. – М.: Проспект, 2014. – 623 с.
25. Ковалев, В.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник / В.В. Ковалев, О.Н. Волкова. – М.: ПБОЮЛ, 2015. – 424 с.
26. Колчина, Н.В. Финансовый менеджмент: учебное пособие / Н.В. Колчина, О.В. Португалова, Е.Ю. Макеева. – М.: ЮНИТИ–ДАНА, 2015. – 465 с.
27. Краснянская, И.А. Прибыль предприятия, ее формирование и пути увеличения / И.А. Краснянская // Актуальные вопросы экономических наук. – 2019. – № 51. – С. 155–161.
28. Куссый М.Ю. Управление прибылью субъекта хозяйствования / М.Ю. Куссый, А.Р. Науменко // Научный вестник: финансы, банки, инвестиции. – 2015. – № 3 (32). – С. 48–54.
29. Кучерова, Е.В. Финансовый результат организации: бухгалтерский и налоговый учет: учебное пособие / Е.В. Кучерова, И.Г. Романчук. – М.: ГроссМедиа, 2014. – 100 с.
30. Либерман, И.А. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности: учебное пособие / И. А. Либерман. – М.: РИОР, 2015. – 220 с.
31. Лихачев, О.Б. Финансовый анализ деятельности фирмы: учебник / О.Б. Лихачев. – Москва: Истсервис. 2016. – 169 с.
32. Лихобабин, В. К. Методы управления прибылью предприятия / В.К. Лихобабин, А.А. Абдуллаева // Молодой ученый. – 2014. – С. 25–28.
33. Любушин, Н. П. Экономический анализ: учебник / Н. П. Любушин. – М.: ЮНИТИ–ДАНА, 2016. – 575 с.
34. Маркарьян, Э. А. Экономический анализ хозяйственной деятельности: учебное пособие / Э.А. Маркарьян. – М.: КноРус, 2015. 534 с.
35. Райзберг, Б.А. Современный экономический словарь / Б.А. Райзберг. – М.: ИНФРА–М, 2015. – 629 с.
36. Рындина, Е.С. Управление денежными потоками на предприятии / Е.С. Рындина // Политика, экономика и инновации. – 2016. – № 1. – С. 3–5.
37. Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебное пособие / Г.В. Савицкая. – М.: Издательство «Инфра», 2015. – 119 с.
38. Свороб, Н.С. Прибыль коммерческого предприятия: виды и факторы, оказывающие влияние на нее / Н.С. Свороб, Е.В. Сенченко // Стратегия устойчивого развития регионов России. – 2015. – № 28. – С. 24–34

39. Сидоренко, М.А. Сущность понятия «прибыль» / М.А. Сидоренко // Финансы и страхование. – 2017. – № 4. – С.89–90.
40. Толкачева, Н. А. Финансовый менеджмент: учебное пособие / Н.А. Толкачева. – М.: Директ–Медиа, 2015. – 144 с.
41. Усикова, П.А. Финансовый анализ: учебное пособие / П.А. Усикова. – М.: Лира, 2014. – 266с.
42. Успенский, В.А. Основы финансового анализа: учебное пособие / В.А. Успенский – М.: ЮНИТИ 2014. – 201с.
43. Фадеева, В.В., Ваняшкина, Н.В. Прибыль как конечный финансовый результат / В.В. Фадеева, Н.В. Ваняшкина // Новая наука: Современное состояние и пути развития. – 2018. – № 41. – С. 271–273.
44. Фомина, Ю.В. Способы сокращения издержек и увеличения прибыли в российских компаниях / Ю.В. Фомина // Новая наука: От идеи к результату. – 2019. – № 11. – С. 157–159.
45. Хайдукова, Д.А. Прибыль предприятия: экономическая сущность, виды, методы анализа/ Д.А. Хайдукова // Вопросы экономики и управления. – 2018. – № 5. – С. 175–179.
46. Червонящая, С.В. Методы управления прибылью предприятия / С.В. Червонящая // Научные исследования и разработки молодых ученых. – 2018. – № 10. – С. 233–238.
47. Чеховская, И.А. Факторы, влияющие на прибыльность и рентабельность коммерческих предприятий в условиях экономической нестабильности / И.А. Чеховская, К.Д. Иксанова // Известия Волгоградского государственного технического университета. – 2017. – № 16. – С. 29 – 32.
48. Чуев, И. Н. Комплексный экономический анализ финансово-хозяйственной деятельности: учебник / И.Н. Чуев, Л. Н. Чуева. – М.: Дашков и Ко, 2014. – 384 с.
49. Шеремет, А.Д. Комплексный анализ хозяйственной деятельности: учебное пособие / А.Д. Шеремет. – М.: РИОР, 2014. – 255с.
50. Яковлев, Р.О. Управление прибылью предприятия в современных условиях // Р.О. Яковлев, Э.С. Халафова, Т.П. Тихонова, К.М. Баранникова /Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. – 2015. – № 12. – С. 196–198.

Окончание таблицы А.1

Пояснения ¹	Наименование показателя ²	На 31 декабря 2019 г.	На 31 декабря 20 18 г. ⁴	На 31 декабря 20 17 г. ⁵
	ПАССИВ			
	III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ⁶			
	Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	500	500	500
	Собственные акции, выкупленные у акционеров	(-) ⁷	(-)	(-)
	Переоценка внеоборотных активов	-	-	-
	Добавочный капитал (без переоценки)	-	-	-
	Резервный капитал	-	-	-
	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	59 256	47 523	34 500
	Итого по разделу III	59 756	48 023	35 000
	IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
	Заемные средства	15 234	14 500	12 980
	Отложенные налоговые обязательства	-	-	-
	Оценочные обязательства	-	-	-
	Прочие обязательства	-	-	-
	Итого по разделу IV	15 234	14 500	12 980
	V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
	Заемные средства	1 144	1 655	1 200
	Кредиторская задолженность	62 986	63 525	55 979
	Доходы будущих периодов	-	-	-
	Оценочные обязательства	-	-	-
	Прочие обязательства	-	-	-
	Итого по разделу V	64 130	65 180	57 179
	БАЛАНС	139 120	127 703	105 159

Руководитель _____ Бакиров Рустам
 (подпись) (расшифровка подписи)

 (подпись) (расшифровка подписи)

“ 31 ” декабря 20 19г.

ПРИЛОЖЕНИЕ Б

Отчет о финансовых результатах деятельности за 2017–2018 год
Структура отчета о финансовых результатах деятельности за 2017–2018 год
представлена в Таблице Б.1.

Таблица Б.1 – Отчет о финансовых результатах деятельности
ООО «СТРОЙКОМПЛЕКС»

Руководитель _____ Ю.В.Кирюхин
(подпись) (расшифровка подписи)

	на 31 декабря	20	18	г.		Коды
Форма по ОКУД						0710002
Дата (число, месяц, год)						31 12 2018
Организация	ООО «СТРОЙКОМПЛЕКС»				по ОКПО	51460358
Идентификационный номер налогоплательщика					ИНН	7422024570/74130100 1
Вид экономической деятельности	Оптовая торговля, включая торговлю через агентов, кроме торговли автотранспортными средствами и мотоциклами»				по ОКВЭД	51.2
Организационно-правовая форма/форма собственности					частная	65 16
					по ОКОПФ/ОКФС	
Единица измерения: тыс. руб. (млн. руб.) 456780 г. Челябинская обл., Озерск ул. Октябрьская 7					по ОКЕИ	383
Пояснения	Наименование показателя ²	На 31 декабря 2018 г		На 31 декабря 2017 г		
	Выручка ⁵	386 320		350 655		
	Себестоимость продаж	320 700		290 876		
	Валовая прибыль (убыток)	65 620		59 779		
	Коммерческие расходы	17 022		12 800		
	Прибыль (убыток) от продаж	48 598		46 979		
	Доходы от участия в других организациях	1560		1100		
	Проценты к получению	2897		2070		
	Проценты к уплате	1267		1317		
	Прочие доходы	5940		3700		
	Прочие расходы	8644		6300		
	Прибыль (убыток) до налогообложения	49 084		46 232		
	Текущий налог на прибыль	9817		9246		
	в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	–		–		
	Изменение отложенных налоговых обязательств	–		–		
	Изменение отложенных налоговых активов	–		–		
	Прочее	–		–		
	Чистая прибыль (убыток)	39 267		36 986		

“ 31 ” _____ декабря 20 18 г.

ПРИЛОЖЕНИЕ В

Отчет о финансовых результатах деятельности за 2018–2019 год
Структура отчета о финансовых результатах деятельности за 2018–2019 год
представлена в Таблице В.1.

Таблица В.1 – Отчет о финансовых результатах деятельности
ООО «СТРОЙКОМПЛЕКС»

		на 31 декабря	20	19	г.	Коды	
Форма по ОКУД					0710002		
Дата (число, месяц, год)					31	12	2019
Организация	ООО «СТРОЙКОМПЛЕКС»				по ОКПО	51460358	
Идентификационный номер налогоплательщика					ИНН	7422024570/74130100 1	
Вид экономической деятельности	Оптовая торговля, включая торговлю через агентов, кроме торговли автотранспортными средствами и мотоциклами»				по ОКВЭД	51.2	
Организационно-правовая форма/форма собственности			частная		65	16	
					по ОКОПФ/ОКФС		
Единица измерения: тыс. руб. (млн. руб.)					по ОКЕИ	383	
456780 г. Челябинская обл., Озерск ул. Октябрьская 7							
Пояснения	Наименование показателя ²	На 31 декабря 2019 г		На 31 декабря 2018 г			
	Выручка ⁵	420 875		386 320			
	Себестоимость продаж	35 0755		320 700			
	Валовая прибыль (убыток)	70 120		65620			
	Коммерческие расходы	18 667		17 022			
	Прибыль (убыток) от продаж	51 453		48 598			
	Доходы от участия в других организациях	1855		1560			
	Проценты к получению	3800		2897			
	Проценты к уплате	1890		1267			
	Прочие доходы	8580		5940			
	Прочие расходы	9544		8644			
	Прибыль (убыток) до налогообложения	54 254		49 084			
	Текущий налог на прибыль	10 851		9817			
	в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	–		–			
	Изменение отложенных налоговых обязательств	–		–			
	Изменение отложенных налоговых активов	–		–			
	Прочее	–		–			
	Чистая прибыль (убыток)	43 403		39 267			

“ 31 ” декабря 20 19 г.