

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Тольяттинский государственный университет»

Институт финансов, экономики и управления

(наименование института полностью)

38.03.01 Экономика

(код и наименование направления подготовки, специальности)

Бухгалтерский учет, анализ и аудит

(направленность (профиль)/специализация)

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА (БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА)

на тему Анализ прибыли и рентабельности организации (на примере ООО «Инженерный центр КПЛ»)

Студент

И.А. Герасимова

(И.О. Фамилия)

(личная подпись)

Руководитель

канд. экон. наук, доцент А.П. Данилов

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

Тольятти 2022

Аннотация

Бакалаврская работа написана на тему: Анализ прибыли и рентабельности организации (на примере ООО «Инженерный центр КПЛ»).

Тема исследования особенно актуальна для российских предприятий, поскольку экономический кризис, связанный с экономической дестабилизацией рынка в условиях пандемии covid-19, значительно обесценил получаемую прибыль.

Целью работы является анализ прибыли и рентабельности организации.

Для достижения цели в работе поставлены следующие задачи: изучить теоретические аспекты прибыли и рентабельности организации; провести анализ прибыли и рентабельности ООО «Инженерный центр КПЛ»; разработать мероприятия по повышению прибыли и рентабельности ООО «Инженерный центр КПЛ».

Объектом работы является ООО «Инженерный центр КПЛ».

Предметом исследования являются экономические процессы, возникающие в результате формирования, распределения и использования прибыли и процессы, связанные с управлением уровня рентабельности в коммерческой организации.

В качестве рекомендаций были предложены мероприятия по росту прибыли и увеличению уровня рентабельности услуг ООО «Инженерный центр КПЛ». Для увеличения уровня прибыли и рентабельности необходимо использовать стратегию. Стратегия географического расширения.

Доход от мероприятий составит 10290 тыс. руб. Срок окупаемости проекта равен 1 год и 2 месяцев, то есть после истечения данного срока проект начнет приносить чистую прибыль.

Содержание

Введение.....	4
1 Теоретические аспекты прибыли и рентабельности организации.....	6
1.1 Сущность и экономическое содержание прибыли и рентабельности организации	6
1.2 Методика анализа прибыли и рентабельности организации	15
2 Анализ прибыли и рентабельности ООО «Инженерный центр КПЛ».....	24
2.1 Краткая характеристика организации	24
2.2 Анализ рентабельности и формирования, распределения, использования прибыли организации.....	29
3 Разработка мероприятий по повышению прибыли и рентабельности ООО «Инженерный центр КПЛ»	40
3.1 Мероприятия по повышению прибыли и рентабельности организации	40
3.2 Расчет эффективности предложенных мероприятий.....	44
Заключение	49
Список используемой литературы	53
Приложение А Инструменты онлайн – продвижения на B2B-рынке	57
Приложение Б Отчет о финансовых результатах ООО «Инженерный центр КПЛ».....	58

Введение

«Прибыль является первоочередным стимулом к созданию новых и развитию уже действующих предприятий. Возможность получения прибыли побуждает людей искать более эффективные способы сочетания ресурсов, изобретать новые продукты, на которые может возникнуть спрос, применять организационные и технические нововведения, которые обещают повысить эффективность производства. Работая прибыльно, каждое предприятие вносит свой вклад в экономическое развитие общества, способствует созданию и приумножению общественного богатства и росту благосостояния народа» [3].

Тема исследования особенно актуальна для российских предприятий, поскольку экономический кризис, связанный с экономической дестабилизацией рынка в условиях пандемии covid-19, значительно обесценил получаемую прибыль. «В условиях дестабилизации рынка деятельность предприятия зависит от большого количества факторов. Возрастающие требования потребителей к качеству товаров и услуг, экономическая нестабильность, инфляция придают рынку неопределенный и быстро меняющийся характер. В таких условиях от руководства предприятий требуется умение своевременно реагировать на изменение рыночной ситуации, принимать оптимальные с точки зрения затрат и эффективности управленческие решения, в том числе в области планирования и управления прибылью» [12].

Актуальность, сложность и многообразность проблем влияния факторов на размер прибыли и рентабельности, и эффективность распределения прибыли обуславливают необходимость исследования этих проблем применительно к конкретному предприятию.

Целью работы является анализ прибыли и рентабельности организации.

Для достижения цели в работе поставлены следующие задачи:

- изучить теоретические аспекты прибыли и рентабельности организации;

- провести анализ прибыли и рентабельности ООО «Инженерный центр КПЛ»;
- разработать мероприятия по повышению прибыли и рентабельности ООО «Инженерный центр КПЛ».

Объектом работы является ООО «Инженерный центр КПЛ».

Предметом исследования являются экономические процессы, возникающие в результате формирования, распределения и использования прибыли и процессы, связанные с управлением уровня рентабельности в коммерческой организации.

Для проведения исследования использованы следующие методы: логический метод, анализ, синтез, сравнение, системный и финансовый анализ, индукция и дедукция.

Содержание работы изложено на 56 страницах машинописного текста с учетом приложений, в работе представлены 22 таблицы, 5 рисунков, 2 приложения. Список используемой литературы содержит 41 наименований.

1 Теоретические аспекты прибыли и рентабельности организации

1.1 Сущность и экономическое содержание прибыли и рентабельности организации

Сама по себе прибыль является тем результатом, который характеризует эффективность деятельности организации, предприятия, индивидуального предпринимателя, именуемые в дальнейшем как хозяйствующие субъекты. В этом случае для полного владения информацией о возможностях использования экономической и финансовой деятельности хозяйствующие субъекты применяют методы анализа эффективности деятельности, с учетом положительного результата в виде чистой прибыли. Анализ необходим так как определяются виды факторов, влияющих на уровень чистой прибыли [2].

В нашем случае прибыль это основной результат деятельности любого хозяйствующего субъекта. Но сама по себе прибыль не отражает всего процесса получения дохода, а значит для получения объективного анализа необходимо использовать несколько факторов, влияющих на уровень прибыли. В качестве таких показателей могут быть относительные показатели – это скажем уровень рентабельности [7, с. 56].

Прибыль как финансовый результат деятельности хозяйствующих субъектов является определённым финансовым ресурсом, за счет которого происходит развитие самой компании – это может быть финансирование мероприятий по научно-техническому и социально-экономическому развитию организации, увеличение фонда оплаты труда работников [1].

Авторы, изучающие понятие прибыли, характеризуют её с различных точек зрения – финансовой, экономической и как производственный результат. Анализ учеными понятия «прибыль» начался давно, как только появились экономические отношения. И порой данные понятие отличаются разнообразными мнениями, которые порой обладают противоположными значениями. В таблице 1 указаны основные концепции ученых о сущности прибыли [3].

Таблица 1 – Основные концепции экономической сущности прибыли

Автор	Концепции экономической сущности прибыли
Т. Мен	Характеризовал прибыль как «разница между продажной и покупной ценой товара»
У. Петти	В качестве источника прибыли считал производство
А. Смит	По мнению данного автора «прибыль это продукта труда, который присваивается владельцем средств производства»
Д. Рикардо	Говорил, о том, что «прибыль по существу это часть общей стоимости, которая создается трудом»
Ж.Б. Сэй	Рассматривал прибыль как вознаграждение предпринимателя, за его способности
К. Маркс	По мнению данного автора прибыль это «та часть, которая превышает затраты от производства и присваивается владельцем средств производства»
Й. Шумпетер	Прибыль — это вознаграждение за предпринимательскую деятельность, т.е. стоимостное выражение того, что создает предприниматель
Ф. Найт	Прибыль – вознаграждение предпринимателя за принятие решений в условиях неопределенности
Э. Чемберлен	Монопольной прибылью считает дополнительную часть общей прибыли, источником которой есть реализованная в цене монополия
П. Самуэльсон	Определял прибыль как доход от факторов производства, вознаграждение за предпринимательскую деятельность и внедрение инноваций

В общем подводя анализ понятий в таблице 1 можно сказать, что одна часть авторов считает, что прибыль — это вознаграждение за способности, другая часть авторов изучает прибыль как предпринимательский доход от инвестиций. В данном исследовании прибыль будет рассматриваться с финансовой точки зрения как экономический результат [32].

Охарактеризуем прибыль с точки зрения экономической категории. И.Н. Иванов характеризует прибыль как «прирост экономической стоимости коммерческой организации» [9, с. 126]. В эту же категорию попадает и понятие, данное Ю.А. Бабаевым. Он характеризует прибыль как «доход, созданный в сфере хозяйственной деятельности» [5, с. 45]. В свою очередь Н.И. Малис придает прибыли производственное значение. По его мнению, «прибыль — это результат соединения – труда, капитала, природных ресурсов, предпринимательской способности. Данные, составляющие прибыль, только совместно образуют финансовый эффект, который именуется прибылью» [19, с. 22].

Исходя из того, что финансовая деятельность хозяйствующего субъекта характеризуется особым финансовым результатом, который определяется как – «обобщающий показатель анализа и оценки эффективности деятельности хозяйствующего субъекта на определенных стадиях его формирования» [22, с. 30]. В качестве составляющих финансового результата хозяйствующего субъекта выступают:

- показатели прибыли, которые относятся к абсолютным показателям, характеризующим финансово-хозяйственный эффект деятельности;
- показатели рентабельности, которые относятся к относительным показателям характеризующих эффективность использования ресурсов и текущих затрат применяемых в процессе производства [4].

Объединяя данные значения прибыли, можно в качестве в прибыли в финансовом значении понимать «определённую часть чистого дохода, созданного в процессе производства и реализованного в сфере обращения, которую непосредственно получает хозяйствующий субъект» [15, с. 99].

В таблице 2 отражены формулировки прибыли с финансовой точки зрения [33].

Таблица 2 – Финансовая сущность прибыли хозяйствующего субъекта

Автор	Определение прибыли
М.И. Бухалков	Прибыль предприятия «представляет собой конечный результат производственно-финансовой деятельности, включающей доходы от реализации продукции, работ и услуг, основных средств и иного имущества, а также доходы от внереализационных операций, уменьшенных на сумму соответствующих по ним расходов». [10]
Ю.В. Щербина	Прибыль – «полученный доход, уменьшенный на величину производственных расходов». [19]
Е. Мизинковский	Прибыль — это «выраженный в денежной форме чистый доход предпринимателя на вложенный капитал, характеризующий его вознаграждение за риск осуществления предпринимательской деятельности; прибыль представляет собой разность между совокупным доходом и совокупными затратами в процессе осуществления предпринимательской деятельности. Прибыль — это особый систематически воспроизводимый ресурс коммерческой организации, конечная цель развития бизнеса». [17, с. 4]

Продолжение таблицы 2

Автор	Определение прибыли
В.В. Ковалев	Прибыль — это «денежное выражение основной части денежных накоплений, создаваемых предприятиями любой формы собственности». [12]
И.А. Бланк	«Прибыль представляет собой выраженный в денежной форме чистый доход предпринимателя на вложенный капитал, характеризующий его вознаграждение за риск осуществления предпринимательской деятельности, представляющей собой разницу между совокупными доходами и совокупными расходами в процессе осуществления этой деятельности» [9]
Автор	Определение прибыли
Д.В. Дудник	прибыль — это «финансовый результат организации, и он характеризуется как обобщающий показатель анализа и оценки эффективности (неэффективности) деятельности хозяйствующего субъекта или организации на определенных стадиях (этапах) его формирования» [8, с.83].
В.П. Коцацкий	прибыль – это «единый сводный (интегрирующим) показатель, характеризующим финансовый результат деятельности организации» [19 с.42].
В.Я. Поздняков	прибыль – это «конечный финансовый результат деятельности организации» [22, с.112].

Понятие прибыли раскрывается и с точки зрения бухгалтерского учета. Раскроем данные виды прибыли более подробно. Валовая же прибыль – это «разность между выручкой от продаж и себестоимостью реализованной продукции» [12, с.26]. Следующие два вида прибыли – это «прибыль до налогообложения, под которой понимается «разность между доходами и расходами от основной производственной, финансовой или инвестиционной деятельности», и второй вид прибыли – это прибыль после налогообложения. Под ней понимается разность прибыль до налогообложения, за минусом налога на прибыль» [12, с.26]. Под чистой прибылью организации понимается «источник средств для увеличения уставного и резервного капитала организации, и для начисления дивидендов акционерам конкретной организации» [18, с. 60].

Нераспределенная прибыль (Retained Earnings) — чистая прибыль минус дивиденды учредителям. Часть чистой прибыли надо отдать учредителям за то, что они внесли свои активы в уставный капитал [6].

Кроме указанных выше делений прибыли на виды, прибыль можно классифицировать следующим образом:

- «по источнику формирования прибыли;

- по характеру использования прибыли организации;
- по видам деятельности организации;
- по периодичности получения прибыли.
- по составу включаемых затрат;
- в зависимости от характера деятельности организации;
- по характеру налогообложения;
- по степени учета инфляционного фактора» [18, с.62].

«Для коммерческой организации прибыль является главной целью и главным мотиватором её деятельности. В условиях рыночных отношений — это превращенная форма прибавочной стоимости. Бухгалтерский и налоговый учет прибыли позволяет установить, насколько эффективно ведется хозяйственная деятельность» [31]. Прибыль как финансовый результат имеет несколько характерных свойств, а именно:

Во-первых, это прибыль следует рассматривать как главную цель осуществления предпринимательской деятельности. Кроме того, за счет получения прибыли происходит повышение «стоимости бизнеса», а это значит об эффективном управлении, что в свою очередь отражается оплате труда менеджеров [6].

На общий персонал хозяйствующего субъекта прибыль также оказывает влияние – это изменение системы мотивации, повышение оплаты труда, удовлетворение некоторых из характерных им социальных потребностей [10].

Во-вторых, за счет прибыли создается финансовый ресурс, направленный на развитие самого хозяйствующего субъекта. Уровень финансового ресурса характеризует уровень развития хозяйствующего субъекта, а также позволяет обеспечить реализацию предусмотренных стратегических целей развития, и повышения организационной конкурентной позиции на рынке [8].

В-третьих, прибыль — это финансовый ресурс, направленный на формирование налоговой базы государства, а значит прибыль выступает драйвером экономического развития государства. В случае получения

хозяйствующим субъектом прибыли создается ресурс у государства, которая может эффективно выполнять функции, осуществляя предусмотренные программы экономического развития [14].

В-четвертых, «уровень прибыли — это критерий эффективности операционной (производственной) деятельности хозяйствующего субъекта. Благодаря индивидуальному уровню прибыли, можно характеризовать степень менеджерского умения (опыта, подготовленности, инициативности) успешного осуществления хозяйственной деятельности в рыночных условиях» [18].

В-пятых, прибыль выступает источником формирования финансовых активов, которые непосредственно влияет на рыночную организационную стоимость хозяйствующего субъекта. «От суммы и уровня капитализации полученной хозяйствующим субъектом прибыли, зависит степень возрастания стоимости чистых ее активов (являющихся сформированными за счет собственного капитала), а также стоимость хозяйствующего субъекта на рынке, определение которой происходит в процессе ее продажи, слияния, поглощения и т. д.» [11].

В-шестых, «прибыль хозяйствующего субъекта – это наиболее важный источник удовлетворения имеющихся у общества социальных потребностей.

Социальная роль, которая принадлежит прибыли, находит свое проявление в том, что она выступает в качестве источника внешней благотворительной организационной деятельности, заключающейся в финансировании некоторых неприбыльных учреждений социальной сферы, оказание материальной помощи ряду категорий граждан [13].

В-седьмых, прибыль – это главный защитный механизм, предохраняющий организацию от такой угрозы, как банкротство. Капитализация полученной прибыли предоставляет возможность быстрого увеличения доли высоколиквидных активов (восстановления платежеспособности), повышения доли собственного капитала в случае соответствующего снижения объема применяемых заемных средств

(повышения финансовой устойчивости), формирования соответствующих резервных финансовых фондов» [18, с. 96].

Для того, «чтобы сделать полную характеристику эффективности работы предприятия, а также доходности различных направлений его деятельности (хозяйственной, финансовой, предпринимательской) в экономическом анализе рассчитываются показатели рентабельности. Рентабельность (нем. «rentabel») - доходный, полезный, прибыльный), относительный показатель экономической эффективности. Рентабельность комплексно отражает степень эффективности использования материальных, трудовых и денежных ресурсов, а также природных богатств» [9].

Г. В. Савицкая отмечает, что «рентабельность — это относительный показатель, определяющий уровень доходности бизнеса». По мнению автора, показатели рентабельности характеризуют эффективность работы предприятия в целом, доходность различных направлений деятельности (производственной, коммерческой, инвестиционной и т.д.), и они более полно, чем прибыль, характеризуют окончательные результаты хозяйствования, потому что их величина показывает соотношение эффекта с наличными или потреблёнными ресурсами [23, с. 102].

А. Д. Шеремет отмечает, что «рентабельность — это основной показатель эффективности хозяйственной деятельности предприятия» [30, с. 88].

Ю. А. Бабаев считает, что «рентабельность — это экономическая категория, отражающая относительный финансовый результат. Он выражает эффективность деятельности предприятия в виде отдачи, т.е. доходности как всех, так и отдельных видов вложенных в предприятие средств» [5, с.110].

«Финансовая сущность рентабельности лучше всего раскрывается через характеристику содержания того или иного показателя. Но общий их смысл — определение суммы прибыли с одного рубля вложенного капитала. И поскольку это относительные показатели — они в основном не подвержены влиянию и инфляции. Различают следующие виды рентабельности:

- экономическая рентабельность (отражает показатели рентабельности активов имущества и их элементов);
- финансовая рентабельность (отражает показатели рентабельности капитала, источников средств и их элементов);
- производственная рентабельность (отражает рентабельность производства продукции)» [4, с. 167].

«Рентабельность выступает не только как расчетная величина и статический показатель, но и как критерий, который дает комплексную оценку социально-экономическому положению организации на рынке» [8]. Деятельность хозяйствующего субъекта можно назвать рентабельным, только в том случае если доходы от производственной деятельности превысили уровень расходов, в результате чего формируется необходимый объем прибыли для эффективной деятельности. При этом на показатели прибыльности не влияет уровень инфляции, по причине того, что «рентабельность показывает соотношение результата к ресурсам» [4, с.169].

Выделяют учетную, оценочную, стимулирующую функции рентабельности. Для того чтобы понять, как они влияют рассмотрим понятие функции рентабельности. Как правило под функцией рентабельности понимается определенное вознаграждение от увеличения уровня стоимости вложенного капитала хозяйствующего субъекта [3, с.77]. Функция рентабельности также влияет на деловую репутацию хозяйствующего субъекта [16].

Под учетной функцией рентабельности хозяйствующего субъекта понимают – непосредственный результат деятельности хозяйствующего субъекта, поддающийся учету в виде уровня прибыли. «Динамика изменения показателя рентабельности свидетельствует об успехах или неудачах управления деятельностью хозяйствующего субъекта. Оценочная функция рентабельности характеризуется как инструмент сравнения фактических значений прибыли с издержками, ценой и доходами. Необходимость совместного сравнения показателей рентабельности, обусловлено теми

условиями расхода и потребления позволяет установить адекватность существующей цены на товар и скорректировать её при необходимости» [9, с. 101].

«Стимулирующая функция рентабельности характеризует определённый уровень, с достижением которого хозяйствующий субъект может суметь предотвратить негативное влияние внешних факторов, связанных с изменениями в экономической сфере государства. Высокий уровень прибыли, при неизменных издержках, способствует развитию компании и положительной динамике производственного роста» [18, с. 67].

В процессе достижения цели развития – это принятие управленческих решений на основе определения уровня рентабельности, решаются основные задачи:

- «регулярный контроль за формированием финансовых результатов, получением прибыли и ее динамикой;
- установление влияния внешних и внутренних факторов на финансовые результаты организации;
- поиск резервов и возможностей роста прибыли и рентабельности;
- разработка мероприятий, направленных на эффективное использование выявленных резервов и возможностей повышения прибыли и рентабельности;
- контроль за реализацией разработанных мероприятий» [21].

В этом случае хозяйствующий субъект, не получающий прибыли, не может решать стратегические задачи, а также развивать свою деятельность в дальнейшем – осуществлять покупку основных средств, открытие нового производства, оказание нового вида услуг [7, с. 111].

Таким образом, «прибыль – основной финансовый источник прироста оборотных средств, обновления и расширения производства, социального развития организации, а также важнейший источник формирования доходной части бюджетов разных уровней. Рентабельность – относительный показатель, позволяющий выразить эффективность деятельности

хозяйствующего субъекта в виде уровня доходности как бизнеса в целом, так и отдельных его элементов» [22].

1.2 Методика анализа прибыли и рентабельности организации

Для коммерческой организации в условиях рыночных отношений целью ее предпринимательской деятельности будет являться получение максимальной прибыли. Так как именно прибыль может обеспечить коммерческой организации возможности самофинансирования, а также удовлетворить материальные и социальные потребности не только собственника капитала, но и сотрудников организации. За счет налога на прибыль, который выплачивается в федеральный и региональный бюджеты страны происходит обеспечение формирования бюджетных доходов. Именно поэтому прибыль считается конечным результатом деятельности любой организации. Конечно, организация может начать производить очень большой объем своей продукции. Но может случиться так, что она не будет реализована, и собственнику придется снижать цену продажи, и даже может быть реализовывать ниже себестоимости. Руководитель организации должен понимать, что это может привести к тяжелому финансовому положению организации [17].

«Финансовые результаты деятельности коммерческой организации характеризуются суммой полученной прибыли и уровнем рентабельности. Прибыль получают главным образом от продажи продукции, а также от других видов деятельности (сдача в аренду основных фондов, коммерческая деятельность на финансовых и валютных биржах и т.д.)» [10].

«Механизм формирования прибыли можно разделить на 5 последовательных этапов:

- первый этап: из общей выручки от реализованной продукции вычитаются постоянные платежи, являющиеся обязательными и представляющие собой часть фиксированных или переменных

издержек предприятия, такие как НДС, акцизы и т.п. То, что получается в результате, называется выручкой-нетто;

- второй этап: от полученной ранее выручки-нетто вычитаются затраты на производство определенной продукции или ее себестоимость. Что именно включать в себестоимость товара или услуги — выбор предпринимателя. Полученная сумма на этом этапе представляет собой валовую прибыль. Она включает в себя все постоянные издержки предприятия;
- третий этап: следующим шагом идет вычет из валовой прибыли всех операционных расходов предприятия, в результате чего формируется прибыль от продаж. К операционным расходам можно отнести затраты на рекламу, управленческий персонал, непредвиденные расходы и т.п.;
- четвертый этап: на этом этапе необходим расчет сальдо прочих доходов-расходов, куда входят все доходы и расходы, несвязанные с деятельностью фирмы, в том числе неявные издержки. Оно может быть положительным или отрицательным. В зависимости от этого, к прибыли от продаж добавляется (или отнимается) сальдо прочих доходов-расходов, что формирует балансовую прибыль [29, с. 109];
- пятый этап: данный этап является последним. На нем к полученной ранее балансовой прибыли добавляются налоговые активы и вычитаются налоговые обязательства. Иными словами, рассчитывается балансовая прибыль после налогообложения, которая равна в итоге чистой прибыли. Именно она на данном этапе показывает конечный результат деятельности предприятия. Характер распределения прибыли определяет многие существенные аспекты деятельности организации, оказывая влияние на ее результативность» [29, с. 108].

По мере получения прибыли организация использует ее в соответствии с действующим законодательством государства и учредительными

документами организации. В настоящее время прибыль (доход) организации используется в следующем порядке: уплачивается в бюджет налог на прибыль (доход); производятся отчисления в резервный фонд; образуются фонды и резервы, предусмотренные учредительными документами организации [20].

Согласно действующему законодательству, чистая прибыль организации может быть направлена на отчисления в резервный капитал, на выплату дивидендов, капитализацию организации, а также на прочие выплаты по решению акционеров (учредителей) организации [21].

Для управления прибылью на хозяйствующем субъекте проводят анализ прибыли [34].

В ходе анализа рассчитываются следующие показатели:

«Абсолютное отклонение:

$$\Delta ПР = ПР_1 - ПР_0, \quad (1)$$

где $\Delta ПР$ – изменение прибыли;

$ПР_1$ – прибыль отчетного периода;

$ПР_0$ – прибыль базисного периода.

Темп роста:

$$T_p = \frac{ПР_1}{ПР_0} * 100, \quad (2)$$

3. Изменение структуры:

$$\Delta У = УПР_1 - УПР_0, \quad (3)$$

где $\Delta У$ - изменение структуры;

$УПР_1$ - уровень отчетного периода;

$УПР_0$ - уровень базисного периода» [27].

«Общая прибыль (прибыль до налогообложения) = прибыль от продаж + проценты к получению – проценты к уплате + доходы от участия в иных организациях + прочие доходы – прочие расходы» [23, с. 576].

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

$$\Pi = q (p - b) - a, \quad (4)$$

где b - переменные затраты на единицу продукции;

p - цена единицы продукции;

a - постоянные затраты на весь объем продаж данного вида продукции» [24, с. 80].

«Данная формула применяется для анализа прибыли от реализации некоторых видов продукции. Она дает возможность выявить изменение суммы прибыли посредством количества проданной продукции, цены, уровня удельных переменных и суммы постоянных затрат. В данном случае учитывается помимо непосредственного влияния объема реализации на прибыль, еще и косвенное влияние, что позволяет более точно установить влияние факторов на изменение размера прибыли» [16].

«Факторный анализ прибыли – это способ комплексного и системного исследования влияния отдельных факторов на размер итоговых показателей. Основная цель проведения такого анализа – найти способы увеличить доходность фирмы [22].

Факторный анализ прибыли позволяет определить общее изменение прибыли в текущем периоде по отношению к предыдущему (базовому) периоду или изменение фактических показателей прибыли по отношению к плану, а также влияние на эти изменения следующих факторов:

- объем продажи продукции;
- себестоимость реализуемой продукции;

- цены реализации;
- ассортимент реализуемой продукции» [19].

«Математическая формула модели факторного анализа прибыли от продаж:

$$ПР = V_{\text{прод}} \times (Ц - С_{\text{ед}}), \quad (5)$$

где ПР — прибыль от продаж (плановая или базовая);

$V_{\text{прод}}$ — объем продаж продукции (товаров) в натуральных величинах (штуки, тонны, метры и т. д.);

Ц — продажная цена единицы реализованной продукции;

$S_{\text{ед}}$ — себестоимость единицы реализованной продукции.

Способ абсолютных разниц. В этом случае за основу факторного анализа берется математическая формула ПР (прибыль от продаж). Формула включает три анализируемых фактора:

- объем продаж в натуральных единицах;
- цену;
- себестоимость одной единицы продаж» [29].

«Влияние на прибыль объема продаж:

$$\begin{aligned} \Delta П_{\text{Объем}} &= \Delta V_{\text{прод}} \times (Ц_{\text{план}} - С_{\text{ед. план}}) = \\ &= (V_{\text{прод. факт}} - V_{\text{прод. план}}) \times (Ц_{\text{план}} - С_{\text{ед. план}}). \end{aligned} \quad (6)$$

где $\Delta П_{\text{Объем}}$ — сумма отклонения прибыли при изменении объема продаж;

$ПР_1$ — прибыль, полученная под влиянием фактора изменения объема продаж;

$\Delta V_{\text{прод}}$ — разница между фактическим и плановым (базисным) объемом продаж;

Цплан — цена плановая;

Сед. план — себестоимость единицы реализованной продукции плановая;

Vпрод. факт — объем продаж фактический» [21].

«Влияние на прибыль продажной цены:

$$\Delta \text{ПРцена} = V_{\text{прод. факт}} \times \Delta \text{Ц} = V_{\text{прод. факт}} \times (\text{Цфакт} - \text{Цплан}) \quad (7)$$

где $\Delta \text{Ц}$ — разница между фактической и плановой (базисной) ценой продаж;

Цплан — цена плановая;

Влияние на прибыль себестоимости единицы продукции:

$$\Delta \text{ПРСед} = V_{\text{прод. факт}} \times (-\Delta \text{Сед}) = V_{\text{прод. факт}} \times (-(\text{Сед. факт} - \text{Сед. план})) \quad (8)$$

где $\Delta \text{Сед}$ — разница между фактической и плановой (базисной) себестоимостью единицы реализованной продукции;

Сед. факт — себестоимость единицы реализованной продукции фактическая» [21].

С целью управления прибылью проводят дополнительно анализ финансовой устойчивости предприятия. Для определения интегрального показателя, характеризующего финансовую устойчивость предприятия, используются финансовые коэффициенты, характеризующие финансовую устойчивость – это коэффициент автономии, обеспеченности собственными средствами, и другие [35].

Данные коэффициенты указаны в таблице 3.

Таблица 3 – Финансовые коэффициенты, применяемые для оценки финансовой устойчивости коммерческой организации

Наименование показателя	Способ расчета
Коэффициент автономии (U1)	$(\text{стр. 1300})/(\text{стр. 1700})$
Коэффициент соотношения заемных и собственных средств (U2)	$\frac{\text{стр. 1400} + \text{стр. 1500}}{\text{стр. 1300}}$
Коэффициент обеспеченности собственными средствами (U3)	$\frac{\text{стр. 1300} - \text{стр. 1100}}{\text{стр. 1200}}$
Коэффициент финансовой независимости в части запасов (U4)	$\frac{\text{стр. 1300} - \text{стр. 1100}}{\text{стр. 1210}}$
Коэффициент покрытия активов (КП)	$(\text{стр. 1200} + \text{стр. 1170})/(\text{стр. 1500} - \text{стр. 1530} - \text{стр. 1540})$
Коэффициент финансовой устойчивости (Кфину)	$\text{Кфину} = (\text{стр. 1300} + \text{стр. 1400}) / \text{стр. 1700.}$

Кроме оценки финансового положения коммерческой организации используют ещё коэффициенты ликвидности организации (таблица 4) [22].

Таблица 4 – Коэффициенты ликвидности

Наименование показателя	Способ расчета
Коэффициент абсолютной ликвидности, $K_{АЛ}$	$\frac{\text{стр. 1240} + \text{стр. 1250}}{\text{стр. 1520} + \text{стр. 1510} + \text{стр. 1540} + \text{стр. 1550}} * 100$
Коэффициент срочной ликвидности, $K_{СЛ}$	$(1230 + 1240 + 1250) / (1510 + 1520 + 1550)$
Коэффициент текущей ликвидности $K_{ТЛ}$	$(\text{стр. 1200} + \text{стр. 1170})/(\text{стр. 1500} - \text{стр. 1530} - \text{стр. 1540})$
Чистый оборотный капитал - Чобк	$\text{ОА} - \text{краткосрочные кредиты} = \text{стр. 1200} - \text{стр. 1500}$

Ликвидность характеризует способность организации в установленные сроки и в полном объеме рассчитываться по своим обязательствам [36].

Таблица 5 – Усредненные значения коэффициентов ликвидности

Наименование	КАЛ	КСЛ	КТЛ
Нормальное значение	0,2-0,3	0,7-0,8	1,0-2,0

В таблице 6 приведены формулы расчета показателей рентабельностей на основе коэффициентного подхода [24].

Таблица 6 – Коэффициенты рентабельности деятельности коммерческой организации

Наименование показателя	Способ расчета
Рентабельность оборотных активов, R1	$(\text{стр. 2400}) / (\text{стр. 1200}) * 100$
Рентабельность основной деятельности, R2	$(\text{стр. 2200} / (\text{стр. 2120} + \text{стр. 2210}) + \text{стр. 2220}) * 100$
Рентабельность продаж, (R3)	$\frac{\text{стр.2200}}{\text{стр.2110}} * 100$
Рентабельность совокупных активов, (R4)	$\frac{\text{стр.2400}}{\text{стр.1600}} * 100$

«Рентабельность вычисляется как прибыль, приходящаяся на единицу вложенных средств. Рентабельность выступает главным объектом финансового анализа и менеджмента предприятий. Чем больше предприятие уделяет внимания показателю прибыльности, т.е. рентабельности, тем лучше оно функционирует» [14].

В то же время рентабельность следует понимать значительно шире, чем эффективность. Исходя из базы определения коэффициентов рентабельности, выделяют следующие группы:

- ресурсные, где база (знаменатель дроби) – стоимостные оценки ресурсов (капитал, материальные ресурсы);
- доходные, где база (знаменатель дроби) – показатели выручки от продажи товаров, продукции, работ, услуг [25].

Поэтому, в зависимости от критериев сравнения, выделяют две группы коэффициентов рентабельности:

- рентабельность инвестиций (капитала);
- рентабельность продаж [37].

Таким образом, распределение и использование прибыли является основным механизмом воздействия на экономическую эффективность. Финансовые ресурсы обеспечивают прирост оборотных и необоротных активов, а также дают возможность расширить капитал предприятия, что приводит к повышению финансовой устойчивости и платежеспособности предприятия, к росту рыночной стоимости организации [26].

В итоге можно сделать вывод, что финансовые результаты деятельности хозяйствующего субъекта характеризуются суммой полученной прибыли и уровнем рентабельности. Прибыль получают главным образом от её непосредственной деятельности – это может быть продажа продукции, производство товаров, а также от других видов деятельности (сдача в аренду основных фондов, коммерческая деятельность на финансовых и валютных биржах, от предоставления услуг). «Прибыль – основной финансовый источник прироста оборотных средств, обновления и расширения производства, социального развития организации, а также важнейший источник формирования доходной части бюджетов разных уровней. Оценка финансовой результативности и экономической деятельности хозяйствующего субъекта производится как абсолютными показателями, так и относительными. К относительным показателям, в том числе, относится система показателей рентабельности. После прибыли составляющими понятие «эффективность» являются показатели рентабельности. Они отображают, насколько эффективно предприятие использует свои средства, чтобы получить прибыль» [23].

2 Анализ прибыли и рентабельности ООО «Инженерный центр КПЛ»

2.1 Краткая характеристика организации

База исследования – Общество с ограниченной ответственностью «Инженерный центр КПЛ» (далее ООО «Инженерный центр КПЛ»).

Адрес компании: г. Санкт-Петербург, пр-кт Народного Ополчения, д. 10, лит. А, пом. 151Н.

ООО «Инженерный центр КПЛ» осуществляет свою деятельность с 1995 года. За время работы организация зарекомендовала себя обязательным и надёжным партнёром. В настоящее время инженерный центр является одним из крупнейших в лифтовой отрасли [28].

«Инженерный центр является членом саморегулируемой организации «РусьЭкспертЛифт» (свидетельство о внесении в реестр членов СРО № 005). Центр осуществляет широкий спектр работ в области подтверждения и оценки соответствия технических устройств, а именно лифтов, подъемных платформ для инвалидов, эскалаторов и их устройств безопасности. Страхование ответственности профессиональной деятельности инженерного центра осуществляет компания ПАО СК «Росгосстрах». Выполнение работ на высоком техническом уровне и соблюдение законодательства в области технического регулирования обеспечивает функционирование сертифицированной системы менеджмента качества, соответствующей требованиям ГОСТ Р ИСО 9001-2015 (сертификат соответствия РОСС RU.C.04ШН.СК.1205) [38].

В соответствии с требованиями технического регламента Таможенного союза «Безопасность лифтов» в организационную структуру инженерного центра входят аккредитованные Федеральной службой по аккредитации и включенные в национальную часть Единого реестра РФ органов по сертификации и испытательных лабораторий (центров)» [31].

Орган по сертификации «Лифт-С.Петербург» (аттестат аккредитации № RA.RU.11МБ12), который проводит работы по подтверждению соответствия лифтов и устройств безопасности требованиям технического регламента ТР ТС 011/2011 «Безопасность лифтов» в форме обязательной сертификации.

«Испытательная лаборатория (аттестат аккредитации № RA.RU.21МБ23), которая выполняет следующие работы:

- оценка соответствия лифтов перед вводом в эксплуатацию - полное техническое освидетельствование;
- оценка соответствия лифтов в течение назначенного срока службы - ежегодное периодическое техническое освидетельствование;
- оценка соответствия лифтов, отработавших назначенный срок службы - обследование, экспертиза;
- испытания при обязательной сертификации лифтов и устройств безопасности [39].

Испытательная лаборатория ООО «Инженерного центра КПЛ» выполняет требования стандарта ГОСТ ISO/IEC 17025-2019 «Межгосударственный стандарт. Общие требования к компетентности испытательных и калибровочных лабораторий», которые позволяют продемонстрировать компетентность и способность получать достоверные результаты» [31].

Федеральной службой по экологическому, технологическому и атомному надзору (Ростехнадзор) экспертная организация Инженерного центра КПЛ в 2017 году внесена в Реестр экспертных организаций. Экспертная организация проводит следующие работы:

- техническое освидетельствование подъемных платформ для инвалидов и эскалаторов;
- обследование подъемных платформ для инвалидов и эскалаторов.

Инженерный центр первым в России получил право на проведение оценки профессиональных квалификаций работников лифтовой отрасли и сферы вертикального транспорта (аттестат соответствия ЦОК № 78.004) на

соответствие требованиям профессиональных стандартов. Оценка квалификации проводится в форме профессионального экзамена по 22 квалификациям, по результатам сдачи которого выдается свидетельство о квалификации. Информация о выданных свидетельствах передается в Национальное агентство развития квалификаций (АНО «НАРК») для внесения в Реестр сведений о проведении независимой оценки квалификации.

ООО «Инженерный центр КПЛ» успешно сотрудничает более чем с 2 тысячами организаций. В число постоянных клиентов входит более 30 управляющих компаний по обслуживанию многоквартирных домов Санкт-Петербурга [40].

Большой опыт выполнения работ, наличие квалифицированных, аттестованных экспертов и специалистов позволяет Инженерному центру на высоком уровне осуществлять свою деятельность [41].

В ООО «Инженерный центр КПЛ» бухгалтерский учет ведется по журнально-ордерной системе с применением журналов аналитического учета, оборотно-сальдовых ведомостей, главной книги [1].

Предприятие для обработки первичных документов использует программное обеспечение 1С: Предприятие 8.3.

Бухгалтерский учет на предприятии ведется на основании нормативных и правовых документов, а также в соответствии с принятой учетной политикой.

Рассмотрим основные финансово-экономические показатели ООО «Инженерный центр КПЛ» за 2019-2021 гг., они представлены в таблице 7. Данные для расчетов взяты из форм отчетности за три года.

Согласно таблице 7 в 2019 году уровень выручки составляет 220685 тыс. рублей, в 2020 году наблюдается снижение объема оказанных услуг по ремонту и обслуживанию лифтов на -7,41% или -16352 тыс. рублей. Динамика снижения продаж в 2021 продолжается, при этом уровень снижения составил -4082 тыс. рублей или -2%. Основные причины падения выручки – это начало

пандемии по COVID-19, когда вводился повсеместный локдаун, высокая стоимость работ, неучастие в тендерах на проведения работ.

Таблица 7 – Расчёт динамики основных финансово-экономических показателей деятельности ООО «Инженерный центр КПЛ» за период с 2019-2021 гг.

Наименование показателей	2019 г.	2020 г.	2021 г.	Темп изменения			
				2020/2019		2021/2020	
				В тыс. руб.	%	В тыс. руб.	%
1. Выручка, тыс. руб.(2110)	220685	204333	200251	-16352	-7,41	-4082	-2
2. Себестоимость, тыс. руб.(2120)	190045	177491	175804	-12554	-6,61	-1687	-1
3. Валовая прибыль тыс. руб.(2100)	30640	26842	24447	-3798	-12,40	-2395	-9
4. Общие расходы тыс. руб.(2210+2220)	23902	23600	19915	-302	-1,26	-3685	-16
5. Прочие доходы тыс. руб. (2340)	39586	10112	8529	-29474	-74,46	-1583	-16
6. Прочие расходы тыс. руб. (2350)	42951	11929	10818	-31022	-72,23	-1111	-9
7. Чистая прибыль (убыток) (2400)	9	-965	83	-974	-10822,22	1048	-109
8. Среднегодовая стоимость основных средств, тыс. руб. (1150)	30399	33061	28785	2662	8,76	-4276	-13
9. Фонд оплаты труда тыс. руб.	60798,3	80463,6	80209,7	19665,3	-	-253,9	-

Следующая причина высокой себестоимости, это уровень оплаты труда, согласно таблице 7 видна динамика к увеличению ежемесячной зарплаты сотрудников за 3 года сумма фонда оплаты труда возросла с 60798,3 тыс. рублей в 2019 году, в 2020 году данный фонд составлял 80463,57 тыс. рублей, увеличение составило 9665,25 тыс. рублей или 189,5%. Основные причины роста фонда оплаты труда в 2020 году – это очень много конкурентов, и чтобы удержать персонал от перехода в другую фирму, ООО «Инженерный центр КПЛ» приходится повышать уровень оплаты труда. Кроме этого, ООО «Инженерный центр КПЛ» запустил дополнительно новый вид деятельности – это обслуживание лифтов всех марок. В 2021 году фонд оплаты труда сократился на -1,2% и составил 80209,7 тыс. рублей за счет пересмотра норм оплаты труда, и увеличения норм обслуживания техники (рисунок 1).

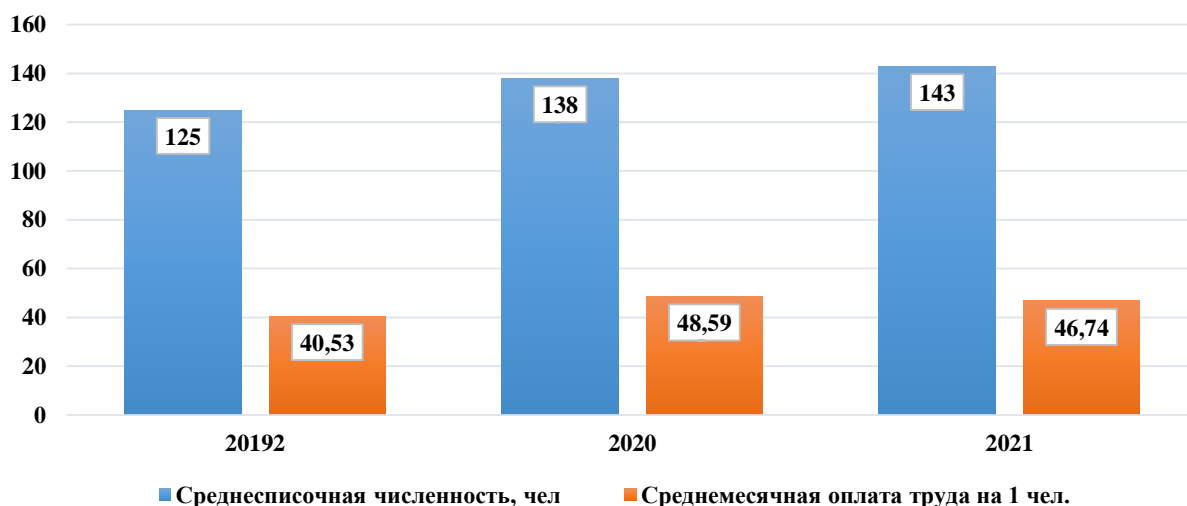


Рисунок 1 – Динамика численности и оплаты труда сотрудников ООО «Инженерный центр КПЛ»

Если сравнивать уровень оплаты труда по Ленинградской области по данным статистики, то уровень номинальной средней оплаты труда составляет 49806 рублей, а реальная 41264,27 рублей (82,82% от номинальной).

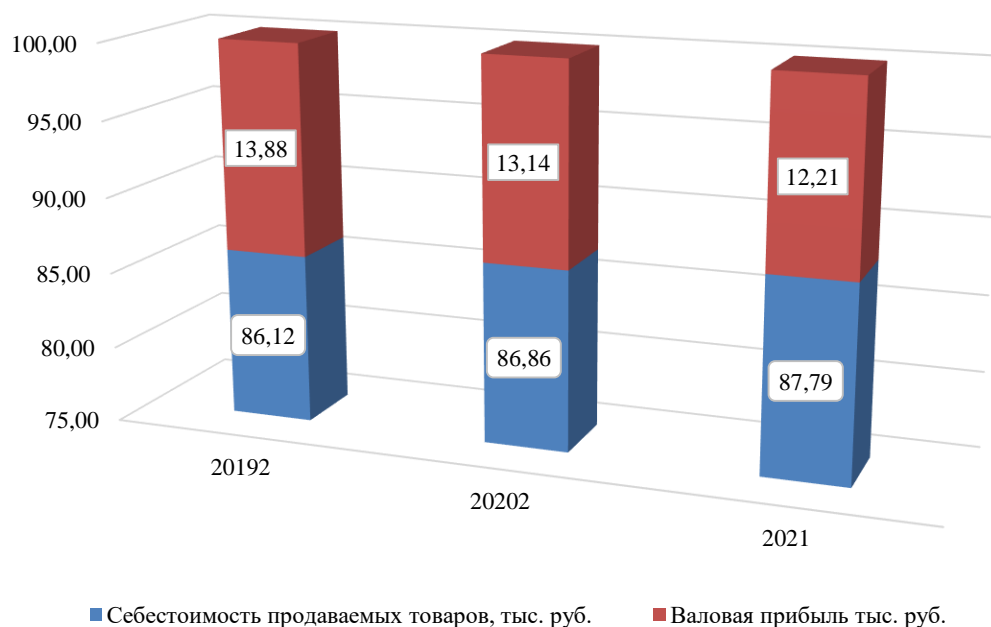


Рисунок 2 – Динамика доли валовой прибыли и доли себестоимости в 2019-2021 гг.

Исходя из уровня выручки снижается и валовая прибыль, а причины снижения в следующем постепенный рост себестоимости – в 2019 году их доля

составляла 86,12% от объема продаж или 190045 тыс. рублей, в 2020 году доля себестоимости продаж увеличилась до 86,86% (рисунок 2), при общем сокращении продаж сократилась и валовая прибыль до 3796 тыс. рублей (сокращение на 12554 тыс. рублей или 12,40%). В 2021 году уровень себестоимости продаж составил 87,79% от уровня продаж – рост на 1687 тыс. рублей или 1%.

Доля же валовой прибыли при таком уровне выручки снизилась на 9% и составил 24447 тыс. рублей.

Следующие виды расходов также негативно повлияли на уровень чистой прибыли – это общие расходы – коммерческие расходы + управленческие расходы и прочие расходы. Их уровень составил в 2019 году 66853 тыс. рублей, в 2020 году 35529 тыс. рублей (снижение объема расходов на 31324 тыс. рублей (-46,86%)), и в 2021 году снижение на 4796 тыс. рублей (-13,5%) от уровня 2020 года при объеме в 30733 тыс. рублей.

Основания предполагать снижения чистой прибыли – появление новых конкурентов, увеличения расходов, снижения уровня прочих доходов. В результате чего произойдет снижение эффективности деятельности ООО «Инженерный центр КПЛ».

2.2 Анализ рентабельности и формирования, распределения, использования прибыли организации

Дальнейший анализ позволит определить формирование прибыли, и как факторы влияют на распределение прибыли в общем объеме. В таблице 8 рассмотрим структуру видов прибыли в разрезе по годам.

Согласно таблице 8 структура прибыли представлена следующими направлениями – от технического обслуживания и ремонта лифтов, от технического обслуживания и ремонта поэтажных эскалаторов и от монтажа систем вертикального транспорта.

Таблица 8 – Основные показатели прибыли ООО «Инженерный центр КПЛ»

Показатели		Годы			Абсолютное изменение	
		2019 г.	2020 г.	2021 г.	2020/2019	2021/2020
Прибыль от основной деятельности, в том числе:	тыс. руб.	30640	26842	24447	-3798	-2395
от технического обслуживания и ремонта лифтов	тыс. руб.	13788	15031,5	12468,0	1244	-2564
от технического обслуживания и ремонта поэтажных эскалаторов	тыс. руб.	8272,8	6442,1	7823,0	-1831	1381
от монтажа систем вертикального транспорта - лифтов, платформ подъемных для инвалидов, эскалаторов, пассажирских конвейеров	тыс. руб.	8579,2	5368,4	4156,0	-3211	-1212
Прибыль от дополнительных услуг и прочей деятельности	тыс. руб.	-3365,0	-1817,0	-2289,0	1548,0	-472,0
от обслуживания лифтов, подъемных платформ для инвалидов, эскалаторов, систем инженерно-технического обеспечения зданий и сооружений с применением диспетчерского контроля	тыс. руб.	-1514,3	-1017,5	-1281,8	496,7	-264,3
от обслуживания лифтов, подъемных платформ для инвалидов, пассажирских конвейеров (движущихся пешеходных дорожек), эскалаторов	тыс. руб.	-908,6	-436,1	-732,5	472,5	-296,4
от монтажа лифтов, подъемных платформ для инвалидов, пассажирских конвейеров (движущихся пешеходных дорожек), эскалаторов	тыс. руб.	-942,2	-363,4	-274,7	578,8	88,7
Прибыль (убыток) до налогообложения	тыс. руб.	3373,0	1425,0	2243,0	-1948,0	818,0
Чистая прибыль	тыс. руб.	9	-965	83	-974,0	1048,0

Наиболее высокая доля прибыли – это техническое обслуживание и ремонт лифтов в 2019 году 13788 тыс. рублей (45%), в 2020 году 15031,5 тыс. рублей (56%), в 2021 году 12468 тыс. рублей (51%). В отношении услуг технического обслуживания и ремонта поэтажных эскалаторов в 2019 году 8579,2 тыс. рублей (28%), в 2020 году 5368,4 тыс. рублей (20%), в 2021 году 4156,0 тыс. рублей (17%). Не маловажным фактором, влияющим на уровень прибыли являются услуги по монтажу систем вертикального транспорта в 2019 году их доля составляла 28% или 8272,8 тыс. рублей, 2020 году снижение на -1831 тыс. рублей и доля их сократилась до 24% (6442,1 тыс. рублей), и в 2021 году данная услуга показала рост до 32% (+1381 тыс. рублей) и их объём 7823,0 тыс. рублей. Сравнительная динамика прибыли – от

основной деятельности и прибыли от дополнительных услуг и прочей деятельности отражена на рисунке 3.

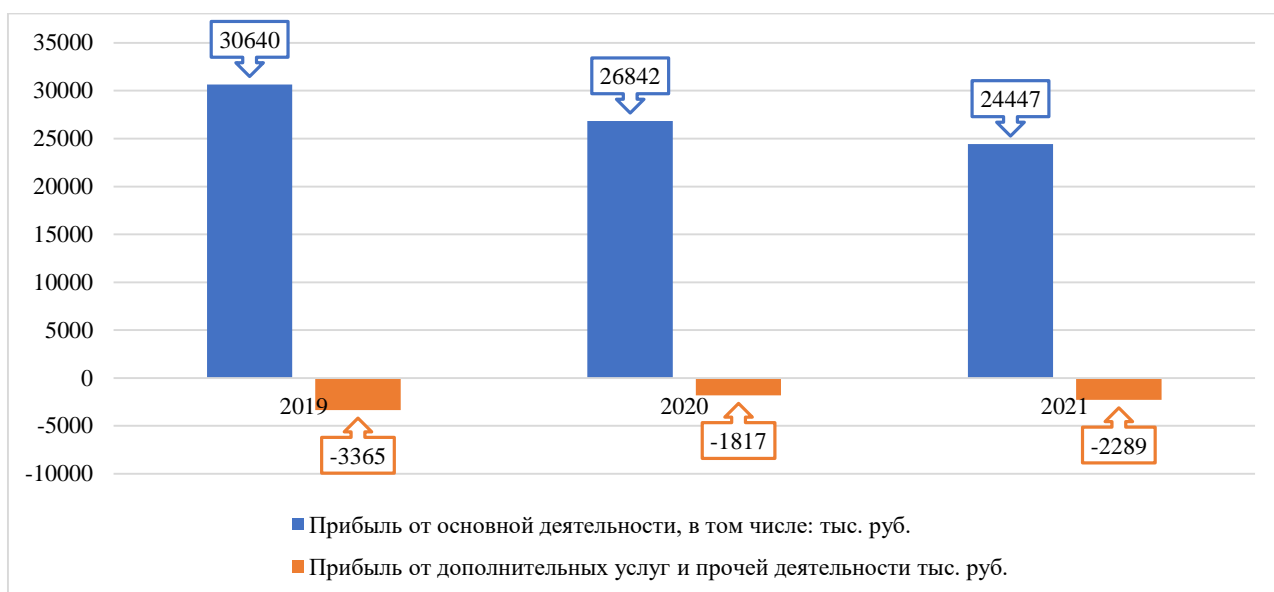


Рисунок 3 – Динамика прибыли от основной и дополнительной деятельности ООО «Инженерный центр КПЛ»

В общем стоит отметить, что прибыль от основной деятельности является наиболее рентабельной, так как от дополнительной деятельности ООО «Инженерный центр КПЛ» на протяжении 3 лет получает убыток. При этом наиболее невыгодные услуги – это обслуживание и ремонт лифтов.

Основными факторами, влияющими на прибыль ООО «Инженерный центр КПЛ», являются, прежде всего, выручка от продажи услуг по обслуживанию и ремонту лифтов, т.е. доход от основной деятельности и расходы (себестоимость и прочие расходы). Что касается объема продаж, то на ее объем влияют такие показатели, как количество реализованной продукции, количество оказанных услуг и цена продажи. Далее проанализируем рентабельность деятельности ООО «Инженерный центр КПЛ».

Далее проведем анализ показателей рентабельности.

В результате любой деятельности в организации происходит реализация произведенных услуг, а затем получение прибыли или убытка. Так на примере

таблицы 9, мы можем судить о полученных результатах от деятельности изучаемого предприятия ООО «Инженерный центр КПЛ».

Таблица 9 – Показатели рентабельности ООО «Инженерный центр КПЛ»

Показатели	По состоянию на			Изменение показателя 2021 г. по сравнению с 2019 г.
	2019	2020	2021	
Рентабельность оборотных активов, % (R1)	0,02	-2,02	0,21	0,19
Рентабельность основной деятельности, % (R2)	2,62	1,52	2,19	-0,43
Рентабельность продаж, % (R3)	3,05	1,59	2,26	-0,79
Рентабельность совокупных активов, % (R4)	0,01	-1,19	0,12	0,11

Анализ рентабельности ООО «Инженерный центр КПЛ» показал, что уровень рентабельности является очень низким, по рентабельности оборотных активов она снижается в 2020 году, что говорит о снижении эффективности деятельности самой организации. В общем за 3 года рентабельность активов незначительно выросла (0,19), за счет роста чистой прибыли. Рентабельность основной деятельности также очень низка, изменение произошло в сторону снижения, при этом рентабельность снизилась с 2019 года до 2021 на -0,43 в абсолютном значении и на -16,34%.

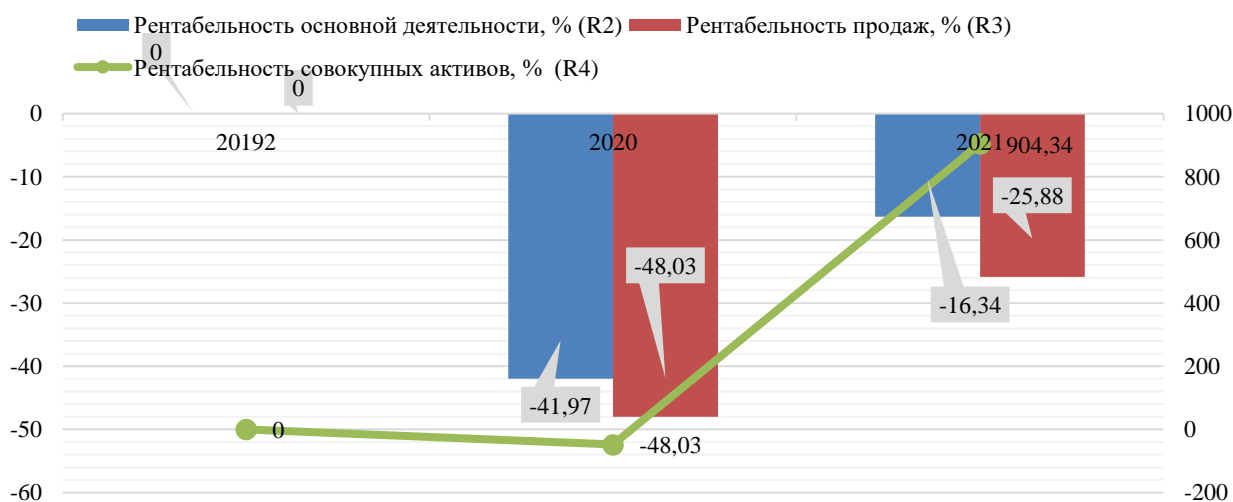


Рисунок 4 – Динамика показателей рентабельности ООО «Инженерный центр КПЛ» с 2019 по 2021 год

Следующий показатель – рентабельность продаж понижается если в 2019 году он составлял 3,05%, то уже в 2020 году рентабельность продаж снизилась до 1,59%, а в 2021 году за счет роста чистой прибыли рентабельность составила 2,26%, что говорит о малой эффективности продаж, и преобладанием высоких затрат. В общем динамика по рентабельности продаж имеет отрицательное значение – падение на -0,79 в абсолютном значении и на -25,88%.

Рисунок 4 характеризует динамику показателей рентабельности, а именно указывает на снижение показателей, (R2 снижение на 16,34%, а R3 снижение на 25,88%), что является угрозой эффективности управления прибылью. Повышение рентабельности продаж достигается повышением цен на реализуемую продукцию, а также снижением себестоимости реализуемой продукции. Если в структуре реализуемой продукции увеличивается удельный вес более рентабельных видов изделий, то это обстоятельство также повышает уровень рентабельности продаж. Рентабельность совокупных активов показало положительную динамику, за 3 года показатель ушел в положительное значение, а итог роста составил 904,34%, на данный показатель повлияли убытки в 2020 году и снижение объема расходов за все 3 года.

Чтобы повысить уровень доходности продаж, ООО «Инженерный центр КПЛ» должно ориентироваться на изменения конъюнктуры рынка, наблюдать за изменениями цен на продукцию, осуществлять постоянный контроль за уровнем затрат на производство и реализацию продукции, а также осуществлять гибкую и обоснованную ассортиментную политику в области реализации своих услуг. Далее произведем анализ распределения и использования прибыли ООО «Инженерный центр КПЛ» начнём с характеристики оборота оказываемых услуг и как они влияют на получение прибыли. Большое влияние на динамику прибыли оказывает эффективность использования материально-технической базы ООО «Инженерный центр КПЛ», как фактор.

Таблица 10 – Влияние изменения стоимости основных средств на прибыль от основной деятельности ООО «Инженерный центр КПЛ» за 2020-2021 гг.

Показатели	Фактически и за 2020 год	Фактически и за 2021 год	Отклонение (+,-)	Влияние на чистую прибыль в %
1	2	3	4	5
Прибыль от основной деятельности, тыс. руб.	26842	24447	-2395	-9,80
Стоимость основных средств, тыс. руб.	33061	28785	-4276	-17
Выработка 1 тыс. руб. основных средств на 1 тыс. руб. прибыли	0,81	0,85	0,04	0,001
Количество основных средств	450	427	-23	-0,09
Прибыль на одно основное средство	59,65	57,25	-2,40	-0,01

Из данных таблицы 10 видно, что в 2021 году в ООО «Инженерный центр КПЛ» снизилась стоимость основных средств за счет проведенной реконструкции, переоборудования и ремонта, а также часть основных средств была списана. За 2 года мы наблюдаем отрицательное влияние на прибыль от использования основных средств – 0,09%. За счет снижения общего количества основных средств и их стоимости и объем выработки от использования основных средств по сравнению с 2020 годом в 2021 году повышение составило 0,04 тыс. рублей или 0,001% влияния на прибыль. Кроме этого, снизился и объем прибыли на одно основное средство с 59,65 тыс. рублей в 2020 году до 57,25 тыс. рублей в 2021 году, влияние на прибыль составило -0,01%. Следовательно, снижение эффективности использования основных средств сократило объем прибыли на -9,80%.

Таблица 11 – Влияние изменения прочих расходов на прибыль от дополнительных услуг и прочей деятельности ООО «Инженерный центр КПЛ» за 2020-2021 гг.

Показатели	Фактически и за 2020 год	Фактически и за 2021 год	Отклонение (+,-)	Влияние на чистую прибыль в %
1	2	3	4	5
Прибыль от дополнительных услуг и прочей деятельности, тыс. руб.	-1817	-2289	-472	20,62
Прочие расходы, тыс. руб.	11929	10818	-1111	49
Сумма расходов 1 тыс. руб. на 1 тыс. руб. прибыли	-0,15	-0,21	-0,06	0,0026
Сумма дебиторской задолженности тыс. руб.	7358	4724	-2634	115,07
Прибыль на 1 тыс. дебиторской задолженности к 1 тыс. прибыли	-0,25	-0,48	-0,24	0,01

Анализ, проведенный в таблице 11 показывает, что сумма убытков от дополнительных услуг и прочей деятельности за 2 года увеличилась, что отрицательно повлияло на сумму прибыли в прочих расходах. Сумма убытка возросла на 0,06 тыс. руб. или 0,0026%. Общее влияние дебиторской задолженности на уровень прибыли составляет 115,07%. Далее рассчитаем влияния трудовых ресурсов на прибыль от основных и дополнительных услуг и прочей деятельности. При этом расчет суммы общей прибыли производится с учетом убытка от дополнительных услуг и прочей деятельности. Расчет будет вестись с учетом того, что общая численность персонала за 3 года возросла со 125 человек до 143 человек.

Таблица 12 – Расчет влияния трудовых ресурсов на прибыль от продаж ООО «Инженерный центр КПЛ» за 2020-2021 гг.

Показатели	Фактически за 2020 год	Фактически за 2021 год	Отклонение (+,-)	Влияние на чистую прибыль
1	2	3	4	5
Общая прибыль, тыс. руб.	1425	2243	818	985,54
Среднесписочная численность человек	138	143	5	6,02
Среднегодовая выработка на одного работника тыс. руб.	10,33	15,69	5,4	6,46

Анализ влияния трудовых ресурсов на общую прибыль ООО «Инженерный центр КПЛ» за 2020-2021 гг. показал, что за счет увеличения численности персонала на 5 человек в 2021 году происходит увеличение, прибыли в размере 818 тыс. рублей, при этом среднегодовая выработка также увеличивается на 5,4 тыс. рублей. Эти обстоятельства повлияли на увеличение эффективности трудовых ресурсов. В общем за счет увеличения численности персонала увеличение прибыли составило 6,46%. Следовательно, объем прибыли увеличился за счет экстенсивного фактора – увеличение персонала при общем снижении прибыли.

Таблица 13 – Динамика показателей оборачиваемости оборотных ООО «Инженерный центр КПЛ» с 2019 по 2021 гг.

Показатели	Периоды			Абсолютное изменение, млн руб. 2021/2019	Темп роста, % 2021/2019
	2019	2020	2021		
1. Объем продаж, тыс. руб. (ВО)	220685	204333	200251	-20434	-9,26
2. Запасы и НДС (ОАс) или Ф.1с.1210н.г.+с.1210к.г.+с.1220н.г.+с.1220к.г./2	17847,5	25388	31706,5	13859	177,65
3. Число дней в периоде (Т)	360	360	360	0	100,00
4. Количество оборотов: - оборотных активов Кооа = ВО/ОАс	12,37	8,05	6,32	-6,05	51,08
5. Продолжительность одного оборота в днях: - оборотных активов Дооа = Т/Кооа	29,11	44,73	57	27,89	195,78

В таблице 13 наблюдаем снижение количества оборотных активов на - 9,26%. В связи с этим и увеличивается их оборачиваемость: в 2019 году количество оборотов запасов в объеме продаж составило 12,37 оборота, в 2020 году уже 8,05 оборота, а в 2021 году 6,32 оборота. Связано это с увеличением уровня запасов на 13859 тыс. рублей или 101,32% за 3 года. Низкие значения показателя (менее 10) отражают то, что собственный капитал ООО «Инженерный центр КПЛ» недостаточно эффективно используется, и имеют место возможные проблемы в деятельности. Исходя из данной информации можно судить и о продолжительности одного оборота в днях. В 2019 оборот запасов происходил за 29,11 дней, в 2020 году за 44,73 дней, а в 2021 году за 57 дней (рисунок 5).

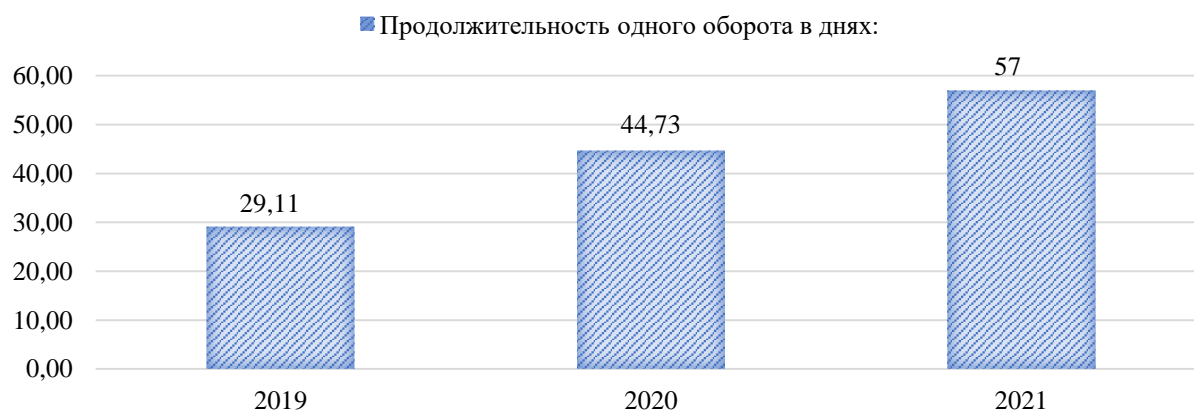


Рисунок 5 – Продолжительность оборота запасов за 2019-2021 гг.

Итак, продолжительность оборачиваемости запасов и НДС ООО «Инженерный центр КПЛ» имеет тенденцию роста. Таким образом можно сказать, что управление оборотными средствами в виде запасов и НДС ООО «Инженерный центр КПЛ» характеризуется как отрицательный фактор, так как он влияет на общий объем полученной прибыли.

Вся прибыль, остающаяся в распоряжении ООО «Инженерный центр КПЛ», подразделяется на две части: первая увеличивает имущество ООО «Инженерный центр КПЛ» и участвует в процессе накопления.

Вторая характеризует долю прибыли, используемой на потребление. Нераспределенная прибыль в широком смысле как прибыль, использованная на накопление, и нераспределенная прибыль прошлых лет свидетельствуют о финансовой устойчивости ООО «Инженерный центр КПЛ», о наличии источника для последующего развития.

Направления использования прибыли на ООО «Инженерный центр КПЛ» указаны в таблице 14. Направления использования прибыли взяты из отчета по использованию чистой прибыли, в которые входят – отвлеченные средства, нераспределённая прибыль, прибыль, направленная на обновление основных средств и закупку нового оборудования.

Таблица 14 – Направления использования прибыли в ООО «Инженерный центр КПЛ» тыс. руб. с 2019 по 2021 гг.

Показатель	2019 г.	2020 г.	2021 г.	Абсолютные изменения, тыс. руб.		Относительные изменения, %	
				2020г./2019г.	2021г./2020г.	2020г./2019г.	2021г./2020г.
Налог на прибыль	1 615	-358	-493	-1 973	-135	-22,17	137,71
Чистая прибыль	9	-965	83	-974	1 048	-10722,22	-8,60
В том числе:							
Отвлеченные средства	128	155	230	27	75	121,09	148,39
Нераспределенная прибыль	-1712	-2677	-410	-965	2 267	156,37	15,32
Прибыль, направленная на обновление основных средств и закупку нового оборудования	1036	-500	-100	-1 536	400	-48,26	20,00

Анализ данных таблицы 14 показывает, что за период с 2019 по 2021 год произошло снижение практически по всем показателям, однако в 2020 году

чистая прибыль снизилась до отрицательного значения (убыток) и в итоге некоторые показатели составили отрицательное значение. В 2020 году происходит увеличение нераспределённой прибыли, и объясняется снижением суммы прибыли, направленной на обновление основных средств, а также некоторым ростом отвлеченных средств.

В статью отвлеченные средства по отчетам ООО «Инженерный центр КПЛ» включаются отчисления на благотворительные цели; штрафные санкции и расходы по возмещению ущерба в результате штрафных санкций; отчисления на образование фонда потребления.

В 2021 году за счет роста общей прибыли снизился объем нераспределённой прибыли до 410 тыс. рублей. При этом планомерно снижается уровень прибыли, направленной на обновление основных средств и закупку нового оборудования с 1036 тыс. рублей в 2019 году до -100 тыс. рублей в 2021 году. В таблице 15 мы проанализируем состав отвлеченных средств ООО «Инженерный центр КПЛ».

Таблица 15 – Структура отвлеченных средств на ООО «Инженерный центр КПЛ» тыс. руб. с 2019 по 2021 гг.

Показатель	2019 г.	2020 г.	2021 г.	Абсолютные изменения, тыс. руб.		Относительные изменения, %	
				2020г./2019г.	2021г./2020г.	2020г./2019г.	2021г./2020г.
Использовано всего отвлеченных средств	128	155	230	27	75	121,09	148,39
в том числе Материальная помощь	20	26	21	6	-5	130,00	80,77
Премии различного характера	15	39	43	24	4	260,00	110,26
Оплата питания работников	88	88	100	0	12	100,00	113,64
Затраты на ремонт здания	5	2	66	-3	64	40,00	3300,00

Таким образом, используемая прибыль практически вся направляется на потребление, а также на ремонт зданий, которые принадлежат ООО «Инженерный центр КПЛ». Это объясняется, прежде всего, недостаточном финансово-экономическим положением ООО «Инженерный центр КПЛ», что

подтверждается и тем фактом, что фонд накопления формируется лишь за счет амортизационных отчислений, что не позволяет проводить предприятию инвестиционную политику в плане расширения производства.

Анализ использования прибыли, её распределения, а также анализ влияния на прибыль таких факторов как рабочий персонал и основные средства указывает, что ООО «Инженерный центр КПЛ»: наиболее рентабельные и доходные услуги – это услуги по ремонту и обслуживанию лифтов. По остальным услугам в 2020 году был получен убыток); основными факторами, влияющими на прибыль ООО «Инженерный центр КПЛ», являются, прежде всего, доход от основной деятельности и расходы (себестоимость и прочие). Что касается объема продаж, то на ее объем влияют такие показатели, как количество реализованной продукции, количество оказанных услуг и цена продажи; в 2021 году рентабельность по всем рассчитанным показателям приняла отрицательное значение из-за полученного в 2020 году убытка. В 2019 и в 2020 году рассчитанные показатели рентабельности характеризуются как минимальные; неэффективное распределение полученной прибыли.

Для повышения оптимального использования прибыли предприятию необходимо стремиться к выходу на новые рынки сбыта.

3 Разработка мероприятий по повышению прибыли и рентабельности ООО «Инженерный центр КПЛ»

3.1 Мероприятия по повышению прибыли и рентабельности организации

В условиях рыночной экономики любая коммерческая организация стремится к извлечению экономических выгод, именно эта целевая направленность в деятельности является существенной в деловой активности организации, это же обстоятельство признается важнейшим с точки зрения условий формирования финансовых ресурсов любой организации, ее финансового капитала.

Эффективное функционирование предприятия возможно при условии его прибыльности, поскольку прибыль является главным источником дальнейшего развития, а значит, обеспечивает возможность успешной адаптации к меняющимся условиям, повышает финансовую устойчивость и инвестиционную привлекательность. Чем больше прибыль, тем реальнее достижение целей, стоящих перед предприятием.

«Руководство предприятия должно четко представлять, за счет каких источников ресурсов организация будет осуществлять свою деятельность, и в какие сферы деятельности будет вкладываться капитал. Забота о финансах является отправным моментом и конечным результатом деятельности любого предприятия» [13]. В процессе проведенного анализа прибыли и рентабельности ООО «Инженерный центр КПЛ», было выявлено, что по результатам 2021 г. организация является убыточной. Основной причиной этого являются:

- снижение прибыли от продаж, вызванное снижением уровня продаж, высоким уровнем расходов на продажи и общих расходов;
- снижением уровня рентабельности предоставляемых услуг обслуживанию и ремонту лифтов и связанных с этим услуг.

Разработка мероприятий для увеличения уровня продаж не возможна без оценки внешней среды, а значит исходя из этого проведем анализ внешней среды ООО «Инженерный центр КПЛ» и составим матрицу SWOT – анализа. Обобщив в таблице 16 основные из его сильных, слабых сторон, возможностей и угроз.

Таблица 16 – Матрица SWOT – анализа ООО «Инженерный центр КПЛ»

Сильные стороны предприятия	Возможности (внешнее окружение)
<p>Опыт работы компании – более 16 лет на рынке</p> <p>Известность ООО «Инженерный центр КПЛ» как предприятия, осуществляющего ремонт и обслуживание лифтов</p> <p>Налаженные партнерские отношения с муниципальными и государственными органами в пределах Ленинградской области</p> <p>Работа напрямую с поставщиками</p> <p>Предприятие известно и имеет хорошую репутацию.</p> <p>Квалифицированные специалисты</p>	<p>Стимулирование рынка со стороны государства;</p> <p>Снижение налоговой нагрузки;</p> <p>Ненасыщенный рынок (санкции на иностранных производителей);</p> <p>Применение новых технологий снижающих затраты на производство работ.</p> <p>Выход на рынок соседних областей.</p>
Слабые стороны предприятия	Угрозы (внешнее окружение)
<p>Демотивирующая система компенсации сотрудников, не стимулирующая к увеличению продаж;</p> <p>Отсутствие инвестирования в маркетинг за исключением минимально необходимых средств на размещение рекламы. Узкая интерпретация функции маркетинга, только коммуникационная;</p> <p>Недостаток внутрифирменных коммуникаций, отсутствие регулярного информирования сотрудников о результатах их труда, слабая обратная связь, являющиеся демотивирующими факторами;</p> <p>Политика стимулирования продаж услуг и продвижения услуг не отвечает целям ООО «Инженерный центр КПЛ» и условиям рынка.</p>	<p>Высокая подверженность влиянию изменения законодательства и регулятивных мер.</p> <p>Изменение системы налогообложения может резко снизить рентабельность бизнеса или даже сделать его нерентабельным.</p> <p>Слишком высокая цена при участии в тендерах;</p> <p>Появление конкурирующих организаций, предоставляющих услуги в тех же районах.</p> <p>Увеличение себестоимости услуг ремонта лифтов из-за роста цен на комплектующие.</p>

Выводы SWOT – анализа ООО «Инженерный центр КПЛ». Итак, существуют возможности – стимулирование рынка со стороны государства. Кроме этого, у ООО «Инженерный центр КПЛ» есть возможность выхода на рынок соседней области. Исходя из результатов SWOT-анализа можно сделать вывод, что у ООО «Инженерный центр КПЛ» есть угроза появления конкурентов и увеличения себестоимости услуг. Можно рассчитывать, ООО «Инженерный центр КПЛ» справится с выполнением своих обязательств даже в случае негативных сценариев. Конкурентов также можно не бояться,

поскольку компания работает на рынке долгое время и имеет хорошую репутацию.

Основной возможностью предприятия является усиление позиции на рынке, а также выход на новые рынки соседних областей.

Стратегическая цель деятельности организации ООО «Инженерный центр КПЛ» - развитие и усиление своих позиций на рынке. Для реализации поставленной цели предлагается использовать стратегию развития рынка, которая заключается в поиске новых рынков для уже производимых услуг.

Бизнес-ориентированная цель: выход в новые регионы, повышение скорости взаимодействия с текущими клиентами, привлечение дилеров.

Для реализации данной стратегии необходимо расширить штат сотрудников – пригласить на работу маркетолога и веб-дизайнера.

Инструменты онлайн - продвижения ООО «Инженерный центр КПЛ» на B2B-рынке представлены в Приложении А.

Далее в таблице 17 разработаны рекомендации по формированию стратегии повышения прибыли на предприятии.

Таблица 17 – Рекомендации по формированию стратегии развития предприятия ООО «Инженерный центр КПЛ»

Задачи	Мероприятия	Затраты	Результаты	Риски
Формирование программ электронной коммерции на предприятии	Расширение штата сотрудников - принять на работу маркетолога и веб-дизайнера	Затраты на фонд заработной платы	Онлайн-продвижение на B2B-рынке	Некомпетентность новых сотрудников

Продолжение таблицы 17

1	2	3	4	5
Создание сайта	Найти разработчика сайта, разработка сайта	Затраты на оплату услуг разработчика, затраты на запуск сайта	Повышение скорости взаимодействия с текущими дилерами, прямое взаимодействие без посредников	Вирусы и вредоносные программы, хакерские атаки, мошенничество с использованием различных средств передачи данных
Привлечение дилеров	Поисковый маркетинг, контекстная реклама, медийная реклама, контент-маркетинг, email-маркетинг, социальные сети для B2B-рынков	Затраты на рекламу, затраты на заработную плату маркетологу и веб-дизайнеру, расходы на мероприятия, связанные с продвижением продуктов	Увеличение прибыли предприятия, анализ продаж позволяет своевременно принимать необходимые меры по продвижению продукции	Не у всех дилеров есть возможность выхода в интернет, потери от скидок и акций
Выход в новые регионы	PR-кампании на сложных рынках, персональный брендинг	Затраты на рекламу, затраты на заработную плату маркетологу и веб-дизайнеру	Увеличение прибыли предприятия, расширение целевой аудитории	Ненадёжность новых дилеров

Для оценки эффективности реализации данной стратегии необходимо прежде всего провести экономическую оценку изменений, так как детальный учёт ожидаемых результатов и связанных с ними затрат способствует выявлению возможных отклонений реализации стратегического плана (таблица 18).

Таблица 18 – Затраты на реализацию мероприятий на предприятии ООО «Инженерный центр КПЛ»

Затраты	Расчёты
Оплата услуг разработчика	100 тыс. руб. * 3 месяца
Запуск сайта	80 тыс. руб.
Реклама	10 тыс. руб. * 36 месяцев = 360 тыс. руб.
Расходы на мероприятия, связанные с продвижением продуктов	10 тыс. руб. * 36 месяцев = 360 тыс. руб.
Итого	1100 тыс. руб.

Таким образом, для реализации стратегии повышения прибыли требуются вложения в размере 1 100 000 рублей.

3.2 Расчет эффективности предложенных мероприятий

В общем посчитаем стоимость экономии и объем прибыли после внедрения наших рекомендаций в таблице 19. Прогноз дохода от всех видов деятельности будет спрогнозирован с учётом 10% роста. И сокращением расходов на 5% от основной деятельности.

Таблица 19 – Определение дохода от реализации проекта ООО «Инженерный центр КПЛ» тыс. руб.

Показатель тыс. руб.	2020	2022	2023	2024
Доход от основной деятельности	200251	200251	220276,1	242303,71
Доход от продажи смеси резиновой крошки и ПБВ АЛЬФАБИТ	0	1500	1650	1815
Прочие доходы	8529	8529	9381,9	10320,09
Расходы от основной деятельности	175804	167014	175364	184133
Общие расходы тыс. руб.	19915	19915	19915	19915
Прочие расходы тыс. руб.	10818	10818	10818	10818
Прибыль до налогов	2243	12533	25211	39573
Увеличение прибыли	0	10290	12677	14363

Рассчитаем общие поступления от внедрения предлагаемого проекта по

внедрению инновационных материалов в работе ООО «Инженерный центр КПЛ», выражающиеся в увеличении прибыли предприятия:

$$\sum_{t=1}^4 D_t = 10290 + 12677 + 14363 = 37330 \text{ тыс. руб}$$

Итак, внедрение разработанных мероприятий в ООО «Инженерный центр КПЛ» позволит предприятию получить доход на сумму 37330 тысяч рублей.

Далее произведём расчет внутренней нормы прибыли (таблица 20). За основу возьмем ключевую ставку ЦБ РФ – 7,5% [47]. Ставка депозита в банке МКБ 9,24% [49]. Инфляция 6,42% [50].

Расчет ставки дисконта производится по формуле WACC:

$$WACC = \{(1 - T) * w_d * r_d\} + \{w_e + r_e\} \quad (14)$$

где T — ставка налога на прибыль, на которую становится меньше требуемая доходность заемного капитала;

w_d — доля заемного капитала;

r_d — ставка по заемному капиталу;

w_e — доля собственного капитала;

r_e — ставка по собственному капиталу.

$$WACC = 7,7\% * 54,77\% + 9,24\% * 45,23\% * (1 - 7\%) = 8,1\% \quad (15)$$

$$R_{\text{риск}} = (wacc + \text{ключевая ставка ЦБ})$$

$$R_{\text{риск}} = 8,1 + 7,5\% = 15,6\%$$

$$r = 15,6 + 6,42\% + (15,6 * 6,42\%) = 16,67\%$$

Далее рассчитаем коэффициент дисконтирования по формуле:

$$\text{Дисконтный множитель } DF_t \text{ (при } RD=16,67\%) = \frac{1}{(1-16,67\%)^1} = -0,064$$

Далее на основе отчета о движении денежных средств инвестиционного проекта таблица 21 произведём расчет дисконтированных потоков в таблице 1, с учетом дисконтного множителя.

Таблица 21 – Расчет внутренней нормы прибыли

№ п/п	Наименование денежного потока	Интервалы планирования				Ликвидационная стоимость проекта
		1	2	3	4	
1.	Выручка от реализации продукции	208780	210280	231308	254438,8	-
2.	Итого притоки [стр.1]	208780	210280	231308	254438,8	
3.	Капиталовложения	0	445	645	745	1835
4.	Текущие затраты	206537	197747	206097	214866	-
5.	Налоговые платежи	2160	11906,35	23950,45	37594,16	
6.	Итого оттоки [стр.3+4+5]	208 697	210 098	230 047	252 460	-
7.	Чистые потоки денежных средств [стр.2-6]	83	182	1 261	1 979	1 979
8.	Дисконтный множитель DF_t (при $RD=15,6\%$)	1	0,936	0,872	0,808	0,808
9.	Дисконтированные чистые потоки денежных средств [стр.7*8]	83,0	170,0	1099,2	1598,7	1 598,7
10.	То же, нарастающим итогом	83,0	170,0	1269,2	2868,0	2 868,0

Внутренняя норма прибыли IRR это значение ставки сравнения RD, при котором показатель чистой текущей стоимости NPV обращается в нуль:

$$IRR = RD \text{ (} NPV = 0 \text{)} \quad (16)$$

$NPV = 0$ при $RD = 45\%$, следовательно внутренняя норма прибыли IRR составляет 45%.

3. Расчет рентабельности инвестиций

$$NPVR = \frac{NPV}{PVI} \quad (17)$$

где NPVR - рентабельность инвестиций, в процентах или коп./руб.;

NPV - чистая текущая стоимость проекта;

PVI - текущая стоимость капиталовложений, руб.

$$PVI = \sum_{t=1}^n \frac{K_t}{(1+RD)^t} \quad (18)$$

где K_t – объем капиталовложений в t -м интервале планирования, руб.

$$\frac{1835}{(1+0,1667)^1} = \frac{1835}{1,1667} = 1572,81 \text{руб.}$$

$$NPVR = \frac{2868,0}{1572,81} * 100 = 182,35\%$$

Значение дисконтированных денежных потоков, рассчитанное нарастающим итогом, становится положительным на втором интервале планирования (таблица 22).

Срок окупаемости $T_{ок} = (37330/2867,97) = 13,02$.

Далее $13,02/360 * 30 = 1,08 = 396$ дней или 1 год и 2 месяца.

Таким образом, срок окупаемости капиталовложений – 1 год и 2 месяца.

Чистая текущая стоимость проекта – 1835 тыс. руб.

Внутренняя норма прибыли проекта – 45%.

Рентабельность инвестиций – 182,35%.

Таблица 22 – Характеристика предложенных мероприятий с учетом эффективности

Проблемы, имеющиеся на предприятии	Предложение студента, направленное на решение указанной проблемы	Затраты предприятия на реализацию предложения	Доходы предприятия, полученные в результате реализации предложения тыс. руб.	Экономический эффект от реализации предложения
Финансовая прибыль ООО «Инженерный центр КПЛ» сократилась за 3 года, в 2020 году был получен убыток в размере 965 тыс. рублей.	Предложена стратегия географического расширения для увеличения уровня прибыли+21% к уровню реализации за 3 года начиная с 2022 года и увеличение уровня рентабельности	199990 тыс. руб.	210280 тыс. руб.	10290 тыс. руб.
Итого доход от всех мероприятий				10290 тыс. руб.
Чисты дисконтированный доход				2 868,0 тыс. руб.
Окупаемость				1 год и 2 месяца

Вывод: нами были предложены мероприятия по увеличению прибыли и увеличению уровня рентабельности услуг ООО «Инженерный центр КПЛ». Для увеличения уровня прибыли рентабельности необходимо использовать следующую стратегию.

Стратегия географического расширения. Географическое расширение предполагает переход от регионального к общенациональному масштабу деятельности, выход в другой регион. По своей сущности географическое расширение – большой потенциал учитывая наработанный опыт, компетенции и высокую квалификацию ООО «Инженерный центр КПЛ».

Продолженные мероприятия были рассчитаны с целью оценить их эффективность. По всем условиям расчета показателей все условия определения экономической эффективности проекта выполнены, то можно сделать вывод, что предлагаемый проект является инвестиционно-привлекательным и рентабельным. Срок окупаемости проекта равен 1 год и 2 месяца, то есть после истечения данного срока проект начнет приносить чистую прибыль.

Заключение

По результатам проведенного исследования можно сделать несколько выводов.

Финансовые результаты деятельности хозяйствующего субъекта характеризуются суммой полученной прибыли и уровнем рентабельности. Прибыль получают главным образом от её непосредственной деятельности – это может быть продажа продукции, производство товаров, а также от других видов деятельности (сдача в аренду основных фондов, коммерческая деятельность на финансовых и валютных биржах, от предоставления услуг).

Для коммерческой организации в условиях рыночных отношений целью ее предпринимательской деятельности будет являться получение максимальной прибыли. Так как именно прибыль может обеспечить коммерческой организации возможности самофинансирования, а также удовлетворить материальные и социальные потребности не только собственника капитала, но и сотрудников организации. За счет налога на прибыль, который выплачивается в федеральный и региональный бюджеты страны происходит обеспечение формирования бюджетных доходов. Именно поэтому прибыль считается конечным результатом деятельности любой организации.

Распределение и использование прибыли является основным механизмом воздействия на экономическую эффективность. «С помощью факторного анализа можно установить объем продаж, себестоимость или цену реализации, которые увеличат прибыль хозяйствующего субъекта, а факторный анализ по ассортименту реализуемой продукции даст возможность выявить товар, который продается лучше всего, и товар, пользующийся наименьшим спросом» [7].

Рентабельность – относительный показатель, позволяющий выразить эффективность деятельности хозяйствующего субъекта в виде уровня доходности как бизнеса в целом, так и отдельных его элементов.

«Управление рентабельностью означает, обеспечение желаемой динамики значений этих коэффициентов. Поскольку при расчете тех или иных коэффициентов рентабельности используются различные базы (т.е. показатели, с которыми сопоставляется некоторая прибыль), управление рентабельностью предусматривает не только воздействие на факторы формирования прибыли (т.е. отдельные виды доходов и расходов), но и выбор структуры активов, источников финансирования, видов производственной деятельности» [1].

Оценка финансовой результативности и экономической деятельности хозяйствующего субъекта производится как абсолютными показателями, так и относительными. К относительным показателям, в том числе, относится система показателей рентабельности. Они отображают, насколько эффективно предприятие использует свои средства, чтобы получить прибыль.

В результате проведенного анализа прибыли, показателей рентабельности, ликвидности, финансовой устойчивости и деловой активности, мы пришли к следующим выводам:

Финансовая прибыль ООО «Инженерный центр КПЛ» сократилась за 3 года, в 2020 году был получен убыток в размере 965 тыс. рублей. Уровень продаж характеризуется снижением объема оказанных услуг по ремонту и обслуживанию лифтов на -7,41% в 2020 году, и на -2% в 2021 году. Основные причины падения уровня продаж – это начало пандемии по COVID-19, когда вводился повсеместный локдаун, высокая стоимость работ, неучастие в тендерах на проведения работ.

Основной фактор, влияющий на прибыль – это «выручка». Сокращение количества реализованной продукции привело к уменьшению выручки в отчетном периоде на 13436,0 тыс. руб.

Факторы – себестоимость продаж и общие расходы. Увеличившийся объем продаж не рентабельных услуг снизил прибыль от продаж на -10652,43 тыс. руб. в 2020 году, а в 2021 году на -9353,96 тыс. рублей. Рост продажных цен увеличил прибыль от продаж в 2020 году на 169,37 тыс. руб., в 2021 году

211,40 тыс. руб. Расходы на продажи снизили прибыль от продаж в 2020 году на 1527,68 тыс. рублей, в 2021 году на 1858,77 тыс. рублей.

Отрицательное влияние на прибыль от продаж в 2019 г. оказало доля «общих» расходов. Под влиянием данного фактора прибыль снизилась на 1471,20 тыс. руб. В общем убыток в виде чистой прибыли в 2020 году составил – 965 тыс. рублей. В 2021 году снижение прибыли на 3213,54 тыс. руб. На снижение прибыли оказали влияние: объем расходов в виде себестоимости продаж, «общих расходов», которые снизили прибыль от продаж на -10497,33 тыс. рублей. Следовательно, резервами роста прибыли ООО «Инженерный центр КПЛ» являются рост объема продаж и снижение доли себестоимости продаж.

Показатели рентабельности очень низкие, при этом уровень автономности говорит о том, что ООО «Инженерный центр КПЛ» фактически зависит от краткосрочных кредитов. Рентабельность продаж ООО «Инженерный центр КПЛ» в 2021 году по сравнению с 2020 годом увеличилась на 0,0042. Это произошло под влиянием факторов:

Первый фактор – снижение выручки от реализации ООО «Инженерный центр КПЛ» на -4082 тыс. руб. (или 0,9800) привело к снижению рентабельности продаж на -0,0202.

Второй фактор – снижение себестоимости реализации на -1687 тыс. руб. за год оказало, хоть и небольшое (+0,0084), но положительное влияние на рентабельность продаж ООО «Инженерный центр КПЛ».

Третий и четвертый фактор – снижение прочих и управленческих расходов на $-1111 + -3685 = -4796$ тыс. руб. по каждой строке, привел к увеличению рентабельности продаж на $0,0055 + 0,0184 = 0,0239$ по общей аналитической позиции.

Пятый фактор – незначительное снижение прочих доходов предприятия на -1583 тыс. руб. привело к незначительному росту рентабельности -0,0079.

Для того, чтобы выйти из такого состояния необходимо увеличить уровень выручки за счет выхода на новые рынки сбыта.

В качестве рекомендаций были предложены мероприятия по росту прибыли и увеличению уровня рентабельности услуг ООО «Инженерный центр КПЛ». Для увеличения уровня прибыли и рентабельности необходимо использовать стратегию географического расширения. Географическое расширение предполагает переход от регионального к общенациональному масштабу деятельности, выход в другой регион или в другую страну. По своей сущности географическое расширение – большой потенциал учитывая наработанный опыт, компетенции и высокую квалификацию ООО «Инженерный центр КПЛ».

Продолженные мероприятия были рассчитаны с целью оценить их эффективность. По всем условиям расчета показателей все условия определения экономической эффективности проекта выполнены, то можно сделать вывод, что предлагаемый проект является инвестиционно-привлекательным и рентабельным. Доход от мероприятий составит 10290 тыс. руб. Срок окупаемости проекта равен 1 год и 2 месяцев, то есть после истечения данного срока проект начнет приносить чистую прибыль.

Список используемой литературы

1. Авдийский В. И. Риски хозяйствующих субъектов: теоретические основы, методология анализа, прогнозирования и управления : учебное пособие / В.И. Авдийский, В.М. Безденежных. - М. : Альфа-М : ИНФРА-М, 2020. - 368 с.
2. Анализ финансовой отчетности: Учебник / Под ред. М.А. Вахрушиной, Н.С. Пласковой. - Москва : Вузовский учебник, 2019. - 367 с.
3. Аудит: учебник для бакалавров / А. Е. Суглобов, Б. Т. Жарылгасова, В. Ю. Савин [и др.] ; под ред. д. э. н., проф. А. Е. Суглобова. — 4-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К^о», 2020. - 373 с.
4. Бабаев Ю. А. Учет затрат на производство и калькулирование себестоимости продукции (работ, услуг) : Учеб.-практ. пос. / Под ред. Ю.А.Бабаева - 3-е изд., испр. и доп. - М.: Вузов. учеб.: НИЦ ИНФРА-М, 2020 - 188 с.
5. Бабаев Ю. А. Международные стандарты финансовой отчетности (МСФО) : учебник / Ю.А. Бабаев, А.М. Петров. — Москва : Вузовский учебник : ИНФРА-М, 2019. — 398 с.
6. Бабенко И. В. Управление оборотными активами: логистический подход : монография / И.В. Бабенко, С.А. Тиньков. — Москва : ИНФРА-М, 2020. — 167 с.
7. Баженов Ю. К. Доходы, расходы и прибыль в организациях торговли: учебное пособие / Ю. К. Баженов, Г. Г. Иванов. — Москва : ФОРУМ : ИНФРА-М, 2020. — 95 с.
8. Финансы : корпоративные финансы, финансы домашних хозяйств, международные финансовые отношения, характеристика финансового рынка и банковской системы, деньги, кредит : учебное пособие / А. Ю. Анисимов, А. С. Обухова, Ю. Ю. Костюхин [и др.]. - Москва : Изд. Дом НИТУ «МИСиС», 2018. - 417 с.

9. Галицкая Ю.Н. Методические аспекты оценки финансовых результатов деятельности организации // Инновационное развитие современной науки: проблемы, закономерности, перспективы. Сборник статей II Международной научно-практической конференции, 2017. – 367 с.
10. Герасименко А. Финансовая отчетность для руководителей и начинающих специалистов: практическое руководство / А. Герасименко. - 9-е изд. - Москва : Альпина Паблицер, 2021. - 432 с.
11. Дудник, Д. В. Основы финансового анализа: учебное пособие [Текст]/ Д. В. Дудник, М. Л. Шер. - Москва : РГУП, 2020. - 232 с.
12. Илышева, Н. Н. Анализ финансовой отчетности : учебник / Н. Н. Илышева, С. И. Крылов. - Москва : Финансы и Статистика, 2021. - 370 с.
13. Интенсивный курс МВА : учебное пособие / под ред. В. К. Фальцмана, Э.Н. Крылатых. — Москва : ИНФРА-М, 2020. — 544 с.
14. Казакова, Н. А. Финансы и финансовый анализ : учебник / Н.А. Казакова, В.Г. Когденко, М.В. Мельник. - Москва : ИНФРА-М, 2021. - 201 с.
15. Камысовская С. В. Бухгалтерская финансовая отчетность: формирование и анализ показателей : учеб. пособие / С.В. Камысовская, Т.В. Захарова. — Москва : ИНФРА-М, 2019. — 432 с.
16. Карлик М. А. Финансы для нефинансовых менеджеров : учеб. пособие / М.А. Карлик. — М. : ИНФРА-М, 2019. — 398 с.
17. Кодацкий В. П. Прибыль : монография / В. П. Кодацкий. - Москва : Финансы и Статистика, 2021. - 129 с.
18. Комплексный экономический анализ : учебное пособие / М.В. Мельник, С.Е. Егорова, Н.Г. Кулакова, Л.А. Юданова. — Москва : ФОРУМ : ИНФРА-М, 2020. — 352 с.
19. Методы экономической оценки устойчивости развития предприятия : монография / И. Г. Кукукина, С. В. Климова ; под ред. И. Г. Кукукиной. - Москва : ИНФРА-М, 2018. - 201 с.
20. Куприянова, Л. М. Финансовый анализ : учебное пособие / Л.М. Куприянова. — Москва : ИНФРА-М, 2021. — 157 с.

21. Левин Д. Ю. Основы управления перевозочными процессами [Текст]: Учебное пособие/Д.Ю.Левин - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2019. - 264 с.
22. Лещева М.Г. Особенности анализа в отдельных отраслях : учебник / М.Г. Лещева, Т.Н. Стеклова; Ставропольский гос. аграрный ун-т. - Ставрополь, 2018. – 176 с.
23. Малис Н. И. Прибыль организаций: налогообложение и учет : учебник / Н. И. Малис, Н. А. Назарова, А. В. Тихонова. — Москва : Магистр : ИНФРА-М, 2020. - 180 с.
24. Мищенко А. В. Методы оценки эффективности управления производственно-финансовой деятельностью предприятия : монография / А.В. Мищенко, Е.В. Михеева. — Москва : ИНФРА-М, 2019. — 338 с.
25. Панков В. В. Экономический анализ : учебное пособие / В. В. Панков, Н. А. Казакова. - Москва : Магистр : ИНФРА-М, 2020. - 624 с.
26. Петров А. М. Международные стандарты финансовой отчетности : учебник / А.М. Петров. — Москва : Вузовский учебник : ИНФРА-М, 2019. — 449 с.
27. Пласкова Н. С. Финансовый анализ деятельности организации : Учебник / Пласкова Н.С. - М.:Вузовский учебник, НИЦ ИНФРА-М, 2020. - 368 с.
28. Поздняков В. Я. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятий : Учебник/Поздняков В. Я., Поздняков В. Я. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2019. - 617 с.
29. Савицкая Г. В. Экономический анализ : Учебник / Г.В. Савицкая. - 14-е изд., перераб. и доп. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2018. - 649 с.
30. Савчук В. П. Управление финансами предприятия : учебное пособие / В. П. Савчук. — 4-е изд., электрон. — Москва: Лаборатория знаний, 2020. - 483 с.
31. Суглобов А. Е. Экономический анализ: учебник / А.Е. Суглобов Б.Т. Жарылгасова, О.Г. Карпович [и др.]; под ред. д-ра экон. наук, проф. А.Е. Суглобова. М.: РИОР: ИНФРА-М, 2018. 439 с.

32. Турманидзе Т. У. Финансовый анализ : Учебник для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям / Турманидзе Т.У., - 2-е изд., перераб. и доп. - М.:ЮНИТИ-ДАНА, 2019. - 287 с.
33. Чараева М. В. Финансовый менеджмент : учеб. пособие / М.В. Чараева. — 2-е изд., перераб. и доп. - Москва : ИНФРА-М, 2019. - 240 с.
34. Чернышева Ю. Г. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия (организации) : учебник / Ю.Г. Чернышева. — Москва : ИНФРА-М, 2021. — 421 с.
35. Шеремет А. Д. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия : учебник / А.Д. Шеремет. — 2-е изд., доп. — Москва : ИНФРА-М, 2021. — 374 с.
36. Шеремет А. Д. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций : практическое пособие / А.Д. Шеремет, Е.В. Негашев. - 2-е изд., перераб. и доп. - Москва : ИНФРА-М, 2021. — 208 с.
37. Aleksina D.V., Morgunova R.V. Russian and foreign experience in recording and analyzing the financial results of organization // Actual scientific research. Collection of scientific articles. Science editor: Drobyazko S.I., 2018. P. 16 -20.
38. Barkalov S.A., Perevalova O.S., Averina T.A. Development of the algorithm for maximizing the financial results of the investment program // Proceedings of 2018 11th International Conference «Management of Large-Scale System Development», MLSD 2018. 2018. P. 855-863.
39. Batkovskiy A.M., Trofimets V.Y., Turko N.I. Forecasting financial results of the enterprises' activities under the conditions of fluctuations in production volumes // Lecture Notes in Networks and Systems. 2020. T. 115. P. 395-401.
40. Kuznetsova S., Mirgorod G., Zemlyana G. Management account of income and financial results // Global challenges of contemporary issues. Collection of scientific articles. 2018. С. 90-94.
41. Samygin D.Yu., Tuskov A.A., Goldueva D.A. Financial analytics of business: concept, models, results // Raleigh, 2018. 186 p.

Приложение А

Инструменты онлайн – продвижения на B2B-рынке

1. Поисковый маркетинг. Самый популярный тип поискового маркетинга - продающий, когда продвижение идет по запросам, связанным с продуктами или брендом (популярные и самые конкурентные запросы). Первая задача маркетолога - составить такое ядро для себя (что очень удобно делать в интеллект-картах), и посмотреть, по каким запросам, с какой прогнозной видимостью компания сейчас видна в поисковых системах, по каким направлениям можно развиваться, чтобы увеличить свое присутствие в глобальной сети на поле уже сформированного спроса с конкретными запросами и прогнозировать возможные продажи. Вторая задача — работа с несформированным спросом, когда продвижение происходит не по запросам товаров, а по запросам, связанных с ними.
2. Контекстная реклама – «это объявление о продаже товара или о предоставлении услуги, которое пользователь может встретить на сайте либо в поисковике. Такое объявление всегда имеет непосредственную тематическую привязку либо к тому сайту, на котором оно размещено, либо к запросу, который пользователь ввёл или ранее вводил в поисковик». Сквозная аналитика — система, собирающая информацию о работе разных каналов продвижения. На основе собранных данных специалисты определяют, какая реклама работает хорошо, а какая — плохо. Коллтрекинг позволяет отследить рекламный канал, с которого обратился клиент.
3. Медийная реклама. Используется в узких таргетингах в «Яндекс.Директ», Google AdWords и в их рекламных сетях. Когда человек приходит на сайт компании, изучает какую-то информацию, но не совершает целевого действия, мы преследуем его по всему Интернету своим баннером. Можно применять инструменты ремаркетинга в этих сетях, т. е. выбирать аудиторию, похожую по поведению на клиентов (аудиторию look- a-like), и «откручивать» рекламу на них. Задача маркетолога - связаться с представителем какой-то площадки или портала и договориться с ним о размещении рекламы у них напрямую.
4. Контент-маркетинг. Естественный формат - это текстовые описания, видеообзоры, подкасты и вообще любые способы рассказать о продукте максимально непредвзято. Контент-маркетинг не продаёт товар или услугу здесь и сейчас — его эффект долгосрочный. В длительной перспективе он работает на повышение доверия и лояльности аудитории. Однако его результаты тоже необходимо считать и анализировать. В этом лучший помощник – сквозная аналитика . Задача маркетолога - начать следует с проведения опросов клиентов при продажах и анализа вопросов, которые они задают, когда чем-то интересуются.
5. Email-маркетинг. Электронная почта используется для развития уже имеющихся отношений с подписчиками и потенциальными клиентами, предоставляется ценная, актуальная информация.
6. Социальные сети для B2B-рынков. Маркетинг в социальных сетях это не только использование классических Facebook, VKontakte, Instagram, а так же общение на форумах, где находятся тысячи специалистов и где ежедневно поднимаются и обсуждаются десятки и сотни тем. Задача интернет-маркетолога — маркетинг в социальных сетях и на форумах, общение с аудиторией, получение нужной информации, проведение какие-то рекламных кампаний.
7. PR-кампании на сложных рынках. Для мотивирования потенциальных клиентов к покупке, необходимо предоставить убедительную и правдивую информацию о высоком качестве товара и производстве этого товара. Усилению роли PR в системе производства кондитерских изделий способствует создание положительного имиджа. Имидж, может формироваться спонтанно и независимо от того, каким бы мы хотели его видеть. Поэтому его необходимо выстраивать целенаправленно и очень грамотно. Полезный и интересный контент должен систематизироваться с помощью краудсорсинг-проектов. «Краудсорсинг — это информационная технология, которая собирает заинтересованных людей в одном месте и дает возможность предлагать свои идеи на заданную тему, комментировать и обсуждать, дорабатывать и выбирать лучшие» . За несколько дней можно уже точно узнать потребительский спрос на продукт.
8. Персональный брендинг. На сегодня многие компании готовы немного переплатить, но гарантированно получить нужный результат. На рынках, где требуется длительное и сложное принятие решения, где достаточно сложно понять, как выбрать подрядчика, поставщика, огромную роль играют простые человеческие отношения и экспертный статус компании. Выстраивая персональный бренд, можно более четко структурировать свою активность по контент - маркетингу и пиару. Важно персональный бренд строить на прочном фундаменте эксперта, опыта и реального дела не стоять на месте и постоянно развиваться, делиться опытом и знаниями в эпоху информационной вседозволенности - если компания не расскажет о себе, об этом расскажут ее конкуренты. И доверять будут больше им.

Рисунок А.1 – Инструменты онлайн – продвижения на B2B-рынке

Приложение Б

Отчет о финансовых результатах ООО «Инженерный центр КПЛ»

Таблица Б.1 - Отчет о финансовых результатах ООО «Инженерный центр КПЛ»

Отчет о финансовых результатах		за _____ период с 1 января по 31 декабря _____ 20 21 _____ г.		
	Форма по ОКУД	Коды		
	Дата (число, месяц, год)	0710002		
	по	31	12	2021
Организация _____	ООО «Инженерный центр КПЛ»	ОКПО		
Идентификационный номер налогоплательщика _____	ИНН			
Вид экономической деятельности _____	Ремонт и обслуживание лифтов	ОКВЭД		
Организационно-правовая форма/форма собственности _____	Общество с ограниченной ответственностью	по ОКОПФ/ОКФС		
Единица измерения: тыс. руб.	ОКЕИ	384 (385)		

Пояснения	Наименование показателя	За Январь - декабрь 20 21 г.	За Январь - декабрь 20 20 г.
	Выручка	200251	204333
	Себестоимость продаж	(175804)	(177491)
	Валовая прибыль (убыток)	24447	26842
	Коммерческие расходы		
	Управленческие расходы	(19915)	(23600)
	Прибыль (убыток) от продаж	4532	3242
	Доходы от участия в других организациях		
	Проценты к получению		
	Проценты к уплате		
	Прочие доходы	8529	10112
	Прочие расходы	(10818)	(11929)
	Прибыль (убыток) до налогообложения	2243	1425
	Текущий налог на прибыль	(1126)	(746)
	в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)		
	Изменение отложенных налоговых обязательств		
	Изменение отложенных налоговых активов		
	Прочее	(1034)	(1644)
	Чистая прибыль (убыток)	83	(965)

