

федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Тольяттинский государственный университет»
Институт финансов, экономики и управления

Кафедра «Финансы и кредит»

38.03.01 «Экономика»

Профиль «Финансы и кредит»

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

на тему: Финансовые результаты предприятия, пути их улучшения (на примере ООО "НТС - сервис")

Студент(ка)

О.В. Елуферьева

(И.О. Фамилия)

(личная подпись)

Руководитель

В.Д. Богатырев

(И.О. Фамилия)

(личная подпись)

Допустить к защите

Заведующий кафедрой д.э.н., доцент А.А. Курилова

(ученая степень, звание, И.О. Фамилия)

(личная подпись)

« _____ » _____ 20 _____ г.

Тольятти 2016

Аннотация

Тема бакалаврской работы: «Финансовые результаты предприятия, пути их улучшения (на примере ООО "НТС - сервис")».

Объем работы: 72 листа (без приложений), в том числе 7 таблиц.

Приложений в работе 4 , в том числе финансовая отчетность ООО «НТС-сервис». При написании работы были использованы 48 источников.

Ключевые слова работы: финансовый результат, прибыль, рентабельность, эффективность деятельности, анализ финансовых результатов.

Объектом исследования выступает организация ООО «НТС-сервис».

Предметом исследования в бакалаврской работе являются финансовые результаты деятельности организации ООО «НТС-сервис».

Основной целью бакалаврской работы является изучение особенностей сущности и анализа финансовых результатов деятельности в ООО «НТС-сервис».

Для решения поставленной цели определены следующие задачи работы:

- 1) рассмотреть теоретические аспекты формирования финансовых результатов деятельности организации;
- 3) изучить методику анализа финансовых результатов ;
- 4) охарактеризовать объект исследования, дать технико-экономическую характеристику ООО «НТС-сервис»;
- 5) предложить мероприятия по улучшению финансовых результатов ООО «НТС-сервис».

Хронологический период исследования составляет 3 года – 2013-2015 годы.

Содержание

Введение.....	4
1. Теоретические аспекты формирования финансовых результатов деятельности организации.....	7
1.1 Понятие, сущность и структура финансового результата деятельности организации.....	7
1.2 Экономическая сущность показателей прибыли и рентабельности.....	21
1.3 Методика анализа финансовых результатов.....	28
2. Анализ финансово-хозяйственной деятельности ООО «НТС-сервис».....	38
2.1 Техничко-экономическая характеристика деятельности ООО «НТС-сервис».....	38
2.2 Анализ финансовых результатов деятельности ООО «НТС-сервис».....	44
3. Предлагаемые мероприятия по увеличению показателей прибыли и рентабельности предприятия.....	51
3.1 Определение основных источников повышения прибыли и рентабельности предприятия.....	51
3.2 Анализ эффективности перехода ООО «НТС-сервис» на упрощенную систему налогообложения.....	56
Заключение.....	61
Список использованной литературы.....	65
Приложения.....	68

Введение

Важнейшей целью бухгалтерского финансового учета является определение финансовых результатов деятельности предприятия. В процессе оценки финансового результата деятельности организации используются данные бухгалтерского учета.

На основании бухгалтерского учета всех фактов хозяйственной жизни предприятия выявляется финансовый результат и представляет собой разницу между суммой доходов от оказания работ, услуг, продажи продукции, основных средств, иного имущества организации и прочих доходов организации, уменьшенных на сумму полученных расходов.

В конкурентной среде выживаемость предприятия в современных условиях зависит от его финансовой стабильности, которая устанавливается с помощью повышения эффективности производства на основе экономического использования всех видов ресурсов, выявления имеющихся резервов повышения производства продукции (работ, услуг), снижения затрат и увеличения прибыли. Увеличение прибыли создает финансовую основу для расширенного воспроизводства, самофинансирования, решения ряда проблем социальных и материальных потребностей трудовых коллективов. Полученная прибыль определяет долю доходов учредителей, акционеров и собственников предприятия, а также размеры их дивидендов. За счет полученной прибыли предприятие выполняет обязательства перед бюджетом и внебюджетными фондами, банками и другими предприятиями, и организациями. Показатели прибыли являются важнейшими показателями производственной и финансовой деятельности предприятия, т.к. они характеризуют степень его деловой активности и финансового благополучия.

Актуальностью темы «Финансовые результаты предприятия, пути их улучшения» на примере ООО «НТС-сервис» является то, что от конечного результата деятельности зависит будущее любой организации. Абсолютную эффективность хозяйствования предприятия характеризуют показатели

финансовых результатов. Одним из важнейших среди них являются показатели прибыли, которая составляет основу экономического развития предприятия.

Правильное и своевременное построение бухгалтерского учета должно обеспечить возможность раскрытия информации о доходах организации в разрезе текущей, инвестиционной и финансовой деятельности, а также обеспечит качественную работу организации.

Целью бакалаврской работы является изучение сущности и структуры финансовых результатов, а также анализа финансовых результатов и использования прибыли ООО «НТС-сервис».

Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие задачи:

- сформировать общее представление о прибыли и ее роли в деятельности предприятия;
- дать общую технико-экономическую характеристику деятельности ООО «НТС-сервис»;
- описать порядок формирования конечного результата и использования прибыли ООО «НТС-сервис» на основе действующей нормативной базы;
- провести анализ показателей финансовых результатов ООО «НТС-сервис» за 2013 г. – 2015 г., по результатам анализа сделать выводы об использовании прибыли на предприятии и рассмотреть основные мероприятия по повышению прибыли в организации;
- провести анализ показателей рентабельности ООО «НТС-сервис» и определить основные источники повышения рентабельности.

Объектом бакалаврской работы является ООО «НТС-сервис». Предметом исследования выступают финансовые результаты и их использование.

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

В первой главе «Теоретические аспекты формирования финансовых результатов деятельности организации» дается общая характеристика финансовых результатов, сущность и структура финансовых результатов, описывается экономическая сущность показателей прибыли и рентабельности, описываются методики анализа финансовых результатов и использования прибыли.

Во второй главе «Анализ финансово-хозяйственной деятельности ООО «НТС-сервис» приводится технико-экономическая характеристика деятельности предприятия, проводится анализ финансовых результатов, а также анализ показателей рентабельности ООО «НТС-сервис».

В третьей главе «Предлагаемые мероприятия по увеличению показателей прибыли и рентабельности предприятия определяются основные источники повышения прибыли и рентабельности предприятия. Также описывается мероприятия по повышению прибыли и их экономическая оценка.

При написании бакалаврской работы использовались две группы источников. К первой отнесены основные нормативные документы, определяющие методологические основы, порядок организации и ведения бухгалтерского учета в России в настоящее время, а также документация предприятия ООО «НТС-сервис». Ко второй отнесена учебная литература.

При написании бакалаврской работы использовались методы сбора, систематизации информации, анализа теоретического и практического материала.

1 Теоретические аспекты формирования финансовых результатов деятельности организации

1.1 Понятие, сущность и структура финансового результата деятельности организации

Любое коммерческое предприятие работает с целью достижения максимально возможной прибыли. Прибыль есть положительный финансовый результат деятельности организации. Помимо прибыли финансовый результат может быть выражен в форме убытка, как результат неудачного ведения дел организацией. Финансовый результат мы получаем, сравнивая доходы и расходы организации. В случае, когда доходы больше расходов в конкретном отчетном периоде, предприятие получает прибыль. В обратном случае, организация несет убытки.

В российской практике учет доходов и расходов регламентируют два национальных стандарта: ПБУ 9/99 «Доходы организации» и ПБУ10/99 «Расходы организации».

Прежде всего, разберем, что относится к доходам и расходам, согласно российских правил учета.

В соответствии с ПБУ 9/99 [5] «Доходами организации признается увеличение экономических выгод в результате поступления активов (денежных средств, иного имущества) и (или) погашения обязательств, приводящее к увеличению капитала этой организации, за исключением вкладов участников (собственников имущества)».

Не включаются в состав доходов организации:

- поступления от юридических и физических лиц по договорам комиссии, агентским договорам в пользу комитента;
- суммы налога на добавленную стоимость по поступившим ценностям, или так называемый, входящий НДС;
- авансовые поступления от контрагентов;

- поступления от юридических и физических лиц в форме задатка;
- поступления денежных средств в виде залога, если договором предусмотрена передача заложенного имущества залогодержателю;
- поступления от физических и юридических лиц в погашение кредита, займа, предоставленного заемщику [5].

Согласно требованиям ПБУ 9/99, доходы организации подразделяются на две основные группы:

- доходы от обычной, или основной деятельности, т.е. той деятельности, для цели которой и создавалось предприятие.
- прочие доходы.

Прочие доходы, это доходы, не связанные с основной деятельностью организации. Например, основным видом деятельности является производство продукции, а прочим видом может являться сдача свободных площадей в аренду. Поэтому доходом от основной деятельности будет выручка от продажи продукции, а прочим доходов, выручка от сдачи площадей в аренду.

В основу данной классификации положен признак разделения доходов в зависимости от их характера, направления деятельности организации и условий получения этих доходов.

Итак, доходом организации является выручка от продажи продукции, или прочих услуг и работ.

ПБУ 9/99 дает определение и условия признания выручки. В соответствии с п.12 ПБУ 9/99 выручка признается в бухгалтерском учете при определенных условиях [5]:

- во-первых, предприятие должно иметь право на получение этой выручки, вытекающее из конкретного договора;
- во-вторых, можно без проблем определить сумму данной выручки;
- в-третьих, предприятие обязательно должно быть уверено, что

конкретная хозяйственная операция принесет ему увеличение экономических выгод;

- в-четвертых, в результате свершенной операции, право пользования на продукцию или товар перешло к покупателю, если речь идет о какой-либо работе, выполняемой организацией, то работа принята заказчиком;

- и наконец, в-пятых, могут быть определены расходы, которые понесло предприятие, в связи с выполнением данной операции.

Если же, хотя бы одно из перечисленных условий не выполняется, то в бухгалтерском учете признается не выручка, а кредиторская задолженность.

В случае, когда одним из основных видов деятельности организации, является сдача производственных или иных площадей в аренду, или участие в уставном капитале другой организации, для признания выручки достаточно и необходимо, соблюдение первых трех условий.

Процесс изготовления продукции или время выполнения какой-либо работы может занимать достаточно продолжительное время. В этом случае выручку можно признавать двумя способами: либо частями, по мере выполнения работы или изготовления продукции, либо сразу полностью, по завершении выполнения работы, оказания услуги, изготовления продукции.

Если сумма выручки от продажи продукции (работ, услуг) не может быть определена, то она принимается к учету в размере признанных в учете расходов по изготовлению этой продукции, выполнению работ, оказанию услуг, которые будут впоследствии возмещены организации.

К прочим доходам, согласно, российских правил бухгалтерского учета относят:

- штрафы, пени, неустойки за невыполнение условий договоров контрагентами;

- суммы кредиторской и депонентской задолженности, с истекшим сроком исковой давности;

- увеличение стоимости активов при их переоценке;

– прочие поступления.

Национальные стандарты учета регламентируют и признание прочих доходов в бухгалтерском учете. Так, - штрафы, пени, неустойки признаются в том отчетном периоде, когда суд вынес решение об их взыскании или они признаны должником. Суммы кредиторской и дебиторской задолженности, с истекшим сроком исковой давности, признаются в отчетном периоде, в котором этот срок истек. Дооценка основных средств или нематериальных активов отражается на дату переоценки. Прочие поступления отражаются по мере их возникновения.

ПБУ 1/2008 «Учетная политика организации» устанавливает обязательные требования об отражении в составе информации об учетной политике, информации о выручке. Это касается порядка признания выручки и способе определения выручки.

Российские и международные стандарты учета дают предприятиям право выбора метода признания выручки. Существуют два общепринятых метода признания выручки: кассовый метод и метод начислений. Согласно кассовому методу, выручка признается только после полной фактической оплаты продукции, работ, услуг. Метод начислений обязывает признавать выручку после перехода права собственности на продукцию к покупателю, хотя фактически оплата может поступить только через несколько отчетных периодов.

Зачастую предприятия заключают договора, предусматривающие исполнение обязательств неденежными средствами. По требованию ПБУ 9/99 должна быть раскрыта информация о выручке, полученной в результате выполнения подобных договоров. А именно, информация об общем числе предприятий, с которыми заключены такие договора; информация о доле выручки, приходящейся на договора со связанными организациями, а также, данные о способе определения стоимости продукции, переданной организацией.

Прочие доходы организации за отчетный период, не отраженные на счетах финансовых результатах, подлежат раскрытию в бухгалтерской отчетности обособленно.

Перейдем к рассмотрению расходов организации. В соответствии с национальным стандартом, регламентирующим классификацию и учет расходов организации, ПБУ 10/99, под расходами организации понимают уменьшение экономических выгод, которые могут возникнуть как вследствие выбытия активов и (или) возникновение обязательств. Данные факты хозяйственной деятельности могут привести к уменьшению капитала этой организации. Не берется в расчет в данном случае уменьшение вкладов по решению участников (собственников имущества) [6].

Необходимо заметить, что к расходам организации не относят затраты, связанные с приобретением или созданием внеоборотных активов, финансовых вложений, а также затраты, не связанные с процессом производства.

Расходы организации, согласно требованиям положения по бухгалтерскому учету «Расходы организации» подразделяются на две основные группы:

- расходы от обычной, или основной деятельности, т.е. той деятельности, для цели которой и создавалось предприятие.
- прочие расходы.

Прочие расходы, это расходы, не связанные с основной деятельностью организации. Так в унисон примеру, рассмотренному выше, основным видом деятельности является производство продукции, а прочим видом может являться сдача свободных площадей в аренду. Поэтому расходом от основной деятельности будет себестоимость проданной продукции, а прочими расходами - расходы, связанные с содержанием и обслуживанием площадей, сдаваемых в аренду.

В основу данной классификации положен признак деления

расходов в зависимости от их характера, направления деятельности организации и условий получения этих доходов.

К прочим расходам относятся также расходы, связанные с осуществлением вкладов в уставные капиталы других организаций.

В соответствии с Налоговым кодексом РФ расходами признаются обоснованные и документально подтвержденные затраты и убытки, осуществленные (понесенные) налогоплательщиками (п.1 ст.252).

В соответствии с ПБУ 10/99 расходы признаются в бухгалтерском учете при наличии следующих условий [6]:

В соответствии с п.12 ПБУ 9/99 выручка признается в бухгалтерском учете при определенных условиях [6]:

- во-первых, расходы возникают в связи с выполнением определенного договора;
- во-вторых, можно точно определить сумму расходов;
- в-третьих, предприятие обязательно должно быть уверено, что конкретная хозяйственная операция повлечет за собой уменьшение экономических выгод.

Если в отношении любых расходов организации не исполнено хотя бы одно из указанных условий, то в учете эти расходы признаются дебиторской задолженностью.

В качестве расходов признают и начисленную амортизацию по используемым внеоборотным активам, исходя из первоначальной стоимости данных активов, предполагаемого срока службы и способа начисления амортизации.

Российские и международные стандарты учета дают предприятиям право выбора метода признания расходов. Аналогично методам признания доходов, существуют два общепринятых метода признания расходов: кассовый метод и метод начислений. Согласно кассовому методу, расходы признаются только после полной фактической оплаты задолженности.

Метод начислений обязывает признавать расходы, сразу, в момент их осуществления, независимо от того, когда были выплачены деньги фактически.

Основной формой отчетности в части отражения расходов, является Отчет о финансовых результатах. В данной форме, расходы отражаются в зависимости от способа их возникновения и во взаимосвязи с различными видами деятельности организации.

По месту возникновения расходы группируют по производствам, цехам, участкам и другим структурным подразделениям организации. Такая группировка затрат необходима для организации управленческого учета и определения производственной себестоимости продукции.

Затраты необходимо группировать и учитывать также в разрезе производств, цехов, участков, отделов, служб, бригад, структурных подразделений предприятия. Дело в том, что подобная группировка затрат дает возможность организовать взаиморасчет между подразделениями и определить производственную себестоимость продукции. Такая группировка производственных затрат напрямую зависит от организационной структуры предприятия. Используя данный признак можно группировать затраты в различных сферах деятельности организации: снабженческой, производственной, коммерческой и организационно-управленческой. Данный подход к группировке затрат позволяет построить интегрированный учет затрат на счетах бухгалтерского учета. Последовательно, применяя определенную систему кодирования, отражают информацию на синтетических счетах бухгалтерского учета. Затем на аналитических счетах, детализируя информацию по отдельным подразделениям, центрам ответственности. И в конечном итоге, информацию о затратах указывают по объектам калькуляции, по видам продукции в разрезе, статей и элементов затрат.

По составу затраты подразделяются на одноэлементные и

комплексные. Одноэлементные производственные затраты представляют собой однородные производственные затраты, состоящие из одного элемента. К элементам затрат относятся заработная плата работников предприятия, амортизация оборудования, материальные затраты. В данном случае речь идет о совокупных материальных затратах, совокупной заработной плате работников всего предприятия.

Комплексные производственные затраты включают несколько элементов одновременно. Например, статья «общехозяйственные расходы» включает в себя расходы на содержание аппарата управления, в которые входит и заработная плата работников управленческого аппарата, и материальные затраты, и амортизация здания офиса.

Наиболее распространенными группировками затрат, используемыми в отечественной практике учета, являются группировка по экономическим элементам и калькуляционным статьям. Статья калькуляции позволяет узнать где, в каком подразделении, или участке производства возникли те или иные затраты, указывает целевое назначение затрат. Детализация по статьям калькуляции более подробная, конкретизированная. Группировка затрат по экономическим элементам более укрупненная, дает информацию о количестве ресурсов, использованных предприятием в ходе хозяйственной деятельности, то есть сколько всего и чего израсходовано.

Под экономическим элементом затрат принято понимать экономически однородный вид ресурсов, используемых для производства и реализации продукции. Различают пять элементов затрат – материальные затраты, затраты на оплату труда, отчисления на социальные нужды, амортизация, и прочие. Элемент затрат дает информацию об общей величине однородных затрат. Например, элемент «Затраты на оплату труда» отражает общую величину затрат на оплату труда всех категорий работников предприятия, независимо в какой службе они заняты. Данная группировка позволяет определять и анализировать структуру затрат предприятия. В зависимости от

того, какой удельный вес занимает тот или иной элемент затрат в общей совокупности затрат предприятия, можно определить материалоемким, трудоемким, или фондоемким является предприятие. Информация об элементах затрат содержится в пояснениях к бухгалтерской отчетности организации. Дело в том, что внешним пользователям совсем не обязательно знать всю «кухню калькулирования» предприятия, поэтому обобщенной информации о затратах им вполне достаточно.

Статья затрат представляет собой совокупность затрат, отражающая их однородное целевое использование.

Перечень статей затрат принято называть номенклатурой затрат. Согласно, российского законодательства по бухгалтерскому учету учет расходов по статьям затрат организуется для целей управленческого учета. Перечень статей затрат предприятие вправе устанавливать самостоятельно, учитывая особенности своего производства.

Отраслевые министерства и ведомства регулируют своими указаниями и инструкциями вопросы планирования, учета и калькулирования себестоимости различных коммерческих предприятий. Рекомендованный ими перечень статей затрат носит рекомендательный характер. Предприятия могут вносить изменения в типовую номенклатуру затрат в соответствии с особенностями деятельности. К основным статьям затрат относятся сырье, покупные полуфабрикаты, топливо для производственных нужд. А также оплата труда цеховых рабочих, отчисления с заработной платы, общепроизводственные расходы, управленческие расходы, коммерческие расходы. В зависимости от того какие статьи затрат включены в калькуляционные расчеты различают цеховую, производственную и полную себестоимость.

Налоговым кодексом РФ (ст.253) [1] предусмотрено выделение четырех элементов расходов:

- материальные расходы;

- расходы на оплату труда;
- сумма начисленной амортизации;
- прочие расходы.

Частое применение в управленческом учете находит группировка затрат, в зависимости от их отношения к технологическому процессу изготовления продукции. По характеру участия в производстве затраты предприятия подразделяются на основные и накладные.

Основные производственные затраты - это затраты, без которых процесс производства попросту невозможен. К этим затратам относятся затраты на сырье и материалы, затраты на оплату труда производственных рабочих, затраты по обслуживанию станков и цехового оборудования.

Накладные затраты оправдывают свое название, напрямую не влияют на производственный процесс и с ним не связаны. Они как бы «накладываются» на процесс производства, то есть, не участвуя в этом процессе, тем не менее, на предприятии существуют и включаются в конечном итоге в себестоимость. К ним относятся общепроизводственные расходы, учитываемые на счете 25, управленческие расходы, учитываемые на счете 26, и коммерческие расходы, отражаемые на счете 44. Накладные расходы связаны с управлением предприятием, организацией и обслуживанием производства. Состав статей всех видов накладных затрат предусмотрен действующими инструкциями по калькулированию продукции. Данные инструкции носят рекомендательный характер, и предприятия имеют право дополнять и уточнять состав статей исходя из особенностей своего производства.

Очень значима для любого предприятия классификация затрат по способу включения в себестоимость продукции. Общеизвестно, что цель любого коммерческого предприятия – получение максимально возможной прибыли при прочих равных условиях. Но прежде чем планировать желаемую прибыль, планировать и контролировать цены на выпускаемую

продукцию, необходимо четко понимать классификацию затрат в процессе формирования себестоимости продукции. По способу включения в себестоимость отдельных видов продукции затраты делятся на прямые и косвенные.

Прямые затраты сразу в момент возникновения включаются в себестоимость конкретных видов продукции, так как они непосредственно связаны с производством той или иной продукции. Причем прямые затраты на единицу продукции неизменны в своей величине, так как это установленные нормативы. При изменении объема производства они будут изменяться.

Косвенные затраты, в момент их возникновения не могут быть сразу включены в себестоимость конкретного вида продукции, так как относятся сразу к нескольким видам, то есть носят косвенный характер. Отнесение затрат к прямым или косвенным зависит от того, относительно какого подразделения это рассматривается. Затраты могут быть прямыми для одного подразделения, и косвенными для другого. Косвенные производственные затраты, например, связаны одновременно с производством нескольких видов продукции. В качестве косвенных затрат могут быть затраты по амортизации оборудования, на котором одновременно изготавливают два и более видов продукции. Поэтому, для того чтобы учесть амортизацию оборудования в составе себестоимости продукции, эти затраты распределяют между видами продукции пропорционально выбранной базе в конце отчетного периода. Базу распределения косвенных расходов устанавливает само предприятие, в зависимости от того является производство материалоемким, трудоемким, или фондоемким. Такой базой может быть сумма прямых материальных затрат, прямая заработная плата рабочих, машино-часы работы оборудования.

Для достижения главной цели предприятия необходим четкий контроль, в первую очередь за возникновением затрат. Поэтому

экономическая служба анализирует возникновение контролируемых и неконтролируемых затрат.

К контролируемым затратам относятся такие, на которые могут повлиять руководители подразделений, и соответственно проконтролировать. Поэтому целесообразно при организации системы контроля затрат, выполнить ряд последовательных действий. Во – первых, определить систему контролируемых показателей, состав и уровень детализации выбранных показателей. Во-вторых, установить сроки представления необходимой информации, соответствующих расчетов и отчетности. В-третьих, распределить ответственность за полноту, своевременность и достоверность информации, которая содержится в отчетах по затратам. Тем самым, связать систему контроля организации с отдельными подразделениями, центрами ответственности. Для создания эффективной и действенной системы контроля затрат на предприятии, необходима децентрализованная система управления, с закреплением ответственности за определенные виды затрат за конкретными подразделениями.

Неконтролируемые затраты не зависят от деятельности субъектов управления. Невозможно проконтролировать изменение суммы начисленной амортизации в результате переоценки основных средств организации, или влияние инфляции на отпускные цены по материально- производственным запасам.

Для целей регулирования уровня затрат, затраты подразделяются на регулируемые и нерегулируемые. Причем регулируемые затраты в свою очередь, делятся на полностью регулируемые, частично регулируемые или слабо регулируемые.

К полностью регулируемым затратам относятся затраты, подлежащие жесткому контролю со стороны руководителей подразделений и служб. Данный вид затрат можно урегулировать по ходу деятельности организации.

Как правило, они возникают, в производстве и отделах продаж.

К частично регулируемым затратам относятся затраты, связанные с выполнением научно-исследовательских работ, а также в службе маркетинга. Не всегда знаешь, как пойдут исследовательские работы, каков результат будет получен в конце исследований. Аналогично, не можешь знать наверняка и как-то повлиять на действие рекламы.

Слабо регулируемые затраты возникают во всех функциональных областях. Степень регулируемости затрат зависит от специфики конкретного предприятия, применяемой технологии, организационной структуры.

Порядок и методы формирования себестоимости продукции зависят прежде всего, от индивидуальных особенностей технологического процесса организации.

Но не следует забывать и о регулирующем воздействии государственных нормативных актов на порядок расчета себестоимости различных отраслей экономики. В частности, Налоговый Кодекс Российской Федерации регламентирует состав расходов, включаемых и в себестоимость и возмещаемых за счет других источников. Данный документ жестко устанавливает нормы амортизации внеоборотных активов организации, тарифы налоговых платежей и отчислений на социальные нужды, относимые на себестоимость. Деление затрат на регулируемые и нерегулируемые с большой пользой применяется при составлении отчетов по бюджетам доходов и расходов по центрам ответственности. Это позволяет выделить и оценить работу каждого менеджера в части контроля над затратами конкретного подразделения.

Сведения о затратах или расходах на производство и реализацию продукции составляются юридическими лицами всех форм собственности, кроме малых предприятий, и представляются органам государственной статистики и в налоговые органы в составе квартальной и годовой отчетности.

Кроме того, в соответствии с ПБУ 10/99 в составе информации об учетной политике организаций в бухгалтерской отчетности подлежит раскрытию порядок признания коммерческих и управленческих расходов [6].

В бухгалтерской отчетности также подлежит раскрытию, как минимум, следующая информация:

- расходы по обычным видам деятельности в разрезе элементов затрат;
- изменение величины расходов, не имеющих отношения к исчислению себестоимости проданных продукции, товаров, работ и услуг в отчетном году;
- расходы, равные величине отчислений в связи с образованием резервов (предстоящих расходов, оценочных резервов и др.).

Итак, в данном параграфе мы рассмотрели классификацию доходов и расходов в соответствии с национальными стандартами учета.

Перейдем к рассмотрению прибыли и показателей, характеризующих успешную деятельность организации.

1.2 Экономическая сущность показателей прибыли и рентабельности

Показатели финансовых результатов могут иметь положительное и отрицательное значение. Положительный финансовый результат характеризует прибыль, то есть превышение доходов над расходами. А отрицательный – напротив убыток, возникает в случае превышения расходов над доходами.

Цель любого коммерческого предприятия - получение максимально возможной в данных экономических условиях хозяйствования предприятия, прибыли.

Показатели финансовых результатов составляют основу экономического развития предприятия и укрепления его финансовых

отношений со всеми участниками партнерских взаимоотношений в бизнесе [16].

Как важнейшая категория рыночных отношений, прибыль выполняет ряд определенных функций.

Во-первых, прибыль характеризует конечный положительный финансовый результат деятельности предприятия. Прибыль характеризует такие важные показатели деятельности предприятия, как эффективность производства, объем и качество произведенной продукции, высокий уровень производительности труда, обоснованную и управляемую себестоимость. Показатели прибыли являются важнейшими для оценки производственной и финансовой деятельности предприятия, характеризуют степень его деловой активности и финансового благополучия. По показателям и уровню прибыли судят об эффективности финансовых и капитальных инвестиций.

Во-вторых, прибыль обладает стимулирующей функцией. Ее содержание состоит в том, что прибыль одновременно является финансовым результатом и основным элементом финансовых ресурсов предприятия. Увеличение прибыли позволяет предприятиям значительно расширять производство, максимизировать ассортимент выпускаемой продукции, повышает степень его деловой активности, помогает решать проблемы социального обеспечения работников предприятия, а также создать систему эффективного материального стимулирования рабочих и служащих. Прибыль является двигателем научно-технического прогресса предприятия, так как при ее наличии предприятие может позволить себе новаторские разработки и научно-исследовательские работы. Нельзя не отметить, что прибыль является привлекательным фактором для потенциальных инвесторов, а также служит показателем эффективного использования ресурсов.

В-третьих, прибыль является одним из источников формирования бюджетов разных уровней. Согласно российскому бухгалтерскому и

налоговому законодательству, предприятия обязаны направлять часть прибыли в федеральные, региональные и местные бюджеты. Данные отчисления позволяют развивать инфраструктуру города, региона и страны в целом, способствует выполнению различных государственных инвестиционных и социальных программ, помогает повысить уровень жизни граждан страны. За счет прибыли выполняется также часть обязательств организации перед бюджетом, банками и другими предприятиями [1].

Таким образом, экономическая сущность прибыли заключается в том, она характеризует финансовый результат деятельности предприятия, и является основой экономического развития предприятия.

Нельзя оставить без внимания и отрицательный финансовый результат – убытки. Они сигнализируют о слабых сторонах деятельности организации, просчетах и ошибках в распределении ресурсов и выборе стратегии деятельности [22].

Как финансовый результат деятельности предприятия, прибыль характеризуется многоаспектной ролью и многообразием форм, в которых она выступает. Виды прибыли могут быть систематизированы по определенным признакам.

По источникам формирования различают прибыль от обычной, или основной деятельности предприятия. К основной деятельности относят те виды деятельности, для целей которого и создавалось предприятие. Так, если предприятие производственное, то прибыль от основной деятельности будет представлять собой прибыль от продажи продукции. Если же предприятие оказывает юридические услуги, прибылью от основной деятельности, будет прибыль от оказания этих услуг. Прибыль от прочих видов деятельности представляет собой прибыль, связанную с реализацией материалов, основных средств, нематериальных активов, в случае превышения продажной цены над себестоимостью или остаточной стоимостью активов. Либо к данным видам прибыли можно отнести прибыль от участия в

совместных предприятиях или прибыль от продажи акций, в случае превышения продажной цены над номинальной стоимостью.

Предприятие может осуществлять различные виды деятельности, к которым относятся операционная, инвестиционная и финансовая деятельности. Следовательно, у предприятия может возникать прибыль по каждой из них. Операционная прибыль является результатом производственно-сбытовой или основной для данного предприятия деятельности. Результат инвестиционной деятельности частично отражается в виде доходов от участия в совместной деятельности, от владения ценными бумагами и депозитными вкладами, частично – в прибыли от реализации имущества. Кроме этого, результаты инвестиций отражаются на операционной прибыли, когда инвестиции превращаются в реальные активы по расширению, обновлению и модернизации производства. Под прибылью от финансовой деятельности понимается косвенный эффект от привлечения капитала из внешних источников на условиях более выгодных, чем среднерыночные условия [15].

Согласно, национальных стандартов по бухгалтерскому учету, в формах бухгалтерской отчетности расчетным путем определяют следующие виды прибыли:

- валовую прибыль;
- прибыль (убыток) от продаж;
- прибыль (убыток) до налогообложения;
- чистую прибыль (убыток) отчетного периода [2].

Валовая прибыль представляет собой разницу между выручкой от продажи продукции (работ, услуг) и себестоимости проданной продукции (работ, услуг).

Валовая прибыль рассчитывается по формуле:

$$P_{\text{в}} = B_{\text{пр}} - C, \quad (1)$$

где $V_{пр}$ - выручка от продажи товаров, продукции, работ, услуг;

C – себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг.

Необходимо заметить, что выручка принимается в расчет без налога на добавленную стоимость и акцизов, которые, являются возвратными налогами, и возмещаются из бюджета. Из выручки также исключается сумма наценок (скидок), поступающая торговым и снабженческо-сбытовым предприятиям, участвующим в сбыте продукции.

Прибыль (убыток) от продаж представляет собой разницу между валовой прибылью и управленческими и коммерческими расходами, и рассчитывается по формуле:

$$P_{пр} = P_v - KP - UP, \quad (2)$$

где P_v – валовая прибыль;

KP – коммерческие расходы;

UP – управленческие расходы.

Помимо основной деятельности, предприятие может заниматься и прочими видами деятельности, соответственно возникает прибыль по прочим видам деятельности. Как было отмечено выше, к прочим видам деятельности, относится деятельность, не связанная с производством продукции. Преобладающее число российских предприятий получает дополнительную прибыль от сдачи свободных площадей в аренду, оказания юридических или консалтинговых услуг, от реализации активов, или удачных финансовых вложений.

В состав прибылей от прочих видов деятельности также входят сальдо полученных и уплаченных штрафов, пени, неустоек и других видов санкций (кроме уплачиваемых в бюджет и ряд внебюджетных фондов в соответствии с законодательством).

С учетом прибыли от прочих видов деятельности, формируется прибыль (убыток) до налогообложения, который рассчитываемым по формуле:

$$P_{он} = P_{пр} + P_{рД} - P_{рР} , \quad (3)$$

где $P_{пр}$ – прибыль от продажи продукции;

$P_{рД}$, $P_{рР}$ – прочие доходы и расходы.

Необходимо отметить, что предприятие может иметь за отчетный период, как положительный финансовый результат, так и отрицательный. Поэтому при расчете очередного показателя прибыли, суммируются показатели прибыли, и вычитаются показатели убытков.

Конечным финансовым результатом деятельности организации является чистая прибыль (убыток) отчетного периода, которая рассчитывается по формуле:

$$P_{ч} = P_{он} + НА - НО - Н_{п} , \quad (4)$$

где $P_{дн}$ – прибыль (убыток) до налогообложения; НА – отложенные налоговые активы; НО – отложенные налоговые обязательства;

$H_{п}$ - текущий налог на прибыль.

Ставка налога на прибыль на сегодня составляет 20 процентов.

Таким образом «Прибыль до налогообложения» корректируется с учетом отложенных налоговых обязательств и активов, в случае, если организация использует ПБУ18 «Учет расчетов по налогу на прибыль». Малым предприятиям разрешено не использовать данное ПБУ, поэтому чистая прибыль рассчитывается ими вычитанием из «Прибыли до налогообложения» налога на прибыль [3].

Окончательный финансовый результат деятельности организации - чистая прибыль. Этот показатель характеризует успешное ведение дел и бизнеса конкретной организацией. Чистая прибыль – окончательная сумма прибыли, остающаяся в распоряжении предприятия после уплаты налогов и других обязательных платежей. На основании показателя чистой прибыли определяется величина дивидендов акционерам. Из чистой прибыли производятся отчисления в резервный капитал акционерными обществами, а

также по необходимости увеличивается уставный капитал. Чистую прибыль собственники предприятия или акционеры могут использовать на расширение производства, а также его перепроизводство. Часть неиспользованной, нераспределенной прибыли капитализируется, и остается в распоряжении предприятия до нужного момента [10].

Прибыль является абсолютным показателем эффективности деятельности любого предприятия. Помимо абсолютных показателей эффективности, существует ряд относительных показателей, более полно характеризующих успешность деятельности. К ним относятся показатели рентабельности.

Рентабельность является показателем, комплексно характеризующим эффективность деятельности предприятия. С помощью данного показателя можно оценить насколько эффективно и грамотно осуществляется руководство предприятия, насколько верно выбрана стратегия деятельности организации. Рентабельность является одним из важнейших критериев оценки качества управления организацией.

Показатели рентабельности характеризуют эффективность работы предприятия в целом, доходность различных направлений деятельности (производственной, предпринимательской, инвестиционной), окупаемость затрат. Они более полно, чем прибыль, характеризуют окончательные результаты хозяйствования, потому что показывают соотношение эффекта с наличными или использованными ресурсами [24].

Рентабельность имеет большое значение для принятия решений в области инвестирования, планирования, при составлении смет, координации, оценке и мониторинге деятельности предприятия и его результатов.

Существует целая система показателей рентабельности. Данный показатель можно рассчитать по отдельным видам продукции, видам работ, услуг, направлений деятельности предприятия, по продукции в целом.

Помимо этого, существует несколько вариантов расчета рентабельности проданной продукции.

Один из вариантов предусматривает нахождение отношения прибыли от продаж продукции к затратам на ее производство и реализацию. Следующий способ представляет собой расчет отношения прибыли от продажи продукции к выручке от проданной продукции. Третий вариант есть отношение балансовой прибыли к выручке от продажи продукции. И наконец, четвертый, определяется как отношение чистой прибыли к выручке от продажи продукции.

Эти показатели дают представление об эффективности текущих затрат предприятия и степени доходности реализуемой продукции.

Кроме данных коэффициентов рентабельности различают рентабельность всего капитала, собственных средств, производственных фондов, финансовых вложений, перманентных средств [20]. Сводная система показателей рентабельности предприятия представлена в Приложении 1.

Общая рентабельность на практике обычно определяется отношением прибыли к выручке от продажи продукции, называемым рентабельностью продаж. Данный уровень рентабельности показывает, сколько процентов составляет прибыль в выручке. Причем его рекомендуется исчислять и по валовой прибыли, и по прибыли от реализации продукции, несмотря на то, что прочие доходы и расходы не находятся в прямой зависимости от изменения объема реализации продукции. Показатель рентабельности, рассчитанный по валовой прибыли, тесно связан с результатами текущей деятельности и поэтому представляет интерес для собственников предприятия [31].

1.3 Методика анализа финансовых результатов

Рассмотрим методику анализа финансовых результатов. Существующие в настоящее время методики анализа финансовых

результатов предусматривают шесть основных методов. К данным методам относится, во-первых, горизонтальный анализ, согласно которого сравнивают горизонтально каждую позицию бухгалтерской отчетности – предыдущий период с последующим.

Часто применяют вертикальный анализ или его еще называют структурным анализом. Данный вид анализа предусматривает определение влияния каждой позиции бухгалтерской (финансовой) отчетности на результат в целом.

Третьим, широко применяемым методом, является трендовый анализ, который подразумевает сравнение каждой позиции отчетности с рядом предшествующих периодов. Тем самым, определяется так называемый тренд, то есть выявляются основные тенденции динамики показателя, очищенных от случайных влияний и индивидуальных особенностей отдельных периодов. Показатели тренда позволяют предприятию прогнозировать определенные показатели на будущие периоды, и проводить перспективный прогнозный анализ.

Четвертым не менее распространенным методом является анализ относительных коэффициентов, то есть расчет отношений между отдельными позициями отчета или позициями разных форм отчетности, а также определение взаимосвязей показателей.

Следующим распространенным методом является сравнительный анализ, который предусматривает внутрихозяйственный анализ сводных показателей отчетности по отдельным показателям предприятия, структурных единиц предприятия, а также межхозяйственный анализ показателей исследуемого предприятия с показателями контрагентов или со среднеотраслевыми данными.

И, наконец, шестым методом является факторный анализ. Данный вид анализа позволяет определить влияние того или иного фактора на ключевые показатели деятельности предприятия. Проводится этот вид анализа с

помощью детерминированных или стохастических приемов исследования. Различают прямой и обратный факторный анализ. В первом случае результативный показатель дробят на составные части. Во втором случае, напротив, отдельные элементы соединяют в общий результативный показатель [18].

Основная цель анализа финансовых результатов - принятие правильных обоснованных управленческих решений, позволяющих улучшить финансовое состояние предприятия. Для достижения цели анализа финансовых результатов необходимо решить следующие задачи:

- во-первых, необходимо оценить динамику и структуру прибыли за исследуемый период;
- во-вторых, провести факторный анализ прибыли;
- в-третьих, оценить динамику показателей рентабельности продаж и капитала организации;
- в-четвертых, провести факторный анализ рентабельности продаж и капитала организации;
- в-пятых, определить резервы увеличения прибыли и рентабельности;
- и наконец, в-шестых, разработать мероприятия по использованию выявленных резервов.

Информационной базой для проведения анализа финансовых результатов и эффективности деятельности организации, являются данные бухгалтерской (финансовой) отчетности), налоговой отчетности, а также учетные регистры по учету финансовых результатов.

Наиболее информативными формами бухгалтерской отчетности, являются бухгалтерский баланс и отчет о финансовых результатах. Тем более, что по требованию российского законодательства, данные формы отчетности содержат информацию за три года, что позволяет в динамике

рассмотреть и проанализировать изменение финансового и имущественного положения организации.

Как правило, анализ финансовых результатов деятельности организации включает:

– горизонтальный анализ – это исследование изменений каждого показателя за текущий анализируемый период;

– вертикальный анализ – это исследование структуры соответствующих показателей и их изменений;

– факторный анализ – это исследование влияния факторов на прибыль.

Анализируя исследуемый период нужно рассчитывать следующие показатели:

1. Абсолютное отклонение прибыли, как сравнение показателей двух соседних отчетных периодов:

$$\pm \Delta\Pi = \Pi_1 - \Pi_0 , \quad (5)$$

где $\Delta\Pi$ – изменение прибыли;

Π_0 – прибыль базисного периода;

Π_1 – прибыль отчетного периода;

2. Темп роста положительного финансового показателя, который характеризует в процентном соотношении изменение показателя прибыли:

$$TP = \frac{\Pi_1}{\Pi_0} \times 100\% , \quad (6)$$

где TP – темп роста показателя прибыли;

Π_0 – прибыль базисного периода;

Π_1 – прибыль отчетного периода;

3. Долю каждого показателя к выручке от продажи (в %):

$$Y = \frac{\Pi_i}{\Pi_0} \times 100\% ; \quad (7)$$

показатели рассчитываются в базисном и отчетном периодах.

4. Рассчитывается изменение структуры, которое может быть как положительным, так и отрицательным (уровень отчетного периода – уровень базисного периода):

$$\pm U = УП_1 - УП_0 ; \quad (8)$$

5. Проводится факторный анализ, позволяющий выявить в первую очередь, негативные факторы, сдерживающие или препятствующие получению максимально возможной прибыли. В ходе факторного анализа детально исследуются все факторы, способные в той или иной мере оказать влияние на прибыль.

Факторный анализ показателей финансовых результатов и рентабельности может проводиться методом абсолютных разниц. Данный метод применяется для расчета влияния факторов на прирост результативного показателя в мультипликативных и мультипликативно-аддитивных моделях. Наибольший эффект от применения этого способа достигается в том случае, если исходные данные уже содержат абсолютные отклонения по факторным показателям. При его использовании величина влияния факторов рассчитывается умножением абсолютного прироста исследуемого фактора на базовую величину факторов, которые находятся справа от него, и на фактическую величину факторов, расположенных в модели слева [38; 54].

Остановимся более подробно на рассмотрении методики расчета влияния факторов на прибыль от продаж.

На первом этапе анализируем влияние фактора «Выручка от продажи». Для этого первоначально разложим его на две части. Так как выручка организации рассчитывается как произведение цены единицы продукции на объем проданной продукции, следовательно на величину выручки влияют два фактора – цена продаж и объем продаж. Поэтому сначала рассчитывают

влияние цены на прибыль от продаж, а затем влияние изменения объема проданной продукции на прибыль.

Выручка от продажи в отчетном периоде в сопоставимых ценах равна:

$$B' = \frac{B_1}{J_{ц}}, \quad (9)$$

где B' – выручка от продажи в сопоставимых ценах;

B_1 – выручка от продажи продукции в отчетном периоде.

Для определения влияния изменения цены реализации продукции, работ, услуг на изменение прибыли необходимо сопоставить объем продаж отчетного периода, выраженного в ценах отчетного и базисного периода:

$$\Delta B'' = B_1 - B' ; \quad (10)$$

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

Так как по определению финансового результата он складывается из соотношения доходов и расходов, то на прибыль помимо дохода – выручки, влияет и второй показатель - расходы, выраженный в виде себестоимости. Поэтому на втором этапе производится расчет влияния фактора «Себестоимость проданной продукции» на прибыль. Для этого сопоставляются показатели себестоимости проданной продукции отчетного периода с затратами базисного периода, пересчитанными на изменение объема продаж:

$$\Delta П^{П(С)} = C_1 - \frac{C_0 \times TP_{B'}}{100}, \quad (11)$$

где C_1 и C_0 – величина себестоимости в отчетном и базисном периодах соответственно;

Помимо себестоимости к расходам относятся и управленческие и коммерческие расходы. Следовательно, на следующем этапе происходит выявление влияния изменения коммерческих и управленческих расходов на

прибыль. Происходит данный анализ путем сопоставления величины коммерческих и управленческих расходов в отчетном и базисном периодах.

Следующим важным элементом анализа является анализ показателей рентабельности. Проводят данный анализ в динамике и по влиянию факторов.

Необходимыми и достаточными направлениями анализа рентабельности являются:

- анализ рентабельности хозяйственной деятельности;
- анализ рентабельности затрат и рентабельности продаж;
- анализ финансовой рентабельности предприятия.

Информационной базой анализа показателей рентабельности также является бухгалтерская (финансовая) отчетность.

Рентабельность продаж (РП) представляет собой отношение суммы прибыли от продаж к объему проданной продукции:

$$R^{\Pi} = \frac{B - C - KP - UP}{B} \times 100\% = \frac{\Pi^{\Pi}}{B} \times 100\% \quad . \quad (12)$$

Из данной факторной модели следует, что на рентабельность продаж влияют те же факторы, которые влияют на прибыль от продажи. Чтобы определить, как каждый фактор повлиял на рентабельность продаж, необходимо осуществить некоторые расчеты.

Во-первых, рассчитать влияние изменения выручки от продажи на рентабельность продаж:

$$\Delta R^{\Pi(B)} = \left(\frac{B_1 - C_0 - KP_0 - UP_0}{B_1} - \frac{B_0 - C_0 - KP_0 - UP_0}{B_0} \right) \times 100\% \quad , \quad (13)$$

где B_1 и B_0 – отчетная и базисная выручка;

C_1 и C_0 – отчетная и базисная себестоимость;

KP_1 и KP_0 – отчетные и базисные коммерческие расходы;

UP_1 и UP_0 – управленческие расходы в отчетном и базисном периодах.

Во-вторых, определить влияние изменения себестоимости продаж на рентабельность продаж:

$$\Delta R^{П(С)} = \left(\frac{B_1 - C_1 - KP_0 - UP_0}{B_1} - \frac{B_1 - C_0 - KP_0 - UP_0}{B_1} \right) \times 100\% ; \quad (14)$$

В-третьих, определить влияние изменения коммерческих расходов на рентабельность продаж :

$$\Delta R^{П(KP)} = \left(\frac{B_1 - C_1 - KP_1 - UP_0}{B_1} - \frac{B_1 - C_1 - KP_0 - UP_0}{B_1} \right) \times 100\% ; \quad (15)$$

В-четвертых, определить влияние изменения управленческих расходов на рентабельность продаж :

$$\Delta R^{П(УР)} = \left(\frac{B_1 - C_1 - KP_1 - UP_1}{B_1} - \frac{B_1 - C_1 - KP_1 - UP_0}{B_1} \right) \times 100\% ; \quad (16)$$

В итоге на основании вышеперечисленных расчетов определить совокупное влияние факторов:

$$\Delta R^П = \pm \Delta R^B \pm \Delta R^C \pm \Delta R^{KP} \pm \Delta R^{УР} ; \quad (17)$$

Для того, чтобы провести анализ предприятия и рассмотреть его сильные и слабые стороны, а также оценить результаты деятельности организации в целом, необходимо синтезировать показатели, причем таким образом, чтобы выявить причинно-следственные связи, влияющие на финансовое положение и его компоненты.

Валовая рентабельность (R6) отражает величину валовой прибыли в каждом рубле реализованной продукции. В зарубежной практике этот показатель называется маржинальным доходом.

Одним из синтетических показателей экономической деятельности организации в целом является экономическая рентабельность (показатель R4 в сводной таблице), его еще принято называть рентабельностью активов. Это самый общий показатель, отвечающий на вопрос, сколько прибыли организация получает в расчете на рубль своих активов.

В показателе рентабельности активов (R4) результат текущей деятельности анализируемого периода (прибыль) сопоставляется с имеющимися у организации активами. С помощью тех же активов организация будет получать прибыль и в последующие периоды деятельности. Прибыль же является, главным образом (почти на 98%), результатом от продажи продукции (работ, услуг). Выручка от продажи – показатель, напрямую связанный со стоимостью активов: он складывается из натурального объема и цен продажи, а натуральный объем производства и продажи определяется стоимостью имущества.

Рентабельность активов определяется формулой:

$$R_a = \frac{\text{прибыль}}{\text{средняя стоимость активов}} \times 100\% ; \quad (18)$$

Элементы данной формулы можно разделить на величину «выручка от продажи» (В), при этом образуется формула, отражающая взаимосвязь между показателями отдачи капитала и его оборачиваемости:

$$R_a = R_{II} \times d , \quad (19)$$

где RII – рентабельность продаж;

d – оборачиваемость активов (коэффициент ресурсоотдачи).

Таким образом можно сделать вывод, что рентабельность активов – показатель, производный от выручки. Рентабельность активов может увеличиваться при неизменной рентабельности продаж и росте объема реализации, опережающем увеличение стоимости активов, то есть ускорением оборачиваемости активов. И, наоборот, при неизменной ресурсоотдаче рентабельность активов может расти за счет повышения рентабельности продаж.

Для того, чтобы оценить финансово-хозяйственную деятельность предприятия необходимо выявить, за счет каких факторов происходит повышение или снижение рентабельности активов. У разных предприятий

такие возможности повышения рентабельности продаж и увеличения объема реализации бывают абсолютно различными.

Рентабельность продаж можно увеличивать путем снижения затрат или повышения цен. Хотя в нынешних условиях эти способы увеличения достаточно ненадежны и временны. Наиболее последовательная политика организации, отвечающая целям укрепления финансового состояния, заключается в том, чтобы увеличивать производство и реализацию той продукции, необходимость которой определена путем улучшения рыночной конъюнктуры.

Показатель рентабельности собственного капитала (R_5) позволяет установить зависимость между величиной инвестируемых собственных ресурсов и размером прибыли, полученной от их использования.

Для определения влияния факторов на динамику финансовой рентабельности воспользуемся исходной формулой его расчета:

$$R_{фин.} = \frac{П_ч}{СК}; \quad (20)$$

Если разделить элементы данной формулы на показатель «выручка от продажи» (B), получаем факторную зависимость:

$$R_{фин.} = \frac{П_ч}{B} \times \frac{B}{СК} = R_ч \times k, \quad (21)$$

где $R_{фин.}$ – финансовая рентабельность;

$R_ч$ – чистая рентабельность;

k – оборачиваемость собственных вложений (капиталоотдача).

Таким образом, финансовая рентабельность зависит от двух факторов: изменения рентабельности продаж по чистой прибыли и оборачиваемости собственных вложений.

Трехфакторную модель анализа финансовой рентабельности можно представить с помощью формулы Дюпона, если разделить элементы

исходной формулы на показатели «выручка от продажи» (В) и «стоимость капитала (активов)»:

$$R_{фин.} = \frac{\Pi_q}{B} \times \frac{B}{K} \times \frac{K}{СК} = R_q \times d \times s, \quad (22)$$

где RЧ – чистая рентабельность;

d – оборачиваемость активов (ресурсоотдача);

s – структура авансированного капитала.

Используя метод абсолютных разниц, можно определить степень влияния на уровень финансовой рентабельности предприятия трех факторов: рентабельности продаж по чистой прибыли; ресурсоотдачи; структуры авансированного капитала.

В зависимости от отраслевой специфики, а также финансово-хозяйственных условий предприятие может делать ставку на тот или иной фактор повышения рентабельности собственного капитала. [2]

2 Анализ финансово-хозяйственной деятельности ООО «НТС-сервис»

2.1 Технико-экономическая характеристика деятельности ООО «НТС-сервис»

Общество с ограниченной ответственностью «НТС-сервис» было организовано и зарегистрировано 15 марта 2012 года в городе Тольятти.

ООО «НТС-сервис» является юридическим лицом по Законодательству РФ, осуществляет свою деятельность в соответствии с Гражданским Кодексом РФ, иными законодательными актами и Уставом.

Полное фирменное наименование предприятия – Общество с ограниченной ответственностью «НТС-сервис». Сокращенное наименование предприятия - ООО «НТС-сервис».

Место нахождения и почтовый адрес: 445043, Самарская обл., г. Тольятти, ул. Транспортная, д. 24А, офис 226.

Общество является юридическим лицом и создано без ограничения срока действия. ООО «НТС-сервис» имеет круглую печать, содержащую полное фирменное наименование и указание на ней места нахождения общества. Бухгалтерский баланс и отчет о финансовых результатах ООО «НТС-сервис» представлены соответственно в Приложении 2 и в Приложении 3. ООО «НТС-сервис» имеет обособленное имущество, самостоятельный баланс, банковский счет, штампы и бланки со своим фирменным наименованием, фирменную эмблему, товарный знак и другие средства индивидуализации, может создавать филиалы и открывать представительства как на территории Российской Федерации, так и за ее пределами.

Основной целью Общества является получение прибыли. Деятельность общества направлен также на создание дополнительных рабочих мест, в том числе лиц с пониженной трудоспособностью, сокращение безработицы, развитие социальной инфраструктуры города и области.

Основным направлением деятельности ООО «НТС-сервис» является строительство.

Согласно уставу, основные виды экономической деятельности ООО «НТС-сервис», являются:

- производство общестроительных работ;
- подготовка строительного участка;
- разборка и снос зданий, производство земляных работ;
- строительство зданий и сооружений;
- устройство покрытий зданий и сооружений;
- производство электромонтажных работ;
- производство изоляционных работ;
- производство санитарно-технических работ;
- производство отделочных работ;
- производство штукатурных работ;
- производство столярных и плотничных работ;
- устройство покрытий полов и облицовка стен;
- производство малярных и стекольных работ;
- производство прочих отделочных и завершающих работ;
- аренда строительных машин и оборудования с оператором.

ООО «НТС-сервис» предлагает широкий спектр услуг: строительство объектов, с полным комплексом инфраструктуры (магазины, дороги, детские и «закрытые» дворовые площадки); полный комплекс архитектурных и проектно-сметных работ; дорожные работы; земляные работы; монтаж сборного железобетона; каменные работы; устройство кровель; отделочные работы; фасадные работы; отделочные работы натуральным камнем; гидроизоляционные работы проникающими составами; благоустройство территории.

Устройство и ремонт различных видов кровли: мягкие кровли из рулонных наплавливаемых материалов; инверсионные (эксплуатируемые)

кровли; стропильные конструкции любой сложности; жестяные работы; монтаж металлочерепицы и проф. настила.

Устройство различных видов фасадов: штукатурные фасады; сборные вентилируемые фасады из керамогранита, из металлокерамики, металлических панелей, натурального камня.

Установка оконных и балконных конструкций из ПВХ профиля, а также из алюминиевого профиля.

Общество планирует развиваться в нескольких направлениях одновременно, именно поэтому было принято решение об открытии целого перечня видов деятельности. На сегодняшний день компания активно занимается производством общестроительных работ, установкой оконных конструкций. В 2016 году ООО «НТС-сервис» освоило достаточно новую для себя работу в строительстве – это гидроизоляция фундамента. Гидроизоляция - комплекс мероприятий по защите строительных конструкций от воздействия воды и других агрессивных сред. До сегодняшнего дня в городе Тольятти никто из строительных фирм не занимался подобным видом услуг. А на практике это оказалось очень востребовано.

ООО «НТС-сервис» оказывает строительные услуги не только в городе Тольятти, но и в регионе. Предприятие пользуется безупречной репутацией, прежде всего это объясняется высоким профессионализмом подобранных кадров.

Управление предприятием осуществляется на основе централизованного руководства, объединяющего всех работников. Непосредственное управление предприятием осуществляет директор. Директор организует работу предприятия, управляет всей его деятельностью. Главный бухгалтер – осуществляет организацию бухгалтерского учета хозяйственно-финансовой деятельности ООО «НТС-сервис» и контроль за экономным использованием материальных, трудовых и финансовых

ресурсов. В подчинении у главного бухгалтера находятся бухгалтера. Они выполняют работу по различным участкам бухгалтерского учета (учет заработной платы, учет основных средств, затрат на производство, реализации продукции, расчеты с поставщиками и заказчиками).

Ответственность за организацию бухгалтерского учета в ООО «НТС-сервис» несет директор общества.

Главный бухгалтер ООО «НТС-сервис» обеспечивает контроль и отражение на счетах бухгалтерского учета всех осуществляемых хозяйственных операций, предоставление оперативной информации, составление в установленные сроки финансовой отчетности несет ответственность за формирование Учетной политики ООО «НТС-сервис», ведение бухгалтерского учета, своевременное предоставление полной и достоверной бухгалтерской отчетности в соответствующие органы, подписывает совместно с директором ООО «НТС-сервис» документы, служащие основанием для приема и выдачи ТМЦ и денежных средств, а также расчетных, кредитных и финансовых обязательств.

В организации осуществляется процесс планирования по различным направлениям деятельности. Реализация планов имеет целью разработку соответствующих проектов, после утверждения которых, они принимаются в качестве разделов и приложений к учетной политике ООО «НТС-сервис» как ее организационной части.

Основные технико-экономические показатели предприятия позволяют объективно оценить эффективность хозяйственной деятельности предприятия за определенный период. Они сравниваются на начало и конец отчетного периода (года) и используются для анализа деятельности предприятия, оценки и планирования технических возможностей.

Основные технико-экономические показатели ООО «НТС-сервис», рассчитанные на основании данных бухгалтерской отчетности (приложение 2,3), приведены в таблице 2.1.

Таблица 2.1

«Основные технико-экономические показатели ООО НТС-сервис»

Показатели	2013 г.	2014 г.	2015 г.	Изм.(+,-)		Темп роста, %	
				14/13	14/15	14/13	15/14
1	2	3	4	5	6	7	8
Выручка, тыс. руб.	3102	4966	6822	+1864	+1856	160,09	137,37
Себестоимость, тыс. руб.	2715	4200	5922	+2673	+1722	154,70	141,0
Управленческие и коммерческие расходы, тыс. руб.	215	478	509	+263	+31	222,32	106,48
Валовая прибыль, тыс. руб.	387	766	900	+379	+134	197,93	117,49
Прибыль до налогообложения,	22	34	261	+12	+227	154,55	767,65
Чистая прибыль, тыс. руб.	19	27	255	+8	+228	142,11	944,44
Стоимость основных средств,	256	288	415	+32	+127	112,50	144,10
Стоимость активов, тыс. руб.	2078	2133	2206	+55	+73	102,65	103,42
Численность персонала, чел.	5	7	9	+2	+2	140	128,57
Производительность труда, тыс. руб. (1/10)	620,4	709,43	758	+89,03	+48,57	114,35	106,85
Фондоотдача, руб. (1/7)	12,12	17,24	16,44	+5,12	-0,8	142,24	95,36
Оборачиваемость активов, раз (1/8)	1,49	2,33	3,09	+0,84	+0,76	156,38	132,62
Рентабельность продаж, % (4/1)*100%	12,47	15,42	13,19	+2,95	-2,23	123,66	82,54
Затраты на рубль выручки от продажи, ((2 + 3)/1)*100 коп.	94,45	94,20	94,27	-0,25	+0,07	99,74	100,07

Проанализировав данные таблицы, можно прийти к выводу, что ООО «НТС-сервис» – развивающееся предприятие. Выручка в 2014 году повысилась на 60,09%, а в 2015 году – на 37,37%. Темп роста выручки незначительно опережает темп роста себестоимости в 2014г., что связано с

повышением спроса на продукцию предприятия, которое повлекло за собой увеличение объема продаж и расширение деятельности организации.

Размер валовой прибыли в 2014 году в сравнении с 2013 годом вырос на 97,93%, а в 2015 г. еще на 17,49%. Чистая прибыль в отчетном году увеличилась на 228 тыс. рублей, что составляет 844,44 %. Темп ее роста намного выше темпа роста выручки, что говорит о эффективности использования ресурсов.

Исходя из этого, можно сказать, что предприятие находится в пределах границ стабильного развития.

В связи с расширением деятельности увеличивался штат работников. При этом численность работников увеличилась в 2014 году в сравнении с 2013 годом на 2 человека, а в 2015 г. – еще на 2 и составила 9 человек. Стоимость основных производственных средств увеличилась в отчетном году на 44,10%. Это связано с тем, что предприятием ООО «НТС-сервис» в 2014 и 2015 годах приобреталось новое оборудование. Увеличение показателя фондоотдачи в 2014 году говорит об эффективности использования основных средств предприятия.

Стоимость активов также возросла в 2014 г. на 2,65% и в 2014 г – на 3,42%, что является положительным моментом, так как способствует возрастанию финансовой устойчивости предприятия.

О повышении интенсивности использования ресурсов говорит повышение оборачиваемости активов в 2014 г. на 0,84% и в 2015 г. – на 0,76%.

Снижение затрат на рубль выручки от продаж на 0,25% в 2014 г. свидетельствует об эффективности использования ресурсов и снижении издержек производства, а в 2015 г. мы наблюдаем обратную ситуацию.

Таким образом, основные технико-экономические показатели характеризуют ООО «НТС-сервис» как развивающееся предприятие. В связи со спросом на услуги предприятия приобреталось все больше оборудования

для строительных работ, что позволило увеличить выручку и открыло перспективы для дальнейшего расширения.

2.2 Анализ финансовых результатов деятельности ООО «НТС-сервис»

На основе данных бухгалтерских балансов и форм «Отчет о финансовых результатах» проведем анализ финансовых результатов ООО «НТС-сервис» за период с 2013-2015гг.

В конце каждого месяца бухгалтерия ООО «НТС-сервис» составляет ведомость учёта реализации по счёту 90 «Продажи». На основе данных документов заполняется «Отчёт о финансовых результатах» один раз в год (годовая отчетность).

Рассмотрим «Отчет о финансовых результатах» ООО «НТС-сервис». По строке 2110 показывается выручка от продажи готовой продукции, товаров, работ, услуг, учитываемая на счете 90 «Продажи» (за минусом НДС, акцизов и обязательных аналогичных платежей). В 2014 году показатель по строке 2110 составил 4966 тыс. руб., а в отчетном году составил 6822 тыс. руб., что говорит об увеличении этого показателя на 1856 тыс. руб. Графа 4 (показатели за аналогичный период предыдущего года) отчета заполняется на основе данных графы 3 (показатели за отчетный период) отчета за предыдущий год.

По статье «Себестоимость реализации товаров, продукции, работ, услуг» (строка 2120) отражаются затраты, связанные с производством продукции, относящиеся к реализованной продукции. Списание общехозяйственных расходов при формировании себестоимости продукции и определении финансового результата со счета 26 «Общехозяйственные расходы» происходит непосредственно на счет 20 «Основное производство, этот факт подтвержден учетной политикой организации. Следовательно, по счету 20 «Основное производство» отражаются затраты на производство продукции с учетом сумм общехозяйственных расходов.

В отчете о прибылях и убытках ООО «НТС-сервис» строка 2120 заполняется как себестоимость реализованной готовой продукции плюс себестоимость выполненных работ, услуг.

По статье «Валовая прибыль» (строка 2100) отражается разница между показателями строк 2110 и 2120.

По строке 2300 показывается прибыль (или убыток) до налогообложения в базисном году этот показатель составил 288 тыс. руб., в отчетном 391 тыс. руб.

По статье «Текущий налог на прибыль» (строка 2410) показывается отраженная в бухгалтерском учете сумма налога на прибыль, подлежащая перечислению в бюджет.

Строка чистая прибыль (2400) рассчитывается, как строка 2300 «Прибыль (убыток) до налогообложения» – строка 2410 «Текущие налог на прибыль».

Общий финансовый результат отчетного периода отражается в отчетности в развернутом виде и представляет собой алгебраическую сумму прибыли (убытка) от реализации продукции (работ, услуг), реализации основных средств, нематериальных активов и иного имущества и результата от финансовой и прочей деятельности.

Для анализа и оценки уровня и динамики показателей прибыли составлена таблица 2.2, в которой используются данные бухгалтерской отчетности ООО «НТС-сервис» из отчета о финансовых результатах.

Выручка от реализации товаров, работ, услуг увеличилась на 37,4% по сравнению с предыдущим годом. Увеличение выручки произошло из-за увеличения объема оказываемых услуг. Себестоимость реализованных товаров (услуг) увеличилась на 41% относительно 2014 года, т.к. объемы оказываемых услуг, реализации товаров увеличились, следовательно, увеличились затраты. Валовая прибыль увеличилась на 17,5% по отношению к предшествующему году. В отчетном году произошло значительное

увеличение прибыли до налогообложения, что составляет 667,6%. В отчетном году появились прочие доходы и составили 142 тыс. руб. Прочие расходы увеличились на 7,1%. Чистая прибыль составила в отчетном году 255 тыс. руб.

Таблица 2.2- Динамика показателей прибыли

Показатели	2015 год, тыс. руб.	2014 год, тыс. руб.	Темп роста, %
Выручка (нетто) от реализации товаров, продукции, услуг	6822	4966	37,4
Себестоимость (производственная) реализации товаров, продукции, работ, услуг	5922	4200	41
Валовая прибыль	900	766	17,5
Коммерческие и управленческие расходы	509	478	6,5
Прибыль (убыток) от продаж	391	288	35,8
Прочие расходы	272	254	7,1
Прибыль (убыток) до налогообложения	261	34	667,6
Текущий налог на прибыль	6	7	
Чистая прибыль (убыток) отчетного периода	255	27	844,4

Рассмотрим факторы, которые повлияли на чистую прибыль в 2015 году по сравнению с предыдущим годом, проанализируем несколько ступеней формирования финансовых результатов. Проведем уплотненный анализ отчета о финансовых результатах, расчеты сведены в таблицу 2.3.

Таблица 2.3 - Динамика расходов

Показатели	В тыс. руб.			Темп прироста, %
	2014 год	2015 год	Отклонение	
Себестоимость продукции (товаров, работ, услуг)	4200	5922	1722	41
Коммерческие расходы	-	-	-	-
Управленческие расходы	478	509	31	6,5
Прибыль от продажи продукции (товаров, работ, услуг)	288	391	103	35,8

Себестоимость продукции в 2014 году составила 4200 тыс. руб., что по сравнению с отчетным годом меньше на 1722 тыс. руб., или на 41%. Прибыль от продаж увеличилась с 288 тыс. руб. до 391 тыс. руб. или на 35,8% по отношению к 2014 году.

Проведем анализ сравнения показателей о финансовых результатах. Анализ сравнения показателей используется для оценки стратегии предприятия и эффективности принятия управленческих решений руководства.

Коэффициент валовой прибыли рассчитывается, как отношение валовой прибыли к выручке от продажи, в базисном году этот коэффициент составил 0,154, в отчетном 0,132 пункта. Коэффициент рентабельности текущей деятельности рассчитывается как отношение прибыли от продажи к полной себестоимости проданной продукции, в 2014 году составил 0,008 и увеличился в 2015 году до 0,868. Коэффициент общей рентабельности рассчитывался, как отношение прибыли до налогообложения на выручку от продаж, в базисном году коэффициент составил 0,007 и увеличился до 0,038 в отчетном году. Коэффициент рентабельности продаж от чистой прибыли рассчитывался, как отношение чистой прибыли к выручке от продаж в 2014 году этот коэффициент составил – 0,005, в 2015 году – 0,037.

Основным показателем безубыточной работы коммерческой организации является прибыль. Однако, если этот показатель взять отдельно, то нельзя сделать обоснованные выводы об уровне рентабельности. Именно поэтому в анализе следует использовать коэффициенты рентабельности, рассчитываемые как отношение полученного дохода (прибыли) к средней величине используемых ресурсов [38].

Экономическая эффективность – относительный показатель, соизмеряющий полученный эффект с затратами или ресурсами, использованными для достижения этого эффекта. Значение этого показателя уже нельзя суммировать в пространстве и времени [38].

Коэффициент рентабельности (доходности) представляют собой частный случай показателей эффективности, когда в качестве показателя эффекта в числителе дроби берется прибыль, а в знаменателе – величина ресурсов или затрат.

Показатели рентабельности более развернуто, чем прибыль отражают окончательные результаты деятельности предприятия. Они являются важными характеристиками факторной среды формирования прибыли. Поэтому они обязательны при проведении сравнительного анализа и оценке финансового состояния предприятия. Показатели рентабельности используют для оценки деятельности предприятия, как инструмент в инвестиционной политике и ценообразовании.

Основные показатели рентабельности можно объединить в следующие группы.

- показатели рентабельности капитала;
- показатели рентабельности продукции;
- показатели, рассчитанные на основе потоков наличных денежных средств. Все показатели могут рассчитываться на основе балансовой прибыли, прибыли от реализации и чистой прибыли [38].

Первая группа показателей рентабельности формируется как отношение прибыли к различным показателям авансированных средств, из которых наиболее важными являются: все активы предприятия; инвестиционный капитал (собственные средства + долгосрочные обязательства); акционерный (собственный) капитал.

Данные показатели специфичны тем, что отвечают интересам всех участников бизнеса предприятия. Например, администрацию предприятия интересует доходность всех активов; потенциальных инвесторов и кредиторов – доходность инвестируемого капитала; собственников – доходность акций и т.д.

Вторая группа показателей формируется на основе расчета уровней

рентабельности по показателям, отражаемым в отчетности предприятия (отношение прибыли от реализации продукции, балансовой, налогооблагаемой, чистой прибыли к объему реализованной продукции).

Данные показатели характеризуют рентабельность продаж (продукции) предприятия в отчетном и базисном периодах.

Третья группа показателей рентабельности формируется аналогично первой и второй группам, однако вместо прибыли в расчет в числителе формулы принимается чистый приток денежных средств.

Данные показатели дают представление о степени возможности предприятия расплатиться с кредиторами, заемщиками и акционерами денежными средствами в связи с использованием денежного потока. Данный расчет рентабельности широко используется в развитых странах и является приоритетным, т.к. операции с денежными потоками, обеспечивающие платежеспособность, являются существенными признаками финансового благополучия.

Четвертая группа показателей рентабельности определяется как отношение валовой или чистой прибыли к сумме затрат по реализованной продукции. Эти показатели показывают, сколько предприятие имеет прибыли с каждого рубля, затраченного на производство и реализацию продукции.

Наиболее часто используемыми показателями в контексте финансового анализа и финансового менеджмента в целом являются коэффициенты рентабельности всех активов (капитала), рентабельности продаж (реализации), рентабельности собственного капитала, рентабельности (окупаемости) издержек.

Рентабельность (окупаемость) издержек определяется отношением прибыли от реализации или чистой прибыли к себестоимости реализованной продукции [38].

$$\text{Рентабельность изд. 2014 г} = 27 / 4200 = 0,006$$

$$\text{Рентабельность изд. 2015 г.} = 255 / 5922 = 0,043$$

Показатель показывает, сколько предприятие имеет прибыли с каждого рубля, затраченного на производство и реализацию. За анализируемый период данный показатель увеличился на 0,037.

Коэффициент валовой прибыли уменьшился в отчетном году на 0,022, падение этого коэффициента может означать увеличение прямых расходов при продаже товаров, оказании услуг.

Коэффициент рентабельности продаж в свою очередь увеличился на 0,032 пункта по сравнению с прошлым годом, увеличение этого коэффициента может означать, что спрос на услуги, оказываемые предприятием, увеличился. Также динамика показателя может свидетельствовать о необходимости пересмотра цен или усиления контроля за использованием материально – производственных запасов.

Коэффициент общей рентабельности также изменился в большую сторону по сравнению с 2014 годом на 0,031, что свидетельствует о повышении финансовой устойчивости предприятия.

3 Предлагаемые мероприятия по увеличению показателей прибыли и рентабельности предприятия

3.1 Определение основных источников повышения прибыли и рентабельности предприятия

Большинство предприятий стремится получить максимально возможную прибыль. В связи с этим в рамках данной бакалаврской работы предполагается выявление резервов увеличения суммы прибыли и уровня рентабельности продаж предприятия ООО «НТС-сервис».

Резервы роста прибыли – это количественно измеримые возможности ее увеличения за счет влияния различных факторов. Основными факторами, влияющими на величину прибыли, являются, прежде всего, доход от основной деятельности и расходы предприятия. Значит, в целом существует два основных способа повысить прибыль: во-первых, увеличить уровень доходов; во-вторых, сократить расходы.

Оценка эффективности работы торгового предприятия заключается в определении эффективности его сбытовой деятельности. Основными показателями эффективности сбыта являются: торговая наценка, рентабельность продаж по валовой прибыли и рентабельность продаж по чистой прибыли. Соответственно, чтобы повысить прибыль, необходимо увеличить объем оказываемых услуг и продаж продукции, поднять торговую наценку или сократить затраты на реализацию оказываемых услуг, продукции.

По результатам анализа показателей прибыли и рентабельности предприятия ООО «НТС-сервис» за 2013-2015 годы были определены следующие возможные источники их роста:

- повышение торговой наценки на оказываемые услуги;
- снижение или оптимизация расходов, связанных с реализацией оказываемых услуг;

- снижение затрат на услуги субподрядных организаций;
- одновременное применение возможных резервов.

Выявленные резервы могут быть реализованы за счет проведения следующих мероприятий.

Увеличение торговой наценки на услуги, оказываемые субподрядными организациями. ООО «НТС-сервис» оказывает строительные услуги не только своими собственными силами, но и с привлечением субподрядных организаций. Поэтому если увеличить наценку на эти виды услуг, то показатели рентабельности могут значительно вырасти.

Еще одним немаловажным мероприятием является снижение затрат на услуги субподрядных организаций. Дело в том, что ООО «НТС-сервис» оказывает услуги, которые подпадают под обязательное участие в саморегулируемых организациях, именно поэтому общество и привлекает субподрядные организации, которые являются участниками СРО и могут выполнить определенные виды работ (перечень таких видов работ указан в Приказе министерства регионального развития Российской Федерации №624 от 30.12.2009 г.). Конечно для вступления в саморегулируемую организацию обществу придется потратиться, но это единовременная мера, зато в дальнейшем не придется привлекать сторонние организации, позволит снизить затраты на услуги субподрядных организаций, а также, что является немаловажным показателем, позволит обеспечить дополнительные рабочие места.

В рассматриваемом периоде внедрение данного мероприятия нецелесообразно, так как, выручка от продажи в 2015 году выросла по сравнению с 2014 годом на 37,4%, а чистая прибыль увеличилась на 844,4%. Также существует еще один аспект, по которому обществу в исследуемом периоде нецелесообразно применять данное мероприятие. Ведь для того, что совсем отказаться от услуг сторонних организаций, обществу нужно вступить в СРО, а это дополнительные затраты, и не малые. Однако в

дальнейшей перспективе предприятию рекомендуется рассматривать данное предложение в качестве возможного источника оптимизации расходов на оплату услуг сторонних организаций.

Еще одним из предложенных мероприятий является снижение издержек обращения по статье расходов на оплату труда путем сокращения штата. Но это в качестве вынужденной и крайней меры в условиях экономического кризиса.

Очень действенным является мероприятие по экономическому обоснованию повышения величины отдельных видов статей в общей сумме издержек обращения, в частности, более широкое использование рекламы, повышение эффективности отдельных рекламных мероприятий в целях стимулирования сбыта, участие в разнообразных выставках по строительству. Участие в выставках можно даже отнести к одному из мероприятий, так как это участие позволит не только рассказать о себе, но и выявить что-то новое и полезное для себя. На строительных выставках представлены какие-то новые виды работ, так сказать ноу-хау, которые уже широко применяются в Москве и более развитых регионах, чем Самарская область. Более того, там представлен широкий ассортимент новейших строительных материалов, которые по своим характеристикам несколько не уступают привычным для нас материалам, но ценовая политика гораздо ниже. И если использовать новый дешевый материал взамен старому дорогому, это позволит снизить материальные затраты по реализации оказываемых услуг. Конечно существуют определенные риски, так как новые материалы еще нужно опробовать, а используемые каждый день материалы, уже проверены, да и заказчик не всегда готов к ноу-хау.

Экономическое обоснование повышения величины статьи расходов на рекламу связано с расширением рекламной деятельности и повышением эффективности отдельных рекламных мероприятий в целях стимулирования сбыта. На проведение рекламных мероприятий, как правило, расходуются

значительные денежные средства, поэтому важно контролировать эффективность их использования.

Рассчитать эффективность рекламных мероприятий можно по каждому клиенту или по мероприятию в целом. Наиболее удобным является оценка эффективности по клиентам. Для этого сначала нужно рассчитать обороты операций (объем продаж продукции) с новым клиентом за отчетный период, после чего оборот делят на фактический процент средней торговой наценки, получается торговая наценка в расчете на клиента. Из нее нужно вычесть все прямые расходы, связанные с клиентом – транспортные, на оплату труда, а также расходы на клиента, которые связаны с проведением данного мероприятия, в итоге получают прибыль по данному клиенту.

Мы рассчитаем эффективность внедрения этого мероприятия в 2015 году в целом в разрезе исследуемого периода. Для предприятия ООО «НТС-сервис» в анализируемом периоде в качестве источника роста прибыли и стимулирования сбыта оказываемых услуг были увеличены расходы на рекламу. Были размещены рекламные банеры в нескольких газетах, а также в журнале «Строим вместе», напечатано 1000 листовок, которые на улице раздавались прохожим. Реклама позволяет расширить потенциальный рынок. Суммы расходов, произведенных на размещение рекламы приведены в таблице 3.1.

Таблица 3.1 - Суммы расходов на рекламу

Статья расходов	1 кв. 2015 г., тыс. руб.	2 кв. 2015 г., тыс. руб.	3 кв. 2015 г., тыс. руб.	4 кв. 2015 г., тыс. руб.
Размещение рекламы в периодических изданиях (газетах)	-	10	15	25
Размещение банера в журнале «Строим вместе»	-	-	20	40
Листовки	-	-	-	12
ИТОГО:	-	10	35	77

Экономический эффект от рекламы можно определить путем сравнения выручки от продаж продукции, оказания услуг до и после

размещения рекламы. Проследить изменение выручки за счет проведения данного мероприятия можно, определив количество новых (приобретенных) клиентов. В таблице 3.2 мы укажем выручку от продажи поквартально.

Таблица 3.2 - Выручка от продажи продукции, оказания услуг в 2015 году

Статья доходов	1 кв. 2015 г., тыс. руб.	2 кв. 2015 г., тыс. руб.	3 кв. 2015 г., тыс. руб.	4 кв. 2015 г., тыс. руб.
Выручка от доходов по обычным видам деятельности	1028	1350	1698	2604
Прочие доходы	-	-	-	142
ИТОГО:	1028	1350	1698	2746

Из таблицы 2 видно, что увеличение расходов на рекламу прямо пропорционально увеличению выручки от продажи продукции, оказания услуг в каждом квартале. Также видно, что в 4 квартале 2015 года появилась статья прочие доходы.

Изменение основных показателей хозяйственной деятельности предприятия ООО «НТС -сервис» в анализируемом периоде после внедрения предложенных мероприятий представлено в таблице 3.3.

Из таблицы 3.3 видно, что валовая прибыль предприятия после внедрения мероприятий увеличится на 438 тыс. рублей за счет увеличения выручки от продажи.

В результате получения суммарного экономического эффекта от предложенных мероприятий, соответствующего величине прибыли от продаж, в размере 184 тыс. рублей, изменятся и другие показатели деятельности предприятия.

Прирост уровней рентабельности продаж и чистой рентабельности в 2015 году составил 5,12% и 3,89% соответственно. Следует отметить, что вследствие роста суммы получаемой предприятием прибыли произойдет увеличение и всех остальных показателей рентабельности, рассчитываемых по соответствующим показателям прибыли.

Таблица 3.3

Основные показатели хозяйственной деятельности предприятия ООО «НТС-сервис» за 2015 год при внедрении мероприятий

Наименование показателя	Значение за 2015 год		Абсолютное отклонение (+,-)
	До внедрения мероприятий (1 кв. 2015 г.)	После внедрения мероприятий (4 кв. 2015 г.)	
	1	2	
Выручка от продажи, тыс. руб.	1028	2746	+1718
Валовая прибыль, тыс. руб.	208	646	+438
Прибыль от продаж, тыс. руб.	26	210	+184
Рентабельность продаж, %	2,53	7,65	+5,12
Чистая прибыль, тыс. руб.	18	155	+137
Рентабельность продаж по чистой прибыли, %	1,75	5,64	+3,89

В целом, предложенные мероприятия по увеличению показателей прибыли и рентабельности предприятия можно охарактеризовать как эффективные.

3.2 Анализ эффективности перехода ООО «НТС-сервис» на упрощенную систему налогообложения

В качестве меры оптимизации был рекомендован переход с общей системы налогообложения на упрощенную (УСН). Было выявлено, что ООО «НТС-сервис» соответствует условиям применения данной системы налогообложения, а именно:

- сумма выручки за 9 месяцев не превышает 45 млн. рублей;
- остаточная стоимость амортизируемых основных средств не превышает 100 млн. рублей;
- среднесписочная численность персонала не превышает 100 человек;
- сторонние организации не имеют долей участия в уставном капитале ООО «НТС-сервис»;

– организация ООО «НТС-сервис» не имеет филиалы и представительства;

– вид деятельности организации не связан с добычей полезных ископаемых, производством подакцизных товаров, банковской или страховой деятельностью.

Для прогнозирования результатов внедрения рекомендуемой меры оптимизации был рассчитан экономический эффект от перехода на специальный режим налогообложения в 2015 году, где в качестве объектов налогообложения выбраны «доходы» и «доходы, уменьшенные на величину расходов». При этом рассматривалась ситуация, в которой все доходы и расходы были зачтены, т.е. при условии отсутствия дебиторской и кредиторской задолженности.

Рассмотрим подробный алгоритм расчета. Расчеты представим в таблице 3.4.

При переходе с общей системы налогообложения на упрощенную суммы НДС, ранее принятые к вычету, а в отношении основных средств и нематериальных активов – в размере суммы, пропорциональной остаточной (балансовой) стоимости без учета переоценки, подлежат восстановлению.

Выручка в 2015 г. согласно отчету о финансовых результатах (Приложение 2) составила 6822 тыс. руб., а прочие доходы – 142 тыс. руб. Доходы отчетного года с учетом НДС будут равны $(6822 \text{ тыс. руб.} + 18\%) + 142 \text{ тыс. руб.} = 8192 \text{ тыс. руб.}$

При использовании в качестве объекта налогообложения доходы организации, для расчета налога к уплате в бюджет необходимо доходы организации умножить на ставку 6% и полученную сумму уменьшить на величину страховых взносов (но не более 50%).

Таблица 3.4

Расчет единого налога ООО «НТС-сервис» при применении УСН в 2015 г.

Показатель	УСН (доходы)	УСН (доходы минус расходы)
Доходы, тыс. руб.	8192	8192
Расходы, тыс. руб.: материалы, работы, услуги	-	4730
заработная плата	-	1548
страховые взносы	-	447
Стоимость основных средств, включенных в расходы (ГЛ. 26.2 НК РФ)	-	217
Прочие расходы	-	272
Итого расходы	-	7214
Налоговая база	8192	978
Ставка единого налога	6%	15%
Сумма налога	492	147
Уменьшение налога на сумму страховых взносов (но не более 50% от суммы исчисленного налога)	224	-
Налог к уплате	268	147
Минимальный налог (1%)	82	82

Так как фонд оплаты труда ООО «НТС-сервис» в 2015 г. составил 1548 тыс. руб., то соответственно сумма страховых взносов:

$$1548 \text{ тыс. руб.} \cdot 28,9\% = 447,4 \text{ тыс. руб.}$$

Таким образом, рассчитаем налог к уплате:

$$8192 \text{ тыс. руб.} \cdot 6\% - 223,7 \text{ тыс. руб.} = 268 \text{ тыс. руб.}$$

При выборе в качестве объекта налогообложения доходы, уменьшенные на величину расходов, налог исчисляется по ставке 15%.

Рассмотрим состав расходов организации. Расходы на приобретенные материалы, выполненные работы и оказанные услуги с учетом НДС – 4730 тыс. руб. + 18% = 3363 тыс. руб. Амортизация основных средств, отнесенная на расходы в 2015 г. равна 217 тыс. руб.

Управленческие расходы 509 тыс. руб. В состав прочих расходов ООО «НТС-сервис» были отнесены, налог на имущество 9 тыс. руб., расчетно-кассовое обслуживание 36 тыс. руб. и расходы на приобретение материалов для продажи 227 тыс. руб. Их сумма составила 272 тыс. руб.

По данным таблицы 3.4 можно сделать вывод, что использование в качестве объекта налогообложения доходы, уменьшенные на величину расходов ООО «НТС-сервис» будет выгоднее в краткосрочной перспективе.

Далее в таблице отражены результаты сравнительного анализа состава налогов, уплачиваемых при общей системе налогообложения и упрощенной

При переходе с общей системы налогообложения на упрощенную, ранее принятые к вычету суммы НДС подлежат восстановлению. Восстановление отражается в 4 квартале года, предшествующего переходу на упрощенную систему налогообложения.

Сумма восстановленного НДС по основным средствам и материалам:
(350 тыс. руб. + 10 тыс. руб.) * 18% = 65 тыс. руб.

Они относятся на затраты и уменьшают налогооблагаемую прибыль 217 тыс. руб.:

(217 тыс. руб. – 65 тыс. руб.) * 20% = 30 тыс. руб. – сумма уплачиваемого налога на прибыль в 2014 г.

Таким образом, экономия на налоге на прибыль в 2014 г. составит:

56 тыс. руб. – 30 тыс. руб. = 26 тыс. руб.

Итого дополнительные налоги при переходе на УСН:

272 тыс. руб. – 26 тыс. руб. = 246 тыс. руб.

В обоих случаях для ООО «НТС-сервис» переход не выгоден, так как при применении общей системы налогообложения налоговая нагрузка меньше, чем была на УСН.

Таблица 3.5

Суммы налогов, уплачиваемых в бюджет при различных системах налогообложения

Налоги	Общий режим (без перехода на УСН)	УСН (доходы)	УСН (доходы-расходы)
1	2	4	5
НДС	305	-	-
Налог на прибыль	52	-	-
Единый налог	-	268	147
Налог на имущество	9	-	-
Страховые взносы	447	447	447
Итого	813	715	594

Рассчитав экономический эффект от предложенного мероприятия, можно сделать вывод, что использование упрощенной системы налогообложения никак не упростит работу бухгалтерии, тем более сейчас предприятия, применяющие упрощенную систему налогообложения, обязаны вести бухгалтерский учет и сдавать бухгалтерский баланс, а также налоговая нагрузка предприятия увеличится. Тем самым, мы видим, что внедрение данного мероприятия нецелесообразно.

Заключение

Показатели прибыли и рентабельности позволяют оценить эффективность хозяйственной деятельности предприятия по всем ее направлениям. Возможность получения прибыли побуждает предприятия находить более эффективные способы сочетания и использования ресурсов, стимулирования спроса на продукцию, применять организационные и технические нововведения, которые обещают повысить эффективность деятельности предприятия.

В современных условиях получение максимальной прибыли является главной целью любого предприятия, при этом основную задачу управленца составляет поиск возможных резервов для увеличения прибыльности. В целом выделяют два способа повысить прибыль: во-первых, увеличить уровень доходов; во-вторых, сократить расходы. Анализ показателей прибыли и рентабельности позволяет выявить основные резервы их роста, потенциальные возможности предприятия, а также определить влияние на сумму прибыли внешних и внутренних факторов.

На основе проведенного анализа показателей прибыли и рентабельности предприятия ООО «НТС-сервис» за 2014-2015 гг. были сделаны следующие выводы:

Выручка в 2014 году повысилась на 60,09%, а в 2015 году – на 37,37%. Темп роста выручки незначительно опережает темп роста себестоимости в 2014г., что связано с повышением спроса на продукцию предприятия, которое повлекло за собой увеличение объема продаж и расширение деятельности организации. Размер валовой прибыли в 2014 году в сравнении с 2013 годом вырос на 97,93%, а в 2015 г. еще на 17,49%. Чистая прибыль в отчетном году увеличилась на 228 тыс. рублей, что составляет 844,44 %. Темп ее роста намного выше темпа роста выручки, что говорит о эффективности использования ресурсов.

Стоимость активов также возросла в 2014 г. на 2,65% и в 2014 г – на 3,42%, что является положительным моментом, так как способствует возрастанию финансовой устойчивости предприятия.

Коэффициент валовой прибыли уменьшился в отчетном году на 0,022, падение этого коэффициента может означать увеличение прямых расходов при продаже товаров, оказании услуг.

Коэффициент рентабельности продаж в свою очередь увеличился на 0,032 пункта по сравнению с прошлым годом, увеличение этого коэффициента может означать, что спрос на услуги, оказываемые предприятием, увеличился. Также динамика показателя может свидетельствовать о необходимости пересмотра цен или усиления контроля за использованием материально – производственных запасов.

Коэффициент общей рентабельности также изменился в большую сторону по сравнению с 2014 годом на 0,031. В целом, деятельность предприятия охарактеризована как эффективная.

По результатам анализа были определены возможные источники роста показателей прибыли и рентабельности предприятия и разработаны мероприятия по их использованию:

- 1) снижение затрат на услуги субподрядных организаций;
- 2) снижение издержек обращения по статье расходов на оплату труда путем сокращения штата;
- 3) переход ООО «НТС-сервис» на упрощенную систему налогообложения;
- 4) увеличение расходов на рекламу.

Экономический эффект от внедрения мероприятия по повышению расходов на рекламу таков, что валовая прибыль увеличилась на 438 тыс. руб. за счет увеличения выручки от продажи на 1718 тыс.руб.

В результате изменения величины прибыли от продаж, соответственно, изменились и другие показатели деятельности предприятия. Прирост

уровней рентабельности продаж и чистой рентабельности составит 5,12% и 3,89% соответственно. Исходя из полученных результатов, можно сделать вывод о том, что предложенные мероприятия являются экономически обоснованными, поскольку их внедрение позволит предприятию получить значительный экономический эффект.

Также было ООО «НТС-сервис» предложен переход на упрощенную систему налогообложения, как один из способ увеличения прибыли и рентабельности предприятия. При анализе внедрения данного мероприятия, было выявлено, что применение упрощенной системы налогообложения увеличит налоговую нагрузку предприятия, тем самым переход на УСН не выгоден ООО «НТС-сервис». При этом следует отметить, что данные источники повышения показателей прибыли и рентабельности носят временный характер, относятся именно к работе данного предприятия в анализируемом периоде, обоснованность их использования в долгосрочной перспективе и другими предприятиями в рамках данной работы не может быть рассмотрена. В целом, решения по выявлению резервов роста прибыли и разработке соответствующих мероприятий должны приниматься на каждом предприятии применительно к определенному периоду, исходя из специфики их деятельности, уровня спроса на продукцию и конъюнктуры рынка.

В качестве рекомендации для дальнейшей эффективной работы предприятию ООО «НТС-сервис» предлагается рассмотреть вопрос о вступлении в саморегулируемую организацию, тем самым снизить затраты на субподрядные организации, предоставить дополнительные рабочие места.

Также в перспективе рекомендуется рассмотреть вопрос об оптимизации расходов на оплату труда в зависимости от основных показателей результатов хозяйственной деятельности предприятия.

В целом, можно сделать вывод о том, что поставленные задачи в ходе выполнения данной работы были решены, основная цель достигнута.

Список использованной литературы

1. Гражданский кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс] : Части первая и вторая / ЗАО «Консультант Плюс». – ИБ СПС Консультант Плюс.
2. Налоговый кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс] : Части первая и вторая / ЗАО «Консультант Плюс». – ИБ СПС Консультант Плюс.
3. Положение по бухгалтерскому учету «Учёт расчётов по налогу на прибыль организаций» (ПБУ 18/02, утвержденное Приказом Минфина РФ от 19.11.2002 года № 114н, в ред. от 24.12.2010 № 186н) // Консультант Плюс
4. План счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организации: утв. Приказом Минфина РФ от 31.10.00 №94н : [Электронный ресурс] / ЗАО «Консультант Плюс». – ИБ СПС Консультант Плюс.
5. Положение по бухгалтерскому учету «Доходы организации» (ПБУ 9/99, утвержденное Приказом Минфина РФ от 06.05.99 года № 32н, в ред. от 27.04.2012 № 55н) // Консультант Плюс.
6. Положение по бухгалтерскому учету «Расходы организации» (ПБУ 10/99, утвержденное Приказом Минфина РФ от 06.05.99 года № 33н, в ред. от 27.04.2012 № 55н) // Консультант Плюс.
7. Бакаев, А.С. Годовая бухгалтерская отчетность коммерческой организации / А.С. Бакаев. – М. : Изд-во «Бухгалтерский учет», 2009. – 98 с.
8. Баканов, М.И. Теория экономического анализа / М.И. Баканов, Мельник М.В., Шеремет А.Д. – М. : Финансы и статистика, 2007. – 536 с.
9. Басовский, Л.Е. Теория экономического анализа: учеб. пособие / Л.Е. Басовский. – М. : ИНФРА-М, 2001. – 222 с.
10. Бердникова, Т.Е. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия / Т.Е. Бердникова. – М. : ИНФРА-М, 2007. – 215 с.

11. Бланк, И.А. Управление торговым предприятием / И.А. Бланк. – М. : ЭКМОС, 2006. – 416с.
12. Брагин, Л.А. Торговое дело: Экономика, маркетинг, организация / Л.А. Брагин, Т.П. Данько, Г.Г. Иванов. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : ИНФРА-М, 2003. – 560 с.
13. Вакуленко, Т.Г. Анализ бухгалтерской (финансовой) отчетности для принятия управленческих решений / Т.Г. Вакуленко, Л.Ф. Фомина. – СПб. : Издат. дом «Герда», 2003. – 288 с.
14. Волков, О.И. Экономика предприятия: Курс лекций / О.И. Волков, В.К. Складенко. – М. : ИНФРА-М, 2003. – 280 с.
15. Гинзбург, А.И. Экономический анализ / А.И. Гинзбург. – СПб. : Питер, 2003. – 480 с.
16. Горфинкель, В.Я. Экономика организации / В.Я. Горфинкель – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 608с.
17. Греховодова, М.Н. Экономика торгового предприятия: учеб. пособие / М.Н. Греховодова. – Ростов на Дону: изд-во «Феникс», 2001. – 192 с.
18. Грищенко, О.В. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учеб. пособие / О.В. Грищенко. – [Таганрог : Изд-во ТРТУ](#), 2000. – 112с.
19. Данько, Т.П. Организация и управление торговым предприятием / Т.П. Данько, Л.А. Брагин. – М. : ИНФРА-М, 2009. – 303 с.
20. Донцова, Л.В. Анализ финансовой отчетности / Л. В. Донцова, Н. А. Никифорова. – 4-е изд., перераб. и доп. – М. : Изд-во «Дело и Сервис», 2006. – 368 с.
21. Ефимова, О.В. Финансовый анализ / О.В. Ефимова – М. : Изд-во «Бухгалтерский учет», 2000. – 196 с.
22. Жиделева, В.В. Экономика предприятия: учеб. пособие / В.В. Жиделева, Ю.Н. Каптейн. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : ИНФРА-М, 2000. – 133 с.

23. Ковалев, А.М. Финансы фирмы / А.М. Ковалев, М.Г. Лапуста, Л.Г. Скамай. – М. : ИНФРА-М, 2000. – 415 с.
24. Ковалев, В.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия / В.В. Ковалев, О.Н. Волкова. – М. : Проспект, 2007. – 424 с.
25. Кондраков, Н.П. Бухгалтерский учет / Н.П. Кондраков. – М. : ИНФРА-М, 2008. – 717 с.
26. Кравченко, А.И. Анализ хозяйственной деятельности в торговле / А.И. Кравченко. – 5-е изд., перераб. и доп. – Мн. : Высшая школа, 2000. – 430 с.
27. Кузнецова, Н.В. Финансово-хозяйственная деятельность: управление и анализ / Н.В. Кузнецова. – М. : ИНФРА-М, 2000. – 476с.
28. Лебедева, Н.А. Экономика торгового предприятия: учеб. пособие / С.Н. Лебедева, Н.А. Сныткова. – 5-е изд., испр. – М. : Изд-во «Новое знание», 2007. – 240 с.
29. Любушин, Н.П. Экономический анализ учебник / Н.П. Любушин, – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2010. – 576 с.
30. Медведев, О.В. Анализ доходности предприятия / О.В. Медведев // Бухгалтерский учет. – 1998. – №5. – с. 16-20.
31. Мелентьева, В. Анализ рентабельности торговых предприятий / В. Мелентьева // Аудитор. – 2007. – № 9. – с. 10.
32. Моляков, Д.С. Теория финансов предприятий: учеб. пособие / Д.С. Моляков, Е.И. Шохин. – М. : Финансы и статистика, 2000. – 112 с.
33. Новопашина, Е.А. Практика оценки финансового состояния хозяйствующего субъекта с учетом мирового опыта: учеб. пособие / Е.А. Новопашина. – СПб. : Изд-во Политехн. ун-та, 2008. – 130 с.
34. Осипова, Л.В. Основы коммерческой деятельности / Л.В. Осипова, И.М. Синяева. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2000. – 623 с.
35. Половцева, Ф.П. Коммерческая деятельность / Ф.П. Половцева. – М. : ИНФРА-М, 2000. – 248 с.

36. Прыкина, Л.В. Экономический анализ предприятия / Л.В. Прыкина. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007. – 407 с.
37. Рыжов, О.В. Оцениваем рентабельность финансово-хозяйственной деятельности компании / О.В. Рыжов // Главбух №2. – 2004. – № 1. – с. 12-13.
38. Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия / Г.В. Савицкая. – М. : ИНФРА-М, 2015. – 536 с.
39. Складенко, В.К. Экономика предприятия: конспект лекций / В.К. Складенко, В.М. Прудников. – М. : ИНФРА-М, 2008. – 143 с.
40. Соломатин, А.Н. Экономика и организация деятельности торгового предприятия / А.Н. Соломатин. – М. : ИНФРА-М, 2000. – 295 с.
41. Терещенко, Н.Н., Эффективность деятельности предприятия торговли: учеб. пособие / Н.Н. Терещенко, О.Н. Емельянова. – Красноярск : Краснояр. гос. торг.-экон. ин-т, 2005. – 110 с.
42. Федотов, М.А. Анализ прибыли предприятия / М.А. Федотов // Финансы. – 1998. – №12. – с. 10-13.
43. Шеремет, А.Д. Комплексный анализ хозяйственной деятельности / А.Д. Шеремет. – М. : ИНФРА-М, 2006. – 415 с.
44. Шеремет, А.Д. Методика финансового анализа: учеб.-практ. пособие / А.Д. Шеремет, Р.С. Сайфулин, Е.В. Негашев. – 3-е изд., перераб. и доп. – М. : ИНФРА-М, 2014. – 208 с.
45. Электронный ресурс: сайт – www.businessuchet.ru
46. Электронный ресурс: сайт – www.elcode.ru
47. Электронный ресурс: сайт – www.ionia.ru
48. Электронный ресурс: сайт – www.linkseonet.ru

Приложение А
(справочное)

Таблица А.1 - Сводная система показателей рентабельности предприятия

№ п/п	Наименование показателя	Способ расчета	Пояснения
1	Рентабельность продаж	$R_1 = \frac{\text{прибыль}_{\text{от продаж}}}{\text{выручка}_{\text{от продаж}}} \times 100\%$	Показывает, сколько прибыли приходится на единицу реализованной продукции
2	Бухгалтерская рентабельность от обычной деятельности	$R_2 = \frac{\text{прибыль}_{\text{до налогообложения}}}{\text{выручка}_{\text{от продаж}}} \times 100\%$	Показывает уровень прибыли до выплаты налога
3	Чистая рентабельность	$R_3 = \frac{\text{чистая}_{\text{прибыль}}}{\text{выручка}_{\text{от продаж}}} \times 100\%$	Показывает, сколько чистой прибыли приходится на единицу выручки
4	Экономическая рентабельность	$R_4 = \frac{\text{чистая}_{\text{прибыль}}}{\text{средняя}_{\text{стоимость имущества}}} \times 100\%$	Показывает эффективность использования всего имущества организации
5	Рентабельность собственного капитала	$R_5 = \frac{\text{чистая}_{\text{прибыль}}}{\text{средняя}_{\text{стоимость собственного капитала}}} \times 100\%$	Показывает эффективность использования собственного капитала
ЧАСТНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ			
6	Валовая рентабельность	$R_6 = \frac{\text{прибыль}_{\text{валовая}}}{\text{выручка}_{\text{от продаж}}} \times 100\%$	Показывает, сколько валовой прибыли приходится на единицу выручки
7	Затратоотдача	$R_7 = \frac{\text{прибыль}_{\text{от продаж}}}{\text{затраты}_{\text{на производство и реализацию продукции}}} \times 100\%$	Показывает, сколько прибыли от продажи приходится на 1 тыс. руб. затрат
8	Рентабельность перманентного капитала	$R_8 = \frac{\text{чистая}_{\text{прибыль}}}{\text{средняя}_{\text{стоимость собственного капитала}} + \text{средняя}_{\text{стоимость долгосрочных обязательств}}} \times 100\%$	Показывает эффективность использования капитала, вложенного в деятельность организации на длительный срок

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 48 наименований.

Один экземпляр сдан на кафедру «_____» _____ 2016 г.

Дата « _____ » _____ 2016 г.

Студент _____

(Елуферьева Ольга Владимировна)

(Подпись)

(Имя, отчество, фамилия)