

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

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ  
Заведующий кафедрой,  
к.э.н., доцент  
\_\_\_\_\_ А.Б. Левина  
\_\_\_\_\_ 2017 г.

Прибыль предприятия, пути ее повышения и  
эффективность использования.  
(на примере ООО «Хоббирум»)

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА  
К ВЫПУСКНОЙ КВАЛИФИКАЦИОННОЙ РАБОТЕ  
ЮУрГУ – 38.03.01.2017.431. ПЗ ВКР

Руководитель работы,  
д.э.н., доцент  
\_\_\_\_\_ /М.В. Лысенко  
« \_\_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 2017 г.  
Автор работы,  
студент группы ЭУ – 553  
\_\_\_\_\_ /К.М. Сибирина  
« \_\_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 2017 г.  
Нормоконтролер, должность  
Доцент, к.э.н.  
\_\_\_\_\_ /А.Б. Васильевский  
« \_\_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 2017 г.

Челябинск 2017

## АННОТАЦИЯ

Сибирина К.М. Прибыль предприятия, пути ее повышения и эффективность использования (на примере ООО «Хоббирум»). Челябинск: ЮУрГУ ЭУ-553, 87 с., 16 ил., 22 табл., библиог. список- 49 найм., 3 прил.

Целью выпускной квалификационной работы является разработка мероприятий, направленных на повышение объема прибыли.

Во введении обоснована актуальность темы выпускной квалификационной работы, определены цель и задачи, объект и предмет исследования.

В первом разделе «Теоретические и методические основы анализа прибыли организации» на основании изученных литературных источников изложены современные представления о сущности и экономической значимости прибыли, рассмотрена система показателей прибыли и методика их анализа в отечественной и зарубежной практике.

Во втором разделе «Оценка прибыли и рентабельности коммерческой деятельности ООО «Хоббирум» дана организационно-экономическая характеристика предприятия в соответствии с право-экономическими признаками, рассмотрена организационно-правовая форма деятельности, проанализирована организационная структура аппарата управления, материально-техническая база и основные финансово-экономические показатели деятельности, проведен анализ финансовых результатов деятельности и показателей рентабельности предприятия.

в третьем разделе «Мероприятия по повышению прибыли организации ООО «Хоббирум» предложены мероприятия по увеличению прибыли и рентабельности исследуемого предприятия и определена экономическая эффективность данных рекомендаций.

В заключении излагаются теоретические и практические результаты выпускной квалификационной работы.

## ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ .....	5
1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ АНАЛИЗА ПРИБЫЛИ ОРГАНИЗАЦИИ	
1.1 Экономическая сущность и функции, виды прибыли и рентабельности предприятия. Пути формирования прибыли предприятия .....	9
1.2 Методика факторного анализа формирования резервов повышения прибыли и рентабельности предприятия .....	20
1.3 Сравнение отечественного и зарубежного опыта анализа прибыли и .. рентабельности предприятия .....	38
2 ОЦЕНКА ПРИБЫЛИ И РЕНТАБЕЛЬНОСТИ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО «Хоббирум» .....	43
2.1 Организационная характеристика предприятия .....	43
2.2 Анализ показателей прибыли и рентабельности .....	51
2.3 Факторный анализ прибыли и рентабельности предприятия .....	56
3 МЕРОПРИЯТИЯ ПО ПОВЫШЕНИЮ ПРИБЫЛИ ОРГАНИЗАЦИИ ООО «Хоббирум» .....	61
3.1 Основные направления повышения прибыли .....	61
3.2 Программа оптимизации работ по увеличению прибыли и рентабельности ООО «Хоббирум» .....	65
3.3 Расчет экономического эффекта от внедрения предложенного .....	72
_____ мероприятия .....	72
ЗАКЛЮЧЕНИЕ .....	77
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ .....	80
ПРИЛОЖЕНИЯ .....	84
ПРИЛОЖЕНИЕ А .....	84
ПРИЛОЖЕНИЕ Б .....	86
ПРИЛОЖЕНИЕ В .....	87

## ВВЕДЕНИЕ

Рыночная экономика определяет конкретные требования к системе управления компаниями. Нужно более быстрое реагирование на изменение хозяйственной ситуации для поддержания устойчивого финансового состояния и постоянного улучшения производства в соответствии с изменением рыночной конъюнктуры.

В рыночных условиях компания самостоятельно планирует собственную деятельность и определяет перспективы развития, с учетом спроса на продукцию. Самостоятельно планируемым показателем в числе других явилась прибыль.

Ее величина складывается под влиянием большого количества различных факторов и отражает почти все стороны деятельности предприятия. По этой причине прибыль можно рассматривать с позиции управляемого объекта, который может быть подвергнут планированию и прогнозированию, учёту и анализу, регулированию и контролю.

Актуальность выбранной темы связана с тем, что прибыль является одним из важнейших элементов рыночной экономики. Роль прибыли компании сложно переоценить, поскольку именно прибыль является конечным финансовым результатом работы компании. Она выступает источником пополнения финансовых ресурсов организации. Увеличение прибыли формирует финансовую основу для осуществления расширенного воспроизводства компании и удовлетворения социальных и материальных потребностей учредителей и сотрудников. Посредством прибыли выполняются обязательства компании перед бюджетом, кредитными организациями, иными учреждениями.

Эффективность деятельности предприятия определяется не только достижением высокой прибыли и максимизации объемов производства, также необходимо минимизировать затраты, потому как именно от уровня затрат

зависит себестоимость и в конечном итоге цена продукта. Последнее становится особенно актуальным в условиях жесточайшей конкуренции среди предприятий данной отрасли.

В результате рационализации, прежде всего, увеличивается прибыль и растет рентабельность предприятия. В свою очередь это ведет к увеличению финансовых ресурсов для осуществления расширенного воспроизводства, тем самым, повышая эффективность функционирования всего предприятия. В условиях перехода к рыночной экономике важность и значимость повышения эффективности производственных затрат существенно возрастает. Это обусловлено ростом конкурентной борьбы, высокой нестабильностью внешней среды. Наиболее распространенным видом конкуренции является ценовая конкуренция. Следовательно, предприятие должно стремиться к снижению или оптимизации затрат на закуп продукции.

Результаты деятельности компаний могут оцениваться следующими показателями: объем реализации и прибыль. Тем не менее, значений указанных показателей недостаточно для того, чтобы создать мнение об эффективности деятельности определенного хозяйствующего субъекта. Это обусловлено тем, что эти показатели выступают абсолютными характеристиками работы компании, и их правильная интерпретация по оценке результативности может проводиться только во взаимосвязи с иными показателями, которые отражают вложенные в компанию финансовые средства. В этой связи для характеристики эффективности деятельности компании в целом, доходности разных направлений деятельности (хозяйственной, финансовой, предпринимательской) в экономическом анализе рассчитывают показатели рентабельности (или доходности).

Следует подчеркнуть, что показатели рентабельности являются важнейшими составляющими, которые отражают факторную среду формирования прибыли организаций. В этой связи они обязательны в процессе проведения сравнительного анализа и в ходе оценки финансового состояния компании.

Вместе с тем, показатели рентабельности используются в процессе анализа эффективности управления организацией, при определении долговременного благополучия компании, применяются как средство инвестиционной политики и инструмент ценообразования. Компания рентабельна в том случае, если размеры выручки от реализации продукции будут достаточными как для покрытия затрат на реализацию, так и для образования прибыли. Показатели рентабельности в более полной мере, в отличие от прибыли, отражают конечные результаты деятельности, поскольку их размер демонстрирует соотношение эффекта с имеющимися либо потребленными ресурсами.

Объектом исследования является финансово-хозяйственная деятельность ООО «Хоббирум».

Предметом исследования работы является анализ прибыли и рентабельности исследуемого предприятия.

Целью выпускной квалификационной работы является исследование процесса управления прибылью конкретного предприятия ООО «Хоббирум», а так же определение направлений его совершенствования.

Для достижения поставленной цели необходимо решить ряд задач:

- определить сущность, виды и роль прибыли в рыночной экономике;
- провести анализ формирования прибыли ООО «Хоббирум»;
- разработать рекомендации по повышению прибыли предприятия.

В работе использованы традиционные и экономико-математические методы исследования: методы эмпирического исследования (наблюдение, сравнение); метод анализа.

Теоретическую основу работы составили труды отечественных и зарубежных авторов в области экономики, финансов, анализа и диагностики финансово-хозяйственной деятельности, в том числе Ковалева В.В., Савицкой Г.В., Шеремета А. Д.; материалы экономических изданий и периодической печати, а также бухгалтерская финансовая отчетность ООО «Хоббирум».

Информационную базу выпускной квалификационной работы составили законодательные акты Российской Федерации, результаты исследований,

рассмотренные в работах отечественных и зарубежных экономистов; материалы периодических специальных изданий; справочные материалы, а также показатели торгово-финансовой деятельности предприятия ООО «Хоббирум».

Работа состоит из введения, трех разделов, заключения, списка источников, приложений.

В первом разделе рассмотрена экономическая сущность и функции, виды прибыли и рентабельности предприятия, рассмотрена методика факторного анализа формирования резервов повышения прибыли и рентабельности предприятия; проведение сравнения отечественного и зарубежного опыта анализа прибыли и рентабельности предприятия.

Во втором разделе дана организационная характеристика предприятия, проведен анализ показателей прибыли и рентабельности, маржинального дохода, проведен факторный анализ прибыли и рентабельности.

В третьем разделе разработаны направления повышения прибыли исследуемого предприятия, разработана программа оптимизации работ по увеличению прибыли и рентабельности ООО «Хоббирум»; проведен расчет экономического эффекта от внедрения мероприятий.

Содержание работы изложено на 88 страницах, для большей наглядности цифровые данные представлены в 21 таблицах и на 17 рисунках, библиографический список состоит из 49 источников.

# 1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ АНАЛИЗА ПРИБЫЛИ ОРГАНИЗАЦИИ

## 1.1 Экономическая сущность и функции, виды прибыли и рентабельности предприятия. Пути формирования прибыли предприятия

Основной задачей каждой организации в рыночных условиях является организация производственно–финансовой деятельности, цель которой заключается в удовлетворении человеческих потребностей в продукции и получении максимальной прибыли. Процесс развития новых рыночных отношений делает необходимым усиление, принадлежащей финансам роли в процессе функционирования производственных фирм и предприятий. Следует рассматривать организационные финансы в качестве регулятора осуществляемой производственно–коммерческой деятельности, а также расширения свободы и самостоятельности компаний на рынках услуг и товаров. При этом, в рыночных условиях прибыль предприятия – это основа самофинансирования существующих типов осуществляемой производственно–коммерческой деятельности, а также социально–трудовых отношений работников.

Литература не содержит в себе единого определения прибыли, в связи с чем, представим некоторые из определений в таблице 1.

Таблица 1 – Сущность прибыли предприятия

Автор	Определение прибыли
Алексеева М.М.	Это конечный результат производственно-финансовой деятельности предприятия, включающей в себя доходы от реализации продукции, работ и услуг, ОС и другого имущества, доходы от прочих операций, уменьшенных на сумму соответствующих по ним расходов [10].
Бредникова Т.Б.	Бухгалтерская прибыль (убыток) - это конечный финансовый результат (прибыль или убыток), определенный за отчетный период на основании бухгалтерского учета всех хозяйственных операции компании и оценки статей бухгалтерского баланса по правилам, принятым в соответствии с Положением по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в РФ [18].

Продолжение таблицы 1

Автор	Определение прибыли
Шогенов Б.А.	Это полученный доход, уменьшенный на размер производственных расходов [49].
Ковалев В.В.	Это денежное выражение основной части денежных накоплений, создаваемых организациями всех форм собственности [30].
Бланк И.А.	Это выраженный в денежной форме чистый доход предпринимателя на вложенный капитал, характеризующий его вознаграждение за риск осуществления предпринимательской деятельности, являющийся разницей между совокупными доходами и совокупными расходами в ходе осуществления данной деятельности [17].

После определения прибыли необходимо определить роль, которая принадлежит организационной прибыли в условиях рыночной экономики.

В первую очередь, организационную прибыль следует рассматривать как главную цель осуществления предпринимательской деятельности. В качестве главного побудительного мотива любой вида бизнеса, главной его конечной цели выступает возрастание благосостояния всех собственников организации. Размер отложенного и текущего их дохода на вложенный капитал выступает характеристикой данного роста, источник которого – прибыль, которая получена.

Для не являющихся собственниками компании менеджеров, прибыль – это ключевое мерило успеха осуществляемой ими деятельности. В результате возрастания организационной прибыли происходит повышение «рыночной цены» данных менеджеров, что находит свое отражение на их заработной плате.

Для иных кадров уровень получаемой организацией прибыли также выступает в качестве достаточно высокого побудительного мотива их деятельности. Следует рассматривать организационную прибыльность как гарант их занятости (при иных равных условиях), а также возможность получения дополнительного материального вознаграждения их труда, удовлетворение некоторых из характерных им социальных потребностей.

Посредством организационной прибыли создается база экономического государственного развития. Благодаря механизму, позволяющему

перераспределять прибыль организации посредством налоговой системы, можно получить возможность «наполнения» доходной части госбюджетов на всех уровнях (местных и общегосударственного), в результате чего государство может эффективно выполнять функции, осуществляя предусмотренные программы экономического развития.

Организационная прибыль – это критерий эффективности операционной (производственной) деятельности. Благодаря индивидуальному уровню организационной прибыли, если сравнивать его с отраслевым, можно характеризовать степень менеджерского умения (опыта, подготовленности, инициативности) успешного осуществления хозяйственной деятельности в рыночных условиях. Посредством среднего отраслевого уровня организационной прибыли можно характеризовать рыночные и иные внешние факторы, которые определяют степень эффективности осуществляемой производственной деятельности, к тому же, он выступает в качестве ключевого регулятора «перелива капитала» в сферы с высокой эффективностью его использования.

Организационная прибыль – это главный внутренний источник формирования финансовых ее ресурсов, обеспечивающих ее развитие. Прибыль занимает основную позицию в системе внутренних источников, посредством которых происходит формирование данных ресурсов. От уровня генерирования организационной прибыли в процессе осуществляемой хозяйственной деятельности зависит потребность в привлечении организацией финансовых ресурсов с иных источников, уровень самофинансирования ее развития, а также обеспечения реализации предусмотренных стратегических целей развития, повышения организационной конкурентной позиции на рынке.

Следует рассматривать прибыль также в качестве основного источника возрастания рыночной организационной стоимости. Существует возможность обеспечения самовозрастания стоимости капитала посредством капитализации доли прибыли, которая получена организацией, т.е. ее перенаправления на прирост организационных активов. От суммы и уровня капитализации

полученной организацией прибыли зависит степень возрастания стоимости чистых ее активов (являющихся сформированными за счет собственного капитала), а также стоимость организации на рынке, определение которой происходит в процессе ее продажи, слияния, поглощения и т. д.

Прибыль предприятия – это наиболее важный источник удовлетворения имеющихся у общества социальных потребностей.

В первую очередь, свое проявление принадлежащая прибыли социальная роль находит в роли средств, которые перечисляются в бюджеты различных уровней при ее налогообложении, как источника реализации разных местных и общегосударственных социальных программ, которые обеспечивают «выживание» не защищенных с социальной точки зрения (либо недостаточно защищенных) граждан. Вместе с тем, данная роль находит свое проявление в удовлетворении за счет организационной прибыли доли социальных потребностей ее работников (социальные программы – это неотъемлемая составная часть индивидуальных либо коллективных трудовых соглашений). Социальная роль, которая принадлежит прибыли, находит свое проявление в том, что она выступает в качестве источника внешней благотворительной организационной деятельности, заключающейся в финансировании некоторых неприбыльных учреждений социальной сферы, оказание материальной помощи ряду категорий граждан.

Прибыль – это главный защитный механизм, предохраняющий организацию от такой угрозы, как банкротство.

Вместе с тем, данная угроза имеет место и в условиях эффективной хозяйственной деятельности организации (в случае применения высокой доли заемного капитала, в особенности краткосрочного; недостаточно эффективного управления ликвидностью активов и т.п.), но при иных условиях, организация гораздо успешнее выходит из состояния кризиса при высоком уровне потенциала прибыльного генерирования. Капитализация полученной прибыли предоставляет возможность быстрого увеличения доли высоколиквидных активов (восстановления платежеспособности), повышения доли собственного

капитала в случае соответствующего снижения объема применяемых заемных средств (повышения финансовой устойчивости), формирования соответствующих резервных финансовых фондов [18, с. 96].

В процессе характеристики роли прибыли в рыночной экономике, необходимо подчеркнуть мнение ряда экономистов, относительно не совсем положительной данной роли, поскольку некоторые из типов прибыли выступают в качестве источника только личного обогащения некоторых категорий граждан, что не приносит общественной пользы. В особенности имеется в виду прибыль, которая получена в результате коммерческих спекулятивных операций, неоправданно высоких цен, что обуславливается монопольным организационным положением на рынке, осуществляемой предприятиями «теневой» деятельности и т.п.

Можно характеризовать организационную прибыль как ее многоаспектной ролью, так и многообразием обличий, свойственных ей. Общее понятие «прибыли» состоит из самых разных ее видов, характеризующихся на сегодняшний день рядом терминов. Это вызывает необходимость систематизации применяемых терминов. Данная систематизация, которая проведена только по важным классификационным признакам, содержится в таблице 2 [10, с. 288].

Таблица 2 – Систематизация видов прибыли предприятия по основным классификационным признакам

Признаки классификации прибыли предприятия	Виды прибыли по соответствующим признакам классификации
1. Источники формирования прибыли, используемые в ее учете	А) Прибыль от обычной деятельности Б) Прочие доходы
2. Источники формирования прибыли по основным видам деятельности предприятия	А) Прибыль от операционной деятельности Б) Прибыль от инвестиционной деятельности В) Прибыль от финансовой деятельности
3. Состав элементов, формирующих прибыль	А) Маржинальная прибыль Б) Балансовая или валовая прибыль В) Чистая прибыль
4. Характер налогообложения прибыли	А) Налогооблагаемая прибыль Б) Прибыль, не подлежащая налогообложению
5. Характер инфляционной «очистки» прибыли	А) Прибыль номинальная Б) Прибыль реальная

## Продолжение таблицы 2

Признаки классификации прибыли предприятия	Виды прибыли по соответствующим признакам классификации
6. Рассматриваемый период формирования прибыли	А) Прибыль предшествующего периода Б) Прибыль рассматриваемого периода В) Прибыль планового периода
7. Регулярность формирования прибыли	А) Регулярно формируемая прибыль Б) Чрезвычайная прибыль
8. Характер использования прибыли	А) Капитализированная прибыль Б) Потребленная прибыль
9. Значение итогового результата хозяйствования	А) Положительная прибыль Б) Отрицательная прибыль (убыток)

Высокой ролью прибыли в процессе развития организации и обеспечения интересов ее персонала и собственников определяется необходимость непрерывного и высокоэффективного управления ею. Следует рассматривать управление прибылью как процесс принятия и выработки управленческих решений по ключевым аспектам ее формирования, использования и распределения в организации.

Невзирая на многообразие типов прибыли, ей характерен соответствующий порядок формирования (рис. 1) [11, с. 159].

Ключевой целью прибыли является благосостояние собственников организации в текущем и перспективном периоде. Данная цель предусматривает одновременное обеспечение гармонизации интересов собственников с государственными интересами и интересами сотрудников организации.

Основываясь на данной основной цели, система управления прибылью решает задачи, состоящие из:

1) Обеспечения максимизации объема формируемой прибыли, который соответствует ресурсному потенциалу организации, а также рыночной конъюнктуре.

2) Обеспечения оптимальной пропорциональности между уровнем формируемой прибыли и допустимым уровнем риска.

3) Обеспечения высокоуровневой прибыли, которая формируется.

4) Обеспечения выплаты соответствующего уровня дохода на инвестированный капитал собственникам организации.

5) Обеспечения формирования соответствующего объема финансовых ресурсов за счет прибыли согласно задачам организационного развития в предстоящем периоде.

6) Обеспечения непрерывного возрастания организационной рыночной стоимости.

7) Обеспечения эффективности программ кадрового участия в прибыли.

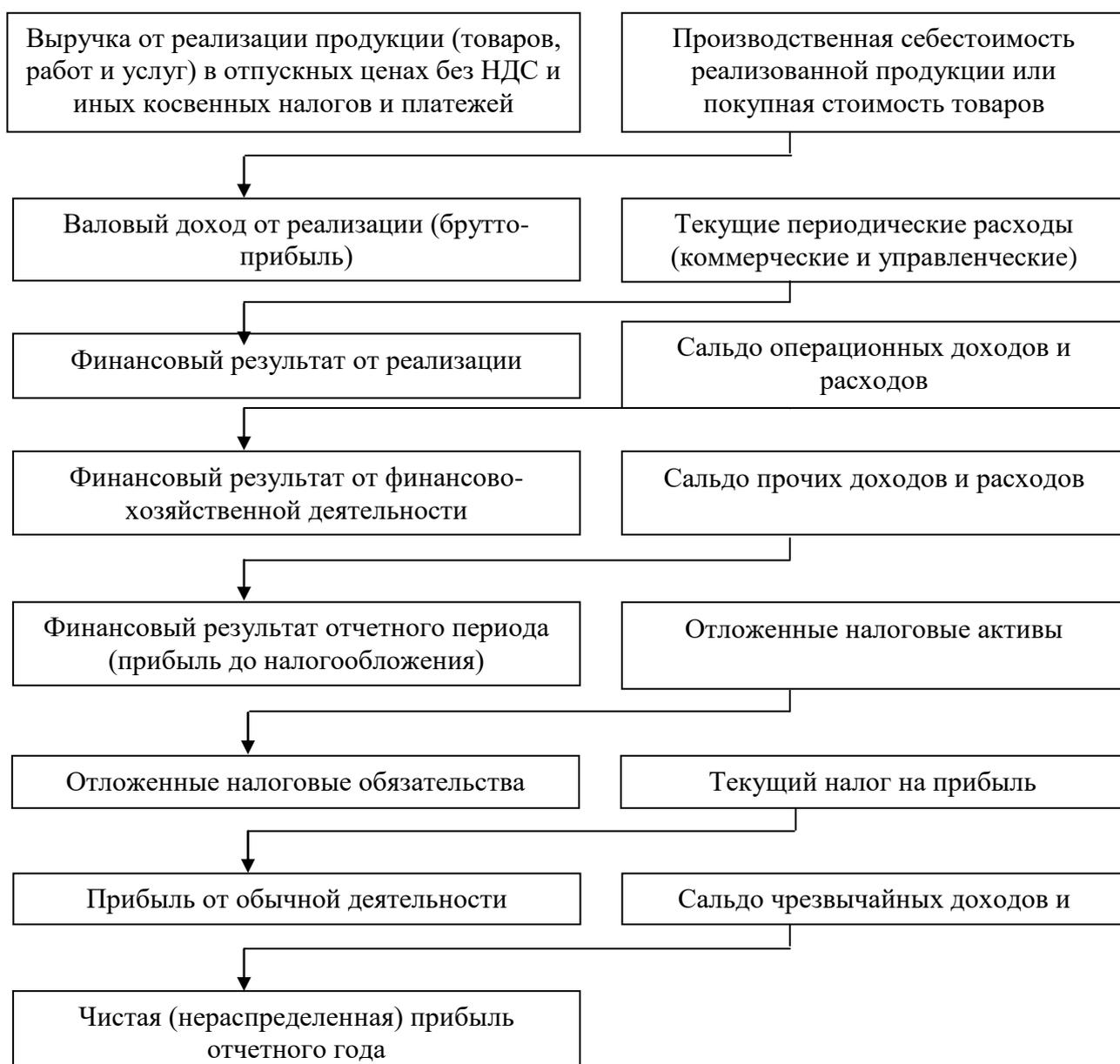


Рисунок 1 – Формирование прибыли предприятия

Проанализированные задачи управления прибылью непосредственно взаимосвязаны, невзирая на присущий некоторым из них разнонаправленный характер. В связи с этим, в процессе управления прибылью некоторые из задач должны быть оптимизированы друг с другом [13, с. 290].

Аналогично всем управляющим системам, управлением прибылью реализуется собственная ключевая цель и главные задачи посредством осуществления соответствующих функций. Рисунок 2 отражает состав главных функций системы управления прибылью организации.



Рисунок 2 – Состав основных функций системы управления прибылью предприятия

Формирование и создание рыночной экономики требует от предприятий России рационального и экономически обоснованного подхода к планированию своей деятельности, к определению стратегии финансовой и производственной политики, анализа и оценки полученных результатов. Прибыль является основным источником финансирования развития предприятия, совершенствования его материально-технической базы, обеспечение всех форм инвестирования [13, с.45].

Прибыль является конечным финансовым результатом деятельности компании. При рыночной экономике предусматривается оценка результатов деятельности посредством системы показателей, в качестве главной среды которых выступает рентабельность, подразумевающая отношение прибыли к одному из показателей функционирования торговой организации. В процессе расчета рентабельности возможно применение различных показателей прибыли. Это предоставляет возможность выявления общей экономической эффективности работы организации и оценки иных сторон ее деятельности.

В целях принятия управленческих решений зачастую находит свое применение структурированная система показателей, которая имеет определенную цель. Она позволяет избежать опасности неполного и одностороннего отражения деятельности организации, так как отдельным показателям характерна ограниченная информационная ценность, что обуславливает возможность неадекватной их интерпретации. Система показателей особенно важна в случаях необходимости учета ряда целей и установления взаимосвязи между элементами системы. Вместе с тем, следует отметить, что очень большое количество показателей перегружает материалы аналитического исследования, уводя в сторону от цели анализа.

Вне зависимости от вида осуществляемого анализа, система показателей не может быть раз и навсегда жестко заданной, она должна систематически корректироваться по форме и существу.

Оценка прибыли – это в первую очередь анализ всей экономической деятельности, осуществляемой организацией. В зависимости от множественных

факторов проводится тщательное исследование отдельных компонентов деятельности предприятия и на основе этого исследования производится общая оценка прибыли предприятия.

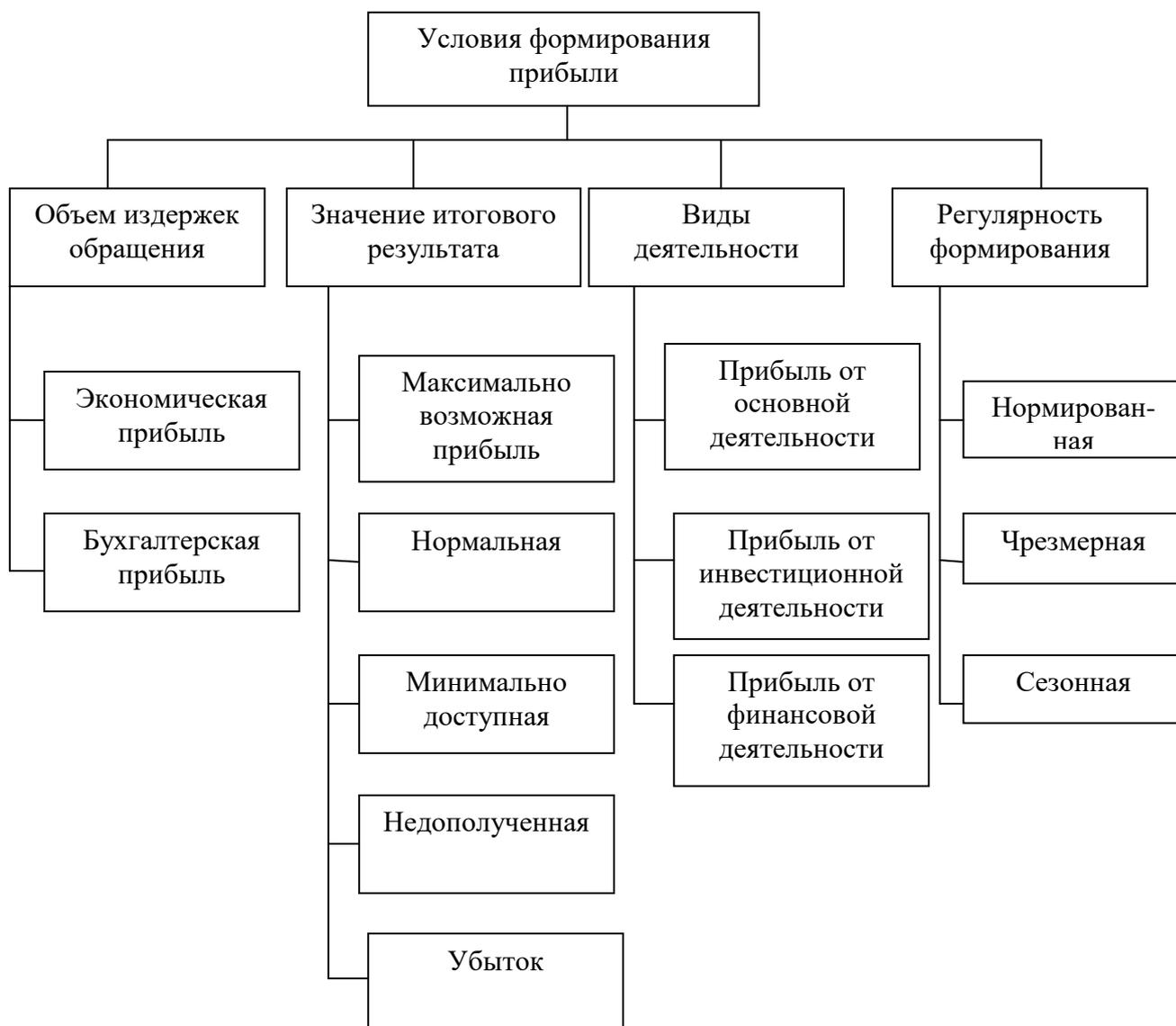


Рисунок 3 – Условия формирования прибыли

Прибыль является очень важным показателем, отражающим эффективность всей деятельности предприятия, а также рациональности использования отдельных ресурсов и компонентов. В более простом, общественном понимании прибыль определяется чистым доходом организации от осуществления своей деятельности. Однако, прибыль может быть различной в

зависимости от отдельного подхода к издержкам, который неодинаков с экономической и бухгалтерской точки зрения.

1) Бухгалтерская прибыль представляет собой совокупный доход компании за вычетом явных, или иначе называемых бухгалтерскими, издержек. То есть, если представить это в виде формулы:

$$\text{БП} = \text{СД} - \text{ЯИ}, \quad (1)$$

где БП – бухгалтерская прибыль,

СД – совокупный доход,

ЯИ – явные издержки.

2) Экономическая же прибыль отличается тем, что из совокупного дохода помимо явных вычитаются дополнительно неявные издержки (которые в свою очередь в совокупности носят название экономических издержек). В виде формулы это можно представить следующим образом:

$$\text{ЭП} = \text{СД} - \text{ЭИ}, \quad (2)$$

где ЭП – экономическая прибыль,

ЭИ – экономические издержки, которые в свою очередь можно представить в виде формулы:

$$\text{ЭИ} = \text{ЯИ} + \text{НЯИ}, \quad (3)$$

где ЯИ – явные издержки,

НЯИ – неявные издержки.

Эти два показателя взаимосвязаны между собой и эту взаимосвязь можно выразить формулой:

$$\text{ЭП} = \text{БП} - \text{НЯИ}, \quad (4)$$

Эти показатели оценки прибыли предприятия являются основными для проведения общего анализа эффективности его деятельности. В состав экономических издержек также входит показатель, который можно охарактеризовать понятием «нормальная прибыль».

Рассматривая показатели оценки прибыли предприятия, стоит обратить внимание не только на основную деятельность предприятия или прибыль от дополнительной реализации, но и на тот доход, который не будет связан ни с тем, ни с другим показателем. Если провести краткий анализ и систематизацию, то можно выделить три основные группы таких доходов и расходов:

- Операционные, куда можно отнести все возможные начисления или уплаты процентов, а также отдельные доходы, получаемые в результате участия в деятельности других предприятий и прочие доходы и расходы.

- Прочие – сюда можно отнести всевозможные штрафы, пени и уплаты по прибыли прошлых лет, а также курсовые разницы от использования валют, возвращение списанных долгов, обнаружение неучтенных излишков или недостач и прочие доходы и расходы.

- Чрезвычайные, включающие в себя преимущественно страховые выплаты при наступлении страховых случаев.

## 1.2 Методика факторного анализа формирования резервов повышения прибыли и рентабельности предприятия

Показатели финансовых результатов характеризуют абсолютную эффективность хозяйствования предприятия по всем направлениям его деятельности: производственной, сбытовой, снабженческой, финансовой и инвестиционной. Они составляют основу экономического развития предприятия и укрепления его финансовых отношений со всеми участниками коммерческого дела.

Большую роль в обосновании управленческих решений в бизнесе играет маржинальный анализ, методика которого базируется на изучении

соотношения между тремя группами важнейших экономических показателей: «издержки – объем производства (реализации) продукции – прибыль». Маржинальный анализ финансовых результатов базируется на группировке затрат на переменные, т.е. изменяющиеся по мере увеличения или уменьшения объема производства, и постоянные, не зависящие от объема производства, и на выведении маржинального дохода [30].

Проведение маржинального анализа, основанного на соотношении «затраты–объем–прибыль», подразумевает соблюдение некоторых условий, таких, как:

- необходимость деления издержек на – переменные и постоянные;
- постоянные издержки не изменяются в рамках релевантного объема производства (реализации) продукции, иными словами, в диапазоне деловой активности компании, который установлен в соответствии с производственной мощностью компании и исходя из спроса на продукцию;
- тождество производства и реализации продукции в пределах исследуемого периода времени, иными словами, запасы готовой продукции значительно не изменяются.

В целях обеспечения системного подхода при исследовании факторов изменения прибыли и прогнозирования ее размера в маржинальном анализе используют такую модель:

$$\Pi = q (p - b) - a, \quad (5)$$

где  $b$  – переменные затраты на единицу продукции;

$p$  – цена единицы продукции;

$a$  – постоянные затраты на весь объем продаж данного вида продукции.

$q$  – выручка

Данная формула применяется для анализа прибыли от реализации некоторых видов продукции. Она дает возможность выявить изменение суммы прибыли посредством количества проданной продукции, цены, уровня

удельных переменных и суммы постоянных затрат. В данном случае учитывается помимо непосредственного влияния объема реализации на прибыль, еще и косвенное влияние, что позволяет более точно установить влияние факторов на изменение размера прибыли.

Основную часть прибыли предприятие получает, как правило, от продажи продукции или товаров. Поэтому важно оценить как влияют различные факторы на её изменение (рисунок 4).

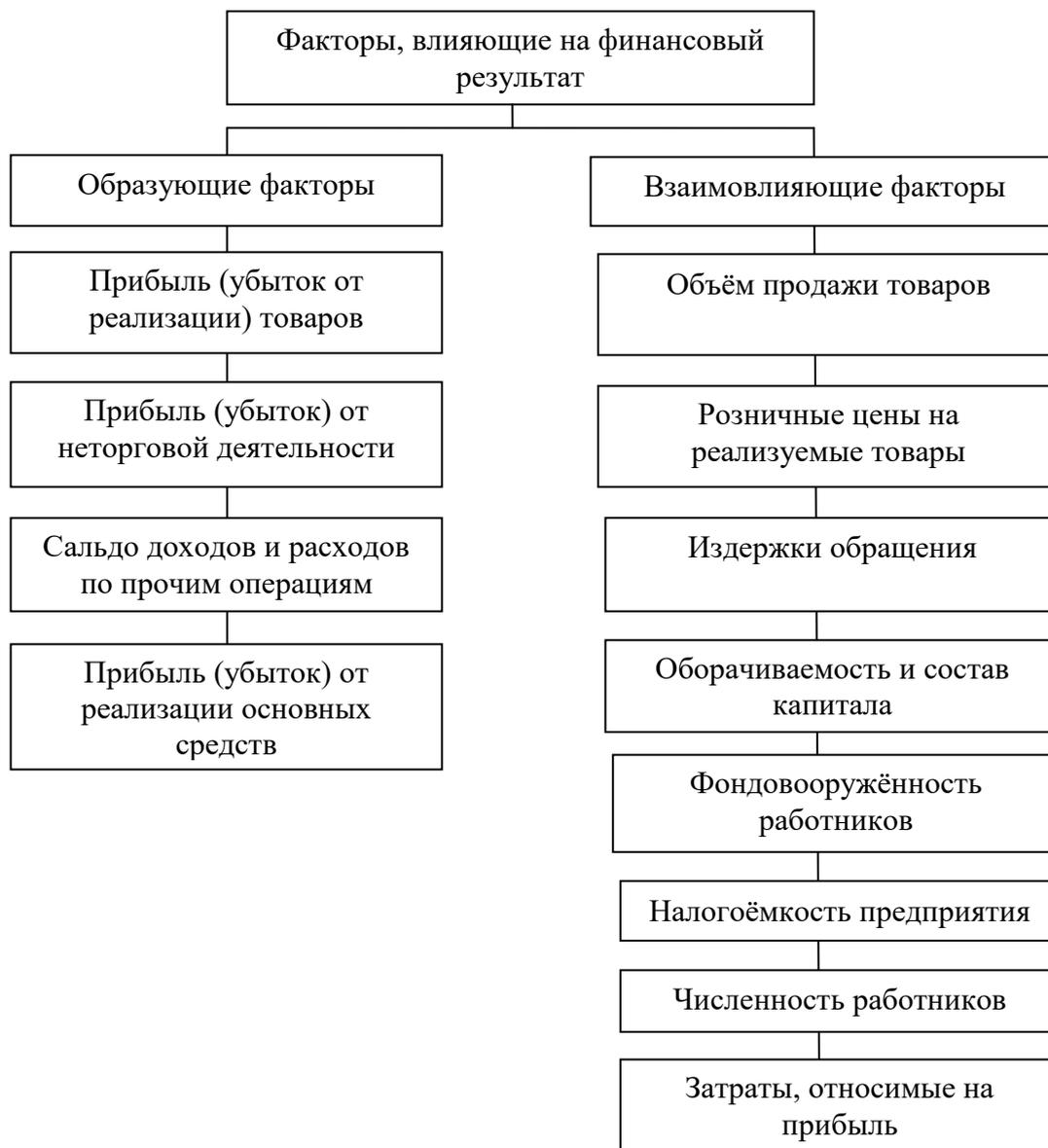


Рисунок 4 – Совокупность различных факторов, которые влияют на финансовый результат

На рисунке 5 представлена схема по распределению и использованию прибыли предприятия.

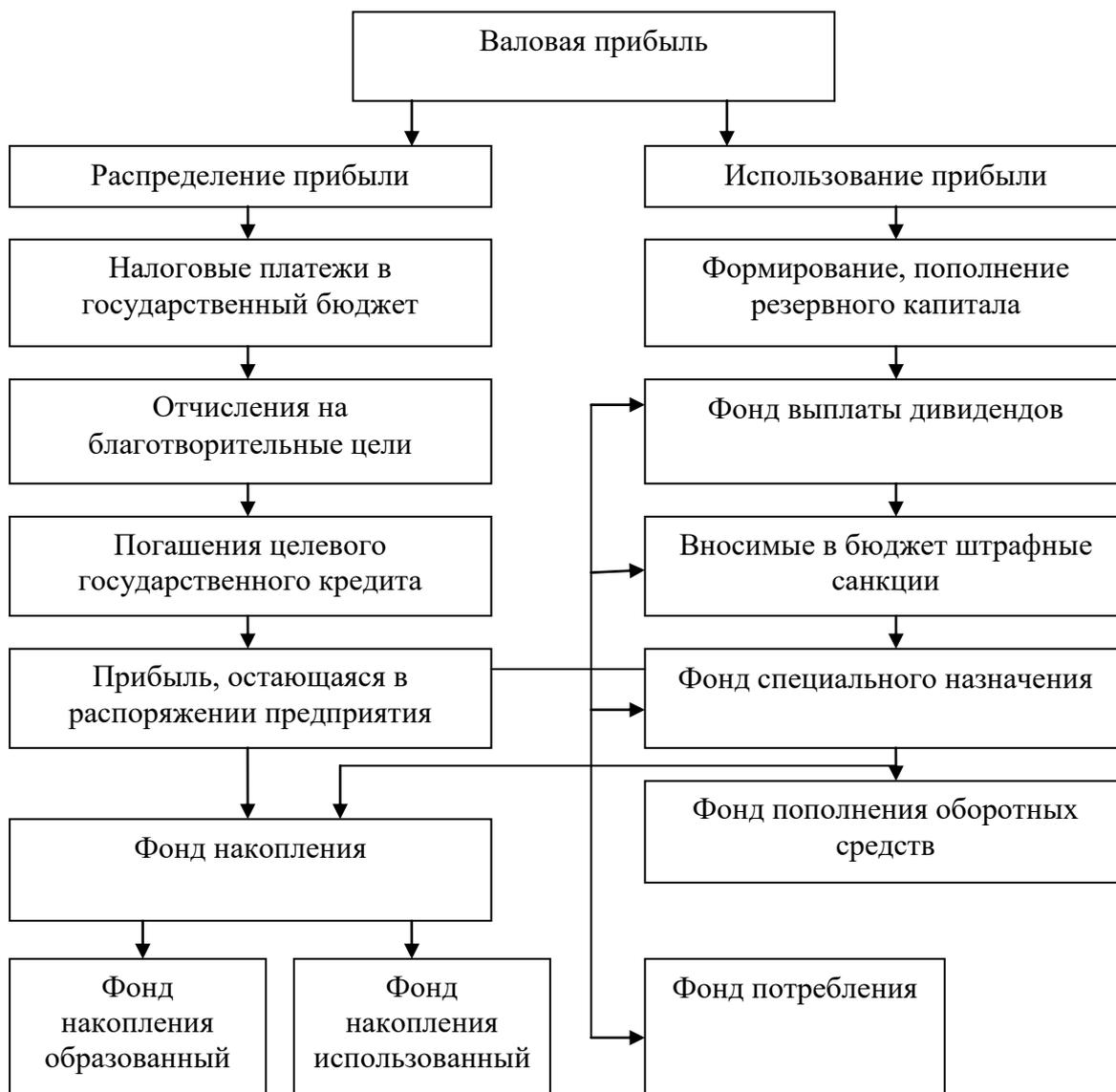


Рисунок 5 – Схема по распределению и использованию прибыли предприятия

Политика формирования прибыли должна быть направлена на максимизацию размера положительного финансового результата за выполнение комплекса задач по обеспечению роста объемов деятельности, эффективного управления затратами, повышение эффективности использования материально-технической базы, оптимизации состава и структуры оборотных средств,

повышение продуктивности труда и системы управления субъектом хозяйствования.

Политика управления распределением прибыли включает своевременную уплату налоговых платежей и оптимизации пропорций распределения прибыли на части, что капитализируются и потребляемых [23]. При распределении прибыли важно оптимальное сочетание таких задач его эффективного использования: осуществление распределения прибыли соответствующих но со стратегией развития предприятия; повышение уровня благосостояния собственников предприятия, путем реализации дивидендной политики; обеспечения прироста рыночной стоимости предприятия в кратко- и долгосрочной перспективе; повышения инвестиционной привлекательности предприятия; обеспечение эффективного воздействия на трудовую активность работников, осуществляется путем участия работников в распределении прибыли; пополнения финансовых ресурсов предприятия; повышение уровня платежеспособности предприятия за счет направление капитализированной прибыли в оборотный капитал; уменьшение рисков деятельности вследствие формирования и пополнение резервного фонда, фонда резерва выплат дивидендов, других фондов специального назначения.

Управление использованием прибыли охватывает формирования дивидендной политики, которая играет значительную роль в осуществлении финансовой стратегии компании. Она оказывает воздействие на уровень благосостояния инвесторов в текущем периоде; устанавливает размеры формирования собственных финансовых ресурсов, а, следовательно, определяет и темпы производственного развития компании на основе самофинансирования; оказывает влияние на финансовую устойчивость компании, на стоимость используемого капитала и рыночную стоимость организации.

Таким образом, в системе управления прибылью предприятия его планирование представляет наиболее ответственный этап. Планирование прибыли – это процесс разработки комплекса мероприятий, направленных на

обеспечение ее формирования в требуемом объеме и эффективное использования в соответствии задач развития предприятия в будущем периоде. Отсюда следует, что необходимость планирования прибыли обусловлено тем, что в рыночных условиях плановая сумма прибыли является целевым ориентиром коммерческой деятельности предприятий и степени ее эффективности.

После проведения общего анализа формирования прибыли обычно производится поиск и подсчет возможных ресурсов и способов увеличения производства, выручки и прибыли в целом, а также обнаружения всех возможных резервов и способов стимуляции. И основным пунктом в этом является возможное снижение себестоимости продукции за счет оптимизации производства, пересмотра и более экономичного использования ресурсов и прочих других инструментов.

Помимо этого, необходимо провести тщательный анализ использования прибыли предприятия и в случае необходимости перераспределить ее таким образом, чтобы получить более высокую эффективность.

Факторы, оказывающие влияние на прибыль, могут быть классифицированы по различным признакам, но основной классификационным признаком можно считать разделение всех факторов на внутренние и внешние. Внутренние факторы делятся на основные и неосновные.

К основным внутренним факторам, не зависящим от работы предприятия, относятся следующие:

- объем продаж продукции (при постоянной доле прибыли в цене продукции повышение объема продаж дает возможность получать значительную прибыль)
- товарная структура продукции (расширение ассортимента способствует росту объема продаж);
- организация товародвижения (ускоренное продвижение продукции на рынки сбыта способствует увеличению объема реализации и одновременно снижению текущих затрат);

- организация процесса продажи товаров;
- численность и состав сотрудников (необходимая численность при конкретном уровне технической вооруженности труда дает возможность в полной степени реализовать производственную программу предприятия);
- формы и системы экономического стимулирования трудовой деятельности сотрудников;
- производительность труда сотрудников компании;
- соблюдение темпов роста производства (реализации) и оплаты труда;
- фондовооруженность и техническая вооруженность труда сотрудников предприятия;
- состояние материально-технической базы предприятия;
- фондоотдача;
- состав и структура оборотных средств;
- применяемый порядок ценообразования;
- организация работы по взысканию дебиторской задолженности;
- режим экономии (осуществление надлежащего режима экономии позволяет снижать текущие расходы предприятий);
- деловая репутация (хорошая деловая репутация предприятия является положительным представлением, сформировавшегося у потребителей о потенциальных возможностях предприятия).

Неосновные факторы связаны с нарушением хозяйственной дисциплины (нарушение условий труда и требований к качеству оказания услуг, которые ведут к штрафам). Внутренние факторы являются субъективными. Их особенностью является то, что они могут определенным образом регулировать влияние внешних факторов. В частности, такой фактор, как учетная политика дает возможность предприятию выбирать методы учета, вызывающих существенное влияние на финансовые результаты (методы оценки запасов, амортизации, распределение расходов и доходов между отчетными периодами,

порядок регулирования сомнительной задолженности и т.п.), тем самым регулируя размер прибыли до налогообложения [33, с.87-89].

Структурируем внешние и внутренние факторы в таблицу 3.

Таблица 3 – Внешние и внутренние факторы

Внешние факторы	Внутренние факторы
1. Степень политической стабильности.	1. Объем валового дохода.
2. Состояние экономики страны.	2. Производительность труда.
3. Демографическая ситуация в государстве.	3. Скорость обращения товаров.
4. Рыночная конъюнктура, в частности, конъюнктура рынка потребительских товаров.	4. Наличие собственных оборотных средств.
5. Темпы инфляции.	5. Эффективность использования ОФ.
6. Процентная ставка за кредит.	6. Объем розничного товарооборота
7. Государственное регулирование экономики.	7. Порядок ценообразования
8. Платежеспособный спрос покупателей (динамика и колебания платежеспособного спроса определяет стабильность получения торгового выручки).	8. Уровень издержек обращения
9. Цены, устанавливаемые поставщиками товаров	9. Структура товарной продукции
10. Налоговая и кредитная политика страны.	10. Средства труда.
11. Развитие деятельности общественных организаций потребителей товаров и услуг.	11. Предметы труда.
12. Развитие профсоюзного движения.	12. Трудовые ресурсы.
13. Экономические условия хозяйствования.	–
14. Рыночная емкость.	–

К внешним факторам формирования прибыли относят природные условия. Данный фактор имеет особенно большое значение в пищевой промышленности страны: если в сельском хозяйстве из-за неблагоприятных природных условиях уменьшается урожай, то поэтому растут цены на сырье перерабатывающих предприятий.

Также к внешним факторам можно отнести приказы высшего руководства. Это актуально когда предприятие входит в состав объединения предприятий и ниже стоящие звена не могут повлиять на решение высшего руководства.

Однако, одной из основных групп внешних факторов, есть факторы связаны с государственным регулированием цен, тарифов, налоговых ставок, нормативов, штрафных санкций.

Внутренние факторы можно разделить на производственные и непроизводственные, а производственные, в свою очередь, включают экстенсивные и интенсивные факторы, которые используются для углубленного анализа [9].

Экстенсивные факторы влияют на процесс получения прибыли через количественные изменения: объем средств и предметов труда, финансовые ресурсы, время работы оборудования, численность персонала, фонд рабочего времени.

Интенсивные факторы оказывают влияние на процесс получения прибыли через «качественные» изменения: рост производительности оборудования и улучшение его качества, использование прогрессивных видов материалов, модификацию технологии их обработки, ускорение оборачиваемости оборотных средств, повышения классификации и производительности труда работников, уменьшение трудоемкости и материалоемкости продукции, улучшение организации труда и эффективного использования финансовых ресурсов. В ходе осуществления хозяйственной деятельности компании, сопряженной с производством, продажей продукции и извлечением прибыли, данные факторы прибывают в тесной взаимосвязи и тесной зависимости.

К непроизводственным факторам относят снабженческо-сбытовую и природоохранную деятельность, социальные условия труда и быта.

Первичные факторы производства оказывают влияние на прибыль через системы обобщающих показателей более высокого порядка факторов. Данные показатели демонстрируют, с одной стороны, объем и эффективность использования авансированных средств, то есть средств, полностью участвуют в создании продукции, а с другой стороны – размер и эффективность использования их потребленной части, принимающей участие в формировании себестоимости.

Группы факторов находятся во взаимосвязи между собой и с другими факторами. Эта взаимосвязь рассмотрена Т.П. Пестрякова [44, с.96]. Например, удельный расход материалов и топлива зависит от технического уровня производства, состояния основных фондов. Цены на материалы и топливо зависят от территориального размещения поставщиков. На производительность труда влияет большое число факторов, но углубленно она может рассматриваться как произведение фондовооруженности и фондоотдачи.

Структура расходов находится под действием всех факторов, определяющих отдельные виды расходов.

Кроме того, факторы и результат их взаимодействия иногда меняются местами, например, фондоотдача может выступать, с одной стороны, как обобщающий результативный показатель. А с другой стороны – как частное фактор, влияющий на уровень рентабельности.

В экономической литературе встречается мнение, что на формирование абсолютной суммы прибыли предприятия влияют:

- эффективность финансово-хозяйственной деятельности;
- сфера деятельности;
- отрасль экономики;
- установленные законодательством условия учета финансовых результатов [6].

Изменения в объемах прибыли предприятий свидетельствуют о сложных процессах, происходят в отдельных отраслях экономики страны и связаны с изменением объемов производства и реализации продукции (работ, услуг); изменением эффективности хозяйствования; развитием рыночных отношений, ценообразованием.

М.С. Абрютина рассматривает классификацию факторов влияющих на размер прибыли [8, с.76]. Ученый выделяет следующие группы факторов прибыли:

- в производственной сфере: объем производства, качество продукции, товарный ассортимент и так далее.

– в сфере обращения: организация оперативной работы по продаже продукции, соблюдение условий заключенных соглашений, взаимосвязь с покупателями и так далее.

– факторы, не зависящие от работы компании: перебои в материально-техническом снабжении, несвоевременная подача транспорта под отгрузки готовой продукции и так далее.

Недостаток концепции М.С. Абрютинна заключается в том, что она не дает возможности правильно оценить сложившуюся ситуацию, состояние компании на рынке, финансовое положение компании и, соответственно, не способствует принятию эффективного решения с целью повышения прибыли. Классификация факторов М.С. Абрютинна, мы считаем, не в полной степени отражает градацию факторов прибыли.

По мнению Г.В. Савитская, на величину прибыли оказывает влияние совокупности большого числа факторов, которые следует учитывать в ходе управления. Данные факторы можно подразделить на две большие группы: внешние, не зависящие от предприятия, и внутренние, на которые предприятие может влиять [46, с.679].

Взаимосвязанные факторы, также как и основные, сильно влияют на величину прибыли. Эти факторы не случайно получили такое название. Их особенность заключается в том, что каждый из них в какой-то степени влияет или испытывает влияние других факторов с этой группы. Поэтому, разделив подсистему взаимосвязанных факторов на отдельные элементы – показатели, можно выявить степень влияния каждого из них на прибыль на основе применения методов и приемов экономико-математического анализа.

Проанализировав классификации факторов прибыли различных авторов, мы приходим к выводу, что классификация, которая представлена Т.П. Пестрякова, достаточно полной и содержательной [44, с.96].

В целом мы согласны с классификациями разных авторов, но они не рассматривают факторы, влияющие на прибыль в зависимости от видов деятельности предприятия. Как было отмечено выше, показателем,

характеризующим результаты от основной деятельности, является прибыль от реализации. На прибыль от реализации продукции влияют четыре основных факторов первого уровня:

- объем реализации продукции (объем производства, остатки запасов продукции, рыночная конъюнктура, сбытовые рынки);
- себестоимость продукции (уровень затрат на отдельные изделия, цена на материалы, административные расходы, расходы на сбыт);
- структура реализации (рыночная конъюнктура, сбытовые рынки);
- цена на реализацию продукции (качество продукции, сроки реализации, конъюнктура рынка, рынки сбыта, уровень инфляции).

Показатель «валовая прибыль» является полным показателем деятельности предприятия.

В его составе учитывается прибыль от всех видов деятельности. Этот показатель используется для оценки выполнения программ производства и расчета загрузки производственных мощностей [15, с.200].

На изменение суммы валовой прибыли влияет ряд факторов, основными из которых являются:

- объем реализации продукции (объем производства, остатки запасов продукции, конъюнктура рынка, рынки сбыта);
- структура реализации (конъюнктура рынка, рынки сбыта);
- уровень затрат на 1 руб. реализованной продукции (уровень затрат на отдельные изделия, цена на материалы).

Факторами, которые влияют на прибыль от операционной деятельности, являются:

- доходы (расходы) от реализации прочих оборотных активов;
- доходы (расходы) от реализации иностранной валюты;
- доходы (расходы) от операционной аренды;
- доход от списания кредиторской задолженности;
- недостачи и потери от порчи ценностей;

- доход (расходы) от штрафов, пени, неустойки; потери от обесценивания запасов;

- расходы на исследования и разработки;
- доходы от возврата безнадежных долгов;
- доходы (расходы) от списанных ранее активов;
- административные расходы;
- расходы на сбыт.

В состав факторов, которые влияют на финансовые результаты от инвестиционной и финансовой деятельности, относятся:

- доходы (расходы) от реализации финансовых инвестиций;
- доходы (расходы) от реализации имущественных комплексов;
- доходы (расходы) от реализации необоротных активов;
- доход безвозмездно полученных активов;
- доходы (расходы) от неоперационной курсовой разницы;
- дивиденды полученные и уплаченные;
- другие доходы (расходы) от финансовых операций;
- потери от уценки необоротных активов и т.

Наряду с рассмотренными факторами формирования прибыли следует исследовать и специфические факторы, к которым относят леверидж, учетную политику.

Есть возможность построить множество детерминированных факторных моделей прибыли от реализации, что обуславливает существование большого числа методик ее факторного анализа. Дадим характеристику наиболее распространенных методик факторного анализа прибыли от продаж, и оценим их практическую значимость.

В отчете о прибылях и убытках прибыль от продаж (П) представлена следующими компонентами:

- выручка (нетто) от продажи товаров, продукции, работ, услуг (т. е. за вычетом НДС и др.) (В),

- себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг (С),
- коммерческие расходы (КР),
- управленческие расходы (УР).

Взаимосвязь этих слагаемых можно выразить с помощью формулы:

$$\Pi = В - С - КР - УР, \quad (6)$$

Тогда воздействие каждого отдельного фактора можно определить за счет применения метода балансовых увязок, а именно:

$$\Delta\Pi = \Delta В - \Delta С - \Delta КР - \Delta УР, \quad (7)$$

То есть, величина воздействия каждого отдельного фактора - это абсолютное отклонение, скорректированное на тот знак, который стоит в модели перед этим фактором:

- влияние изменения выручки от продаж на прибыль:

$$\Delta\Pi (В) = - \Delta В, \quad (8)$$

- влияние изменения себестоимости продаж:

$$\Delta\Pi (С) = - \Delta С, \quad (9)$$

- влияние изменения коммерческих расходов:

$$\Delta\Pi (КР) = - \Delta КР, \quad (10)$$

- влияние изменения управленческих расходов:

$$\Delta\Pi (УР) = - \Delta УР, \quad (11)$$

Таким образом, если в исследуемом периоде выручка увеличится, например, на 100 000 руб., аналитик сделает вывод, что на аналогичную величину

возрастет прибыль от продаж (т. е. влияние фактора можно будет оценить положительно). Однако такой вывод, безусловно, является неграмотным, поскольку:

а) прибыль – это разница между доходами и расходами, а следовательно, в случае продажи рентабельной продукции 1 рубль выручки будет содержать лишь некоторое количество копеек прибыли (например, 5 коп.). Тогда увеличение выручки на 100 000 руб. (при неизменной структуре продаж) принесет предприятию дополнительно прибыли не 100 000, а только 5 000 руб. ( $100\,000 \times 0,05$ );

б) если обычная деятельность предприятия убыточна (например, 1 рубль реализации приносит предприятию убыток в размере 1 коп.), то увеличение выручки от продаж на 100 000 руб. (при неизменной структуре продаж) принесет предприятию убыток в размере 1 000 руб. ( $100\,000 \times (-0,01)$ );

в) все факторы рассматриваются независимо друг от друга и вне связи объема продаж и себестоимости.

Частично названные недостатки устраняются при использовании методики факторного анализа прибыли от продаж, рассматриваемой Л. В. Донцовой и Н. В. Никифоровой [26, с.144]. Она основана на использовании уровней (удельных весов) расходов и прибыли от обычных видов деятельности в выручке от продаж. Так, уровень себестоимости ( $Ус$ ) рассчитывается по формуле:

$$Ус = C / В \times 100, \quad (12)$$

Следует отметить, что уровень прибыли от продаж ( $Уп$ ) в выручке есть рентабельность продаж ( $Рп$ ):

$$Уп = \Pi / В \times 100 = Рп, \quad (13)$$

Методика факторного анализа прибыли от продаж строится по следующей схеме.

1. Определяется изменение прибыли от продажи ( $\Delta\Pi$ ) в отчетном периоде по сравнению с базисным (абсолютное отклонение).

2. Определяется влияние выручки от продажи. Выручка от продажи может измениться, прежде всего, из-за изменения цен на реализованную продукцию ( $\Pi$ ) и изменения объема (количества) реализованной продукции ( $к$ ).

Поэтому влияние на прибыль фактора «выручка от продаж» раскладывается на две части:

1) влияние цен на реализованную продукцию:

– рассчитывается выручка от продаж в сопоставимых ценах:

$$B' = B1 / i_{\Pi}, \quad (14)$$

где  $B'$  – выручка от продаж отчетного периода в сопоставимых ценах (в ценах базисного периода),

$B1$  – выручка от продаж отчетного периода (в действующих ценах),

$i_{\Pi}$  – индекс цен;

– определяется изменение выручки под влиянием изменения цены ( $\Delta B(\Pi)$ ):

$$\Delta B(\Pi) = B1 - B', \quad (15)$$

– рассчитывается влияние изменения цены на прибыль от продаж ( $\Delta\Pi(\Pi)$ ):

$$\Delta\Pi(\Pi) = \Delta B(\Pi) \times R_{\Pi 0} / 100, \quad (16)$$

где  $R_{\Pi 0}$  – рентабельность продаж в базисном периоде.

2) влияние объема продаж (количества проданной продукции):

– определяется изменение выручки от продаж под влиянием изменения объема (количества) реализованной продукции ( $\Delta B(к)$ ):

$$\Delta B(к) = B' - B0, \quad (17)$$

где  $V_0$  – выручка от продаж в базисном периоде,  
– рассчитывается влияние изменения объема продаж на прибыль от продажи  
( $\Delta\Pi(k)$ ):

$$\Delta\Pi(k) = \Delta V(k) \times R_{п0} / 100, \quad (18)$$

3. Определяется влияние себестоимости проданной продукции ( $\Delta\Pi(c)$ ):

$$\Delta\Pi(c) = V_1 \times (-\Delta U_c) / 100, \quad (19)$$

где  $\Delta U_c$  – изменение уровня себестоимости в выручке от продаж.

4. Определяется влияние коммерческих расходов ( $\Delta\Pi(kp)$ ):

$$\Delta\Pi(kp) = V_1 \times (-\Delta U_{kp}) / 100, \quad (20)$$

где  $\Delta U_{kp}$  – изменение уровня коммерческих расходов в выручке от продаж.

5. Определяется влияние управленческих расходов ( $\Delta\Pi(yr)$ ):

$$\Delta\Pi(yr) = V_1 \times (-\Delta U_{yr}) / 100, \quad (21)$$

где  $\Delta U_{yr}$  – изменение уровня управленческих расходов в выручке от продаж.

Основной недостаток данной методики состоит в том, что, как и предыдущая, она построена на использовании только данных отчета о финансовых результатах.

Ее результаты позволяют указать только общие направления в разработке управленческих решений, а зависимость финансового результата от изменения объемов продаж и цены каждого наименования продукции, структуры продаж не учитывается.

Расчет влияния указанных выше факторов на прибыль от основной деятельности можно провести на основе следующей факторной модели:

$$\Pi = \Sigma[VP_{\text{Побщ.}} \times U_{di} \times (c_i - Z_i)], \quad (22)$$

где  $VP_{\text{Побщ.}}$  – объем всей реализованной продукции в натуральном выражении,

$U_{di}$  – доля  $i$ -го вида продукции в общем объеме продаж,

$c_i$  – средняя цена единицы  $i$ -го вида продукции,

$Z_i$  – полная себестоимость единицы  $i$ -го вида продукции.

Однако данную модель можно применить только в ситуации, если производится и реализуется однородная продукция, что позволяет определить общий объем продаж в натуральном выражении. В большинстве случаев это сделать невозможно.

Обзор литературных источников показывает, что для факторного анализа прибыли от продаж наибольшее применение получила следующая модель:

$$\Pi = \Sigma[VP_{Pi} \times (c_i - Z_i)], \quad (23)$$

где  $VP_{Pi}$  – объем реализованной продукции  $i$ -го вида в натуральном выражении.

Общим недостатком последних моделей (17, 18) является отсутствие учета взаимосвязи объема производства (реализации) продукции и ее себестоимости. Предполагается, что объем продаж изменяется сам по себе, себестоимость и цены варьируют не зависимо от объема реализации продукции. На самом деле при увеличении объема производства (реализации) себестоимость единицы продукции снижается, поскольку на единицу продукции приходится меньше постоянных расходов; при сокращении объемов производства и продаж себестоимость изделий возрастает из-за того, что на единицу продукции приходится больше постоянных расходов.

Для обеспечения системного подхода при изучении факторов изменения прибыли от продаж, а также с целью прогнозирования ее величины желательно

использовать модели, построенные по правилам маржинального анализа, в основе которого лежит деление затрат на постоянные и переменные:

$$\Pi = \Sigma[VP_{\text{Общ.}} \times U_{di} \times (ci - bi)] - A, \quad (24)$$

$$\Pi = \Sigma[VP_{Pi} \times (ci - bi)] - A, \quad (25)$$

где  $bi$  – удельные переменные затраты;

$A$  – сумма постоянных затрат на весь объем произведенной (реализованной) продукции.

Преимущества данных моделей (19, 20) очевидны. Однако их использование при проведении факторного анализа прибыли от продаж осложняется тем, что учет затрат на предприятиях, как правило, не организован должным образом и не позволяет формировать необходимую для управления информацию о переменных и постоянных затратах.

Таким образом, из множества моделей факторного анализа прибыли от продаж, наиболее часто предлагаемых в экономической литературе, всем необходимым условиям удовлетворяют модели, построенные по правилам маржинального анализа.

### 1.3 Сравнение отечественного и зарубежного опыта анализа прибыли и рентабельности предприятия

Изучение теоретических положений, а также практических подходов продемонстрировало, что на текущий период времени так и не сложилось единой точки зрения касательно определения экономического содержания финансовых результатов организации.

Отметим, что в зарубежной практике принято выделять следующие основные подходы.

Первый подход. Финансовый результат рассматривают как изменение размера чистых активов предприятия на продолжении отчётного периода.

Определяется величина чистых активов как стоимостная оценка общего имущества предприятия за минусом общей величины его задолженности и дополнительных взносов собственников бизнеса.

Второй подход. Финансовый результат является разницей, которая имеется между размером доходов и расходов работы предприятия.

Третий подход. Финансовый результат рассматривается как изменение объема собственного капитала предприятия на протяжении отчетного периода. При определении финансового результата исходный момент в названных подходах – это расчёт результата, который показывает эффективность использования капитала, вложенного собственником. Вместе с тем, прибыль рассматривается, как элемент собственного капитала, иными словами, как его прирост в течение определённого промежутка времени [2].

В зарубежной практике в целях отражения финансовых результатов работы предприятия подготавливается обязательная форма финансовой (бухгалтерской) отчетности, а именно: «Отчет о прибылях и убытках» либо «Отчет о финансовых результатах». Однако по той причине, что финансовый результат – это комплексное понятие, его величина находится в зависимости от варианта учета, который принят в отдельно взятом государстве. Отчет о прибылях и убытках, например, в Германии имеет вертикальную форму. Этот отчет составляется в функциональном и затратном форматах.

Например, во Франции для представления такого отчета применяются следующие формы – вертикальная форма и горизонтальная форма, а главный подход при его составлении - это концепция производства, в которой в качестве базы использована произведенная за отчетный год валовая продукция, иными словами, сумма складированной, реализованной и направленной на личные нужды продукции.

В Соединенных Штатах Америки отчет о прибылях и убытках, согласно национальным стандартам, может иметь следующие формы: одноступенчатую форму и многоступенчатую форму. При применении одноступенчатой формы, которой присуща простота, группирование всех доходов и расходов

предприятия осуществляется отдельно, и разница, имеющаяся между ними, образует чистую прибыль. Что касается многоступенчатой формы, то она является более сложной. Это последовательное исчисление чистой прибыли предприятия при увязке соответствующих расходов и доходов.

После внесения в отчет данных о прибылях (убытках) вследствие обобщенного эффекта от изменения учетной политики (за минусом налога) осуществляется определение величины чистой прибыли предприятия, а потом формируется информация о чистой прибыли, которая приходится на 1 акцию. Стоит сказать, что вторая форма является более предпочтительной [10].

Также зарубежные компании проводят и прогнозный (перспективный) анализ финансовых результатов. Его суть состоит в рассмотрении индикаторов с точки зрения предстоящей перспективы (например, месяц, квартал, год, и так далее). Оценка финансовых результатов работы предприятия в этом случае осуществляется в сравнении с планом и прошлым периодом. Вместе с тем, обеспечивается сопоставимость показателей, а также исключается ценовое влияние в инфляционных условиях. В процессе анализа выявляется, сумела ли организация получить ожидаемую прибыль; по каким именно причинам, если это зафиксировано, не были выполнены планы по прибыли предприятия; кто именно виноват – плохая работа или плохое планирование.

Зарубежные предприятия для углубления анализа более подробно исследуют все резервы роста прибыли на предмет реальной возможности их реализации, что необходимо для извлечения более высокой прибыли.

Таблица 4 – Сравнение анализа прибыли в отечественной и зарубежной практике

Российская методика	Зарубежная методика
В зависимости от организации проведения анализа прибыли также выделяют 2 основных вида: 1. Внутренний анализ проводится главными менеджерами, руководителями и ответственными лицами компании на основе всех имеющихся данных с конкретной целью. Полученные результаты, а также стратегии, основывающиеся на них, нередко	С целью повышения достоверности прогнозных расчетов прибыли разрабатывается прогноз на квартал, месяц. При изучении факторов изменения прибыли и прогнозирования ее величины для обеспечения системного подхода в зарубежных странах используют маржинальный анализ, в основе которого лежит маржинальный доход (МД) —

Продолжение таблицы 4

Российская методика	Зарубежная методика
<p>представляют собой главную коммерческую тайну предприятия.</p> <p>2. Внешний анализ прибыли конкретного предприятия может проводиться банками, налоговыми организациями или аналитическими компания исключительно на тех данных, что предоставлены для открытого доступа руководителями или представителями предприятия. Использование и доступ к защищенным документам компании является фактом нарушения текущего законодательства Российской Федерации.</p>	<p>прибыль в сумме с постоянными затратами предприятия (Н).</p> <p>При этом, если известны величины маржинального дохода и постоянных затрат, можно рассчитать сумму прибыли: <math>P = MD - H</math>. Иногда при определении суммы прибыли вместо маржинального дохода используются выручка и удельный вес маржинального дохода в ней. Если известны количество проданной продукции (К), переменные затраты на единицу продукции (V) и ставка маржинального дохода (<math>Dc = C - V</math>) в цене за единицу продукции (C), при анализе прибыли от реализации одного вида продукции рекомендуется определять прибыль иным образом: <math>P = K \times Dc - H = K \times (C - V) - H</math>.</p>

Таким образом, можно сказать, что финансовый результат предприятия в зарубежных странах является понятием более широким, нежели чистая прибыль отчетного периода. Финансовый результат определяется не только как разница, которая имеется между доходами и расходами предприятия, но еще и как прирост собственного капитала и прирост чистых активов.

В порядке учета финансовых результатов зарубежных предприятий (Франции, США, Германии) принципиальные различия имеются не только по форме (структура, вертикальное и горизонтальное представление), но и по существу (то есть, порядок исчисления показателей).

Однако во всех учетных системах, несмотря на это, соответствующие сведения отражаются в отчете о прибылях и убытках, и этот отчет является обязательным для составления.

Стоит сказать, что система показателей рентабельности, которая применяется в практике хозяйствования российских предприятий, не всегда отражает реальные тенденции развития хозяйствующих субъектов, делая затруднительным процесс принятия управленческих решений и анализ результатов экономической деятельности.

Таблица 5 – Анализ рентабельности на примере отечественного и зарубежного опыта

Показатель	Формула для расчета		Характеристика
	Отечественный опыт	Зарубежный опыт	
Рентабельность собственного капитала	Чистая прибыль / Собственный капитал * 100%	Чистая прибыль / Средняя собственного капитала	Характеризует прибыльность собственного капитала
Рентабельность активов	Чистая прибыль / Активы * 100%	Чистая прибыль / Общая сумма активов	Показывает общую доходность использования имущества предприятия
Рентабельность продаж	Чистая прибыль / Выручка от реализации * 100%	Валовая прибыль / Выручка от реализации	Показывает, сколько прибыли приходится а единицу реализованной продукции

В зарубежной практике применяются некоторые показатели, дающие возможность частично устранить указанные выше недостатки. В росте прибыли заинтересованы не только хозяйствующие субъекты, но и государство.

Выводы по первому разделу. Прибыль является очень важным показателем, отражающим эффективность всей деятельности предприятия, а также рациональности использования отдельных ресурсов и компонентов. В более простом, общественном понимании прибыль определяется чистым доходом организации от осуществления своей деятельности. При проведении факторного анализа преимущества моделей (19, 20) очевидны. Однако их использование осложняется тем, что учет затрат на предприятиях, как правило, не организован должным образом и не позволяет формировать необходимую для управления информацию о переменных и постоянных затратах.

Таким образом, из множества моделей факторного анализа прибыли от продаж, наиболее часто предлагаемых в экономической литературе, всем необходимым условиям удовлетворяют модели, построенные по правилам маржинального анализа.

## 2 ОЦЕНКА ПРИБЫЛИ И РЕНТАБЕЛЬНОСТИ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО «Хоббирум»

### 2.1 Организационная характеристика предприятия

Управление предприятием должно осуществляться на базе определенной организационной структуры. Структура предприятия и его подразделений определяется предприятием самостоятельно.

Следует отметить, что структура управления может изменяться во времени в соответствии с динамикой масштабов и содержания функций управления, в связи с изменяющимися требованиями окружающего мира и т.п.

Между отдельными подразделениями ООО «Хоббирум» существуют как вертикальные, так и горизонтальные связи.

В основу структуры управления организации положена определенная система. Известно три основные системы управления производством:

- линейная;
- функциональная;
- смешанная.

На ООО «Хоббирум» применена разновидность подвергается смешанной системы менее организационной структуры основ управления.

Рассмотрим обязанности ведет отделов:

Производственно-техническая деятельность уровня организации, его различных права и переподготовки обязанности регулируется создаваемого законом о более предпринимательской деятельности.

Компания ООО «Хоббирум» осуществляет следующие виды деятельности (в соответствии с кодами ОКВЭД, указанными при регистрации)

Предприятие было создано в ноябре 2014 года. Основной вид деятельности розничная торговля радиодеталями.

Общество является юридическим лицом и действует на основании Устава, учредительного договора и законодательства РФ, имеет обособленный баланс,

расчетный рублевой счет.

ООО «Хоббирум» отношений возглавляет системы директор, предметы который организует анализа всю работу оценки организации и несет полную ответственность за состояние и деятельность перед трудовым коллективом. Директор представляет предприятие во всех учреждениях и организациях, распоряжается имуществом организации, заключает договора, издает приказы по предприятию, в соответствии с трудовым законодательством принимает и увольняет работников, применяет меры поощрения и налагает взыскания на работников организации, открывает в банках счета организации.

При существующей структуре управления руководителю организации непосредственно подчиняются отдел кадров, бухгалтер, отдел информационных технологий, менеджеры по продажам. Более наглядная система управления ООО «Хоббирум» отражена на рисунке 6.

Рисунок 6 – Организационная структура ООО «Хоббирум»



Бухгалтерия осуществляет учет средств организации и хозяйственных операций с материальными и денежными ресурсами, устанавливает результаты финансово-хозяйственной деятельности организации. Руководит работой по планированию и экономическому стимулированию на организации, повышению производительности труда, выявлению и использованию производственных резервов улучшению организации производства, труда и заработной платы, организации хозрасчета и др.

Проведем анализ динамики и структуры оборотных средств ООО «Хоббирум», результаты которого представлены в таблице 6.

Таблица 6 – Анализ динамика и структура оборотных средств ООО «Хоббирум» за 2014–2016 гг.

Группа оборотных средств	2014 год		2015 год		Изменение 2015 г. к 2014 г., +/-	2016 год		Изменение 2016 г. к 2015 г., +/-
	Тыс. руб.	Удельный вес, %	Тыс. руб.	Удельный вес, %		Тыс. руб.	Удельный вес, %	
Запасы	35	16,91	994	64,01	959	955	60,14	-39
НДС	0	0,00	0	0,00	0	231	14,55	231
Дебиторская задолженность	169	81,64	521	33,55	352	364	22,92	-157
Денежные средства	3	1,45	33	2,12	30	29	1,83	-4
Прочее оборотные средства	0	0,00	5	0,32	5	9	0,57	4
Общая сумма	207	100,00	1553	100,00	1346	1588	100,00	35

Учитывая то, что ООО «Хоббирум» было создано в ноябре 2014 года, показатели за 2014 год существенно меньше, чем за 2015–2016 гг.

Как показал анализ, на предприятии наблюдается в 2015 году увеличение общей суммы оборотных средств на 1346 тыс. руб., а в 2016 году сумма оборотных средств увеличились на 35 тыс. руб.

За рассматриваемый период также наблюдается увеличение суммы запасов, которое составило в 2015 году – 959 тыс. руб. относительно 2014 года, в 2016 году по сравнению с 2015 г. наблюдается уменьшение их суммы на 39 тыс. руб. В данный период наблюдается увеличение денежных средств в 2015 году на 30 тыс. руб., а в 2016 году уменьшение составило 4 тыс. руб.

Сумма дебиторской задолженности в 2015 году увеличилась на 352 тыс. руб., а в 2016 году уменьшилась на 157 тыс. руб.

На рисунке 7 представим динамику оборотных средств ООО «Хоббирум» за 2014–2016 гг.

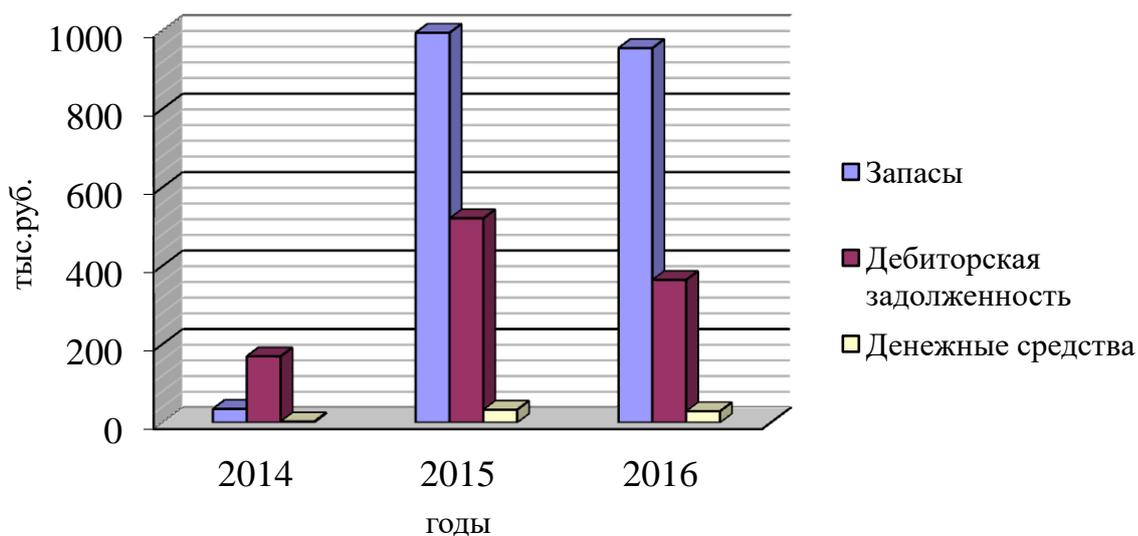


Рисунок 7 – Динамика оборотных средств ООО «Хоббирум» за 2014-2016 гг.

Как видно из рисунка 7 на предприятии увеличение запасов, что привело к увеличению общей суммы оборотных средств предприятия в 2016 г. по сравнению с 2014 г. Также в данном периоде на предприятии наблюдается увеличению дебиторской задолженности, что можно рассматривать как отрицательный момент в его деятельности.

Рассмотрим структуру оборотных средств за 2014–2016 гг. (рисунок 8).

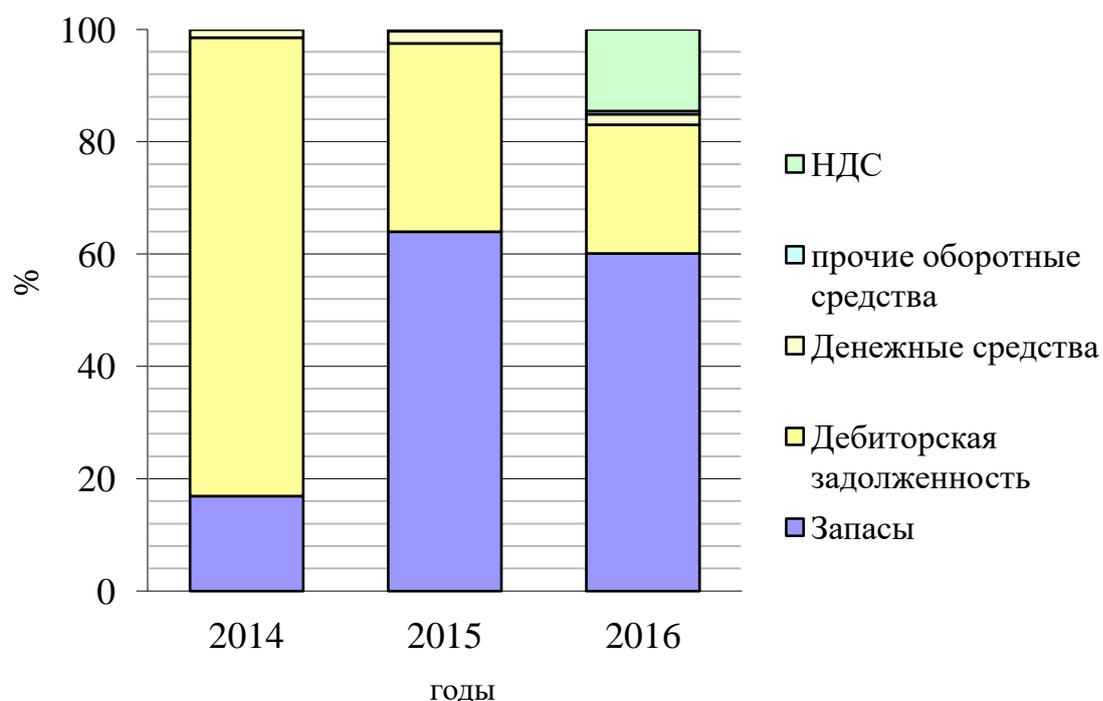


Рисунок 8 – Структура оборотных средств за 2014–2016 гг.

Таким образом, что в 2014 году наибольшую долю в структуре оборотных средств принадлежит дебиторской задолженности, а именно 81,64%, в 2015 году ее удельный вес уменьшился до 33,55%, а в 2016 году составил уже 22,92%.

Доля запасов в 2014 году составляет – 16,91%, в 2015 году наблюдается увеличение до 64,01%, а в 2016 году их удельный вес снижается и составляет 60,14%.

На основе анализа структуры оборотных средств по ликвидности установлено, что увеличение доли наиболее ликвидных активов в анализируемом периоде и снижение доли быстро реализуемых и медленно реализуемых активов. Основную часть оборотных средств на протяжении анализируемого периода составляют медленно реализуемые активы.

Проведем анализ структуры оборотных средств предприятия, результаты которого представлены в таблице 7.

Таблица 7 – Анализ структуры оборотных ООО «Хоббирум» за 2014 – 2016 гг. по ликвидности

Группа оборотных средств	2014 год		2015 год		2016 год	
	Тыс. руб.	Удельный вес, %	Тыс. руб.	Удельный вес, %	Тыс. руб.	Удельный вес, %
Наиболее ликвидные активы	3	1,45	33	2,12	29	1,83
Быстро реализуемые активы	169	81,64	521	33,55	364	22,92
Медленно реализуемые активы	35	16,91	999	64,33	1195	75,25
Общая сумма	207	100	1553	100	1588	100

Как видно из таблицы 7 наибольший удельный вес занимают быстро реализуемые активы, так их доля в 2014 г. составила 81,64%, а в 2015 г. наибольший удельный вес занимают запасы 64,33%, в 2016 г. – 75,25%.

Для большей наглядности представим структуру на рисунке 9.

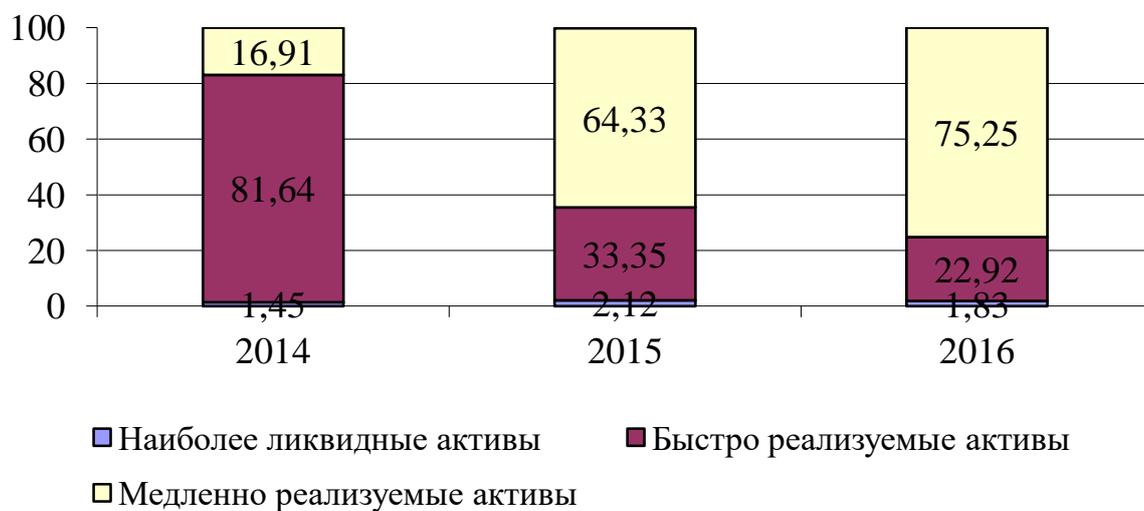


Рисунок 9 – Динамика структуры оборотных средств ООО «Хоббирум» по степени ликвидности

Как видно из рисунка 9 доля медленно реализуемых активов увеличивается на протяжении анализируемого периода.

Рассмотрим состав и структуру источников формирования оборотных средств на основании бухгалтерского баланса ООО «Хоббирум» за 2014 – 2016 гг. (таблица 8).

Таблица 8 – Источники оборотных средств ООО «Хоббирум» за 2014–2016 гг.

Источники средств	2014 год		2015 год		2016 год	
	Тыс. руб.	Удельный вес, %	Тыс. руб.	Удельный вес, %	Тыс. руб.	Удельный вес, %
Собственные средства	5	2,42	61	3,88	-2	-0,03
Дополнительно привлеченные средства	201	97,10	1509	95,99	6411	100,03
Общая сумма	207	100	1572	100	6409	100

На основе анализа источников формирования оборотных средств (табл. 8) можно отметить, что основным источником выступают заемные средства на протяжении всего анализируемого периода, так их доля в 2014 г. составила 97,10%, в 2015 г. – 95,99%, а в 2016 г. повышается до уровня – 100,03%.

Эффективность использования оборотных средств характеризуется их оборачиваемостью, то есть длительностью оборота, числом оборотов, коэффициентом загрузки средств в обороте.

Проведем оценку эффективности использования оборотных активов предприятия за 2014–2016 гг., результаты расчета эффективности использования оборотных средств предприятия, представлены в таблице 9.

Таблица 9 – Показатели эффективности использования оборотных средств предприятия

Показатель	2014 год	2015 год	2016 год	Отклонение
Коэффициент оборачиваемости оборотных фондов	0,72	6,03	5,02	4,29
Коэффициент оборачиваемости денежных средств	0,89	17,98	21,88	21,00
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	0,89	17,98	21,88	21,00
Период оборота дебиторской задолженности	406	20	16	-389
Коэффициент оборачиваемости запасов	4,29	9,42	8,34	4,06
Период оборота запасов	84	38	43	-41

На основании данных таблицы 9 можно сделать следующие выводы:

Скорость оборачиваемости дебиторской задолженности ООО «Хоббирум» увеличивается в 2016 году относительно 2014 года, это является положительной характеристикой организации расчетов с дебиторами; уменьшение продолжительности оборота дебиторской задолженности в днях приводит к тому, что из оборота не отвлекаются свободные денежных средства. В 2016 году длительность оборота увеличивается на 16 дней.

Продолжительность оборота запасов уменьшается в 2016 году относительно 2014 года на 41 день.

Динамика коэффициентов оборачиваемости и загрузки дебиторской задолженности и запасов ООО «Хоббирум» представлена на рисунке 10.

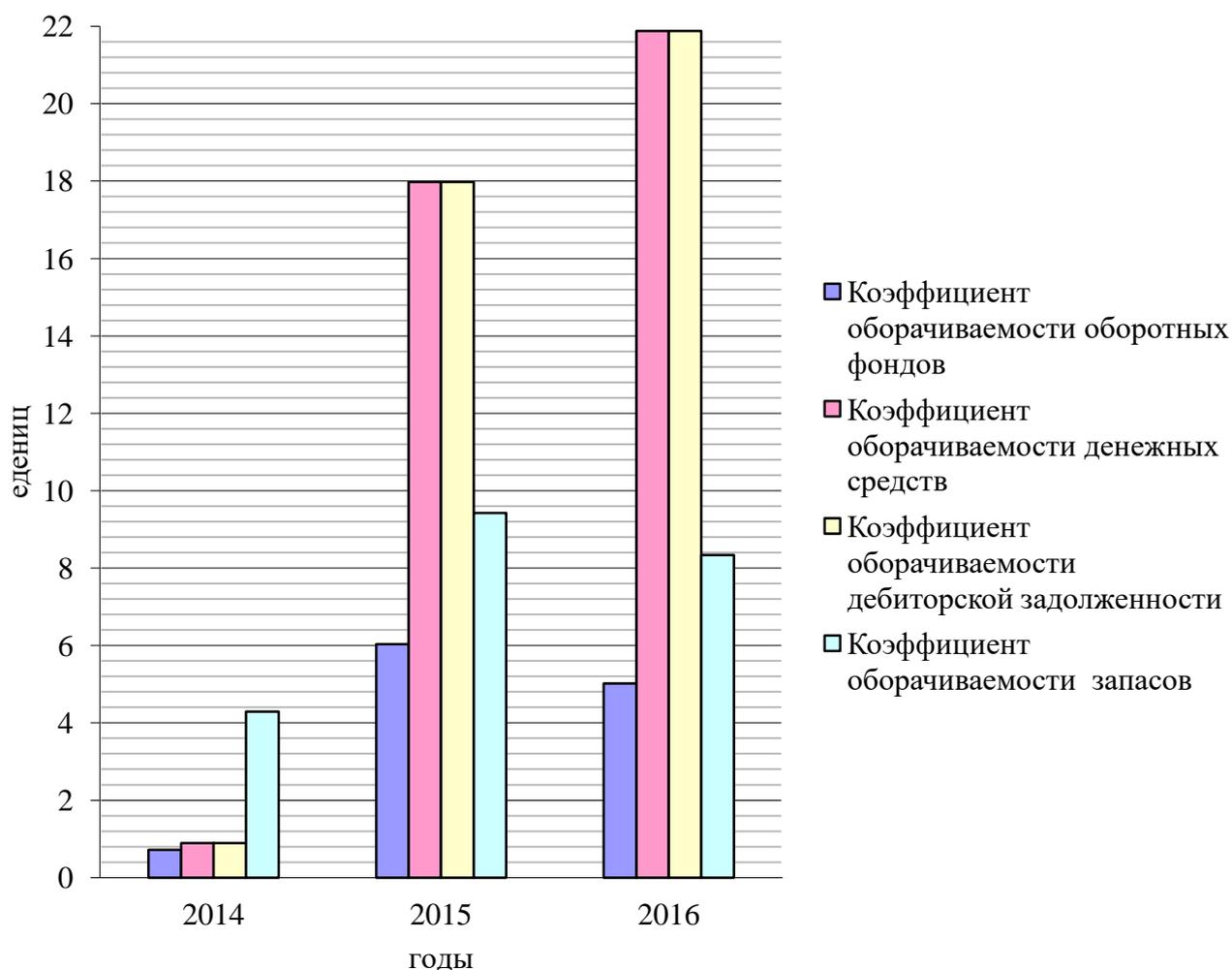


Рисунок 10 – Динамика коэффициентов оборачиваемости предприятия

Таким образом, как видно из данных, представленных на рисунке 10 видно, что коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности ООО «Хоббирум» в 2016 году увеличился относительно 2014 года.

В 2016 году по сравнению с 2014 годом на предприятии наблюдается увеличение значения коэффициента оборачиваемости оборотных средств на 4,29 обор., что является положительной тенденцией.

Коэффициент оборачиваемости денежных средств увеличился в 2016 году по сравнению с 2014 годом, что является положительной тенденцией, поскольку говорит о том, что предприятие располагает в достаточном количестве ликвидными средствами.

## 2.2 Анализ показателей прибыли и рентабельности

Финансовый результат деятельности предприятия выражается в изменении величины его собственного капитала за отчетный период. Способность предприятия обеспечить неуклонный рост собственного капитала может быть оценена системой показателей финансовых результатов. Обобщенные наиболее важные показатели финансовых результатов деятельности предприятия представлены в годовой бухгалтерской отчетности.

Проведем анализ финансовых результатов деятельности предприятия за 2014–2016 гг. (таблица 10).

Таблица 10 – Горизонтальный анализ финансовых результатов деятельности предприятия ООО «Хоббирум»

Наименование показателя	2014 год	2015 год	2016 год	Отклонение 2015 от 2014 г.		Отклонение 2016 от 2015 г.		Темп роста 2016 к 2014 году %
				тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Выручка	150	9365	7966	9215	6243,33	-1399	85,06	5310,67

Продолжение таблицы 10

Себестоимость	155	8227	7674	8072	5307,74	-553	93,28	4950,97
Валовая прибыль	-5	1138	292	1143	-22760,00	-846	25,66	-5840,00
Коммерческие расходы	0	980	134	980	-	-846	13,67	-
Прибыль от продаж	-5	158	158	163	-3160,00	0	100,00	-3160,00
Прочие расходы	4	89	135	85	2225,00	46	151,69	3375,00
Прибыль до налогообложения	-9	69	23	78	-766,67	-46	33,33	-256
Чистая прибыль (убыток)	-9	55	18	64	-611,11	-37	32,73	-200

Как видно из данных, представленных в таблице 10 предприятие в течении 2014 г. работает с убытком. В 2015 году по сравнению с 2014 годом на предприятии наблюдается увеличение выручки на 9215 тыс. руб. Также на предприятии произошло увеличение себестоимости на 8072 тыс. руб. Данная динамика повлияла на увеличение валовой прибыли предприятия, рост прибыли составил 1143 тыс. руб. Увеличение коммерческих расходов в 2015 году по сравнению с 2014 годом составила 980 тыс. руб. При этом увеличение прибыли от продажи продукции составило 163 тыс. руб. на предприятии наблюдается увеличение прочих расходов на 85 тыс. руб.

В 2016 году по сравнению с 2015 годом на предприятии наблюдается уменьшение выручки от реализации на 1399 тыс. руб. Также на предприятии произошло уменьшение себестоимости на 553 тыс. руб.

В тоже время уменьшение валовой прибыли предприятия составило 846 тыс. руб. Уменьшение коммерческих расходов в 2016 году по сравнению с 2015 годом составила на 846 тыс. руб.

В 2016 г. по сравнению с 2015 г. прибыль от продажи продукции на предприятии осталась без изменений. На предприятии наблюдается увеличение прочих расходов на 46 тыс. руб. В 2016 году по сравнению с 2015 годом на

предприятию наблюдается уменьшение прибыли до налогообложения и чистой прибыли на 46 тыс. руб. и 37 тыс. руб. соответственно.

Для большей наглядности на рисунке 11 представлена динамика чистой прибыли ООО «Хоббирум» за 2014–2016 гг.

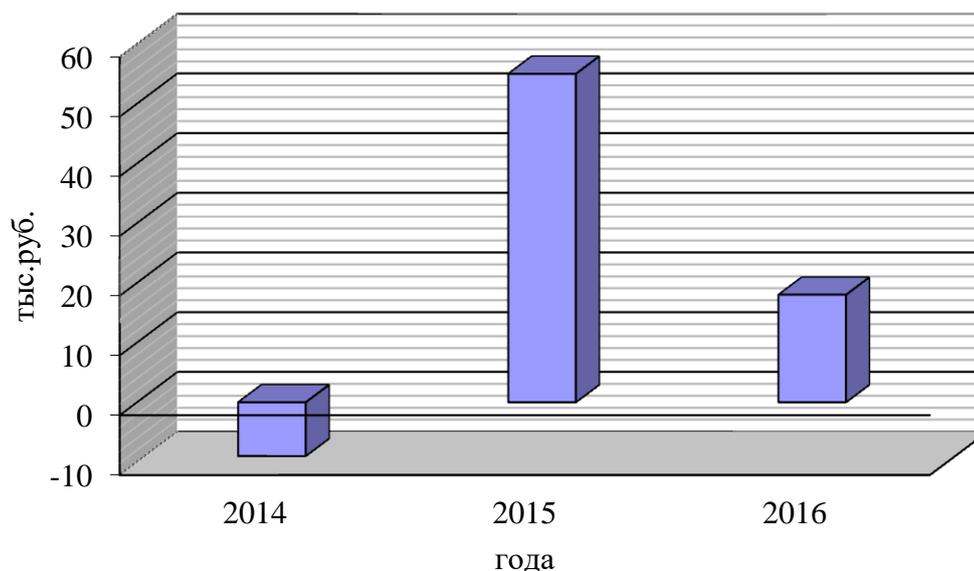


Рисунок 11 – Динамика чистой прибыли ООО «Хоббирум» за 2014-2016 гг.

Как видно из рисунка 11 на исследуемом предприятии в анализируемом периоде наблюдается варьирование чистой прибыли (снижение).

Рентабельность характеризует отношение (уровень) прибыли к авансированному капиталу или его элементам; источникам средств или их элементам; общей величине текущих расходов или их элементам. Показатели рентабельности отражают сумму прибыли, полученную организацией на каждый рубль капитала, активов, доходов, расходов и т.д.

Проведем расчет показателей рентабельности предприятия ООО «Хоббирум» результаты, которого представлены в таблице 11.

Таблица 11 – Динамика показателей прибыльности (рентабельности) предприятия ООО «Хоббирум» за 2014–2016 гг.

Наименование показателя	2014	2015	2016
1.Рентабельность продаж	-3,33	1,69	1,98
2.Бухгалтерская рентабельность от обычной деятельности	-6,00	0,74	0,09
3.Чистая рентабельность	-6,00	0,59	0,08
4.Экономическая рентабельность активов	0,00	6,18	0,15
5.Рентабельность собственного капитала	-180,00	90,16	-300,00
6.Валовая рентабельность	-3,33	12,15	3,67
7.Рентабельность затрат	-14,29	15,90	16,54

Таким образом, из проведенного анализа показателей рентабельности можно сделать вывод, что на предприятии происходит повышение эффективности его деятельности (таблице 11).

Так, из проведенного анализа следует, что на предприятии в 2015 году наблюдается увеличение показателя рентабельности продаж до 1,69%, то есть увеличение составило 5,02%. Данная динамика говорит о росте доли чистой прибыли в объеме продаж.

В 2015 году по сравнению с 2014 годом на предприятии произошло увеличение значения бухгалтерской рентабельности от обычной деятельности до 0,74%, что свидетельствует об увеличении доли прибыли на предприятии до налогообложения.

На предприятии в 2015 году произошло увеличение значения показателя чистой рентабельности на 6,59% по сравнению с 2014 годом. Даная динамика свидетельствует о том, что на предприятии произошло увеличение выручки от реализации продукции, которая приходится на 1 руб. прибыли.

Так же следует отметить, что увеличение значения показателя рентабельности собственного капитала в анализируемом периоде составило 270,16%. Это свидетельствует о повышении эффективности деятельности предприятия.

Увеличение показателя валовой рентабельности на предприятии в 2015 году составило 15,48%, что говорит об увеличении валовой прибыли в данном периоде на единицу выручки.

В 2015 году на предприятии наблюдается увеличение значения показателя затратоотдачи на 5,02%, что свидетельствует о росте прибыли в затратах предприятия.

Так, из проведенного анализа следует, что на предприятии в 2016 году наблюдается увеличение показателя рентабельности продаж с 1,69% до 1,98%, то есть увеличение составило 0,3%. Данная динамика говорит о росте доли чистой прибыли в объеме продаж.

В 2016 году по сравнению с 2015 годом на предприятии произошло уменьшение значения бухгалтерской рентабельности от обычной деятельности до 0,65%, что свидетельствует об уменьшении доли прибыли на предприятии до налогообложения.

На предприятии в 2016 году произошло уменьшение значения показателя чистой рентабельности на 0,51% по сравнению с 2015 годом. Данная динамика свидетельствует о том, что на предприятии произошло уменьшение выручки от реализации продукции, которая приходится на 1 руб. прибыли.

Для более лучшей наглядности динамика показателей деловой активности ООО «Хоббирум» за 2014–2016 гг. представлена на рисунке 12.

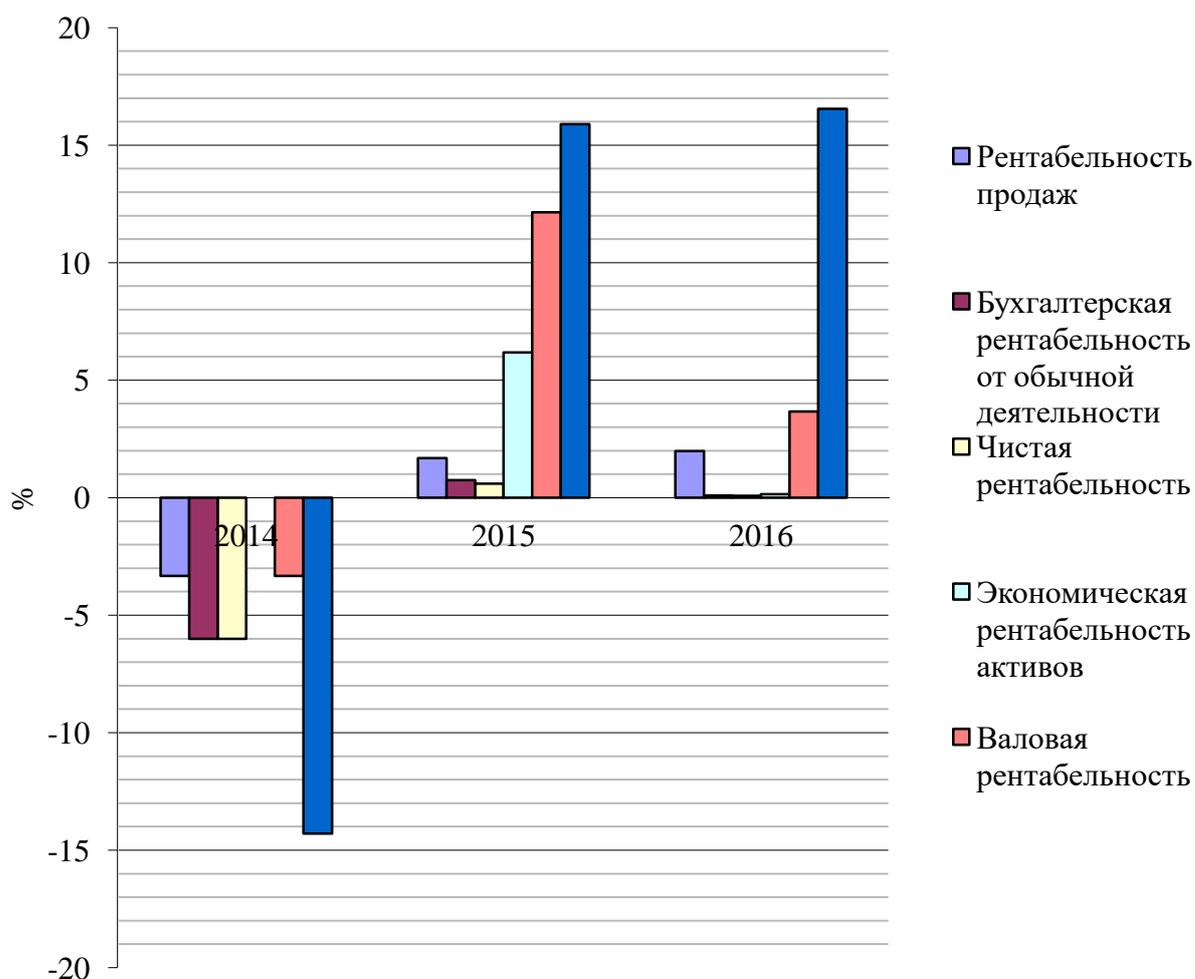


Рисунок 12 – Динамика показателей рентабельности ООО «Хоббирум» за 2014-2016 гг.

Как видно из рисунка 12, в 2016 году по сравнению с 2014 годом на предприятии наблюдается повышение показателей рентабельности.

### 2.3 Факторный анализ прибыли и рентабельности предприятия

Факторный анализ прибыли – это методика комплексного системного изучения и измерения влияния факторов на величину результативного показателя, а именно прибыли предприятия.

Исходные данные для факторного анализа прибыли от продаж предприятия ООО «Хоббирум» (таблице 12).

Таблица 12 – Исходные данные для факторного анализа прибыли от продаж предприятия ООО «Хоббирум» за 2015–2016 гг.

Показатели	2015, тыс. руб.	2016, тыс. руб.	Абсолютное изменение, тыс. руб.	Относительное изменение, %
1	2	3	4	5
Выручка от продажи продукции, работ или услуг	9365	7966	-1 399	-0,15
Себестоимость	8227	7674	-553	-0,07
Коммерческие расходы	980	134	-846	-0,86
Прибыль от продаж	158	158	0	0,00
Индекс изменения цен	1	0,729	0	-0,27
Объем реализации в сопоставимых ценах	9 365	10 927	1 562	0,1668

Определим влияние факторов на сумму прибыли предприятия следующим образом.

Для определения влияния объема продаж на прибыль необходимо прибыль предыдущего периода умножить на изменение объема продаж.

Выручка от реализации товаров предприятия в 2016 г. составила 7966 тыс. рублей, для начала необходимо определить объем продаж в базисных ценах ( $7966/0.729$ ), который составил 10927 тыс. рублей. С учетом этого изменение объема продаж за анализируемый период ( $10927/9365 \times 100\%$ ), т.е. произошло увеличение объема реализованной продукции на 16,68%. За счет снижения объема продажи продукции прибыль от продажи продукции, работ, услуг снизилась:  $158 \times 0,1668 = 26,36$  тыс. рублей.

Влияние ассортимента продаж на величину прибыли организации определяется сопоставлением прибыли отчетного периода, рассчитанной на основе цен и себестоимости базисного периода, с базисной прибылью, пересчитанной на изменение объема реализации.

Прибыль отчетного периода, исходя из себестоимости и цен базисного периода, можно определить с некоторой долей условности следующим образом:

- выручка от продажи отчетного периода в ценах базисного периода 9365 тыс. рублей;
- фактически реализованная продукция, рассчитанная по базисной себестоимости  $(9365 \times (1 + 0,1668)) = 6854,55$  тыс. рублей;
- коммерческие расходы базисного периода 980 тыс. рублей;
- прибыль отчетного периода, рассчитанная по базисной себестоимости и базисным ценам  $(9365 - 6854,55 - 980) = 3039$  тыс. рублей.

Таким образом, влияние сдвигов в структуре ассортимента на величину прибыли от продаж равно:  $3039 - 158 \times (1 + 0,1668) = 2961,11$  тыс. рублей.

Произведенный расчет показывает, что в составе реализованной продукции увеличился удельный вес продукции с меньшим уровнем доходности.

Влияние изменения себестоимости на прибыль можно определить, сопоставляя себестоимость реализации продукции отчетного периода с затратами базисного периода, пересчитанными на изменение объема продаж:  $7674 - 8227 \times (1 + 0,1668) = 819,45$  тыс. руб. Себестоимость реализованной продукции увеличилась, следовательно, прибыль от продажи продукции снизилась на ту же сумму.

Влияние коммерческих расходов на прибыль определим путем сопоставления их величины в отчетном и базисном периодах. За счет увеличения суммы коммерческих расходов – 846 тыс. руб.

Для определения влияния цен реализации продукции, работ, услуг на изменение прибыли необходимо сопоставить объем продаж отчетного периода, выраженного в ценах отчетного и базисного периода, т.е.:  $10927 - 9365 = - 2961$  тыс. руб.

Подводя итог, посчитаем общее влияние всех перечисленных факторов:

- Влияние объема продаж + 26,36 тыс. рублей;
- Влияние структуры ассортимента реализованной продукции – 2961,11 тыс. руб.;
- Влияние себестоимости +819,45 тыс. рублей;
- Влияние величины коммерческих расходов – 846 тыс. рублей;

– Влияние цен реализации – 2961 тыс. рублей;

Следует провести факторный анализ рентабельности собственного капитала предприятия на основе использования формулы Дюпона. Эта формула позволяет определить, какие факторы в наибольшей степени влияют на экономическую рентабельность. Показатель рентабельности активов – это показатель, производный от выручки.

В таблице 13 представлен факторный анализ рентабельности собственного капитала (финансовой рентабельности) ООО «Хоббирум» за 2015-2016 гг. с использованием формулы Дюпона.

Таблица 13 – Факторный анализ рентабельности собственного капитала (финансовой рентабельности) ООО «Хоббирум» за 2015–2016 гг. по формуле Дюпона

Наименование показателя	2015 г.	2016 г.	Отклонение 2016 г.-2015 г.
Выручка, тыс. руб.	9 365	7 966	-1399
Чистая прибыль, тыс. руб.	55	18	-37
Среднегодовая стоимость собственного капитала, тыс. руб.	61	-2	-63
Среднегодовая стоимость активов, тыс. руб.	1572	6409	4837
Рентабельность собственного капитала по чистой прибыли, %	90,16	-300,00	-390,16
Рентабельность продаж по чистой прибыли, %	0,59	0,08	-0,51
Оборачиваемость всех активов	5,96	1,24	-4,71
Коэффициент финансовой зависимости	25,77	-3204,50	-3230,27

Рост уровня финансовой рентабельности произошел в результате воздействия следующих факторов:

Влияние изменения рентабельности продаж:

$$Dk(kp) = -0,51 \times 5,96 \times 25,77 = -78,6$$

Влияние изменения ресурсоотдачи:

$$Dk(ka) = 0,08 \times (-3220,27) \times 25,77 = -9,15.$$

Влияние изменения структуры авансированного капитала:

$$Dk(kk) = (kp1 \times ka1 \times kk1) - (kp1 \times ka1 \times kk0) = 0,08 \times 1,24 \times$$

$$\times (-3220,27) = -302,41$$

$$-78,6 - 9,15 - 302,41 = -390,16.$$

Как видно из приведенных данных, уменьшение рентабельности собственного капитала на 390,16 единиц произошло в результате уменьшения рентабельности продаж и ресурсоотдачи. Уменьшение рентабельности продаж привело к снижению рентабельности собственного капитала на 78,6 единицы. Уменьшение оборачиваемости активов на 4,71 оборота вызвало снижение рентабельности собственного капитала на 9,15 единиц, а уменьшение коэффициента финансовой зависимости – к снижению рентабельности собственного капитала на 302,41 единицы.

Выводы по второму разделу. Проведенный анализ позволил выявить следующие проблемы управления прибылью:

- система учета и управления прибылью функционирует неэффективно, в отчетах имеются ошибки;

- отчеты по прибыли подготавливаются в программе EXCEL, в связи с чем бывают расхождения в данных, так как значения в бухгалтерском учете имеют способность меняться, а данные в отчетах изменяются не оперативно;

- работа экономиста ООО «Хоббирум» достаточно медленна, в результате чего часто расчеты с контрагентами замедлены.

### 3 МЕРОПРИЯТИЯ ПО ПОВЫШЕНИЮ ПРИБЫЛИ ОРГАНИЗАЦИИ ООО «Хоббирум»

#### 3.1. Основные направления повышения прибыли

Необратимые изменения хозяйственных, экологических, технологических и социальных сфер нашей жизни образуют сложную картину взаимодействия и влияния на конкретные предприятия. Что бы выжить и развиваться дальше, им необходимо приспосабливаться к динамично изменяющимся условиям окружающей среды. Для этого нужно принимать и реализовывать сознательные хозяйственные решения. Всегда существует проблема снижения издержек, иначе говоря, повышения долгосрочной и краткосрочной эффективности производства.

Пути реализации резервов роста прибыли представлены в таблице 14. Резервы выявляются на стадии планирования и в процессе выполнения планов. Определение резервов роста прибыли базируется на научно обоснованной методике их расчета, мобилизации и реализации.

Таблица 14 – Резервы роста прибыли

Факторы	Пути реализации резервов	Резервы повышения прибыли					
		поэлементные			комплексные		
		увеличен ие объема	повы- шение цены реали- зации	снижен ие затрат	струк- турное измени е	увеличен ие разницы между ценой и затратами	увеличен ие объема оказывае мых услуг и прибыли
1. органи- зационно - управлен ческие	1.1. Освоение оказания новых услуг	+	+	+	+	+	+
	1.2. Проведение модернизации и реконструкции программного обеспечения	+	+	—	—	—	—
	1.3. Разработка стратегии и тактики деятельности предприятия	+	+	+	+	+	+
	1.4. Освоение оказания новых услуг	+	+	+	+	+	+

Важное направление изыскания резервов увеличения прибыли – сокращение затрат на проведение работ. К примеру, снижение затрат с введением электронного документооборота.

На прибыль от реализации работ, услуг приходится самая большая доля в структуре балансовой прибыли компании. Величина прибыли формируется под влиянием следующих главных факторов: себестоимости услуг, объема реализации и уровня действующих цен на реализуемые услуги. Главнейшим из этих факторов является себестоимость. На себестоимость в структуре цены приходится большая доля, в этой связи уменьшение себестоимости существенно отражается на росте прибыли. Динамика показателя себестоимости услуг интересна и с иной позиции. Сокращение затрат в масштабе народного хозяйства государства говорит, по большому счету, об уровне хозяйствования. Кроме того, оно отражает положительные процессы, происходящие в национальной экономике.

Во многих организациях есть подразделения экономических служб. Эти подразделения постатейно анализируют себестоимость и выявляют пути ее уменьшения. Но во многом данная работа обесценивается инфляцией и повышением цен на первичное сырье, а также на топливно-энергетические ресурсы.

В целом проведенный анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия позволяет сделать нижеследующие выводы:

- достаточная финансовая устойчивость;
- выручка от реализации услуг увеличилась;
- дебиторская задолженность уменьшилась;

Компания характеризуется высокой долей постоянных затрат в составе себестоимости продукции, что неблагоприятным образом отражается на прибыльности и, как результат, на рентабельности собственного капитала. В данном случае возможно уменьшение части постоянных активов и повышение объемов производства.

Высвобождение финансовых ресурсов может производиться за счет реализации части ОФ, не используемых компанией в производстве. Это обеспечит одновременно повышение текущей ликвидности. Определенное уменьшение, вместе с тем, финансовой устойчивости компании не критично, поскольку она у этой организации велика.

В качестве мер, которые обеспечат улучшение положения компании, предлагаются следующие:

- 1) систематически проводить тщательный анализ финансово-хозяйственной деятельности компании;
- 2) разработать мероприятия по уменьшению затрачиваемого времени на электронный документооборот;
- 3) обеспечить исполнение плана производственно экономических показателей;
- 4) усилить работу по привлечению сторонних заказов, осуществить маркетинговые исследования в целях привлечения дополнительных заказов;
- 5) увеличение роста производительность труда.

Рассмотренные резервы являются стратегическими. Реализация данных резервов сопряжена с перспективой существования компании.

Что касается улучшения качества услуг, то следует осуществлять эволюционное развитие качественных характеристик, наладить механизмы быстрого изменения конструкции и технологии, отработать механизмы проведения выставочных мероприятий и исследования сведений о конкурентах.

По той причине, что системы качества, базирующиеся на требованиях международных стандартов, нашли свое распространение в международной практике и содержат в себе концентрированный опыт в части управления качеством работ, предлагается осуществлять работы по разработке, внедрению и сертификации в соответствии с международными стандартами.

В целях повышения прибыли и рентабельности, необходимо, по возможности, освободиться от посредников, которым достается основная доля прибыли.

На ООО «Хоббирум» не редко прибегают к услугам разных посреднических структур, в этой связи следует изучать ситуацию и там, где это возможно, отказаться от посредников. Тем не менее, следует помнить, что зачастую посредники являются неотъемлемой составляющей рыночной структуры. Зачастую лишь посредник способен приобрести тот или иной вид сырья либо материалов.

На уровень прибыли компании значительно воздействует динамика рыночного спроса. Она, вместе с тем, обусловлена темпами прироста граждан, уровнем доходов потребителей, а также величиной цен на продукцию. Продукции компании, которая пользуется быстро увеличивающимся спросом, свойственен более высокий уровень рентабельности.

Воздействие на прибыль структуры рынка, где функционирует компания, особенно проявляется при ограниченности услуг. Вместе с тем, с повышением концентрации услуг на рынке уменьшается ее рентабельность, соответственно, маркетинговой службе ООО «Хоббирум» необходимо улучшить работу в направлении исследования спроса на предоставляемые услуги.

К факторам, которые обеспечивают уменьшение себестоимости, относятся использование передовых технологий, рост производительности труда, совершенствование использования программного обеспечения компании, уменьшение расходов, упорядочение затрат на аппарат управления и др.

Совершенствование организации работы экономистов в ООО «Хоббирум» должно содействовать решению проблем в функционировании системы управленческого учета, которые, в свою очередь, препятствуют повышению эффективности деятельности предприятия в целом.

Таким образом, в качестве приоритетных направлений экономической работы в ООО «Хоббирум» можно выделить совершенствование системы учета затрат на предприятии.

Предложенное мероприятие рекомендуется автоматизировать. Так в ООО «Хоббирум» на сегодняшний день такие отчеты подготавливаются в программе EXCEL, в связи с чем бывают расхождения в данных, так как значения в бухгалтерском учете имеют способность меняться, а данные в отчетах изменяются не оперативно.

### 3.2 Программа оптимизации работ по увеличению прибыли и рентабельности ООО «Хоббирум»

В качестве автоматизации в ООО «Хоббирум» рекомендуется установить ERP–систему, которая будет способствовать повышению эффективности работы экономиста в организации, ускорению расчетов, повышению эффективности управления прибылью.

В первую очередь применение ERP-системы призвано способствовать успешной реализации аналогичной бизнес-стратегии, исполнение которой должно обеспечить эффективное планирование ресурсов предприятия и управление ими.

Для этого необходимо оптимизировать работу его подразделений, а именно добиться максимальной согласованности между ними и сократить административные затраты. Этого можно достичь за счёт преимуществ, предоставляемых информационной системой.

Это:

- Повышение прозрачности бизнес-процессов.
- Решение проблем с упорядочиванием и поиском нужной информации.
- Повышение достоверности и актуальности данных.
- Увеличение скорости документооборота между подразделениями.
- Организация единого информационного пространства между головным офисом и удалёнными филиалами.
- Сокращение времени заполнения документации и избавление от возможных ошибок.

Для реализации процесса планирования ФХД и контроля в ООО «Хоббирум» менеджер использует модель контура управленческого контроля, которая применяется для измерения и оценки деятельности в рамках конкретного проекта (или повторяющейся деятельности) организации.

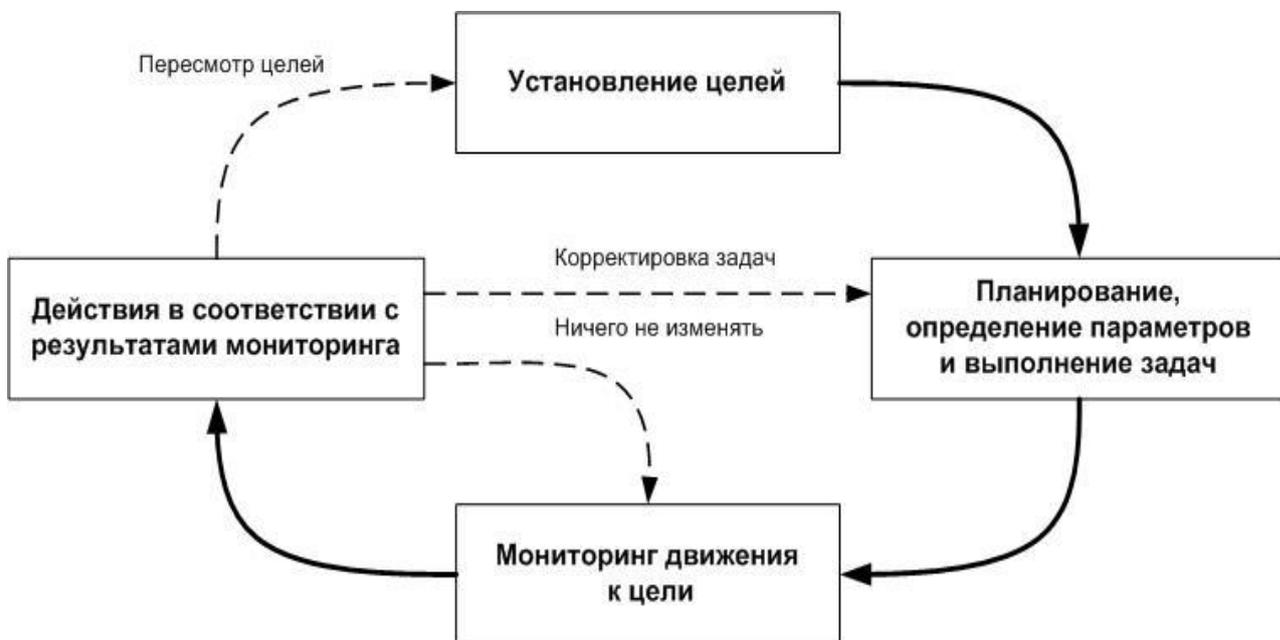


Рисунок 13 – Модель управленческого контроля

Используемые инструменты на данном этапе:

- SMART-характеристики целей;
- Матрица для расстановки приоритетов по целям.

Таблица 15 – Цели внедрения информационной системы ФХД в ООО «Хоббирум»

Цели	Краткосрочные	Долгосрочные	Приоритет
Необходимо достичь	Снижение трудоемкости работ	Снижение времени создания и согласования документов в организации	1
Желательно достичь	Автоматизация всего документооборота организации	Увеличение объемов оказания услуг	2

## Составим дерево целей ООО «Хоббирум»

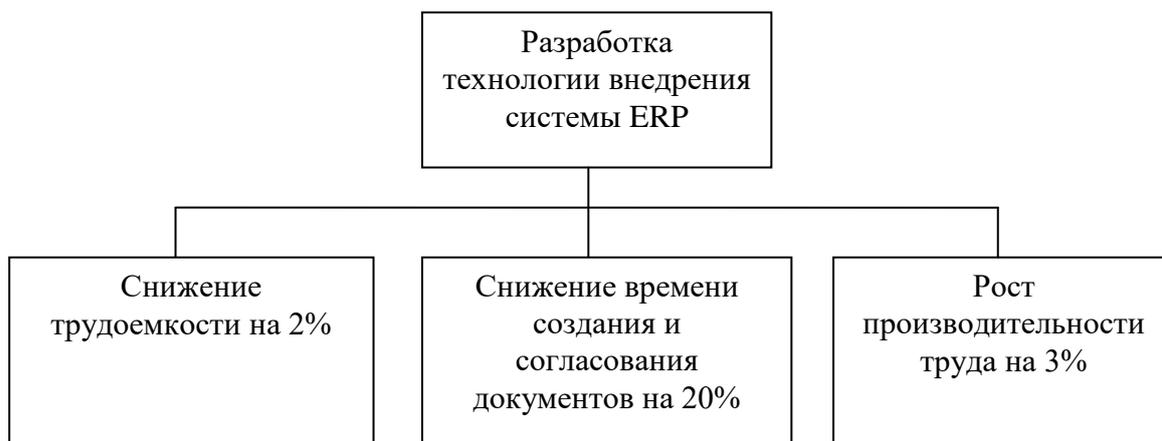


Рисунок 14 – Дерево целей проекта в ООО «Хоббирум»

Мониторинг внедрения системы в ООО «Хоббирум» включал в себя следующий диапазон методов:

- наблюдение и личное участие на всех этапах реализации проекта и доступность для всех его участников.
- текущая статистика показателей деятельности в ООО «Хоббирум».
- отчет об исключительных ситуациях только в случае отклонения от плана и чрезвычайных обстоятельств;
- опросы и обсуждения во время встреч по проекту или телефонных переговоров, связанных с ним.

Проведем планирование проекта в ООО «Хоббирум» по временным параметрам проекта.

Таблица 16 – Диаграмма Ганта для проекта внедрения информационной системы в ООО «Хоббирум»

Наименование работ	Исполнитель	Недели исполнения									
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Анализ существующих технологий документооборота	ИТ отдел	■									
Оценка существующей системы управления ФХД	бухгалтерия		■								



Продолжение таблицы 17

Формирование группы для внедрения технологии	О			И
Информирование о внедрении проекта трудового коллектива		О		У
Реализация предложенной технологии		У	О	
Оценка результатов эксперимента	К	К		К
Оценка затрат на применение новой технологии		И		
Корректировка и оформление регламента внедрения информационной системы ХД				О
Утверждение новой информационной системы	О		И	И

Где И – исполнитель, О – ответственный, У – участник, К - контроль.

Проект разработки технологии внедрения информационной системы планирования и контроля ФХД в относится к проектам со средним сроком. За реализацией проекта будет отвечать менеджер проекта.

Расчет затрат на внедрение ERP–системы для предприятия ООО «Хоббирум» представлен в таблице 18.

Таблица 18 – Затраты на внедрение ERP–системы, на предприятии ООО «Хоббирум»

Расходы на автоматизацию	Сумма тыс.руб.	Пояснения
Стоимость и установка программного обеспечения на рабочие места	405	Стоимость лицензии: 27 тыс.руб/место. Предполагается установка ПО на 15 рабочих местах.
Обучение пользователей ПО	75	Число пользователей–15. Стоимость обучения 1 пользователя 5 тыс. руб.
Стоимость дальнейшего сопровождения ПО	15	Дальнейшее сопровождение ПО (обновление конфигураций, установка новых версий и баз данных) 15 тыс.руб/мес.
Всего расходов	495	–

Продолжение таблицы 18

Доходы от автоматизации		
Дополнительная годовая выручка от сокращения времени на документооборот	1594	По данным экспертов от внедрения нового ПО срок обработки документов сократится на 20% Дополнительно увеличится выручка на 1594 тыс. руб. Уменьшится дебиторская задолженность на 73 тыс. руб.
Уменьшение прочих расходов за счет снижения штрафных санкций применяемых к организации	14	В статье прочие расходы 10% это штраф за не своевременную оплату счетов (135–10%=14 тыс. руб)
Годовой экономический эффект (дополнительная прибыль)	1113	1594+14–495=1113 тыс. руб.

Таким образом затраты на внедрение ERP – системы составят 495 тыс. руб., а годовой экономический эффект составит 1113 тыс. руб.

В таблице 19 представим экономический эффект от внедрения ERP-системы.

Таблица 19 – Экономический эффект от внедрения ERP–системы

Направления экономии	экономия	сумма, тыс. руб.
Автоматизация работы работников (единая система), час/чел	815	24,45
Снижение затрат на организационный процесс (канц.товары, оборудование для работы) тыс. руб.	60	60
Повышение скорости обработки документов, час/чел	24000	720
Снижение вероятности ошибок при оформлении документов, час/чел	5100	153
Повышение эффективности принятия управленческих решений, час/чел	5145	154
Итого экономии		1112

Данные в таблице 19 были рассчитаны на основе информации, предоставленной работниками экономического отдела.

В результате внедрения ERP–систем произойдет высвобождение рабочего времени сотрудников предприятия, что повлечет за собой условное высвобождение денежных средств (в виде прироста производительности труда

работников). Следовательно, работники за тоже время смогут выполнять больший объём работы.

Исходя из представленных данных в таблице 19, условное высвобождение выручки составит 1112 тыс. руб. в год или 277,95 тыс. руб. в квартал.

При расчете экономического эффекта от внедрения предложенных мероприятий используются показатели NPV и срока окупаемости.

Проект будет рассчитан на 1 год с разбивкой по кварталам. Ставку дисконтирования рассчитаем кумулятивным методом, которая включает в себя минимальный гарантированный уровень доходности, темп инфляции, коэффициент, учитывающий степень риска конкретного инвестирования, таким образом, она составит (23,5 % + 8,5 % + 10 %) 42 %. Денежные средства будут привлечены из собственных средств предприятия.

В таблице 20 представим расчет эффективности внедрения ERP-системы.

Таблица 20– Расчет эффективности внедрения ERP–системы

Показатели	Значение показателя по годам				
	2017			2018	
	2 кв.	3 кв.	4 кв.	1 кв.	2 кв.
Прирост выручки от реализации продукции	–	277,95	277,95	277,95	277,95
Инвестиции	495	–	–	–	–
Затраты на обслуживание программы	–	45	45	45	45
Налоги из прибыли	–	9	23	23	23
Итого приток	–	278	278	278	278
Итого отток	495	54	54	54	54
Сальдо	–495	224	224	224	224
Год расчета	0	1	2	3	4
Коэффициент дисконтирования	1	1,42	2,02	2,86	4,07

Продолжение таблицы 20

Чистый дисконтированный финансовый поток, тыс. руб..	-495	318	452,48	640,64	911,68
Экономический эффект нарастающим итогом	-495	-177	275,48	916,12	1827,8
Итого NPV	1827,8				
Срок окупаемости, мес.	6 мес.				

Таким образом, с целью совершенствования организации управления финансами в ООО «Хоббирум» предложено внедрение ERP–системы. В работе проведен расчет экономической эффективности реализации проекта по внедрению ERP–системы, NPV которого составил 1827,8 тыс. руб. Как показали расчеты затраты на внедрение программного продукта окупятся за 6 месяцев.

В связи с введение новой системы электронного документооборота мы наблюдаем высвобождение выручки 1112 тыс. руб., что положительно скажется на финансовом состоянии предприятия. Расчет эффективности внедрения ERP–системы показал, что данное вложение является экономически выгодным для ООО «Хоббирум».

### 3.3 Расчет экономического эффекта от внедрения предложенного мероприятия

После внедрения разработанных мероприятий, финансовая отчетность организации ООО «Хоббирум», изменится следующим образом. Данное программное обеспечение повысит скорость обрабатываемой документации, а именно, экономия времени на проведение расчетов с поставщиками, контроль своевременной оплаты товаров, что в конечном итоге даст организации

увеличение прибыли и сокращение дебиторской задолженности. Изменение финансовых показателей прослеживается в таблице 21.

Таблица 21 – Прогнозные показатели уровня прибыли ООО «Хоббирум» в результате внедрения ERP–системы

В тыс.руб.

Наименование показателя	За Январь – Декабрь 2016 г.	После реализации мероприятия	Отклонение (+,-)	Темп роста, %
Выручка	7966	9559	1593	119
Себестоимость продаж	(7674)	(7674)	–	
Валовая прибыль (убыток)	292	1885	1593	645
Коммерческие расходы	(134)	(134)	–	
Управленческие расходы				
Прибыль от продаж	158	1751	1593	1108
Доходы от участия в других организациях				
Проценты к получению				
Проценты к уплате	(16)			
Прочие доходы				
Прочие расходы	(135)	(495)	360	367
Прибыль (убыток) до налогообложения	23	1256	1233	5461
Текущий налог на прибыль	(5)	(251)	246	5020
Чистая прибыль (убыток)	18	1005	987	5583

Как видно из таблицы 21 после внедрения предложенного мероприятия выручка ООО «Хоббирум» увеличится на 1593 тыс.руб. соответственно чистая прибыль организации возрастет на 987 тыс.руб.

Таким образом, можно сделать выводы, что показатели прибыли изменились положительно, что показывает рисунок 15.

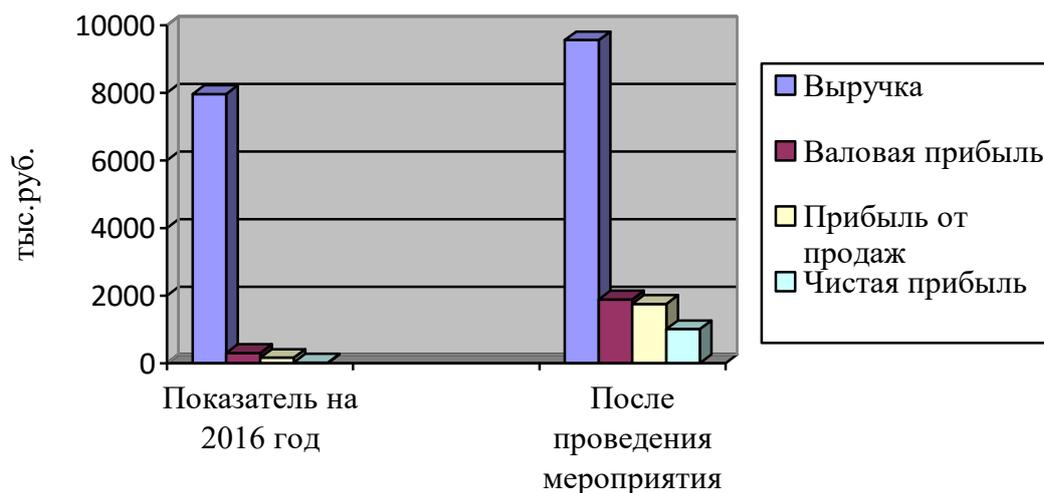


Рисунок 15 – Прогноз прибыли от продаж в 2017 году.

Из рисунка 15 видно, что внедрение нового программного обеспечения, может принести экономический эффект о чем говорит рост показателей.

Для оценки эффективности мероприятий целесообразно рассчитать показатель рентабельности продаж.

$$R(2016) = 158 / 7674 = 2,06 \%$$

$$R(2017) = 1751 / 7476 = 23,42 \%$$

Динамика прогнозной рентабельности представлена на рисунок 16.

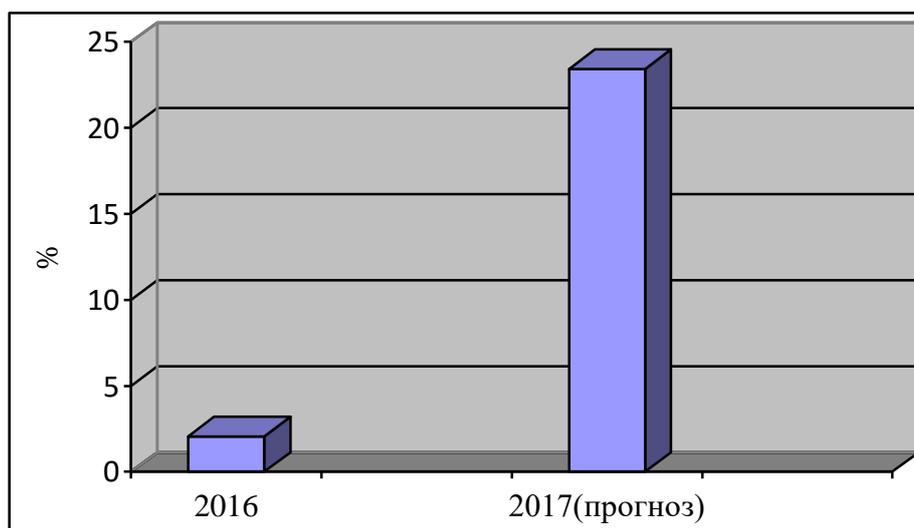


Рисунок 16 – Прогноз изменения рентабельности продаж.

Показателем эффективности разработанных мероприятий является изменение показателя оборачиваемости дебиторской задолженности, который рассчитывается по формуле (26):

$$K_{об\ дз} = \text{Выручка} / \text{Дебиторская задолженность} \quad (26)$$

В 2016 году  $K_{об\ дз} = 7966 / 364 = 21,88$  оборота

В 2017 году  $K_{об\ дз} = 9559 / 291 = 32,85$  оборота

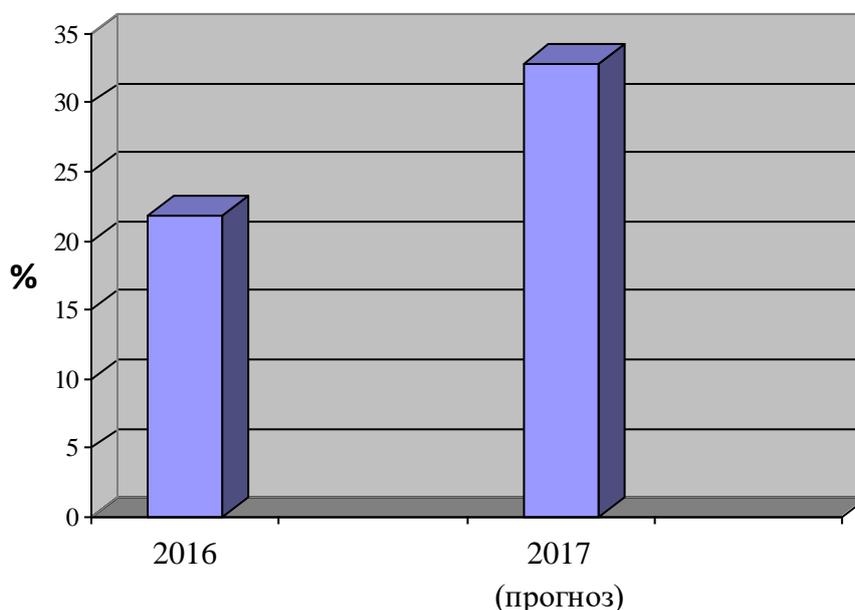


Рисунок 17 – Прогноз изменения оборачиваемости дебиторской задолженности

Расчеты показывают, что скорость оборота средств у ООО «Хоббирум» вырастет, это говорит об экономической эффективности мероприятий. На рис. 17 приведены показатели оборачиваемости в 2017 году (прогноз).

Выводы по третьему разделу.

По результатам проведенных расчетов можно сделать вывод о том, что оборачиваемость дебиторской задолженности повысится, что позволит уменьшить срок погашения дебиторской задолженности. Это положительно

скажется на эффективности использования оборотных средств ООО «Хоббирум».

Разработанные рекомендации увеличивают прибыль ООО «Хоббирум», а также делают структуру оборотных активов более сбалансированной.

В связи с проведенным исследованием предложенного мероприятия, можно сделать следующие выводы. Резервами роста объема прибыли и показателей рентабельности организации ООО «Хоббирум», увеличение объемов продаж рекомендуется за счет реализации инвестиционного проекта по внедрения нового инвестиционного продукта.

При увеличении объемов продаж на 1593 тыс.руб. прочие расходы увеличиваются на 360 тыс.руб. при этом прибыль до налогообложения увеличивается на 1233 тыс.руб. и чистая прибыль на 987 тыс.руб.

Оценка экономической эффективности данных рекомендаций указывает не только на получение дополнительной суммы прибыли, но и на положительную динамику показателей рентабельности. Таким образом, разработанное мероприятие можно признать экономически выгодным и целесообразным.

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В данной работе достигнута поставленная цель и решены все необходимые задачи. По итогам изучения методики анализа прибыли и рентабельности на примере предприятия ООО «Хоббирум» необходимо сделать ряд выводов и обобщений.

В теоретической части работы было выявлено, что прибыль представляет собой конечный финансовый результат деятельности предприятия и является его основной целью. Вместе с тем прибыль представляет собой весьма сложную экономическую категорию.

Финансовый результат является оценочным показателем и выражает экономическую эффективность деятельности организации. Этот показатель определяется показателем прибыли или убытка, формируемым в течение календарного года и представляет собой разницу от сравнения сумм доходов и расходов организации.

Рентабельность это коэффициент полученный как отношение прибыли к затратам, где в качестве прибыли может быть использована величина балансовой, чистой прибыли, прибыли от реализации продукции, а также прибыли от разных видов деятельности предприятия. В знаменателе в качестве затрат могут быть использованы показатели стоимости основных и оборотных фондов, выручки от реализации, себестоимости продукции собственного и заемного капитала и т.д.

Практическая часть данной работы была посвящена рассмотрению методики анализа прибыли и рентабельности предприятия ООО «Хоббирум». При этом выяснилось, что доходами от обычных видов деятельности ООО «Хоббирум» является выручка от продажи товаров.

В 2016 году по сравнению с 2015 годом на предприятии наблюдается уменьшение выручки от реализации на 1399 тыс. руб. Также на предприятии произошло уменьшение себестоимости на 553 тыс. руб.

В тоже время уменьшение валовой прибыли предприятия составило 846 тыс. руб. Уменьшение коммерческих расходов в 2016 году по сравнению с 2015 годом составила на 846 тыс. руб.

В 2016г. по сравнению с 2015 г. прибыль от продажи продукции на предприятии осталась без изменений. На предприятии наблюдается увеличение прочих расходов на 46 тыс. руб. В 2016 году по сравнению с 2015 годом на предприятии наблюдается уменьшение прибыли до налогообложения и чистой прибыли на 62 тыс. руб. и 49 тыс. руб. соответственно.

Таким образом, по итогам анализа установлено, что эффективность использования активов предприятия снижается, что обусловлено снижением чистой прибыли предприятия в то же время эффективность основной деятельности растет, о чем свидетельствует рост рентабельности продаж.

Налаженная система управленческого учета финансов – хозяйственной деятельность дает огромное преимущество на рынке, так как с ее помощью в ООО «Хоббирум» появится возможность избавляться от неприбыльных направлений, повышается потенциал сотрудников, и, самое главное, появится возможность продумывать действия предприятия на шаг вперед конкурентов.

С целью увеличения прибыльности в ООО «Хоббирум» предложено внедрение ERP–системы. В работе проведен расчет экономической эффективности реализации проекта по внедрению ERP–системы, NPV которого составил 1827,8 тыс. руб. Как показали расчеты затраты на внедрение программного продукта окупятся за 6 мес.

Проведенные расчеты эффективности разработанных мероприятий показали, что выручка организации по прогнозу вырастет к концу 2017 года до 8250 тыс. руб., а прибыль от продаж – до 1010 тыс. руб., рентабельность продаж увеличится с 2,06 % до 13,95 %. Скорость оборота средств у ООО «Хоббирум» вырастет, это говорит об экономической эффективности мероприятий.

Разработанные рекомендации увеличивают прибыль ООО «Хоббирум», а также делают структуру оборотных активов более сбалансированной.

При увеличении объемов продаж на 1593 тыс.руб. прочие расходы увеличиваются на 360 тыс.руб. при этом прибыль до налогообложения увеличивается на 1233 тыс.руб. и чистая прибыль на 987 тыс.руб.

Оценка экономической эффективности данных рекомендаций указывает не только на получение дополнительной суммы прибыли, но и на положительную динамику показателей рентабельности. Таким образом, разработанное мероприятие можно признать экономически выгодным и целесообразным.

## СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Гражданский кодекс Российской Федерации от 30.11.1994 N 51-ФЗ (принят ГД ФС РФ 21.10.1994) [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>
2. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.1998 N 146-ФЗ (ред. от 03.12.2013) [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>
3. Трудовой кодекс Российской Федерации от 30.12.2001 N 197-ФЗ (ред. от 29.12.2013) [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.consultant.ru> .
4. Федеральный закон от 06.12.2012 N 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>
5. План счетов бухгалтерского учета, утвержденный приказом Министерства финансов РФ, от 31.10.2000 №94н. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>
6. Положение по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ 10/99 (в ред. Приказов Минфина РФ от 30.12.1999 N 107н, от 30.03.2001 N 27н, от 18.09.2006 N 116н, от 27.11.2006 N 156н). [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>
7. Альбом унифицированных форм первичной учетной документации по учету труда и его оплаты (формы утверждены Постановлением Госкомстата РФ от 06.04.2001 № 26) [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>
8. Абрютина, М. С. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник / М. С. Абрютина, А. В. Грачев. – М. : Дело и Сервис, 2013. – 76 с.
9. Абрютина, М. С. Экономический анализ торговой деятельности: учеб. пособие / М. С. Абрютина. – М. : Дело и сервис, 2013. - 512 с.
10. Алексеева, М. М. Планирование деятельности фирмы: учеб. пособие / М. М. Алексеева. – М. : Финансы и статистика, 2015. – 288 с.

11. Артеменко, В. Г. Анализ хозяйственной деятельности: учеб. пособие / В. Г. Артеменко. – М. : ДИС, 2013. – 159 с.
12. Баканов, М. И. Теория экономического анализа хозяйственной деятельности: учеб. пособие / М. И. Баканов. – М. : ДиС, 2015. - 425 с.
13. Балабанов, И. Т. Основы финансового менеджмента: учеб. пособие / И. Т. Балабанов. – М. : Финансы и статистика, 2013. – 290 с.
14. Барноголец, С. Г. Экономический анализ хозяйственной деятельности на современном этапе развития: учебник / С. Г. Барноголец. – М.: Финансы и статистика, 2015. – 520 с.
15. Белобородова, В. А. Анализ хозяйственной деятельности: учеб. пособие / В. А. Белобородова. – М. : Финансы и статистика, 2015. - 200 с.
16. Бернштейн, Л. А. Анализ финансовой отчетности: учеб. пособие / Л.А. Бернштейн. – М. : Финансы и статистика, 2015. – 180 с.
17. Бланк, И. А. Управление денежными потоками: учебник / И. А. Бланк. Киев: Ника – центр, 2013. – 480 с.
18. Бредникова, Т. Б. Механизм деятельности акционерного общества на рынке ценных бумаг: учеб. пособие / Т. Б. Бредникова. – М. 2013. – 246 с.
19. Бредникова, Т. Б. Финансы: учеб. пособие / Т. Б. Бредникова. – М. : ИНФРА – М, 2014. – 336 с.
20. Бужинский, А. И. Методика экономического анализа хозяйственной деятельности промышленного предприятия: учеб. пособие / А. И. Бужинский. - М. : Финансы и статистика, 2015. – 361 с.
21. Воронкова, О.Н. Внешнеэкономическая деятельность: организация и управление / О.Н. Воронкова, Е.П. Пузакова. – М.: Экономистъ, 2016. – 495 с.
22. Гермалович, Н.А. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учеб. пособие / Н.А. Гермалович. – М. : Финансы и статистика, 2015. – 346 с.
23. Гиляровская, Л.Т. Экономический анализ: учебник для вузов / Л.Т. Гиляровская. – М. : ЮНИТИ-Дана, 2015. – 418 с.
24. Горбачева, Л. А. Анализ прибыли и рентабельности: учеб. пособие / Л. А. Горбачева. - М. : Экономика, 2015. – 195 с.

25. Горфинкель, В. Л. Экономика предприятия: учеб. пособие / В. Л. Горфинкель и др. – М. : Юнити, 2013. – 188 с.
26. Донцова, Л.В. Анализ финансовой отчетности: практикум / Л.В. Донцова, Н.А. Никифорова. – М.: Издательство «Дело и Сервис», 2015. – 144 с.
27. Ефимова, О. В. Финансовый анализ: учеб. пособие / О. В. Ефимова. - М.: Бухгалтерский учет, 2013. – 319 с.
28. Кашин, Н. В. Финансы предприятий: учеб. пособие для вузов / Н. В. Кашин. – М. : ЮНИТИ, 2015. – 318 с.
29. Ковалев, А. К. Экономический анализ: управление капиталом: учеб. пособие / А. К. Ковалев. – М. : ДиС, 2013. - 246 с.
30. Ковалев, В. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учеб. пособие / В. В. Ковалев. - М.: Проспект, 2013. - 342 с.
31. Ковалев, В. В. Финансовый анализ: Управление капиталом. Анализ отчетности: учеб. пособие / В. В. Ковалев. - М.: ИНФРА, 2013. - 380 с.
32. Коласс, Б. Ф. Управление хозяйственной деятельностью предприятия: учебник / Б. Ф. Коласс. - М. : ЮНИТИ, 2015. - 576 с.
33. Кондраков, Н. П. Основы финансового анализа / Н. П. Кондраков // Главбух. - 2015. - №3. - С.87 - 89.
34. Красноперова, О.А. Налог на прибыль организаций / О.А. Красноперова. - М.: Рид Групп, 2015. - 224 с.
35. Краюхина, Г. А. Экономический анализ: учеб. пособие / Г. А. Краюхина. - М. : ЮНИТИ, 2014. - 136 с.
36. Макарова Е.Н. Анализ понятий «несостоятельность» и «банкротство» / Е.Н. Макарова. // Экономический анализ. 2014. № 2. С. 57-60
37. Макеева Е.В. Антикризисное управление и методы финансового оздоровления организации // Бухучет в строительных экономических субъектах. 2016. N 8. С.154.
38. Мардаковская Ю.В. Долгосрочная и краткосрочная финансовая политика организации / Ю.В. Мардаковская. М.: Элит-2015, 2016. – 272 с.

39. Маркарьян Э.А., Герасименко, Г.П. Финансовый анализ – М.: «ПРИОР», 2015 - с. 348.
40. Мирошниченко Н.П. Преподавание по системе В. Ф. Шаталова / Н.П. Мирошниченко. Москва: Югра, 2016. - 125 с.
41. Михаленко В.Е. Финансовый менеджмент организации. - М.: Экономика, 2016. – 452 с.
42. Муравьев В.В. Организация налогового планирования на предприятии /В.В. Муравьев. Москва: ФБК-ПРЕСС. - 2016.40 с.
43. Николаева М. А. Финансовый менеджмент. Теоретические основы. Учебник для ВУЗов. - М.: Норма, 2016. – 387 с.
44. Пестрякова Т.П. Механизм формирования финансовой политики организации / Т. П. Пестрякова, О. Н. Чувилова, А. Г. Григораш. М.: Колос, 2016. – 96 с.
45. Рясина Н. Индикаторы предбанкротного состояния: как предупредить банкротство // Консультант. 2014. N 9. С. 6 - 10.
46. Савицкая Г.В. Экономический анализ. Учебник / Г.В. Савицкая. М.: Новое знание, 2016. – 679 с.
47. Федорович В. Годовая бухгалтерская отчетность / В. Федорович / / Бухгалтер и компьютер. - 2016. - N 3. - С. 16-27
48. Харитонов С. А. Годовая отчетность и ее составление в «1С:Бухгалтерии 8» / С. А. Харитонов // Бух. 1С. - 2016. - N 3. - С. 23-26
49. Шогенов Б. А. Аналитическая группировка статей актива и пассива баланса / Б. А. Шогенов, Ф. Е. Караева // Экономический анализ: теория и практика. - 2016. - N 15. - С. 39-43

## ПРИЛОЖЕНИЯ

### ПРИЛОЖЕНИЕ А

Бухгалтерский баланс ООО «Хоббирум» на 31 декабря 2016 г.

Таблица 1

		Коды
Форма № 1 по ОКУД		0334212
	Дата	31.12.2016
Организация: Общество с ограниченной ответственностью «Хоббирум»	по ОКПО	1087579008849
Идентификационный номер налогоплательщика	ИНН	7449086839
Вид деятельности: Оптово-розничная торговля	по ОКВЭД	
Организационно-правовая форма / форма собственности: Общество с ограниченной возможностью/частая собственность	по ОКОПФ / ОКФС	
Единица измерения: тыс. руб.	по ОКЕИ	
Местонахождение (адрес): Челябинская область, г. Челябинск		

Таблица 2

Пояснения	Наименование показателя	На 31 Декабря 2016 г.	На 31 Декабря 2015 г.	На 31 Декабря 2014 г.
	<b>АКТИВ</b>			
	<b>I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ</b>			
	Нематериальные активы			
	Результаты исследований и разработок			
	Нематериальные поисковые активы			
	Материальные поисковые активы			
	Основные средства	4821	19	0
	Доходные вложения в материальные ценности			
	Финансовые вложения			
	Отложенные налоговые активы			
	Прочие внеоборотные активы			
	Итого по разделу I	4821	19	0
	<b>II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ</b>			
	Запасы	955	994	35
	Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	231		
	Дебиторская задолженность	364	521	169
	Финансовые вложения			
	Денежные средства и денежные эквиваленты	29	33	3
	Прочие оборотные активы	9	5	
	Итого по разделу II	1588	1553	207
	<b>БАЛАНС</b>	<b>6409</b>	<b>1572</b>	<b>207</b>

Продолжение таблицы 2

Продолжение приложения А

Пояснения	Наименование показателя	На 31 Декабря 2016 г.	На 31 Декабря 2015 г.	На 31 Декабря 2014 г.
	<b>ПАССИВ</b>			
	<b>III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ</b>			
	Уставной капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	10	10	10
	Собственные акции, выкупленные у акционеров			
	Переоценка внеоборотных активов			
	Добавочный капитал (без переоценки)			
	Резервный капитал			
	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	(12)	51	(5)
	<b>Итого по разделу III</b>	<b>2</b>	<b>61</b>	<b>5</b>
	<b>IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА</b>			
	Заемные средства	480		
	Отложенные налоговые обязательства	0	2	1
	Оценочные обязательства			
	Прочие обязательства			
	<b>Итого по разделу IV</b>	<b>480</b>	<b>2</b>	<b>1</b>
	<b>V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА</b>			
	Заемные средства	72		
	Кредиторская задолженность	5859	1509	201
	Доходы будущих периодов			
	Оценочные обязательства			
	Прочие обязательства			
	<b>Итого по разделу V</b>	<b>5931</b>	<b>1509</b>	<b>201</b>
	<b>БАЛАНС</b>	<b>6409</b>	<b>1572</b>	<b>207</b>
Руководитель		<u>Чижмак А.И.</u>		
	(подпись)	(расшифровка подписи)		
«31»	декабря	2016 г.		

## ПРИЛОЖЕНИЕ Б

### Отчет о финансовых результатах ООО «Хоббирум»

на период с 1 Января по 31 Декабря 2016 г.

Таблица 1

		Коды
Форма № 1 по ОКУД		0334212
	Дата	31.12.2016
Организация: Общество с ограниченной ответственностью «Хоббирум»	по ОКПО	1087579008849
Идентификационный номер налогоплательщика	ИНН	7449086839
Вид деятельности: Оптово-розничная торговля	по ОКВЭД	
Организационно-правовая форма / форма собственности: Общество с ограниченной возможностью/частая собственность	по ОКОПФ / ОКФС	
Единица измерения: тыс. руб.	по ОКЕИ	
Местонахождение (адрес): Челябинская область, г. Челябинск		

Таблица 2

Пояснения	Наименование показателя	За Январь – Декабрь 2016 г.	За Январь – Декабрь 2015 г.
	Выручка	7966	9365
	Себестоимость продаж	(7674)	(8227)
	Валовая прибыль (убыток)	292	1138
	Коммерческие расходы	(134)	(980)
	Управленческие расходы		
	Прибыль (убыток) от продаж	158	158
	Доходы от участия в других организациях		
	Проценты к получению		
	Проценты к уплате	(16)	
	Прочие доходы		
	Прочие расходы	(135)	(89)
	Прибыль (убыток) до налогообложения	23	69
	Текущий налог на прибыль	(1)	(14)
	в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)		
	Изменение отложенных налоговых обязательств		
	Изменение отложенных налоговых активов		
	Прочее		
	<b>Чистая прибыль (убыток)</b>	<b>18</b>	<b>55</b>
Руководитель		Чижмак А.И. _____	
	(подпись)	(расшифровка подписи)	
«31»	декабря	2016 г.	

## ПРИЛОЖЕНИЕ В

### Отчет о финансовых результатах ООО «Хоббирум» на период с 1 Января по 31 Декабря 2015 г.

Таблица 1

		Коды
Форма № 1 по ОКУД		0334212
	Дата	31.12.2015
Организация: Общество с ограниченной ответственностью «Хоббирум»	по ОКПО	1087579008849
Идентификационный номер налогоплательщика	ИНН	7449086839
Вид деятельности: Оптово-розничная торговля	по ОКВЭД	
Организационно-правовая форма / форма собственности: Общество с ограниченной возможностью/частая собственность	по ОКОПФ / ОКФС	
Единица измерения: тыс. руб.	по ОКЕИ	
Местонахождение (адрес): Челябинская область, г. Челябинск		

Таблица 2

Пояснения	Наименование показателя	За Январь – Декабрь 2015 г.	За Январь – Декабрь 2014 г.
	Выручка	9365	150
	Себестоимость продаж	(8227)	(155)
	Валовая прибыль (убыток)	1138	(5)
	Коммерческие расходы	(980)	
	Управленческие расходы		
	Прибыль (убыток) от продаж	158	(5)
	Доходы от участия в других организациях		
	Проценты к получению		
	Проценты к уплате		
	Прочие доходы		
	Прочие расходы	(89)	(4)
	Прибыль (убыток) до налогообложения	69	(9)
	Текущий налог на прибыль	(14)	
	в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)		
	Изменение отложенных налоговых обязательств		
	Изменение отложенных налоговых активов		
	Прочее		
	Чистая прибыль (убыток)	55	(9)
Руководитель		Чижмак А.И. _____	
	(подпись)	(расшифровка подписи)	
«31»	декабря	2015 г.	

