

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ  
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ

«ТОЛЬЯТТИНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»  
ИНСТИТУТ ФИНАНСОВ, ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ

Кафедра «БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ, АНАЛИЗ И АУДИТ»

38.03.01 ЭКОНОМИКА

профиль «БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ, АНАЛИЗ И АУДИТ»

## БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

на тему «Анализ и оценка использования прибыли предприятия»

Студент(ка)	<u>В.И. Калёнова</u> (И.О. Фамилия)	_____	(личная подпись)
Руководитель	<u>О.В. Шнайдер</u> (И.О. Фамилия)	_____	(личная подпись)
Консультанты	_____	_____	(личная подпись)

**Допустить к защите**

Заведующий кафедрой к.э.н., доцент М.В. Боровицкая \_\_\_\_\_  
(ученая степень, звание, И.О. Фамилия) (личная подпись)

«\_\_\_» \_\_\_\_\_ 2016г.

Тольятти 2016

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ  
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
«Тольяттинский государственный университет»

ИНСТИТУТ ФИНАНСОВ, ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ

Кафедра «БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ, АНАЛИЗ И АУДИТ»

УТВЕРЖДАЮ  
Заведующий кафедрой  
«Бухгалтерский учет, анализ и аудит»  
\_\_\_\_\_ / М.В. Боровицкая  
(подпись) (И.О. Фамилия)  
« \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 2016 г.

**ЗАДАНИЕ**  
**на выполнение бакалаврской работы**

Студентке Калёновой Виолетте Игоревне

1. Тема «Анализ и оценка использования прибыли предприятия»
2. Срок сдачи студентом законченной выпускной квалификационной работы 02.06.2016 г.
3. Исходные данные к выпускной квалификационной работе Законодательные и нормативные акты регламентирующие учёт и отчётность в РФ, печатные и литературные источники, интернет источники, бухгалтерская (финансовая) отчетность ООО «Монтаж Мастер».
4. Содержание выпускной квалификационной работы (перечень подлежащих разработке вопросов, разделов)  
Раскрыть теоретические аспекты прибыли как одного из показателей финансового результата деятельности предприятия.  
Провести анализ финансового результата по данным бухгалтерской отчетности ООО «Монтаж Мастер».  
Разработать мероприятия по увеличению прибыли и рентабельности.
5. Ориентировочный перечень графического и иллюстративного материала таблицы, рисунки, диаграммы, приложения
6. Консультанты по разделам \_\_\_\_\_
7. Дата выдачи задания «15» февраля 2016 г.

Руководитель выпускной  
квалификационной работы  
Задание принял к исполнению

\_\_\_\_\_  
(подпись)

\_\_\_\_\_  
(подпись)

О.В. Шнайдер

(И.О. Фамилия)

В.И. Калёнова

(И.О. Фамилия)

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования  
«Тольяттинский государственный университет»  
ИНСТИТУТ ФИНАНСОВ, ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ  
Кафедра «БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ, АНАЛИЗ И АУДИТ»

УТВЕРЖДАЮ  
и.о.заведующего кафедрой  
«Бухгалтерский учет, анализ и аудит»  
\_\_\_\_\_/ М.В.Боровицкая  
(подпись) (И.О. Фамилия)  
« \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 20\_\_ г.

### КАЛЕНДАРНЫЙ ПЛАН выполнения бакалаврской работы

Студентки Калёновой Виолетты Игоревны  
по теме «Анализ и оценка использования прибыли предприятия»

Наименование раздела работы	Плановый срок выполнения раздела	Фактический срок выполнения раздела	Отметка о выполнении	Подпись руководителя
Согласование темы бакалаврской работы с руководителем	15.02.2016 г. – 17.02.2016 г.	16.02.2016 г.	Выполнено	
Утверждение плана с руководителем, получение задания	17.02.2016 г. – 19.02.2016 г.	19.02.2016 г.	Выполнено	
Изучение и подбор необходимой литературы	19.02.2016 г. – 22.02.2016 г.	19.02.2016 г. – 22.02.2016 г.	Выполнено	
Подготовка, оформление и сдача руководителю введения	23.02.2016 г. – 28.02.2016 г.	28.02.2016 г.	Выполнено	
Выполнение и сдача руководителю 1 главы	18.04.2016 г. – 24.04.2016 г.	24.04.2016 г.	Выполнено	
Выполнение и сдача руководителю 2 главы	25.04.2016 г. – 02.05.2016 г.	02.05.2016 г.	Выполнено	
Выполнение и сдача руководителю 3 главы	03.05.2016 г. – 12.05.2016 г.	12.05.2016 г.	Выполнено	
Подготовка, оформление и сдача руководителю заключения	13.05.2016 г. – 16.05.2016 г.	16.05.2016 г.	Выполнено	
Подготовка доклада к защите	17.05.2016 г.- 18.05.2016г.	18.05.2016 г.	Выполнено	
Защита бакалаврской работы	19.05.2016 г.	19.05.2016 г.	Выполнено	
Исправление замечаний	20.05.2016 г. – 25.05.2016 г.	25.05.2016 г.	Выполнено	
Получение отзыва от руководителя	26.05.2016 г. – 01.06.2016 г.	27.05.2016 г.	Выполнено	
Сдача бакалаврской работы на кафедру	02.06.2016 г.	02.06.2016 г.	Выполнено	
Подготовка презентации и раздаточного материала к защите бакалаврской работы	13.06.2016 г. – 15.06.2016 г.	13.06.2016 г.	Выполнено	
Защита бакалаврской работы	16.06.2016 г.	16.06.2016 г.		

Руководитель бакалаврской работы

\_\_\_\_\_  
(подпись)

О.В. Шнайдер

\_\_\_\_\_  
(И.О. Фамилия)

Задание принял к исполнению

\_\_\_\_\_  
(подпись)

В.И. Калёнова

\_\_\_\_\_  
(И.О. Фамилия)

## Аннотация

Выбранная тема бакалаврской работы актуальна, поскольку получение прибыли является основной целью предпринимательской деятельности. Прибылью можно назвать общий доход от деятельности организации за вычетом издержек. В широком смысле прибыль это разница между полученной финансовой выгодой (выручка от оказанных услуг) и понесенными затратами на ее производство.

Целью бакалаврской работы является проведение анализа прибыли ООО «Монтаж Мастер».

В данной бакалаврской работе мы поставили следующие задачи:

- рассмотреть теоретические аспекты прибыли;
- провести анализ прибыли и рентабельности ООО «Монтаж Мастер»;
- составить проект мероприятий по увеличению прибыли и рентабельности.

Предметом исследования является прибыль предприятия.

Объектом исследования является ООО «Монтаж Мастер».

В процессе исследования теоретической и методических основ были использованы метод группировки, сравнения и сопоставления.

Научно-методической основой бакалаврской работы являются нормативно-законодательные акты, регулирующие бухгалтерский учет основных средств организации; научно-методическая литература, публикации по теме исследования.

Бакалаврская работа состоит из введения, трех глав исследования, заключения, списка литературы и приложений.

## Содержание

Введение.....	6
1. Теоретические аспекты прибыли как одного из показателей финансового результата деятельности предприятия.....	9
1.1 Сущность прибыли и ее значения в финансово-хозяйственной деятельности.....	9
1.2 Законодательная и информационная база анализа финансового результата деятельности предприятия.....	17
2. Анализ финансового результата по данным бухгалтерской отчетности ООО «Монтаж Мастер».....	24
2.1 Техничко-экономическая характеристика ООО «Монтаж Мастер».....	24
2.2 Состав и структура выручки ООО «Монтаж Мастер».....	26
3. Анализ прибыли и рентабельности ООО «Монтаж Мастер» и мероприятия, направленные на их повышение.....	36
3.1. Анализ показателей платежеспособности и ликвидности ООО «Монтаж Мастер».....	36
3.2. Мероприятия по увеличению прибыли и рентабельности.....	43
Заключение.....	54
Список литературы.....	56
Приложения.....	61

## Введение

Прибыль на предприятии всегда есть основной источник образования собственных финансовых ресурсов. Формируется прибыль за счет деятельности предприятия по трем основным направлениям, а именно: основному; инвестиционному; финансовому. При этом заметим, что:

1. Прибыль от основной деятельности предприятия выражается в виде выручки от оказанных услуг и товаров, или оказания услуг.

2. Прибыль от инвестиционной деятельности предприятия образуется за счет финансового результата от продажи внеоборотных активов, реализации ценных бумаг.

3. Прибыль от финансовой деятельности предприятия представляет собой результат размещения акций и облигаций предприятия среди инвесторов.

На законодательном уровне существуют два метода отражения прибыли от продажи продукции:

– метод начисления – где прибыль отражается по отгрузке товаров и предъявлению расчетных документов контрагенту.

– кассовый метод – по фактическому поступлению денежных средств (по мере оплаты).

Между этими методами существует весомая разница. При методе начисления моментом реализации и образованием выручки является дата отгрузки. Это значит, что поступление денежных средств предприятию за отгруженную продукцию не является фактором определения выручки. Такой метод основан на юридическом принципе перехода права владения продукцией.

Но в случае несвоевременной оплаты за поставленную продукцию, неплатежеспособности плательщика или банка, у предприятия могут возникнуть серьезные финансовые проблемы. Это может привести к неплатежеспособности по налогам, невозможности оплаты налоговых

обязательств, срыв расчетов с предприятиями-смежниками, и возникновение последующей цепочки неплатежей. Для того чтобы смягчить негативные последствия неплатежеспособности, предприятие имеет право образовать резерв по сомнительным долгам. Размер резерва определяется анализом состава, и размера неплатежей за отчетный период, а также является запасным источником финансирования текущих обязательств организации.

В России большинство предприятий используют метод выручки по отгрузке, однако в целях налогообложения они имеют возможность использовать в своей учетной политике метод определения выручки по оплате, то есть кассовый метод.

Метод определения выручки по фактическому поступлению денежных средств на счета предприятия могут использовать малые предприятия, что прописано в типовых рекомендациях по организации бухгалтерского учета для Субъектов малого предпринимательства. При этом методом образования выручки для целей налогообложения является дата поступления денежных средств на счета предприятия. Данный порядок учета выручки позволяет своевременно осуществлять расчеты с бюджетом. При авансовых расчетах за отгруженную продукцию общая сумма денежных средств не сходится с фактической реализацией, так как деньги поступили в качестве предоплаты, а сама продукция может быть не отгружена, или даже и не произведена.

Целью работы является проведение анализа прибыли ООО «Монтаж Мастер».

В данной работе мы поставили следующие задачи:

- рассмотреть теоретические аспекты прибыли;
- раскрыть технико-экономические показатели финансово-хозяйственной деятельности предприятия;
- провести анализ прибыли и рентабельности ООО «Монтаж Мастер»;
- составить проект мероприятий по увеличению прибыли и рентабельности.

Информационной базой бакалаврской работы являются законодательные, нормативные, методические акты, регламентирующие учёт и отчётность в Российской Федерации.

В первой главе бакалаврской работы рассмотрена сущность прибыли и ее роль в формировании финансового результата хозяйственной деятельности, виды прибыли и источники ее формирования, факторы влияния на ее образование, а также рассмотрели этапы анализа финансовых результатов и рентабельности предприятия.

Во второй главе проанализированы основные показатели деятельности ООО «Монтаж Мастер», такие как выручка, себестоимость и т.д. Проведен факторный анализ прибыли, рентабельность продаж и факторы, влияющие на нее. Рассчитаны показатели ликвидности баланса, показатели финансовой устойчивости организации и показатели платежеспособности.

В третьей главе разработаны мероприятия по увеличению прибыли и рентабельности организации, способы снижения трудоемкости и роста производительности труда.

Теоретическая значимость работы заключается в том, что даны направления формирования методики анализа и оценки использования прибыли предприятия. На основе законодательной и информационной базы рассмотрено значение анализа финансовых результатов деятельности организации.

Практическая значимость работы заключается в том, что разработаны мероприятия по увеличению прибыли и рентабельности, которые могут быть использованы ООО «Монтаж Мастер» и другими предприятиями данной сферы.

## 1. Теоретические аспекты прибыли как одного из показателей финансового результата деятельности предприятия

### 1.1. Сущность прибыли и ее значения в финансово-хозяйственной деятельности

Получение прибыли является основной целью предпринимательской деятельности. Прибылью можно назвать общий доход от деятельности организации за вычетом издержек. В широком смысле прибыль это разница между полученной финансовой выгодой (выручка от продажи продукции) и понесенными затратами на ее производство.

Прибыль – это один из наиболее важных показателей, характеризующих эффективность производства и качество продукции, а также она служит источником расширения, обновления и модернизации производства и роста доходов предприятия. Эта цель достигается грамотным финансовым обеспечением процесса производства, правильным распределением использования финансовых ресурсов, способов мобилизации основного и оборотного капитала.

Успешная предпринимательская деятельность во многом зависит от финансового состояния. В целом можно сказать что прибыль – это показатель рентабельности любой предпринимательской деятельности и то, ради чего она осуществляется, так как именно с целью получения прибыли производится какой-либо товар или услуга и развивается компания.

Показатели прибыли также дают возможность для кредиторов – оценить способности предприятия по возврату заемных средств, а для инвесторов это источник информации, который говорит о целесообразности инвестиций. То есть можно смело говорить, что именно прибыль является основным источником финансовых ресурсов предприятия. [14, 34]

В зависимости от условий формирования прибыли различают ее виды (см. таблица 1).

## Виды прибыли по условиям ее формирования

Условия формирования	Виды прибыли
По объему издержек	Бухгалтерская прибыль – это разница между доходами от продажи и расходами.
	Экономическая (чистая) прибыль – она образуется путем вычета из бухгалтерской прибыли дополнительных расходов (доход минус все расходы).
Значение конечного результата	Нормативная или предусмотренная – это тот минимум, при котором предприятие может быть финансово устойчивым.
	Максимально возможная или минимально допустимая – это прибыль, которую предприятие получает при минимальных затратах и максимальной выручке.
	Недополученная (упущенная выгода), с отрицательным результатом (убыток) – недополученный доход как следствие нарушений выполнения обязательств другой стороной.
Характер налогообложения	Облагаемая налогом - прибыль, которая подлежит налогообложению в соответствии с законодательством.
	Не облагаемая - доходы, полученные в результате операций, регламентированных статьей 251 НК РФ.
По величине полученного результата	Нормальная прибыль
	Минимальная прибыль
	Сверхприбыль
По характеру влияния внешних фактор	Спекулятивная прибыль – образуется от изменения цен при заключении сделок на определенный срок.
	Учредительская прибыль – прибыль, которую получают учредители при реализации акций.
	Курсовая прибыль – образуется за счет разницы между покупной и продажной ценой ценной бумаги.
	Складская прибыль – возникает в результате роста цен на материалы, которые были приобретены ранее.
По степени использования	Распределенная прибыль
	Нераспределенная прибыль

По словам западного финансиста Л.А. Бернстайна, финансовый анализ – это процесс, целью которого является оценка текущего и прошлого финансового положения предприятия, и результатов его деятельности, а его первоочередная цель состоит в определении оценок и предсказаний относительно будущих условий и деятельности предприятия.

В процессе анализа финансового результата изучаются следующие показатели:

- анализ себестоимости продукции, работ, услуг и выручки от оказания услуг;

- формирование налогооблагаемой прибыли;
- доли направления распределения прибыли;
- пути рационального размещения нераспределенной прибыли;
- влияние факторов на формирование, распределение и использование чистой прибыли. [23, 68]

На рисунке 1 представлена схема формирования налогооблагаемой прибыли.



Рис. 1. Схема формирования налогооблагаемой прибыли

На величину налогооблагаемой прибыли предприятия может влиять большое множество факторов, основные из которых представлены на рисунке 2.



Рис. 2. Модель факторной системы чистой прибыли

Уровень влияния факторов первого порядка рассчитывается по формуле:

$$\Delta ИН_{н/п} = \frac{\Delta И_{н/п} \cdot C_n}{100}, \quad (1)$$

где  $\Delta ИН_{н/п}$  — изменение налога за счет налогооблагаемой прибыли;

$\Delta И_{н/п}$  — изменение налогооблагаемой прибыли;

$C_n$  — действующая ставка налога.

$$\Delta ИН_{с/н} = \frac{И_{с/н} \cdot П_{нф}}{100}, \quad (2)$$

где  $\Delta ИН_{с/н}$  — изменение налога за счет изменения его ставки;

$И_{с/н}$  — изменение ставки налога;

$П_{нф}$  — налогооблагаемая прибыль фактическая. [21, 248]

На изменение суммы налога на прибыль влияют факторы, отраженные на рисунке 3.

Расчет уровня влияния факторов второго и последующих порядков производится по формуле:

$$\Delta ИН_i = \frac{И_{н/пi} \cdot C_n}{100} \quad (3)$$

где  $\Delta ИН_i$  — приращение налога за счет i-го фактора;

$И_{н/пi}$  — приращение налогооблагаемой прибыли за счет i-го фактора. [21, 149]

Одним из наиболее важных показателей итоговых результатов для предприятия является чистая прибыль. Она представляется разностью между прибылью до налогообложения и суммой налогов и других обязательных платежей, внесенных в бюджет.

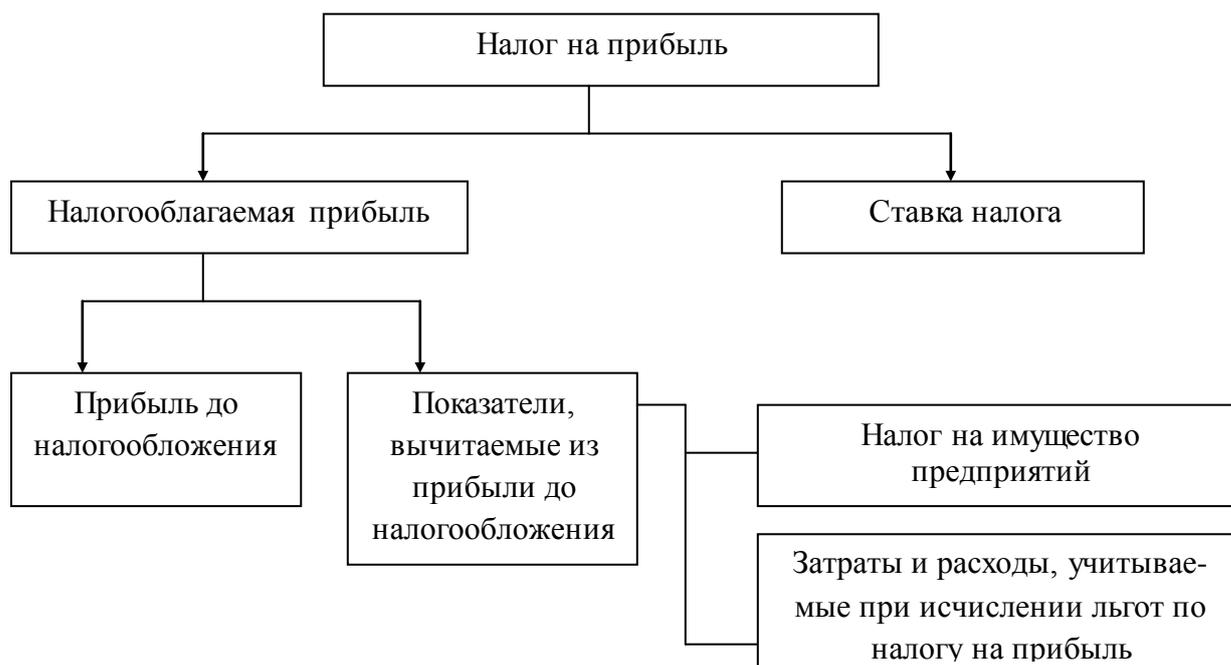


Рис. 3. Структурная модель системы факторов, влияющих на налог на прибыль

Влияние факторов объема, структуры, цены и себестоимости оказываемых услуг на чистую прибыль рассчитывается по формуле:

$$\Delta ИЧП_i = \Delta \Phi_i \cdot ИУ_{ч0}, \quad (4)$$

где  $\Delta ИЧП_i$  — изменение суммы чистой прибыли за счет  $i$ -го фактора;  
 $ИУ_{ч0}$  — удельный вес чистой прибыли в базисном периоде.

Влияние факторов 2.1—2.4 рассчитывается по формуле:

$$\Delta ИЧП_i = П_{б1} * \Delta ИУ_{ни}, \quad (5)$$

где  $\Delta ИУ_{ни}$  — изменение удельного веса  $i$ -го фактора в прибыли до налогообложения. [19, 250]

Наибольшую часть прибыли предприятия получают за счет продажи продукции и услуг. В ходе анализа исследуется динамика, выполнение плана прибыли от продажи продукции и формируются факторы изменения ее суммы.

Прибыль от оказания услуг в общем по предприятию обусловлена четырьмя факторами первого уровня соподчиненности: объем продажи продукции; его структура, себестоимость и уровень среднереализационных цен:

$$\Pi = \sum (VPR \text{ общ} * Уд * (Ц-С)) \quad (6)$$

где  $VPR \text{ общ}$  — объем продажи продукции,

$Уд$  — удельный вес определенного вида продукции в общем объеме продаж;

$Ц$  — среднереализационная цена,

$С$  — себестоимость продукции. [26, 342]

Объем продаж может оказывать как положительное, так и отрицательное влияние на сумму прибыли. Например, если продукция является рентабельной, то увеличение объема производства приведет к увеличению прибыли, и наоборот, увеличение объема производства убыточной продукции может привести к уменьшению прибыли.

Структура товарной продукции, также как и объем продаж может сказываться на прибыли и положительно, и отрицательно. При увеличении доли рентабельных видов изделий в общем объеме ее продаж сумма прибыли возрастает. И наоборот, сумма прибыли уменьшается при увеличении удельного веса низкорентабельной продукции.

Сумма прибыли обратно пропорциональна себестоимости продукции: уменьшение себестоимости продукции влечет за собой соответствующий рост прибыли, и наоборот.

Изменение уровня среднереализационных цен прямо пропорционально зависит от прибыли, что означает, что при росте цен сумма прибыли увеличивается, и наоборот. [10, 142]

Расчет воздействия этих факторов на сумму прибыли можно осуществить методом цепной подстановки. Для этого сначала находят сумму прибыли при фактическом объеме продаж и плановой величине остальных факторов. Для начала нужно рассчитать процент, насколько выполнен план по продаже продукции, затем найти сумму прибыли согласно плана, и скорректировать ее на этот процент.

Выполнение плана по продаже продукции просчитывают методом сопоставления реального (фактического) объема продаж с плановым в натуральном, условно-натуральном и стоимостном выражении:

$$K_{рп} = \text{ВРП ф} / \text{ВРП пл} \quad (7)$$

где ВРП ф – фактический объем продажи продукции,

ВРП пл – плановый объем продажи продукции.

Далее определяется сумма прибыли при фактическом объеме и составе реализованной продукции непосредственно при плановой себестоимости и плановых ценах. Для этого нужно от условной выручки отнять условную сумму затрат:

$$(\sum (\text{ВРПф} - \text{Цпл}) - \sum (\text{ВРПф} - \text{Спл})) \quad (8)$$

Необходимо также рассчитать, какую сумму прибыли предприятие может получить при фактическом объеме продаж и ценах, но при запланированной себестоимости. Для этого от фактической суммы выручки вычитают условную сумму затрат:

$$(\sum (VRПф-Цф) - \sum(VRПф - Cпл)) \quad (9)$$

Изменение суммы прибыли за счет каждого фактора рассчитывают по формулам:

За счет объема продажи продукции:

$$\Delta Пурп = Пусл1 - Ппл \quad (10)$$

За счет структуры товарной продукции:

$$\Delta Пстр = Пусл2 - Пусл1 \quad (11)$$

За счет отпускных цен:

$$\Delta Пц = Пусл3 - Пусл2 \quad (12)$$

За счет себестоимости проданной продукции:

$$\Delta Пс = Пф1 - Пусл3 \quad (13)$$

Стоит также проанализировать выполнение плана и динамику прибыли от продажи особых видов продукции. На сумму такой прибыли влияют 3 фактора – себестоимость, объем продаж и среднереализационных цен. Рассмотрим, как выглядит факторная модель прибыли от продажи отдельных видов продукции следующим образом:

$$П = VRП * (Ц - Cпл) \quad (14)$$

Методика расчета влияния факторов способом абсолютных разниц следующая:

$$\Delta П = (VRПф - VRПпл) * (Цпл - Cпл) \quad (15)$$

$$\Delta Пц = (Цф - Цпл) * VRПф \quad (16)$$

$$\Delta Пс = - (Cф - Cпл) * VRПф \quad (17)$$

В целом можно сказать, что чистая прибыль выражается стоимостью прибавочного продукта и является главной формой чистого дохода предприятия. [33, 201]

Чистую прибыль можно ориентировать на несколько направлений. Например, на капитальные вложения, инвестиции, создание и пополнение резервного фонда и других фондов подобного характера. Формирование и использование таких фондов регламентируется уставом и другими учредительными и внутренними документами определенного предприятия.

Часть нераспределенной прибыли также может быть ориентирована на цели капитализации, так как по экономическому содержанию она представляется одной из форм резерва финансовых средств, которые используются для развития. [16, 91]

## 1.2. Законодательная и информационная база анализа финансового результата деятельности предприятия

Информационная база анализа финансового результата деятельности предприятия и принятия решений по их управлению складывается из внешних и внутренних источников информации.

К внешним источникам можно отнести:

1. Показатели, общеэкономического развития страны. Эти информационные показатели служат фундаментом для анализа и прогнозирования условий внешней среды жизнедеятельности предприятия. Это важные показатели для разработки комплексной политики управления прибылью, реализации инвестиционной деятельности, выявления резервных источников роста прибыли, которые направлены на достигнутый уровень среднеотраслевых показателей. К этим показателям можно отнести например, чистый доход, ставку рефинансирования, инфляционные данные.

2. Показатели, характеризующие конъюнктуру рынка. Группа данных показателей представляет собой необходимость оценки, анализа и принятия

решений в области ценовой политики и доходов от операционной деятельности, привлечение капитала из внешних источников, определение затрат на обслуживание дополнительно привлекаемого капитала, формирование портфеля долгосрочных финансовых вложений а также осуществление краткосрочных финансовых вложений. Такие показатели включают в себя объем оказанных услуг, гибкость по цене, кредитные проценты.

3. Показатели деятельности конкурентов и контрагентов. Система показателей этой группы применяется для проведения оперативного анализа и контролирования отдельных аспектов формирования и использования прибыли. К таким показателям относят цены на сырье, материалы, топливо, энергию, комплектующие, товары-заменители. [11, 68]

К внутренним источникам информации относят следующие показатели:

1. Показатели финансового учета предприятия. Среди таких показателей выделяют массу годовой валовой прибыли, прибыль от продаж, до налогообложения, чистую прибыль. На основании всех этих показателей проводится обобщенный анализ, планирование и прогнозирование прибыли. Источник информации для расчета таких показателей в первую очередь – данные финансовой отчетности. Положительным признаком таких показателей является стандартизация, это дает возможность применять унифицированные методики анализа и алгоритмы финансовых расчетов по формированию и использованию прибыли. Такая информация позволяет обеспечить высокий уровень надежности и регулярности сведений, и соизмеримость с показателями других предприятий. Но, обобщение информации и выражение ее непосредственно в стоимостных измерителях является недостатком финансовой отчетности. Здесь используются такие формы бухгалтерской отчетности как бухгалтерский баланс и отчет о финансовых результатах. Именно отчет о финансовых результатах является основным источником информации по формированию и использованию

прибыли. Кроме этого, информационной базой для анализа также является учетная политика предприятия и бизнес-план. Кроме того, к источникам таких показателей можно отнести информацию о рентабельности продаж, рентабельности активов, балансовой стоимости, и продажной стоимости-нетто. [36, 87]

2. Показатели управленческого учета. Управленческий учет включает в себя как стоимостные, так и натуральные показатели. Он систематизируется в любом разрезе: по видам деятельности, продукции, ресурсов, по центрам ответственности, или по регионам деятельности. В процессе моделирования информационной системы анализа и управления прибылью формируются показатели, которые представляют собой объем деятельности, сумму и состав издержек и получаемых доходов.

3. Нормативно-справочные показатели. Основой этой группы показателей выступают всевозможные нормы и нормативы, разработанные в рамках непосредственно предприятия, например, нормативы численности, нормативы затрат времени, нормы обслуживания, нормы удельных расходов сырья и материалов и так далее. Система таких показателей также дополняется разнообразными справочно-нормативными показателями, которые действуют на внешнем уровне (по стране или отрасли). К ним относят нормы амортизационных отчислений или отчислений прибыли в резервный фонд, ставки и сроки уплаты налогов.

Использование вышеперечисленных показателей, которые формируются как из внешних, так и внутренних источников, дает возможность создать централизованную систему информационного обеспечения, нацеленных как на эффективное управление формирования и использования прибыли, так и на принятие различных стратегических решений. [17, 92]

Законодательной базой для анализа финансового результата деятельности предприятия является Налоговый Кодекс РФ, который содержит главные требования по определению, классификации, порядку

признания и оценке доходов и расходов. В современной рыночной системе эффективная организация и ведение бухгалтерского учета невозможна без взаимосвязи с налоговым учетом. В настоящее время одним из эффективных способов по улучшению отечественной теории учета является изучение сходства и различия бухгалтерского и налогового учета, т.к. они тесно связаны между собой.

Главой 25 НК РФ определено понятие налоговых регистров, выступающие с одной стороны, связующим звеном между первичной документацией и налоговыми расчетами, с другой стороны, структурирующие бухгалтерскую информацию, что дает достаточно большое количество сведений для расчета различных аналитических процедур. [2; 3]

Информационной базой для бухгалтерского и налогового учета практически одинакова. Различие состоит только методах группировки, систематизации информации и ее обработки, то есть в достоверном отражении фактов деятельности предприятия или корректного исчисления ее налоговых обязательств по установленному порядку.

Также, среди законодательных документов Российской Федерации, регламентирующие финансовую деятельность предприятий можно выделить постановление Правительства РФ от 05.08.1992 № 552 (в ред. От 31.05.2000) «Об утверждении положения о составе затрат по производству и продаже продукции (работ, услуг), включаемых в себестоимость продукции (работ, услуг), и о порядке формирования финансовых результатов, учитываемых при налогообложении прибыли».

Изначально, в области финансового анализа появляются документы, которые регламентируют финансовый анализ, связанный с бюджетными средствами. Для экономики страны поступает сигнал, который говорит о том, что следует обратить внимание на анализ именно бухгалтерской отчетности.

Далее идут документы, регламентирующие финансовый анализ при оздоровлении и банкротстве предприятия, так как обе эти процедуры всегда

означают какой-то переломный момент, кризис, и здесь финансовый анализ играет огромную роль. [50, 136]

ЦБ РФ, исполняя функции разумного банковского надзора за банковской системой, разработал целую систему нормативов, или по другому финансовых коэффициентов, непосредственно для коммерческих банков, а в 2009 г. дал критерии оценки финансового состояния юридических лиц - учредителей кредитных организаций. Законодательство в первую очередь регламентирует финансовые коэффициенты там, где затрагиваются непосредственно государственные средства или общественные интересы. В настоящее время возрастает число предприятий, для которых определение финансовых коэффициентов для которых становится обязательно.

В конечном итоге финансовый результат хозяйственной деятельности предприятий характеризуется показателями прибыли или убытка. Общеизвестно, что если предприятие не получает прибыль, то оно не имеет возможности эффективно развиваться в системе рыночной экономики, исключая организации, которые финансируются за счёт государства или других источников. Именно поэтому жизненно важной для хозяйствующего субъекта задачей является улучшение финансового результата. Анализ финансовых показателей деятельности предприятия дает возможность определить всевозможные варианты улучшения финансового положения предприятия, способы увеличения прибыли, и по итогам вычислений принять важные обоснованные решения. [19, 135]

Селезнева Н.Н. в своих работах дает рекомендации, как следует проводить анализ финансовых результатов и рентабельности производства:

1. В первую очередь классифицируется прибыль, которая рассматривается как итог любой хозяйственной деятельности. Для анализа прибыль может классифицироваться по порядку или источникам формирования, по видам деятельности, по периодичности получения и по характеру использования. Наряду с этим выделяют цели управления прибылью. Это может быть увеличение прибыли, связанное с ресурсами

предприятия и условиями конъюнктуры рынка, обеспечение соответствующего уровня выплаты дивидендов собственникам, достижение оптимального соотношения между максимально возможным уровнем прибыли и риском ее получения.

2. Формирование показателей прибыли. На этом этапе раскрываются основы расчета показателей прибыли и их взаимосвязь между собой. Затем перечисляются экономические факторы, которые оказывают влияние на величину прибыли, и проводится факторный анализ прибыли до налогообложения. Также при анализе стоит учитывать инфляционные изменения и их влияние на финансовый результат.

3. Проводится анализ «качества» прибыли. На этом этапе обобщается характеристика структуры источников образования прибыли предприятия. Если объем производства растет, а расходы на производства и реализацию продукции снижается, то можно сказать что прибыль имеет высокое качество. А низкому качеству прибыли способствует рост цен на продукцию без увеличения объема выпуска и продаж.

4. Рассматриваются денежные потоки организации для определения уровня оптимального поступления денежных средств для обеспечения оттоков по текущей деятельности предприятия и инвестиционной. Положительное влияние также окажет связь анализа финансовых результатов и анализа денежных потоков.

5. Проводится анализ финансовых результатов по данным финансовой отчетности. Изучаются уровень, динамика и структура данных.

6. Предлагается схема прибыли до налогообложения и прибыли от продажи продукции.

7. Рекомендуются провести анализ использования прибыли на основании данных отчета о прибылях и убытках, а также рассмотреть и выделить основные пути использования чистой прибыли. Рекомендуются определить коэффициент потребления прибыли – это удельный вес средств чистой прибыли, направленных на потребление (например, дивиденды),

коэффициент капитализации (удельный вес, направленный в резервные фонды), и найти темп устойчивого роста собственного капитала, который представляется отношением между разностью чистой и используемой прибыли и объемом собственного капитала за анализируемый период.

8. Для завершения анализа финансовых результатов необходимо провести анализ рентабельности, то есть найти показатели рентабельности, провести анализ рентабельности активов, собственного капитала, продукции, а также рассмотреть эффект финансового рычага и дать определение экономической и финансовой рентабельности. [41, 307]

Анализ прибыли предприятия это процедура изучения условий и результатов формирования и использования прибыли для выявления резервов.

Основные задачи анализа финансовых результатов деятельности предприятия это:

- регулярный контроль образования финансовых результатов;
- установление влияния на финансовый результат объективных и субъективных, внешних и внутренних факторов;
- обнаружение резервов увеличения прибыли и уровня рентабельности, а также прогнозирование их изменений;
- оценка результатов проводимых работ по увеличению прибыли и рентабельности;
- разработка мероприятий по освоению выявленных резервов;
- анализ и прогнозирование оценки качества прибыли;
- составление рекомендаций по эффективному использованию прибыли с учетом перспектив развития предприятия. [22, 100]

## 2. Анализ финансового результата по данным бухгалтерской отчетности ООО «Монтаж Мастер»

### 2.1. Технико-экономическая характеристика ООО «Монтаж Мастер»

Общество с ограниченной ответственностью «Монтаж Мастер» (или ООО «Монтаж Мастер») появилось на рынке рекламных услуг в 2012 году, и зарегистрировано по адресу: ул. Ярославская, д.31, г. Тольятти.

Основным видом деятельности является предоставление рекламных услуг, преимущественно наружная реклама. Это рекламные средства в виде вывесок, наружных плакатов, щитов, брэндмауэров, крышных установок и панелей, перетяжек, витрин, световых установок на улицах города.

Общество является коммерческой организацией, действует на основании полного хозрасчета, самокупаемости и самофинансирования, в качестве основной цели своей деятельности преследует извлечение прибыли.

Для ООО «Монтаж Мастер» характерна линейно-функциональная структура управления, то есть отдельные специалисты в зависимости от выполняемых функций разрабатывают программы работы подразделений, которые согласуются и утверждаются директором организации. Штатное количество сотрудников организации составляет 8 человек. Данная структура представлена на рисунке 1.

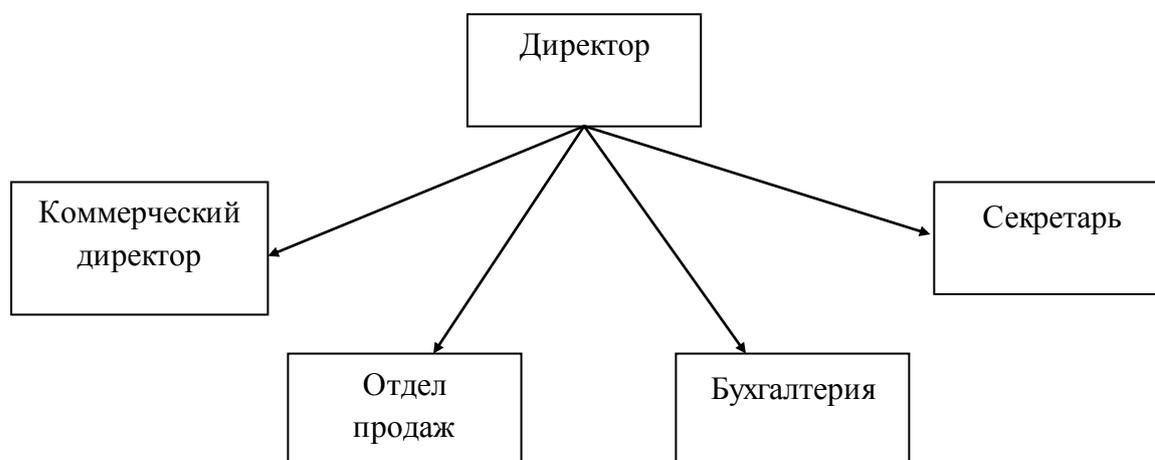


Рис. 4. Организационная структура ООО «Монтаж Мастер»

Директор осуществляет руководство и организацию рабочего процесса, перспективное управление деятельностью и персоналом организации. Это ключевая фигура в организации. Без его согласия не проходит ни одна операция в организации, он всегда все согласовывает и подписывает.

Коммерческий директор осуществляет поиск потенциальных клиентов, обговаривает условия взаимодействия, составляет договора и занимается финансовой стороной оказания услуг организации.

Отдел продаж включает в себя 4 человека. Основной работой этого отдела является разработка рекламы. Данный отдел включает в себя специалистов по разработке дизайна рекламы, по поиску места для рекламы и по ее размещению. То есть данный отдел является наиболее задействованным в организации, так как именно в этом отделе происходит осуществление работы, начиная с заключения договора и до выполнения его условий.

Бухгалтерия ведет бухгалтерскую отчетность, организует внутренний аудит, ведет бухгалтерский учет, составляет финансовую отчетность. Так как организация является малым предприятием, здесь предусмотрен только один бухгалтер. Для бухгалтерского учета используется автоматизированная система бухгалтерского учета «1С Бухгалтерия». Общество ведет оперативный и бухгалтерский учет результатов своей деятельности, ведет статистическую отчетность.

Секретарь отвечает на телефонные звонки, готовит документацию, осуществляет поддержание рабочего процесса организации, обеспечение организации необходимыми канцелярскими предметами, обслуживает клиентов в офисе.

Ведение бухгалтерского учета в ООО «Монтаж Мастер» обеспечено в полном соответствии с Положением по ведению бухгалтерского учета и отчетности в РФ, утвержденном Приказом Минфина РФ от 29.07.98 №34н (в редакции Приказов Минфина РФ от 30.12.99г. №107н и от 24.03.00 №31н).

## 2.2. Анализ финансового состояния ООО «Монтаж Мастер»

Анализ и оценка финансовых результатов деятельности предприятия заключается в:

- а) Определении отклонений каждого показателя за текущий анализируемый период;
- б) Исследовании состава, структуры и изменений данных показателей;
- в) Проведении факторного анализа прибыли и рентабельности.

Проведем подробный анализ прибыли и рентабельности ООО «Монтаж Мастер». Для анализа воспользуемся Бухгалтерским балансом за 2015 г. А за основу возьмем основные технико-экономические показатели деятельности ООО «Монтаж Мастер», которые приведены в таблице 2.

Таблица 2

### Основные технико-экономические показатели деятельности ООО «Монтаж Мастер» за 2013-2015 гг.

Показатели	2015 г.	2014г.	2013 г.	Изменение (+,-)		Темп роста, %	
				2014 к 2013	2015 к 2013	2014 к 2013	2015 к 2013
1	2	3	4	5	6	7	8
1. Выручка, тыс. руб.	98574	139102	90611	48491	7963	153,52	108,79
2. Себестоимость оказываемых услуг, тыс.руб.	73426	117095	51574	65521	21852	227,04	142,37
3. Управленческие и коммерческие расходы, тыс.руб.	35579	33083	12979	20104	22600	254,90	274,13
4. Прибыль от оказанных услуг, тыс. руб.	-10430	-11076	-26057	14981	15627	42,51	40,03
5. Прибыль до налогообложения, тыс. руб.	3386	-14349	22886	-37235	-19500	-62,70	14,80
6. Чистая прибыль, тыс. руб.	5465	-12697	23917	-36614	-18452	-53,09	22,85
7. Стоимость основных средств, тыс.руб.	73	138	233	-95	-160	59,23	31,33
8. Стоимость активов, тыс. руб.	21 570	19 562	21 144	-1582	426	92,52	102,01
9. Собственный капитал, тыс. руб.	569	-4 897	7 801	-12698	-7232	-62,77	7,29

Продолжение таблицы 2

1	2	3	4	5	6	7	8
10. Заемный капитал, тыс. руб.	263 546	435 140	333 133	102007	-69587	130,62	79,11
11. Численность ППП, чел.	8	8	8	0	0	100,00	100,00
12. Производительность труда, тыс. руб. (1/11)	12321,75	17387,75	11326,37	6061,37	995,37	153,52	108,79
13. Фондоотдача, руб. (1/7)	1350,33	1007,99	388,89	619,10	961,44	259,20	347,23
14. Оборачиваемость активов, раз (1/8)	4,57	7,11	4,29	2,83	0,28	165,93	106,64
15. Рентабельность собственного капитала, % (6/9)*100%	960,46	259,28	306,59	-47,31	653,87	84,57	313,27
16. Рентабельность продаж, % (4/1)*100%	-10,58	-7,96	-28,76	20,79	18,18	27,69	36,79
17. Рентабельность капитала по прибыли до налогообложения, % (5/(9+10))*100%	1,28	-3,34	6,71	-10,05	-5,43	-49,68	19,07
18. Затраты на рубль выручки от продажи, ((2 + 3)/1)*100 коп.	110,58	107,96	71,24	36,72	39,34	151,54	155,22

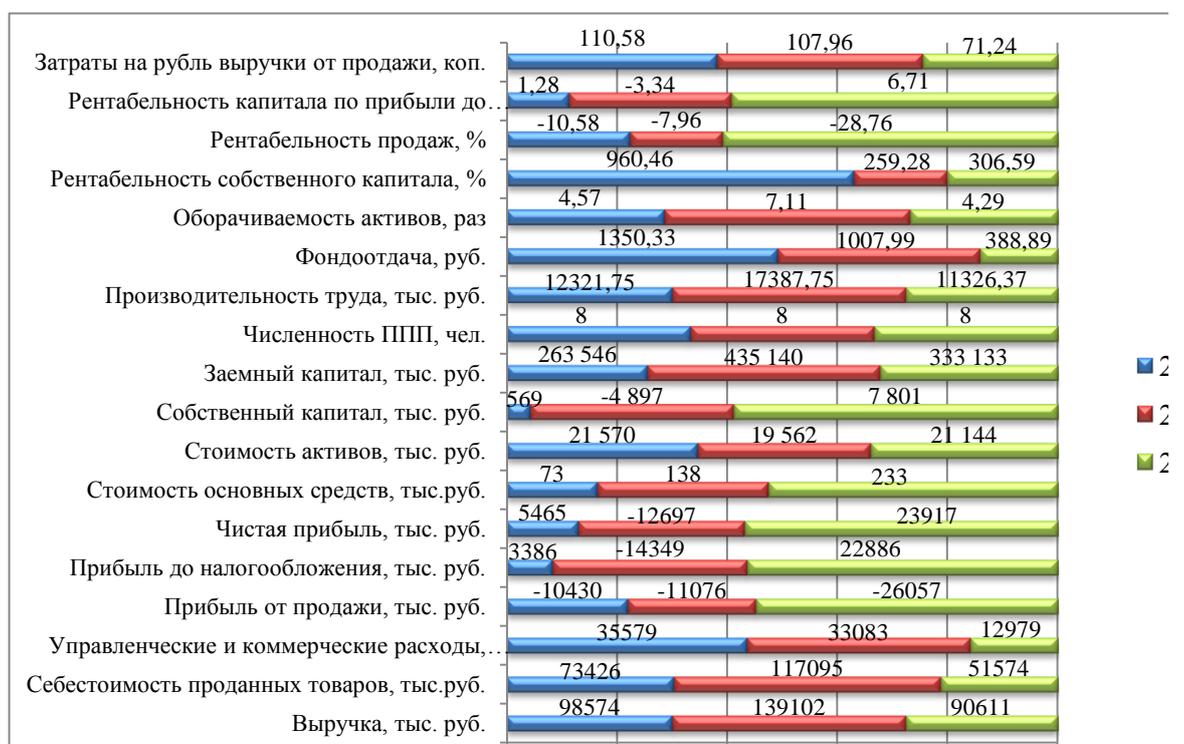


Рис. 4. Динамика показателей деятельности ООО «Монтаж Мастер»

Сначала найдем такие показатели как:

1. Абсолютное отклонение прибыли ( $\Delta AO_{\Pi}$ ):

$$\Delta AO_{\Pi} = \Pi_1 - \Pi_0, \quad (18)$$

2. Темп роста (снижения) ( $T_{p/c}$ ):

$$T_{p/c} = (\Pi_1 / \Pi_0) \times 100 \% \quad (19)$$

где  $\Pi_1$ ,  $\Pi_0$  — значение прибыли в отчетном и базисном году, тыс. руб.  
[26, 32]

Согласно таблице 1 в 2014 г., по сравнению с 2013 г. чистая прибыль уменьшилась на 53,09%, что составило 36 614 тыс. руб. Однако выручка возросла на 153,52% (48 491 тыс. руб.), вместе с тем уменьшилась и себестоимость продаж, на 227,04% (65 521 тыс. руб.). К 2015 году ситуация изменилась. Чистая прибыль в 2015 году, по сравнению в 2013 увеличилась на 22,85%, выручка также возросла, на 108,79% а себестоимость на 142,37%.

На основании данных таблицы 1 можно делать следующие выводы:

1. Большую часть дохода организация получает от основной деятельности, а именно от оказания рекламных услуг. При этом наблюдается увеличение прибыли от продаж, с 2013 по 2014 г. – 14 981 тыс. руб., а в 2015 – 15 627 тыс. руб. за счет снижения себестоимости продаж.

2. Уменьшение себестоимости продаж в 2015 году (на 142,37%) имеет положительную тенденцию, но при условии, если снижение затрат на производство товаров или услуг никак не отразится на их качестве.

3. Также видно, что коммерческие и управленческие расходы с каждым годом возрастают, и в 2015 году составляют 35 579 тыс. руб., когда в 2013 году было 12 979 тыс. руб. Этот фактор нельзя назвать неблагоприятным, скорее наоборот, так как в управленческие расходы можно включить затраты на повышение квалификации сотрудников.

4. Наблюдается положительная тенденция роста прибыли от продаж с 2013 по 2015 года, к 2014 году на 40,03% а к 2015 году еще на 42,52%.

5. Увеличение прибыли до налогообложения на 14,8% и чистой прибыли на 22,85% также указывает на благоприятные тенденции организации по оказанию услуг.

При анализе прибыли особую роль оказывает факторный анализ. Он представляет собой комплексное системное изучение и измерение воздействия всех факторов на величину показателя результата. Любой анализ состоит из нескольких этапов. На первом этапе происходит отбор факторов, которые в итоге определяют результаты анализа. Считается, что чем больше факторов попадет в анализ, тем более точными будут результаты анализа. Стоит также учитывать взаимосвязь факторов. Затем происходит классификация и систематизация отобранных факторов. Далее моделируется взаимосвязь результативных и факторных показателей, рассчитывается влияние факторов и оценка роли каждого из них. И в конечном итоге применяется практическое использование факторной модели.

На прибыль влияет множество факторов. Это может быть и увеличение объема продаж, и снижение себестоимости, и производительность труда, и многие другие факторы. Расчет влияния факторов, влияющих на прибыль ООО «Монтаж Мастер» представлен в таблицах 3–5.

Таблица 3

Данные для факторного анализа прибыли ООО «Монтаж Мастер»

	Показатель	2015 г.		2014 г.	
		условное обозначение	тыс. руб.	условное обозначение	тыс. руб.
1	Количество оказанных услуг, шт.	$q_1$	14	$q_0$	20
2	Цена оказанных услуг, тыс. руб.	$p_1$	7 041	$p_0$	6 955
3	Выручка от оказанных услуг, тыс. руб.	$B_1$	98 574	$B_0$	139 102
4	Полная себестоимость оказанных услуг (стр. 2120 + 2210 + 2220 Ф2), тыс. руб.	$S_1$	109 005	$S_0$	150 178
5	Себестоимость 1 услуги, тыс. руб./шт.	$S_{ед. 1}$	7 786	$S_{ед. 0}$	7 509
6	Прибыль от оказанных услуг, (стр. 2200 Ф2), тыс. руб.	$\Pi_1$	10 430	$\Pi_0$	11 076

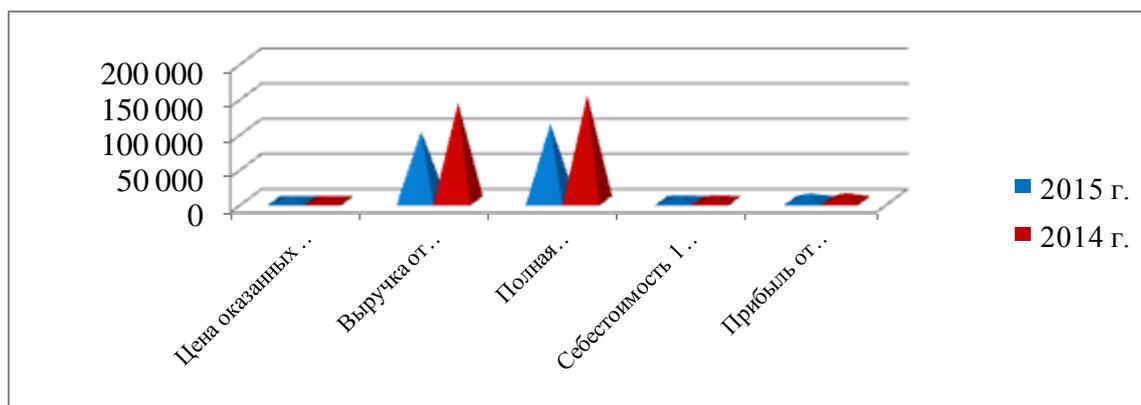


Рис.5. Динамика показателей факторного анализа ООО «Монтаж Мастер» за 2014-2015 гг.

Таблица 4

Показатели деятельности ООО «Монтаж Мастер» за 2015 г. в сопоставимых ценах

№ п/п	Показатель	2014 г.		2015 г. в сопоставимых ценах		2015 г.	
		условное обозначение	тыс. руб.	условное обозначение	тыс. руб.	условное обозначение	тыс. руб.
1	Выручка от оказанных услуг, тыс. руб.	$B_0$	139 102	$B'$	97 370	$B_1$	98 574
2	Полная себестоимость, тыс. руб.	$S_0$	150 178	$S'$	105 126	$S_1$	109 005
3	Прибыль от оказанных услуг, тыс. руб.	$\Pi_0$	11 076	$\Pi'$	-7 756	$\Pi_1$	10 430

По данным таблицы 4 мы видим, что выручка в 2015 году по сравнению с 2014 снизилась, но в 2015 году, в сравнении с сопоставимыми ценами она чуть больше. Та же ситуация наблюдается и в себестоимости оказания услуг, и в прибыли. Но при этом прибыль от оказанных услуг в сопоставимых ценах ушла в недостаток, а в 2015 году она составила ненамного меньше чем в 2014 году – 10 430 тыс. руб. То есть в целом мы видим, что все показатели в 2015 году уменьшились, но по сравнению с сопоставимыми ценами они выше.

Факторный анализ стоит дополнить расчетом основных показателей влияния:

1. Изменение отпускных цен на оказываемые услуги;
2. Изменение в объеме оказанных услуг;
3. Изменение в структуре оказанных услуг;
4. Влияние путем экономии от снижения себестоимости оказанных услуг;
5. Изменение себестоимости от структурных сдвигов в составе услуг.

Таблица 5

Расчет факторного влияния на прибыль от продажи продукции

Фактор	Формула расчета	Величина показателя, тыс. руб.
Изменение отпускных цен на услуги	$\Delta p_1 = B_1 - B'$	-58 611
Изменение в объеме услуг	$\Delta p_2 = \Pi_0 \times (S' / S_0) - \Pi_0$	- 3 322,7
Изменение в структуре услуг	$\Delta p_3 = \Pi_0 \times ((B' / B_0) - (S' / S_0))$	- 0,22
Влияние путем экономии от снижения себестоимости	$\Delta p_4 = S' - S_1$	- 3 879
Изменение себестоимости от структурных сдвигов	$\Delta p_5 = S_0 \times (B' / B_0) - S'$	-37 621, 9
Общее влияние факторов		- 69 694,8

Согласно таблице 5 методика расчета влияния факторов на прибыль от оказания услуг заключается в хронологичном порядке расчета влияния каждого фактора:

1. Расчет общего изменения прибыли ( $\Delta\Pi$ ) от оказания услуг:

$$\Delta\Pi = \Pi_1 - \Pi_0 \quad (20)$$

2. Расчет влияния на прибыль изменений отпускных цен на оказанные услуги ( $\Delta p_1$ ):

$$\Delta p_1 = B_1 - B' = q_1 \times p_1 - q_1 \times p_0, \quad (21)$$

где  $V_1 = q_1 \times p_1$  — выручка от оказания услуг в отчетном периоде;

$V' = q_1 \times p_0$  — выручка от оказания услуг в сопоставимых ценах.

3. Расчет влияния на прибыль изменений в объеме услуг ( $\Delta p_2$ ):

$$\Delta p_2 = \Pi_0 \times (S' / S_0) - p_0, \quad (22)$$

где  $S'$  — себестоимость в отчетном периоде в сопоставимых ценах;

$S_0$  — полная себестоимость базисного года. [30, 116]

4. Расчет влияния на прибыль изменений в структуре продаж продукции ( $\Delta p_3$ ):

$$\Delta p_3 = \Pi_0 \times ((B' / B_0) - (S' / S_0)). \quad (23)$$

5. Расчет влияния на прибыль изменений полной себестоимости ( $\Delta p_4$ ):

$$\Delta p_4 = S' - S_1, \quad (24)$$

где  $S_1$  — полная себестоимость проданной продукции.

$$S_1 = S_0 \times q_1 \quad (25)$$

6. Расчет влияния на прибыль изменений себестоимости за счет структурных сдвигов в составе оказанных услуг ( $\Delta p_5$ ):

$$\Delta p_5 = S_0 \times (B' / B_0) - S' \quad (26)$$

После этого можно рассчитать совокупное влияние факторов, воздействующих на прибыль от оказанных услуг, и, следовательно, на прибыль отчетного периода по следующей формуле: [20, 210]

$$\Delta p = \Pi_1 - \Pi_0 = \Delta p_1 + \Delta p_2 + \Delta p_3 + \Delta p_4 + \Delta p_5 \quad (27)$$

Проведем расчеты для нашего примера:

$$\Delta\Pi = 10\,430 - 11\,076 = -646 \text{ тыс. руб.}$$

$$\Delta p_1 = 14 \times 7\,041 - 14 \times 6\,955 = 1\,204 \text{ тыс. руб.}$$

Таким образом, прирост цен на оказываемые услуги по сравнению с прошедшим периодом в среднем на 1,2 % ( $p_1 / p_0 = 7\,041 / 6\,955 \times 100 \% = 101,2 \%$ ) привел к уменьшению суммы прибыли от реализации услуг на 646 тыс. руб.

$$\Delta p_2 = 11\,076 \times (105\,126 / 150\,178) - 11\,076 = -3\,322,7 \text{ тыс. руб.}$$

$$\Delta p_3 = 11\,076 \times (97\,370 / 139\,102 - 105\,126 / 150\,178) = -0,22.$$

$$\Delta p_4 = 105\,126 - 109\,005 = -3\,879 \text{ тыс. руб.}$$

$$\Delta p_5 = 150\,178 \times (97\,370 / 139\,102) - 109\,005 = -3\,881,9$$

$$\Delta p = -58\,611 + (-3\,322,7) + (-0,22) + (-3\,879) + (-3\,881,9) = -69\,694,8 \text{ тыс. руб.}$$

Для анализа рентабельности продаж (R) можно использовать следующую факторную модель:

$$R = (\Pi/B) = (B-S)/B \quad (28)$$

где  $\Pi$  — прибыль от оказанных услуг;

$B$  — выручка от оказанных услуг

$S$  — полная себестоимость. [24, 96]

При этом влияние фактора изменения цены на оказываемые услуги определяется по формуле:

$$\Delta R_B = (B_1 - S_0) / B_1 - (B_0 - S_0) / B_0 \quad (29)$$

Соответственно, влияние фактора изменения себестоимости составит:

$$\Delta R_S = (B_1 - S_1) / B_1 - (B_1 - S_0) / B_1 \quad (30)$$

Сумма факторных отклонений даст общее изменение рентабельности за период:

$$\Delta R = \Delta R_B + \Delta R_S \quad (31)$$

Проведем анализ рентабельности продаж ООО «Монтаж Мастер».

Таблица 6

Данные для анализа рентабельности продаж ООО «Монтаж Мастер»

Цена, тыс. руб.		Кол-во оказанных услуг, шт.		Объем продаж, тыс. руб.			Себестоимость, тыс. руб.			Прибыль от оказанных услуг, тыс. руб.		
				2014 г.	2015 г. в ценах 2014 г.	2015 г.	2014 г.	2015 г. в ценах 2014 г.	2015 г.	2014 г.	2015 г. в ценах 2014 г.	2015 г.
$P_0$	$p_1$	$q_0$	$q_1$	$V_0$	$V'$	$V_1$	$S_0$	$S_2$	$S_1$	$\Pi_0$	$\Pi'$	$\Pi_1$
6 955	7 041	20	14	139 102	97 370	98 574	150 178	105 126	109 005	11 076	-7 756	10 430

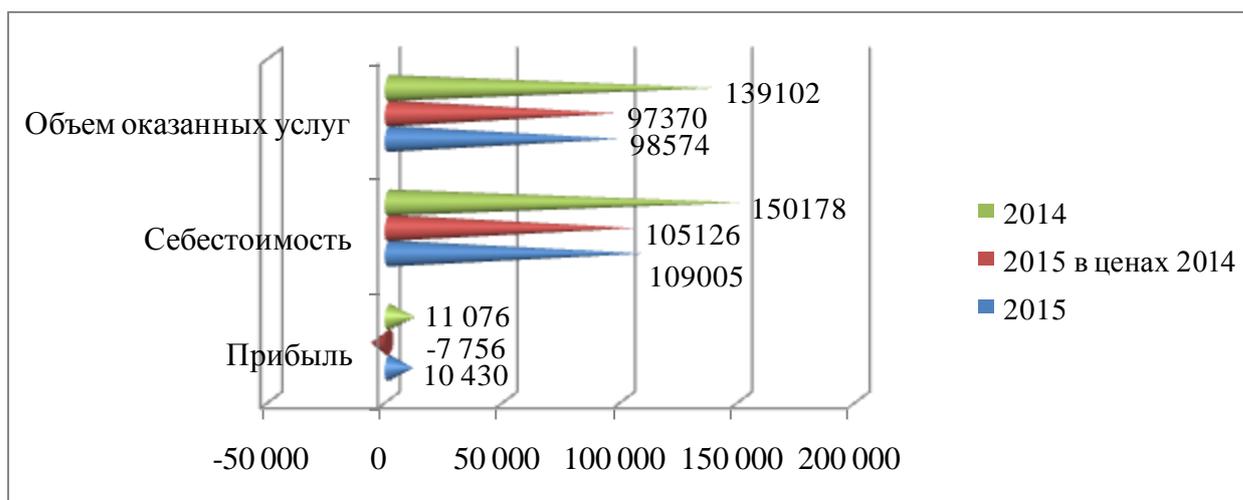


Рис.6. Показатели рентабельности ООО «Монтаж Мастер»

По данным рисунка 6 видно, что объем оказанных услуг с 2014 по 2015 год достаточно снизился, на 40 528 тыс. руб., одновременно с этим снизилась и себестоимость оказываемых услуг – на 41 173 тыс. руб. Но стоит заметить, что прибыль от оказанных услуг снизилась на сумму – 645 тыс. руб.

Таблица 7

Анализ рентабельности продаж ООО «Монтаж Мастер»

	Рентабельность продаж, %		Изменение рентабельности, %	Изменение рентабельности за счет факторов, %	
	базисный год	отчетный год		изменение цены	изменение себестоимости
	$R_0$	$R_1$		$\Delta R_B$	$\Delta R_S$
Оказанные услуги	7,96	10,58	2,62	-44,39	41,76

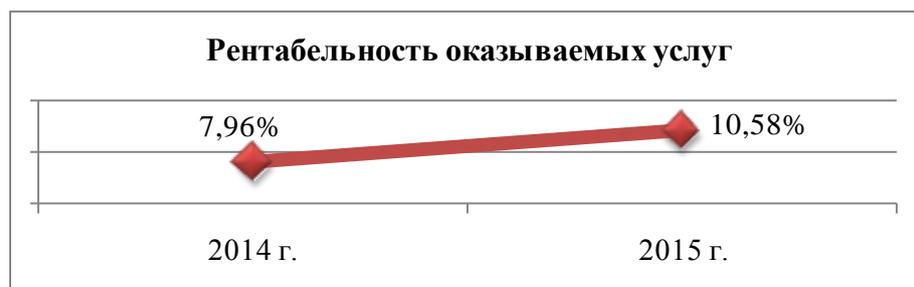


Рис.7. Изменение рентабельности оказываемых услуг

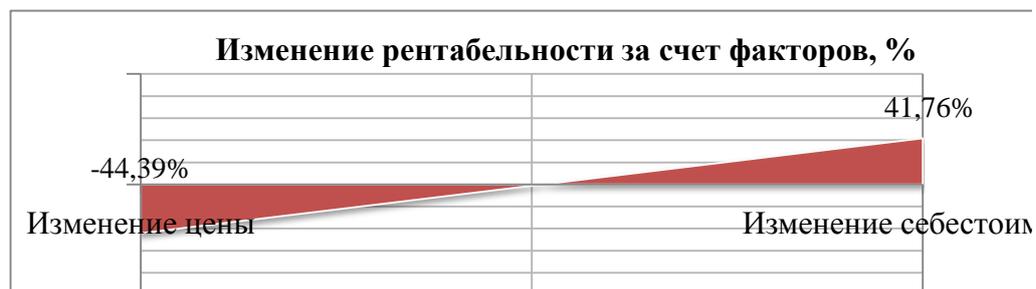


Рис.8. Факторы изменения рентабельности оказываемых услуг

Согласно таблице 7 рентабельность оказываемых услуг в отчетном периоде возросла по сравнению с рентабельностью прошлого периода на 2,62%. Такое увеличение произошло под влиянием снижения цен на оказываемые услуги, на 44,39%.

### 3. Анализ прибыли и рентабельности ООО «Монтаж Мастер» и мероприятия, направленные на их повышение

#### 3.1. Анализ показателей платежеспособности и ликвидности ООО «Монтаж Мастер»

Ликвидность – это возможность материальных ценностей быстро в денежные средства и денежные активы. Это способность активов быть быстро проданными по цене, близкой к рыночной. Обычно выделяют высоколиквидные, низколиквидные и неликвидные активы. Их можно разделить на следующие группы:

1. А1. Высоколиквидные активы. Это денежные средства и краткосрочные финансовые вложения.

2. А2. Быстрореализуемые активы. Это краткосрочная дебиторская задолженность, т.е. задолженность, платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты.

3. А3. Медленно реализуемые активы. Эта категория включает в себя прочие оборотные активы, не упомянутые выше.

4. А4. Труднореализуемые активы, к ним относят внеоборотные активы.

Пассив баланса группируется по степени увеличения сроков погашения обязательств:

1. П1. Наиболее срочные обязательства. Это привлеченные средства, а именно текущая кредиторская задолженность.

2. П2. Среднесрочные обязательства, к ним относятся краткосрочные кредиты и займы и резервы будущих расходов.

3. П3. Долгосрочные обязательства. Это IV раздел баланса "Долгосрочные пассивы".

4. П4. Постоянные пассивы. Это собственный капитал любой организации. [39, 159]

Проведем анализ структуры активов ООО «Монтаж Мастер».

## Группировка активов ООО «Монтаж Мастер» по степени ликвидности

Показатели	Формула	Сумма, тыс. руб.			Структура, %		
		2013	2014	2015	2013	2014	2015
Высоколиквидные активы (A1)	1250+1240	37 646	19 929	8 773	11,04	4,63	3,32
Быстрореализуемые активы (A2)	1230	275 439	384 707	231 157	80,79	89,4	87,52
Медленно реализуемые активы (A3)	1210+1220+1260	6 705	6 045	2 615	1,97	1,41	0,99
Труднореализуемые активы (A4)	1100	21 144	19 562	21 570	6,20	4,55	8,17
Баланс	1600	340 934	430 243	264 116	100	100	100

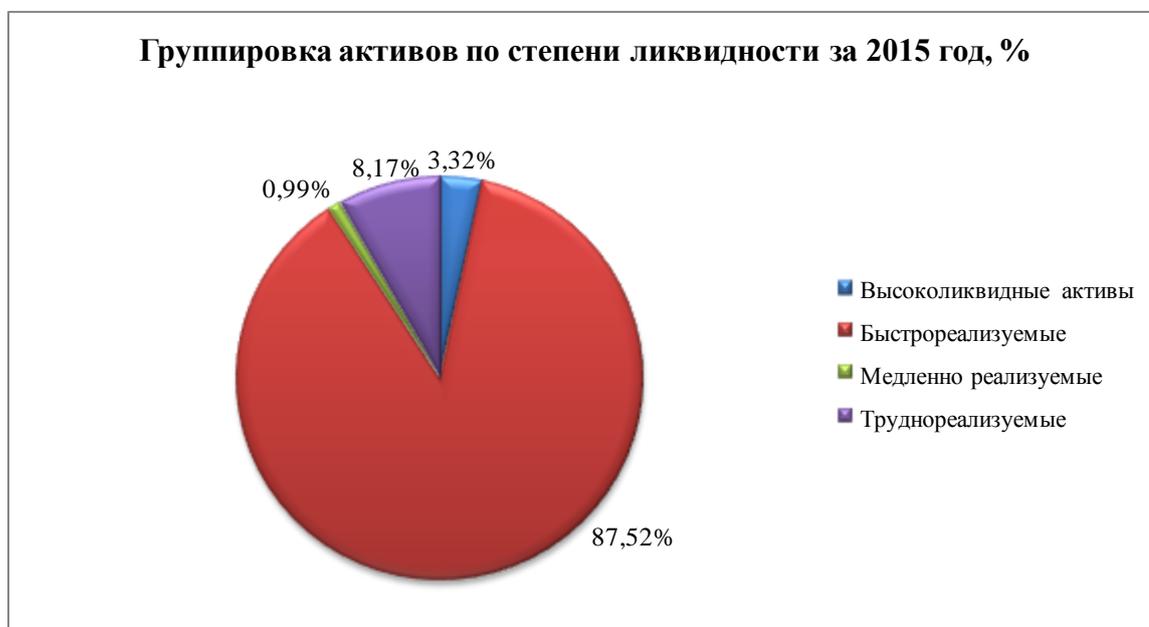


Рис.9. Группировка активов по степени ликвидности за 2015 год

В структуре активов видно, что наибольшую часть активов - 87,52% составляют быстрореализуемые активы (A2), что имеет весьма положительную характеристику, а наименьший процент – 0,99% составляют медленно реализуемые активы (A3). Труднореализуемые активы составляют 8,17%, что также хорошо для организации.

Далее проведем анализ структуры пассивов ООО «Монтаж Мастер», а именно группируем их по степени возрастания сроков погашения своих обязательств.

**Группировка пассивов ООО «Монтаж Мастер» по степени возрастания  
сроков погашения своих обязательств**

Показатели	Формула	Сумма, тыс. руб.			Структура, %		
		2013	2014	2015	2013	2014	2015
Наиболее срочные обязательства(П1)	1520	331 002	433 370	262 195	97,09	100,73	99,27
Среднесрочные обязательства (П2)	1500-1520-1530	2 131	1 770	1 351	0,63	0,41	0,51
Долгосрочные обязательства (П3)	1400	0	0	0	0	0	0
Постоянные пассивы (П4)	1300+1530	7 801	-4 897	569	2,29	-1,14	0,22
Баланс	1700	340 934	430 243	264 115	100	100	100

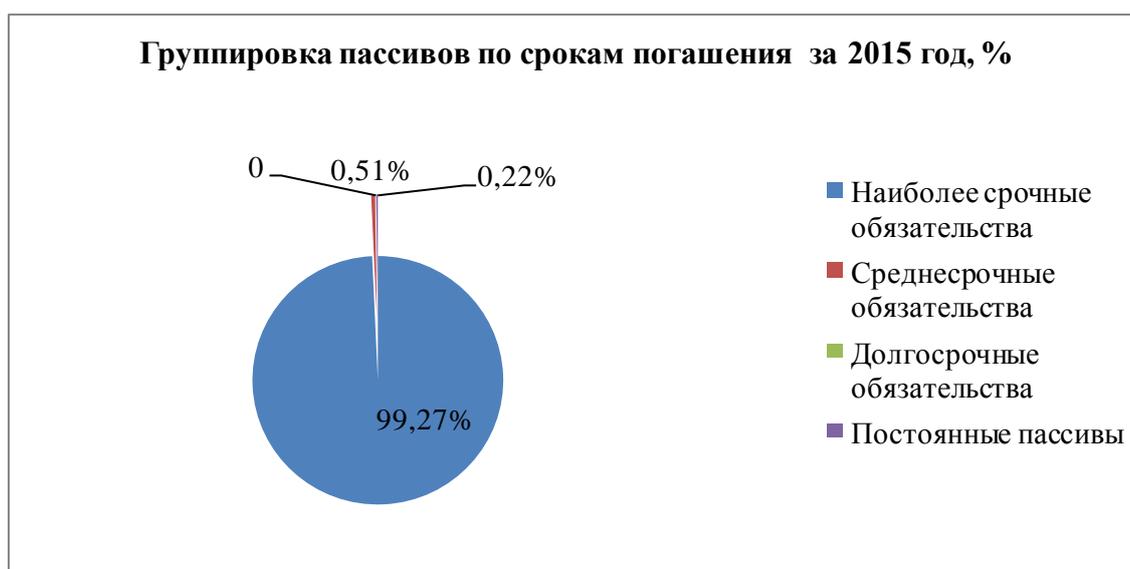


Рис.10. Группировка пассивов по срокам погашения обязательств

Группировка пассивов показала, что в организации преобладают наиболее срочные обязательства (П1), причем в практически полном соотношении с балансом – 99,27%. Также мы видим, что в организации абсолютно отсутствуют долгосрочные обязательства (П3).

Для определения ликвидности баланса нужно сопоставить итоги активов и пассивов. Идеальной ликвидности соответствуют следующие

условия:  $A1 > П1$   $A2 > П2$   $A3 > П3$   $A4 < П4$ . Проверим это по данным ООО «Монтаж Мастер».

Таблица 10

Анализ ликвидности баланса ООО «Монтаж Мастер»

2013 год	2014 год	2015 год
$A1 < П1$	$A1 < П1$	$A1 < П1$
$A2 > П2$	$A2 > П2$	$A2 > П2$
$A3 > П3$	$A3 > П3$	$A3 > П3$
$A4 > П4$	$A4 > П4$	$A4 > П4$

Проведя анализ ликвидности баланса мы видим, что ООО «Монтаж Мастер» не является абсолютно ликвидной организацией. Для долгой и стабильной работы на рынке услуг организация должна иметь достаточно устойчивое положение на этом рынке. Кроме этого, финансовая стабильность организации также имеет большое влияние. Проведем анализ финансовой устойчивости ООО «Монтаж Мастер».

Таблица 11

Показатели финансовой устойчивости ООО «Монтаж Мастер»

Показатель	Формула расчета	2013	2014	2015	Норма
Коэффициент автономии (независимости) (Ка)	$1300/1700$	0,02	0,01	0,00	0,5-0,7
Коэффициент соотношения заемных и собственных средств (Кзс)	$(1500+1400)/1300$	42,70	88,86	463,17	<0,7
Коэффициент маневренности собственных оборотных средств (Км)	$(1300-1100)/1300$	-1,71	-2,99	-36,91	0,2 – 0,5.
Коэффициент обеспеченности оборотного капитала собственными источниками финансирования (Ко)	$(1300-1100)/1200$	-0,04	-0,04	-0,09	$\geq 0,1$
Коэффициент соотношения мобильных и иммобилизованных активов (Ксми)	$1100 / 1200$	0,07	0,05	0,09	Не установлено
Коэффициент финансовой устойчивости (Кфу)	$(1300+1400)/1700$	0,02	0,01	0,00	$\geq 0,6$

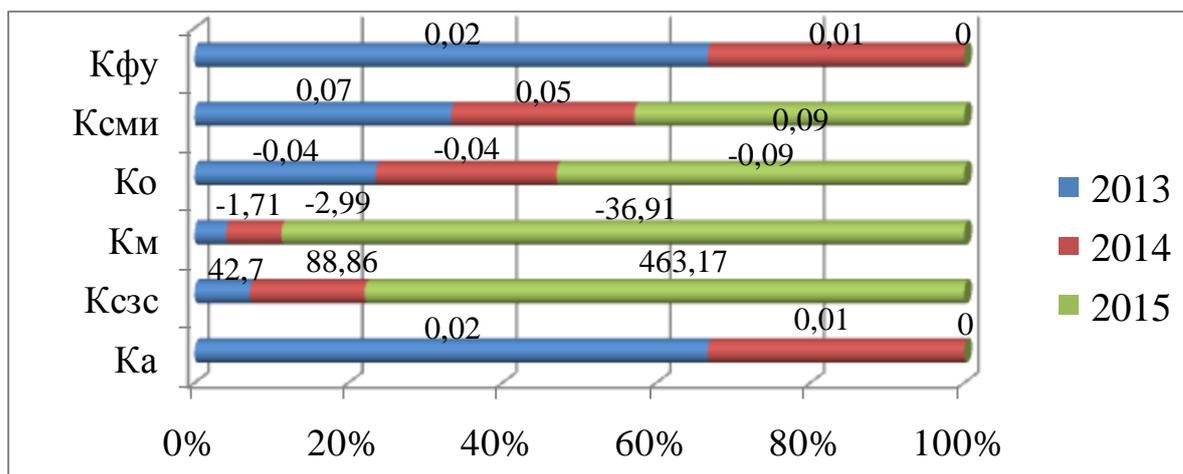


Рис.11. Показатели финансовой устойчивости ООО «Монтаж Мастер»

Коэффициент автономии характеризует независимость предприятия от заемных средств и показывает долю собственных средств в общей стоимости всех средств предприятия. За все три года коэффициент не входил в норму, что нам дает понять, что ООО «Монтаж Мастер» достаточно сильно зависит от заемного капитала.

Коэффициент соотношения заемных и собственных средств дает более общую оценку финансовой устойчивости, но и здесь организация также не входит в пределы нормы, и это также говорит о большой зависимости от заемных средств.

Коэффициенты маневренности собственных оборотных средств и обеспеченности оборотного капитала собственными источниками финансирования также дают понять, что организация в обороте имеет сравнительно малое количество капитала и показывают, что организации необходимо иметь больше собственных средств, чем есть на данный момент.

Коэффициент финансовой устойчивости на протяжении трех лет был меньше нормы, в 2015 году он дошел до 0. Это говорит о неустойчивом финансовом положении организации. Тем не менее, пока показатель не отрицательный, а значит функционирование организации протекает достаточно стабильно.

По данным таблицы 11 можно сказать о том, что ООО «Монтаж Мастер» имеет достаточно неустойчивое финансовое состояние, так как в основном все коэффициенты уменьшаются.

Проведем анализ рентабельности ООО «Монтаж Мастер». Для этого определим коэффициенты за 3 года.

Таблица 12

Анализ показателей рентабельности ООО «Монтаж Мастер»

Показатель	Формула расчета	2013	2014	2015	Рост с 2013 по 2014	Рост с 2014 по 2015
Рентабельность продаж, % (Рп)	$(2200/2110)*100$	28,76	7,96	10,57	-20,8	2,61
Рентабельность активов, % (Ра)	$(2300/1600)*100$	6,71	3,34	1,28	-3,37	-2,05
Рентабельность прямых, % затрат (Рпз)	$(2100/2120)*100$	75,69	18,79	34,25	-56,9	15,46
Рентабельность собственного капитала, % (Рск)	$(2300/1300)*100$	293,4	293,0	595,1	-0,38	302,06
Рентабельность заемного капитала, % (Рзк)	$(2300/(1400+1500))*100$	6,87	3,30	1,28	-3,57	-2,01
Рентабельность общая, % (Ро)	$(2300/2110)*100$	25,16	10,32	3,43	-14,84	-6,88

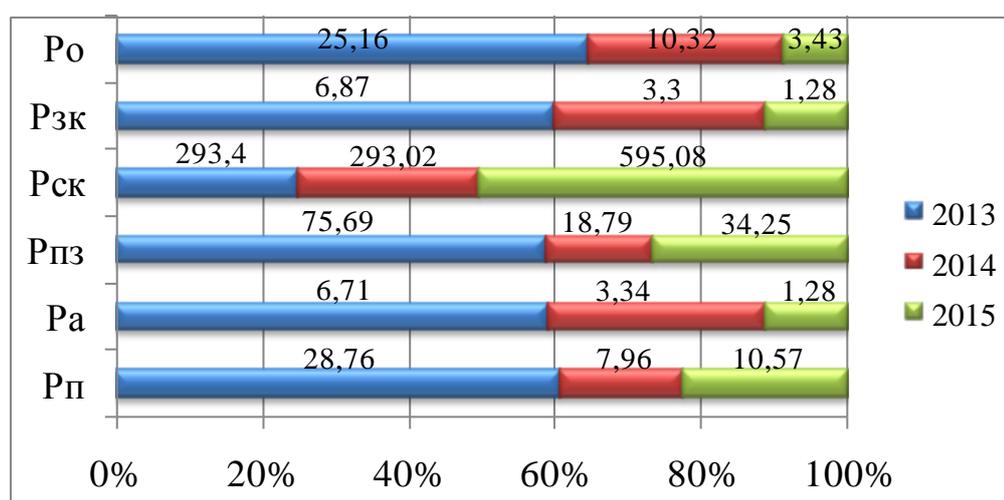


Рис.12. Показатели рентабельности ООО «Монтаж Мастер»

За период с 2013 по 2014 год видно, что рентабельность продаж снизилась на 20,8%, а к 2015 году выросла на 2,61%. Рентабельность

собственного капитала возросла на наибольший процент (302,06%). Это свидетельствует об активной занятости оборотного капитала в производстве. При этом рентабельность заемного капитала снижается, на 2,01%. Это благоприятно для организации, так как она становится менее зависима от заемного капитала. Также видно, что коэффициент рентабельности прямых затрат вырос, на 15,46%. Но, несмотря на рост некоторых показателей, общий показатель рентабельности снизился, на 6,88%. То есть мы не можем говорить об эффективной деятельности организации, но также мы не можем сказать что организация не ведет активную работу над этим.

Теперь проведем анализ показателей платежеспособности организации.

Таблица 13

Анализ показателей платежеспособности ООО «Монтаж Мастер»

Показатель	Формула расчета	2013	2014	2015	Норма
Коэффициент текущей ликвидности	$(A1+A2+A3)/(П1+П2)$	0,96	0,94	0,92	От 1 до 2
Коэффициент быстрой ликвидности	$(A1+A2)/(П1+П2)$	0,94	0,93	0,91	От 0,7 до 1,5
Коэффициент абсолютной ликвидности	$A1 / (П1 + П2)$	0,11	0,05	0,03	$>0,2$
Общий показатель ликвидности баланса	$(A1+0,5*A2+0,3*A3)/(П1+0,5*П2+0,3*П3)$	0,53	0,49	0,48	$\geq 1$
Коэффициент обеспеченности собственными средствами	$(П4 - A4)/(A1+A2+A3)$	-0,04	-0,06	-0,09	$\geq 0,1$
Коэффициент маневренности функционального капитала	$A3/((A1+A2+A3) - (П1+П2))$	-0,50	-0,25	-0,12	нет

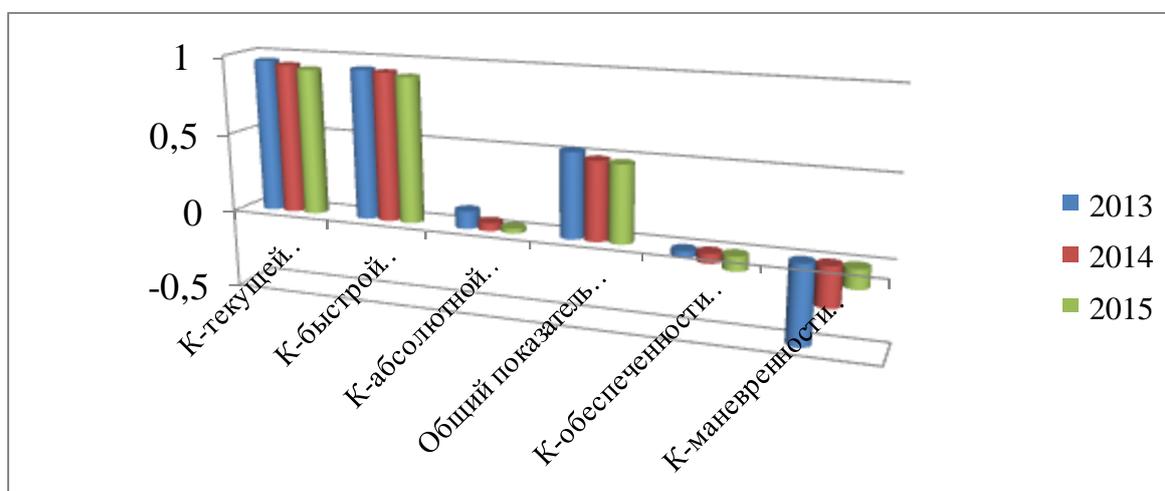


Рис.13. Показатели платежеспособности ООО «Монтаж Мастер».

По данным таблицы 13 можно сказать следующее.

Единственным коэффициентом который входит в норму является коэффициент быстрой ликвидности, несмотря на его тенденцию снижения.

Общий показатель ликвидности в 2013 году был 0,53%. Он снижается, на относительно малый процент, с 2013 по 2015 год он снизился на 0,05% и в 2015 году стал 0,48%. Здесь нельзя говорить о негативном влиянии данного фактора, но за счет его минимального снижения стоит обратить внимание и работать над повышением ликвидности.

Коэффициент маневренности, ввиду отсутствия нормативного значения также дает нам положительный результат. К тому же наблюдается положительная динамика и к 2015 году он увеличился на 0,38%.

Коэффициент текущей ликвидности не доходит до минимального порога нормы всего на 0,08 в 2015 году.

Если в целом посмотреть на расчеты, то мы видим что положительную тенденцию имеют только 2 показателя из 6, хотя в норму входит только 1 из тех, что входит в норму.

### 3.2. Мероприятия по увеличению прибыли и рентабельности

Любое предприятие должно предусматривать проведение плановых мероприятий по увеличению прибыли. Такие мероприятия представляют собой:

- 1) Увеличение выпуска продукции или объема оказываемых услуг,
- 2) Улучшение качества продукции или качества оказываемых услуг,
- 3) Продажа излишек оборудования или сдача его в аренду и лизинг,
- 4) Снижение себестоимости за счет целесообразного использования ресурсов, рабочей силы, производственных мощностей и площадей,
- 5) Диверсификацию производства,
- 6) Расширение рынка продаж и др.

Из такого списка мероприятий следует, что все они тесно взаимосвязаны с другими мероприятиями на предприятии, которые в свою очередь направлены на снижение затрат. [47, 248]

В условиях свободной конкуренции фирмами автоматически выравнивается цена услуг, оказываемых предприятиями. Она находится под действием законов рыночного ценообразования. Одновременно с этим, каждый предприниматель стремится к увеличению производства объема оказания услуг, расширения рынка, в следствие чего возникает проблема уменьшения затрат на оказание услуг, а также проблема снижения издержек производства.

В классическом представлении наиболее важный вариант снижения затрат - это экономия всех видов ресурсов, используемых в производстве: трудовых и материальных.

Так, наибольшую долю в составе затрат занимает оплата труда. Следовательно, здесь важна задача снижения трудоемкости оказываемых услуг, роста производительности труда, сокращения численности управленческого персонала.



Рис. 14. Способы снижения трудоемкости и роста производительности труда

Но одни только мероприятия по усовершенствованию применяемой техники и новых технологий не дадут больших результатов без улучшения организации производства и труда. Довольно часто покупают или берут в

лизинг дорогостоящее оборудование, не подготовившись к его использованию, или возможно даже неправильно его применяя. Это является результатом того, что использование такого оборудования минимально, и затраченные на приобретение оборудования средства не приносят планируемого результата. [25, 65]

Материальные ресурсы занимают большую часть в структуре затрат. Поэтому на первый план здесь выходит возможность экономии таких ресурсов, и их рациональное использование. Это может быть, например, использование технологических ресурсосберегающих процессов.

Уменьшения расходов по амортизации основных производственных фондов можно добиться путем наиболее рационального применения этих фондов и максимального их использования. Что касается непосредственно производства продукции, то зарубежные предприятия используют также установление и применение оптимального объема закупаемых материалов, оптимизированной величины серии оказываемых услуг. При покупке большей партии закупаемого сырья, материалов, становится более высоким и объем затрат по складированию этого сырья и материалов, и увеличивается среднегодовой запас. Но наряду с этим, приобретение крупных партий сырья и материалов имеет свои преимущества. К ним можно отнести снижение расходов на размещение заказа на приобретаемый товар, прием этих товаров, а также контроль за прохождением счетов и др. [45, 277]

Проблемы безубыточного функционирования, расширения воспроизводства большинства российских компаний, банков, предприятий различных сфер деятельности являются как нельзя более актуальной. Только рост прибыли, нововведения могут обеспечить финансовую фундаментальную базу самофинансирования рыночной деятельности фирмы, осуществления ее усиленного воспроизводства. Путем использования прибыли организации выполняют свои обязательства перед бюджетом, банками, или другими организациями.

Наиболее существенными источниками увеличения прибыли является увеличение объема оказания услуг, снижение себестоимости, повышение качества оказываемых услуг, а также их реализация на более широких и выгодных рынках сбыта. Для достижения увеличения прибыли нужно проводить определенные мероприятия. Рассмотрим основные направления:

В первую очередь, необходимо жесткое соблюдение заключенных договоров на выполнение работ, производство товаров и услуг. Наиболее важным для предприятия является поиск заказчиков на выполнение престижных и более нужных для рынка работ, товаров или услуг.

Не менее важным для предприятия является проведение глобальной и эффективной политики в части профессиональной, квалифицированной подготовки персонала, что требует определенную форму вложения капитала.

Увеличение эффективности деятельности предприятия по оказанию услуг также является немаловажным мероприятием. Для начала необходимо уделить больше внимания увеличению скорости движения оборотных средств, уменьшению всех видов запасов, а затем стараться добиваться максимально быстрого продвижения услуг на рынке.

Далее стоит улучшить качество выполняемых работ или производимой продукции, что приведет к более высокой конкурентоспособности и заинтересованности выбора заказчиками данного предприятия.

Так же не последнюю роль занимает увеличение объема оказываемых услуг путем большего использования производственных мощностей предприятия.

Стоит также обратить внимание на сокращение затрат на производство или оказание услуг за счет усиления производительности труда и более рационального использования электроэнергии и оборудования.

Использование в производстве более современных механизированных и автоматизированных средств. [42, 107]

Проведение таких мероприятий позволит значительно увеличить получаемую прибыль на предприятии.

Прибыль должна быть настолько высокой, чтобы у предприятия была возможность обеспечить расширенное воспроизводство и решить стоящие перед предприятием задачи. В настоящее время на рынке существует более жесткая конкуренция, но не за счет фактора цены, а за счет появления более изысканных, уточненных методов и форм конкурирования предприятий на рынке. Стоит также гораздо больше времени уделять таким сферам, как продажа и сбыт продукции, потому что нужды и запросы потребителей в последнее время становятся все более индивидуализированными, а рынки очень разнообразными по своей структуре. [35, 207]

Как уже говорилось ранее, наиболее максимальное получение прибыли в большей степени связано со снижением производственных затрат. Но когда самими затратами предприятие может управлять, в основном только расходом их количества, так как цена на любой используемый ресурс практически неуправляемая, а в условиях постоянного роста инфляции и бесконтрольности, предприятие весьма ограничено в возможности уменьшать производственные издержки, добиваясь таким способом увеличения прибыли.

Современное производство должно соответствовать следующим требованиям:

1. Обладать большой гибкостью, способностью быстро менять направления предлагаемых товаров и услуг, так как в случае неумения быстро приспосабливаться к запросам потребителей существует вероятность банкротства.

2. Технология современного производства затруднилась настолько, что требует еще более новые формы контроля, организации и разделения труда, а также повышения квалификации работников.

3. Требования к качеству кардинально изменили характер. Теперь недостаточно просто хорошо выполнять работы или производить товары, необходимо также искать новых заказчиков, думать о предоставлении потребителям дополнительных фирменных услуг.

4. Достаточно сильно изменилась структура затрат производства. В последнее время все более возрастает доля затрат на продажу товаров, работ или услуг. Это требует весьма новых, современных подходов к организации производства или оказания услуг, что тем самым касается и управления прибылью. Кроме этого, предприятию важно найти достойное место в разработке управления ею в рамках предприятия в целом.

Более того, эффективная деятельность предприятия по поиску заказчика представляет достаточно острую проблему. Прежде всего стоит больше внимания уделить ускорению движения оборотных средств, уменьшению запасов, добиваться более быстрого выполнения работ. [13, 107]

Проводя такие мероприятия по постоянному улучшению, предприятие может обеспечить себе непоколебимый рост доли рынка, объемов оказываемых услуг и доходов.

По результатам проведенного анализа ООО «Монтаж Мастер» стоит отметить, что в целом финансовое состояние организации достаточно стабильно. В организации существуют внутренние резервы, которые позволяют повысить показатели прибыли и рентабельности.

Основываясь на результатах анализа финансовых показателей, выполненного в данной бакалаврской работе, можно дать следующие рекомендации по мероприятиям, направленным на улучшение финансового состояния ООО «Монтаж Мастер»:

1. Проводить политику наращивания собственного капитала в целях уменьшения финансовой зависимости от заемного капитала. Устойчивое финансовое состояние может быть достигнуто за счет ускорения оборачиваемости оборотных средств или уменьшения суммы дебиторской задолженности.

2. Для увеличения прибыли необходимо снижать себестоимость оказываемых услуг.

3. Для увеличения прибыли необходимо снижать управленческие расходы.

Реализация этих мероприятий позволит улучшить финансовое состояние организации. Тем более учитывая тот факт, что в ООО «Монтаж Мастер» сумма управленческих расходов достаточно велика.

Снижение себестоимости является, как правило, одним из наиболее эффективных методов улучшения финансового состояния организаций.

Рассчитаем экономический эффект от снижения себестоимости оказываемых услуг на 1, 2, 3, 4 и 5%.

Данные для расчета берем из отчета о финансовых результатах ООО «Монтаж Мастер» за 2015 год.

Для упрощения расчетов усредним величину налога на прибыль и примем ее 20%, а также пересчитаем величину налога на прибыль в 2015 году также из расчета 20%.

Чистая прибыль: 5 465 тыс.руб. – 20% = 4 372 тыс.руб.

Снижаем себестоимость на 1%, получим 72 692 тыс.руб.

Валовая прибыль: 98 574 тыс.руб. – 72 692 тыс.руб. = 25 882 тыс.руб.

Прибыль (убыток) от продаж: 98 574 тыс.руб. – 72 692 тыс.руб. – 35 547 тыс.руб. = - 9 665 тыс.руб.

Прибыль (убыток) до налогообложения: -9 665 тыс.руб. + 27910 тыс.руб. – 14 453 тыс.руб. = 3 792 тыс.руб.

Чистая прибыль: 3 792 тыс.руб. – 20% = 3 034 тыс.руб.

Снижаем себестоимость на 2%, получим 71 957 тыс.руб.

Валовая прибыль: 98 574 тыс.руб. – 71 957 тыс.руб. = 26 617 тыс.руб.

Прибыль (убыток) от продаж: 98 574 тыс.руб. – 71 957 тыс.руб. – 35 547 тыс.руб. = -8 930 тыс.руб.

Прибыль (убыток) до налогообложения: -8 930 тыс.руб. + 27910 тыс.руб. – 14 453 тыс.руб. = 4 527 тыс.руб.

Чистая прибыль: 4 527 тыс.руб. – 20% = 3 621 тыс.руб.

Снижаем себестоимость на 3%, получим 71 223 тыс.руб.

Валовая прибыль: 98 574 тыс.руб. – 71 223 тыс.руб. = 27 351 тыс.руб.

Прибыль (убыток) от продаж: 98 574 тыс.руб. – 71 223 тыс.руб. – 35 547 тыс.руб. = -8 196 тыс.руб.

Прибыль (убыток) до налогообложения: -8 196 тыс.руб. + 27910 тыс.руб. – 14 453 тыс. руб. = 5 261 тыс.руб.

Чистая прибыль: 5 261 тыс.руб. – 20% = 4 209 тыс.руб.

Снижаем себестоимость на 4%, получим 70 489 тыс.руб.

Валовая прибыль: 98 574 тыс.руб. – 70 489 тыс.руб. = 28 085 тыс.руб.

Прибыль (убыток) от продаж: 98 574 тыс.руб. – 70 489 тыс.руб. – 35 547 тыс.руб. = -7 462 тыс.руб.

Прибыль (убыток) до налогообложения: -7 462 тыс.руб. + 27910 тыс.руб. – 14 453 тыс. руб. = 5 995 тыс.руб.

Чистая прибыль: 5 995 тыс.руб. – 20% = 4 796 тыс.руб.

Снижаем себестоимость на 5%, получим 69 755 тыс.руб.

Валовая прибыль: 98 574 тыс.руб. – 69 755 тыс.руб. = 28 819 тыс.руб.

Прибыль (убыток) от продаж: 98 574 тыс.руб. – 69 775 тыс.руб. – 35 547 тыс.руб. = -6 728 тыс.руб.

Прибыль (убыток) до налогообложения: -6 728 тыс.руб. + 27910 тыс.руб. – 14 453 тыс. руб. = 6 729 тыс.руб.

Чистая прибыль: 6 729 тыс.руб. – 20% = 5 383 тыс.руб.

Теперь отразим динамику изменения финансовых результатов ООО «Монтаж Мастер» в таблице 14, и покажем произошедшие изменения графически на рисунке 15.

Таблица 14

Динамика изменения финансовых результатов ООО «Монтаж Мастер» при снижении себестоимости, тыс.руб.

Показатели	2015 г.	Снижение себ-сти на 1%	Снижение себ-сти на 2%	Снижение себ-сти на 3%	Снижение себ-сти на 4%	Снижение себ-сти на 5%
1	2	3	4	5	6	7
Выручка	98 574	98 574	98 574	98 574	98 574	98 574
Себестоимость продаж	73 426	72692	71957	71223	70489	69755

1	2	3	4	5	6	7
Валовая прибыль (убыток)	25 149	25 882	26 617	27 351	28 085	28 819
Управленческие расходы	35 547	35 547	35 547	35 547	35 547	35 547
Прибыль (убыток) от продаж	-10 430	-9 665	-8 930	-8 196	-7 462	-6 728
Прочие доходы	27910	27910	27910	27910	27910	27910
Прочие расходы	14 453	14 453	14 453	14 453	14 453	14 453
Прибыль (убыток) до налогообложения	3 386	3 792	4 527	5 261	5 995	6 729
Чистая прибыль (убыток)	5 465	3034	3621	4209	4796	5383

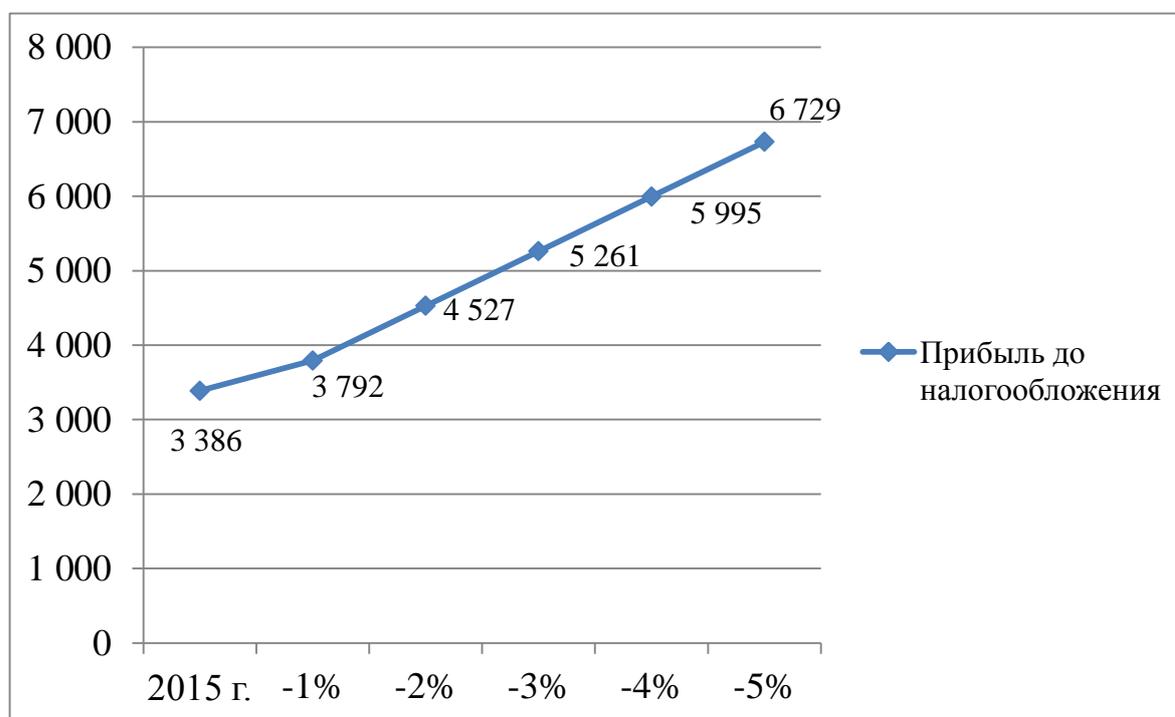


Рис.15 Динамика изменения прибыли до налогообложения при снижении себестоимости

Таким образом, произведенный расчет показал, что снижение себестоимости на 1% влечет за собой увеличение прибыли до налогообложения на 406 тысяч рублей, а снижение себестоимости на 5% позволит увеличить прибыль до налогообложения на 3 343 тыс.руб.

При этом стоит заметить, что чистая прибыль снизится, при уменьшении себестоимости на 1% на 2 431 тыс. руб., а при снижении себестоимости на 5% - на 82 тыс. руб.

Реализация этого и других, перечисленных в данном разделе мероприятий, направленных на повышение прибыли и рентабельности, позволит улучшить финансовое состояние ООО «Монтаж Мастер».

Также, после проведения анализа ООО «Монтаж Мастер» выяснилось, что у организации имеется три помещения. Площадь двух помещений по 120 м. кв. используются на все 100%, но третье не используется совсем. Учитывая этот факт, было бы целесообразно для более эффективного использования занимаемой площади сдать его в аренду.

Стоимость аренды за 1 кв. метр по г. Тольятти равен 800 рублей. Тогда прибыль в год составит:

$$120*800* 12 = 1 152 000 \text{ рублей.}$$

То есть годовая прибыль от сдачи помещения в аренду составит 1 152 000 рублей.

Для увеличения эффективности работы предприятия ООО «Монтаж Мастер» принимало участие в следующих конкурсах на осуществление следующих работ:

- Работы по устройству наружной рекламы п. Поволжский.
- Работы по устройству наружной рекламы МКР 3 г. Жигулевск.
- Работы по устройству наружной рекламы в районе д/с " Земляничка".
- Капитальный ремонт рекламных баннеров у жилых домов № 32 по ул. Олимпийская, № 15 по ул. Скрыбина, № 12 по ул. Вавилова.
- Установка рекламного щита у магазина «Пятерочка» по ул. 60 лет СССР.

Для определения экономической эффективности рассчитаем работы по устройству наружной рекламы МКР3.

Исходные данные для расчёта показателей экономической эффективности от проектируемого мероприятия

Показатели	Проект
1	2
Объем реализованных услуг	580000
Численность, чел	30
Выработка на 1 р	19333
Фонд оплаты труда	225000
Себестоимость, руб.	135000
Прибыль руб.	220000
Рентабельность, %	37,93

Данный проект принесет прибыли 220 тыс.руб. Это благоприятно скажется на финансовом результате, так как рентабельность данного мероприятия составляет 37,93%, что на рынке оказываемых услуг встречается нечасто.

Таким образом, после проведения определенных мероприятий в ООО «Монтаж Мастер» за год организация может получить дополнительный доход в 1 372 тыс. руб., что достаточно благоприятно скажется на финансовом результате, так как при сдаче помещения в аренду затраты минимальны, а доход при этом высокий.

## Заключение

Задача увеличения прибыли является основной для любого предприятия. Проведя анализ прибыли мы выяснили, что существуют три варианта увеличения прибыли: снижение затрат, увеличение цен и увеличение объемов оказываемых услуг.

Проще всего прибыль можно увеличить по первым двум методам, но наибольший результат будет достигнут путем увеличением объема оказываемых услуг. Но не стоит пытаться увеличить объем продаж за счет снижения цен - это может негативно повлиять на весь бизнес. Нет смысла также вводить какие-либо улучшения из-за их незначительности. Группа небольших изменений в правильном направлении может привести к гораздо большей прибыли. Важно привлечь сотрудников организации в процесс увеличения прибыли, нужно дать им понять, что их благосостояние зависит от величины прибыли предприятия – например, определенный процент от размера полученной прибыли будет составлять часть их зарплаты или премии.

Таким образом, для увеличения прибыли можно предложить следующие мероприятия:

1. Необходимо жесткое соблюдение заключенных договоров на выполнение работ, производство товаров и услуг.
2. Проводить поиск заказчиков на выполнение престижных и более необходимых для потребителей товаров или услуг.
3. Проводить более масштабную и эффективную политику в части профессиональной подготовки персонала.
4. Увеличение эффективности деятельности предприятия по сбыту продукции. Важно также уделить больше внимания увеличению скорости движения оборотных средств, уменьшению запасов.

5. Необходимо улучшить качество оказываемых услуг или производимой продукции, что является следствием увеличения конкурентоспособности.

6. Важно также увеличение объема оказываемых услуг путем большего использования производственных мощностей предприятия, а также использование в производстве более современных технологий.

7. Сокращение затрат за счет повышения производительности труда, оптимального использования электроэнергии и оборудования, также являются важными направлениями увеличения прибыли предприятия.

Анализ прибыли ООО «Монтаж Мастер» показал, что наибольшее влияние на ее изменение оказывает рост цен и на готовую продукцию, и на сырьевые, трудовые и материальные ресурсы.

На изменение балансовой прибыли значимое влияние оказывают непроизводственные расходы.

В результате проведения мероприятий на ООО «Монтаж Мастер» произошло увеличение выручки от оказанных услуг на 580 тыс. руб. При проведении данных мероприятий, а также полной сдачи помещения в аренду общая прибыль составит 1 372 тыс. руб.

Выполнение таких мероприятий значительно увеличит эффективность управления прибылью на предприятии.

При анализе прибыли ООО «Монтаж Мастер» в 2015 году определились следующие изменения:

1. Выручка от оказания услуг снизилась на 29,1%, что составило 40 528 тыс. руб.

2. Себестоимость реализованных услуг при этом снизилась на 37,3%, что и составила 43 669 тыс. руб.

3. Результат прибыли от оказанных услуг снизился на 5,8%, или на 646 тыс. руб..

4. Рентабельность от оказания услуг выросла на 2,61%.

## Список использованной литературы

1. Конституция Российской Федерации от 12.12.1993г. (в ред. от 21.07.2014 № 6-ФКЗ, № 7-ФКЗ) // КонсультантПлюс : [сайт справочной системы] - Режим доступа: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=2875>.

2. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая)" от 31.07.1998 N 146-ФЗ (ред. от 26.04.2016) // КонсультантПлюс : [сайт справочной системы] - Режим доступа: [http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi? req=doc;base=LAW;n=133422](http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=133422).

3. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая)" от 05.08.2000 N 117-ФЗ (ред. от 05.04.2016) // КонсультантПлюс : [сайт справочной системы] - Режим доступа: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=136059>.

4. О бухгалтерском учете: Федеральный закон от 6.12.2011 N 402-ФЗ (ред. от 04.11.2014) // КонсультантПлюс : [сайт справочной системы] - Режим доступа: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=122855>.

5. Об обществах с ограниченной ответственностью : Федеральный закон от 08.02.1998 N 14-ФЗ (ред. от 29.12.2015) // КонсультантПлюс : [сайт справочной системы] - Режим доступа: <http://www.consultant.ru/online/base/?req=doc;base=LAW;n=122944>.

6. Об утверждении Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации : Приказ Минфина РФ от 29.07.1998 N 34н (ред. от 24.12.2010) // КонсультантПлюс : [сайт справочной системы] - Режим доступа: <http://www.consultant.ru/online/base/?req=doc;base=LAW;n=111058>.

7. О формах бухгалтерской отчетности организаций : Приказ Минфина РФ от 02.07.2010 N 66н (ред. от 06.04.2015) // КонсультантПлюс : [сайт

справочной системы] - Режим доступа: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=136252>.

8. Аветисян А.С. Бухгалтерский учет. Учебно-практическое пособие. / Изд.: Проспект, 2016. – 304 с.

9. Анофриков С.П., Кулешова Н.В., Казначеев Д.А. Экономика для бакалавров. Учебное пособие. / Изд.: КноРус, 2016. – 236 с.

10. Бабаев Ю.А., Петров А.М., Мельникова Л.А. Бухгалтерский учет. Учебник для бакалавров. / Изд.: Проспект, 2016. – 424 с.

11. Беликова Т.Н. Учет и отчетность в малом бизнесе. / Изд.: Питер, 2016. – 176 стр.

12. Богаченко В.М., Кириллова Н.А. Бухгалтерский учет. Учебник. / Изд.: Феникс, 2016. – 533 с.

13. Букина О.А. Азбука бухгалтера. От аванса до баланса. / Изд.: Феникс, 2016. – 320 с.

14. Булгакова С.В., Сапожникова Н.Г. Теория бухгалтерского учета. Учебник / - М: КноРус, 2016. – 188 с.

15. Васильев Ю.В., Алексеева А.И., Малеева А.В. Комплексный экономический анализ: учебник / – М.: КноРус, 2013. – 406 с.

16. Виноградская, Н.А. Диагностика и оптимизация финансово-экономического состояния предприятия: финансовый анализ: Практикум / М.: МИСиС, 2011. - 118 с.

17. Волнин В.А., Кузнецов Р.А. Настольная книга финансового аналитика. Учебно-практическое пособие. / Изд.: КноРус, 2016. – 410 с.

18. Гартвич А.В. Бухгалтерский учет в таблицах и схемах. Краткий курс начинающего бухгалтера. / Изд.: Феникс, 2015. – 262 с.

19. Давыденко И.Г., Алешин В.А, Зотова А.И. Экономический анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Учебное пособие. / Изд. КноРус, 2016. – 376 с.

20. Иващенко Н.П. Экономика фирмы. / Изд.: Проспект, 2016. – 528 с.

21. Каморджанова Н.А., Пономарева С.В., Конопляник Т.М. Развитие интегрированной системы учета и отчетности. Методология и практика. Монография. / Изд.: Проспект, 2015. - 192 с.
22. Касьянова Г.Ю. Бухгалтерский учёт. Просто о сложном. Самоучитель по формуле "три в одном"/ Изд.: АБАК, 2016. – 736 с.
23. Касьянова Г.Ю. Ценовая политика. Скидки, бонусы, премии, надбавки. / Изд.: АБАК, 2016. – 112 с.
24. Качкова О.Е., Косолапова М.В., Свободин В.А. Экономический анализ хозяйственной деятельности. / Изд.: КноРус, 2016. – 360 с.
25. Киселева О.В., Чеглакова С.Г., Скрипкина О.В., Прудникова Ю.Н. Бухгалтерский учет и анализ. / Изд.: Дело и сервис, 2015. – 448 с.
26. Ковалев В.А. Современный стратегический анализ. Учебник. / Изд.: Питер, 2016. – 288 с.
27. Кондраков Н.П. Самоучитель по бухгалтерскому учету. / Изд.: Проспект, 2016. - 608 с.
28. Левшова С.А. Бухгалтерский учет в торговле и на производстве. / Изд.: Питер, 2016. – 112 стр.
29. Макальская М.Л., Денисов А.Ю. Самоучитель по бухгалтерскому учету. Учебное пособие. /Изд.: Дело и сервис, 2016 г. – 400 с.
30. Миляева Л.Г. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности. Практикоориентированный подход./Изд.:КноРус, 2016. – 190 с.
31. Муратов Ш.Ш. Первичный учет. Теория и практика. Монография. / Изд. КноРус, 2014. – 160 с.
32. Наумова Н.А., Беллендир М.В., Хоменко Е.В. Бухгалтерский учет и анализ (для бакалавров) / Изд.: КноРус, 2016. – 630 с.
33. Нечитайло А.И., Нечитайло И.А. Экономика предприятия. Учебник для бакалавров. / Изд.: Феникс, 2016. – 415с.
34. Овсийчук М.Ф., Шохнех А.В. Бухгалтерский учет и контроль деятельности малого бизнеса. Учебное пособие. / Изд.: КноРус, 2014. – 296 с.

35. Полякова И.А., Сацук Т.П., Ростовцева О.С. Бухгалтерский финансовый учет и отчетность. / Изд.: КноРус, 2016. – 280 с.
36. Пономарева С.В., Рогуленко Т.М. Теория бухгалтерского учета. Учебник / Изд.: КноРус, 2016. – 172 с.
37. Почежерцева З.А. Правовое регулирование рынка ценных бумаг России. Частноправовые и публично-правовые начала. / Изд.: Проспект, 2016. – 176 с.
38. Рой Л.В, Третьяк В.П. Анализ отраслевых рынков. Учебник. / Изд.: Проспект, 2016. – 448 с.
39. Русакова Е.В. Комплексный экономический анализ деятельности предприятия. Учебное пособие. / Изд.: Питер, 2016. – 224 с.
40. Сапожникова Н.Г., Панина И. В., Гальчина О. Н. , Коробейникова Л. С. Бухгалтерский учет и отчетность. / Изд.: КноРус, 2015. – 360 с.
41. Сафронова Н.А. Экономика предприятия: Учебник.- М.: «Юрист», 2015.- 584 с.
42. Сорокина Е.М. Бухгалтерская финансовая отчетность (для бакалавров). Учебное пособие. ФГОС. / - Изд.: Кнорус, 2016. – 162 с.
43. Строкатый О. Теория развития рынка. Психология потребления. / Изд.: Омега Л, 2016. – 384 с.
44. Субботина Е.Г., Иванов П.А., Турянская Н.И. Управление проектами. Учебное пособие. / Изд.: Феникс, 2016. 251 с.
45. Филатова В.О. Бухгалтерский учет для руководителей и предпринимателей. / Изд.: ВHV, 2015. – 288 с.
46. Хахонова Н.Н. Бухгалтерское дело. Учебное пособие. / Изд.: КноРус, 2016. – 576 с.
47. Чечевицына Е.В., Чечевицын Л.Н. Экономика организации. Учебное пособие. / Изд.: Феникс, 2016. – 382 с.
48. Шаститко А.Е. Экономическая теория организаций. Учебное пособие. / Изд.: Проспект, 2016. – 304 с.

49. Шевелев А.Е., Шевелева Е.В., Шевелева Е.А. Бухгалтерский учет и анализ. Учебник. / Изд.: КноРус, 2016. – 474 с.
50. Щадилова С.Н. Бухгалтерский учет для всех. / Изд.: Дело и сервис, 2015. – 224 с.
51. Davis M.Ch. 13. Research and development. UK GAAP-Generally Accepted Practice in the UK. London, 1989. -p.553-569.
52. Hull J. Options, futures and other derivative securities. – Englewood Cliffs, New Jersey: Prentice-Hall, 1993. – XX, 492 p.
53. Innovation policy: Trends and perspectives. - Paris, OECD. -1981. - P. 13
54. International financial management/ Thomson/ South – Western. 2003.- 696 с.
55. Norris R., Vaisey J. The Economics of Research and Technology. - L. - 1973. P. 65
56. Zeff S.A. The increasing importance of current values in accounting: a comment on the ASB's revised draft on principles / ACCA conference in London on May 10, 1999.
57. <http://www.consultant.ru/>
58. <http://www.garant.ru/>
59. <https://kontur.ru/>
60. <http://правовойконсультант.рф/>

**Бухгалтерский баланс**  
на 31 декабря 2015 г.

Организация **Общество с ограниченной ответственностью «МОНТАЖ МАСТЕР»** по ОКПО  
Идентификационный номер налогоплательщика \_\_\_\_\_ ИНН \_\_\_\_\_  
Вид экономической деятельности **Рекламная деятельность** по ОКВЭД \_\_\_\_\_  
Организационно-правовая форма/форма собственности **Общество** по ОКОПФ/ОКФС **с ограниченной ответственностью / Частная собственность**  
Единица измерения: тыс. руб. по ОКЕИ \_\_\_\_\_  
Местонахождение (адрес) **445045, Самарская область, г. Тольятти, ул. Ярославская, дом 31, квартира 52**

Коды		
<b>0710001</b>		
<b>31</b>	<b>12</b>	<b>2015</b>
<b>33562977</b>		
<b>6324054110</b>		
<b>74.40</b>		
<b>12165</b>	<b>16</b>	
<b>384</b>		

Пояснения	Наименование показателя	Код	На 31 декабря 2015 г.	На 31 декабря 2014 г.	На 31 декабря 2013 г.
	<b>АКТИВ</b>				
	<b>I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ</b>				
	Нематериальные активы	1110	23	29	35
	Результаты исследований и разработок	1120	-	-	-
	Нематериальные поисковые активы	1130	-	-	-
	Материальные поисковые активы	1140	-	-	-
	Основные средства	1150	73	138	233
	Доходные вложения в материальные ценности	1160	-	-	-
	Финансовые вложения	1170	20	20	3 153
	Отложенные налоговые активы	1180	21 454	19 375	17 723
	Прочие внеоборотные активы	1190	-	-	-
	Итого по разделу I	1100	21 570	19 562	21 144
	<b>II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ</b>				
	Запасы	1210	2 615	5 916	6 705
	Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	-	-	-
	Дебиторская задолженность	1230	231 157	384 707	275 439
	Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240	1 350	3 340	19 310
	Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	7 423	16 589	18 336
	Прочие оборотные активы	1260	-	129	-
	Итого по разделу II	1200	242 545	410 681	319 790
	<b>БАЛАНС</b>	1600	264 116	430 243	340 934

Пояснения	Наименование показателя	Код	На 31 декабря 2015 г.	На 31 декабря 2014 г.	На 31 декабря 2013 г.
	<b>ПАССИВ</b>				
	<b>III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ <sup>6</sup></b>				
	Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	26	26	26
	Собственные акции, выкупленные у акционеров	1320	-	-	-
	Переоценка внеоборотных активов	1340	-	-	-
	Добавочный капитал (без переоценки)	1350	26 733	26 733	26 733
	Резервный капитал	1360	3	3	3
	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	(26 192)	(31 658)	(18 960)
	Итого по разделу III	1300	569	(4 897)	7 801
	<b>IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА</b>				
	Заемные средства	1410	-	-	-
	Отложенные налоговые обязательства	1420	-	-	-
	Оценочные обязательства	1430	-	-	-
	Прочие обязательства	1450	-	-	-
	Итого по разделу IV	1400	-	-	-
	<b>V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА</b>				
	Заемные средства	1510	-	-	-
	Кредиторская задолженность	1520	262 195	433 370	331 002
	Доходы будущих периодов	1530	-	-	-
	Оценочные обязательства	1540	1 351	1 770	2 131
	Прочие обязательства	1550	-	-	-
	Итого по разделу V	1500	263 546	435 140	333 133
	<b>БАЛАНС</b>	1700	264 115	430 243	340 934

Руководитель \_\_\_\_\_  
 (подпись) (расшифровка подписи)

“ \_\_\_\_\_ ” \_\_\_\_\_ 20 \_\_\_\_ г.

## Отчет о финансовых результатах

за Январь-декабрь 20 14 г.

Организация Общество с ограниченной ответственностью «МОНТАЖ-МАСТЕР» Форма по ОКУД 0710002  
 Идентификационный номер налогоплательщика \_\_\_\_\_ Дата (число, месяц, год) \_\_\_\_\_  
 Вид экономической деятельности Рекламная деятельность по ОКПО 33562977  
 Организационно-правовая форма/форма собственности Общество ИНН 6324054110  
с ограниченной ответственностью / Частная собственность по ОКВЭД 74.40  
 Единица измерения: тыс. руб. по ОКЕИ 12165 16  
 по ОКЕИ 384

Пояснение	Наименование показателя	Код	Коды	
			31	12 2014
	Выручка <sup>5</sup>	2110	139 102	90 611
	Себестоимость продаж	2120	(117 095)	(51 574)
	Валовая прибыль (убыток)	2100	22 007	39 037
	Коммерческие расходы	2210	(47)	(883)
	Управленческие расходы	2220	(33 036)	(12 096)
	Прибыль (убыток) от продаж	2200	(11 076)	(26 057)
	Доходы от участия в других организациях	2310	1000	-
	Проценты к получению	2320	432	654
	Проценты к уплате	2330	-	-
	Прочие доходы	2340	1 573	870
	Прочие расходы	2350	(6 278)	(4 696)
	Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	(14 349)	22 886
	Текущий налог на прибыль	2410	-	-
	в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	2421	(1 218)	(989)
	Изменение отложенных налоговых обязательств	2430	-	-
	Изменение отложенных налоговых активов	2450	1 652	(1 031)
	Прочее	2460	-	-
	Чистая прибыль (убыток)	2400	(12 697)	23 917

**Отчет о финансовых результатах**  
за Январь-декабрь 2015 г.

Организация	<b>Общество с ограниченной ответственностью «МОНТАЖ-МАСТЕР»</b>	Форма по ОКУД	<b>0710002</b>		
Идентификационный номер налогоплательщика		Дата (число, месяц, год)	<b>31</b>	<b>12</b>	<b>2015</b>
Вид экономической деятельности	<b>Рекламная деятельность</b>	по ОКПО	<b>33562977</b>		
Организационно-правовая форма/форма собственности	<b>Общество</b>	ИНН	<b>6324054110</b>		
<b>с ограниченной ответственностью / Частная собственность</b>		по ОКВЭД	<b>74.40</b>		
Единица измерения: тыс. руб.		по ОКФС	<b>12165</b>	<b>16</b>	
		по ОКЕИ	<b>384</b>		

Пояснение	Наименование показателя	Код	За Январь-Декабрь 2015 г.	За Январь-Декабрь 2014 г.
	Выручка <sup>5</sup>	2110	98 574	139 102
	Себестоимость продаж	2120	(73 426)	(117 095)
	Валовая прибыль (убыток)	2100	25 149	22 007
	Коммерческие расходы	2210	(32)	(47)
	Управленческие расходы	2220	(35 547)	(33 036)
	Прибыль (убыток) от продаж	2200	(10 430)	(11 076)
	Доходы от участия в других организациях	2310	27 500	-
	Проценты к получению	2320	359	432
	Проценты к уплате	2330	-	-
	Прочие доходы	2340	410	1 573
	Прочие расходы	2350	(14 453)	(6 278)
	Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	3 386	(14 349)
	Текущий налог на прибыль	2410	-	-
	в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	2421	2 753	(1 218)
	Изменение отложенных налоговых обязательств	2430	-	-
	Изменение отложенных налоговых активов	2450	2 079	1 652
	Прочее	2460	-	-
	Чистая прибыль (убыток)	2400	5 465	(12 697)

## Анализ показателей предприятия ООО «Монтаж Мастер» за 2013–2015 гг.

№ п/п	Показатель	Код строки	2013 г.	2014 г.	2015 г.	Абсолютное отклонение с 2013 по 2014 (+/-)	Темп роста с 2013 по 2014 (снижения), %	Абсолютное отклонение с 2014 по 2015(+/-)	Темп роста (снижения)с 2014 по 2015, %
1	2	3	4	5	6	7 = 5 – 4	8 = 5 / 4 x 100	9 = 6 – 5	10 = 6 / 5 x 100
1	Выручка	2110	90 611	139 102	98 574	48 491	153,52%	-40 528	70,86%
2	Себестоимость	2120	51 574	117 095	73426	65 521	227,04%	-43 669	62,71%
3	Валовая прибыль	2100	39037	22007	25149	-17 030	56,37%	3 142	114,28%
4	Коммерческие расходы	2210	883	47	32	-836	5,32%	-15	68,09%
5	Управленческие расходы	2220	12096	33036	35547	20 940	273,12%	2 511	107,60%
6	Прибыль (убыток) от продаж	2200	-26057	-11076	-10430	14 981	42,51%	646	94,17%
7	Доходы от участия в других организациях	2310	-	1000	27500	-	-	26 500	2750,00%
8	Проценты к получению	2320	654	432	359	-222	66,06%	-73	83,10%
9	Проценты к уплате	2330	-	-	-	-	-	-	-

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
10	Прочие доходы	2340	870	1573	410	703	180,80%	-1 163	26,06%
11	Прочие расходы	2350	4696	6278	14 453	1 582	133,69%	8 175	230,22%
12	Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	22886	14 349	3 386	-8 537	62,70%	-10 963	23,60%
13	Текущий налог на прибыль	2410	-	-	-	-	-	-	-
14	В т.ч. постоянные налоговые обязательства	2421	989	1218	2753	229	123,15%	1 535	226,03%
15	Изменение отложенных налоговых обязательств	2430	-	-	-	-	-	-	-
16	Изменение налоговых активов	2450	-1031	1652	2079	2 683	-160,23%	427	125,85%
17	Прочее	2460	-	-	-	-	-	-	-
18	Чистая прибыль	2400	23917	-12 697	5 465	-36 614	-53,09%	18 162	-43,04%

Бакалаврская работа выполнена мною самостоятельно.

Использованные в работе материалы и концепции из опубликованной научной литературы и других источников имеют ссылки на них.

Отпечатано в \_\_\_\_\_ экземплярах.

Библиография составляет \_\_\_\_\_ наименований.

Один экземпляр сдан на кафедру «\_\_\_\_\_» \_\_\_\_\_ 201\_\_ г.

Дата « \_\_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 201\_\_ г.

Студент \_\_\_\_\_ ( \_\_\_\_\_ )  
(Подпись) (Имя, отчество, фамилия)