

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 учёт, анализ и аудит

(направленность (профиль)/специализация)

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА (БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА)

на тему «Анализ прибыли и рентабельности (на примере ООО «ДЕКОР-ПРОФ»)»

Студент

Е.В. Пырова

(И.О. Фамилия)

(личная подпись)

Руководитель

канд. экон. наук, доцент С.Е. Чинахова

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

Консультант

канд. пед. наук., доцент А.В. Кириллова

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

Тольятти 2022

Аннотация

Тема работы: «Анализ прибыли и рентабельности (на примере ООО «ДЕКОР–ПРОФ»)»

Цель работы – анализ прибыли и рентабельности ООО «ДЕКОР–ПРОФ» и выявление путей повышения данных показателей в современных условиях рыночной экономики.

Объект исследования – Общество с ограниченной ответственностью «ДЕКОР–ПРОФ».

Предмет – финансовые результаты деятельности ООО «ДЕКОР–ПРОФ».

В данном исследовании использованы такие методы, как сравнение, группировка, горизонтальный и вертикальный анализ, факторный анализ, системный подход, теория организации учреждения и расчетно-аналитический метод.

Задачи данного исследования:

- рассмотреть теоретические и методические аспекты анализа финансовых результатов деятельности организации;
- проанализировать прибыль и рентабельность ООО «ДЕКОР–ПРОФ»;
- разработать рекомендации для увеличения прибыли и уровня рентабельности ООО «ДЕКОР–ПРОФ».

Бакалаврская работа состоит из введения, трех глав (шести параграфов), заключения, списка используемой литературы и источников.

Abstract

This graduation work is devoted to the issue of accounting and analysis of financial results.

The aim of the work is to analyze the financial results and determine the reserves for increasing profits.

The object of the graduation work is Dekor-Prof OOO.

The subject of the graduation work is the financial statements, financial results and profits of Dekor-Prof OOO.

The graduation work consists of three chapters; an introduction; conclusion; the list of 36 references and 2 appendixes.

We first discuss the theoretical component of the topic: the basics of accounting, concepts, stages of the formation of financial results and methods of analyzing financial results.

In two separate parts of the work, the accounting of the financial results of Dekor-Prof OOO and the methods of analysis are considered in detail.

The technique applied has shown that Dekor-Prof OOO needs to reduce the cost of sales, selling expenses in order to increase profits and the level of financial stability of the company.

The third part of the work contains an analysis of financial results and profits, recommendations for its increase. The results of the study showed that reducing the cost of sales and an increase in sales volumes will have a positive impact on profit growth and the level of financial stability of the company.

Overall, the identified reserves will help increase the indicators of financial results, profits, increase the level of financial stability of the organization.

Оглавление

Введение.....	5
Глава 1 Теоретические основы анализа прибыли и рентабельности организации	8
1.1 Понятие и значение прибыли и рентабельности организации.....	8
1.2 Рентабельность и прибыль как показатели эффективности деятельности предприятия	13
1.3 Методика анализа финансовых результатов деятельности предприятия	16
Глава 2 Анализ прибыли и рентабельности ООО «ДЕКОР–ПРОФ»	22
2.1 Организационно-экономическая характеристика исследуемого предприятия.....	22
2.2 Анализ финансовых результатов деятельности ООО «ДЕКОР-ПРОФ».....	25
2.3 Анализ уровня и динамики рентабельности исследуемого объекта.....	34
Глава 3 Основные направления повышения прибыли и уровня рентабельности ООО «ДЕКОР–ПРОФ»	38
Заключение	48
Список используемой литературы	51
Приложение А Отчет о финансовых результатах ООО «ДЕКОР-ПРОФ»	55
Приложение Б Бухгалтерский баланс ООО «ДЕКОР-ПРОФ» на 31 декабря 2021 года.....	56

Введение

Актуальность темы исследования обусловлена тем, что при сегодняшних экономических условиях деятельность каждого предприятия является предметом внимания многочисленных участников рыночных отношений, проявляющих интерес к результатам его функционирования. Результативность любой организации показывает, насколько ее финансовая и хозяйственная деятельность эффективна. Для любого предприятия конечным результатом деятельности, который дает оценку ее работы, служит прибыль.

Одним из наиболее важных факторов, который стимулируют активную и качественную работу организации, является прибыль. Она дает каждому предприятию создать капитал, который позволит увеличить масштабы производства и обеспечить нужды персонала.

Возможность получения прибыли стимулирует людей находить более эффективное сочетание ресурсов, разрабатывать новые продукты, вызывающие спрос, применять технические и организационные новшества, которые могут повысить эффективность организации.

Однако, прибыль самостоятельно не может дать полную характеристику эффективности распределения и применения предприятием собственных ресурсов. Для всесторонней оценки эффективности работы организации наряду с прибылью используют такой показатель, как рентабельность. Данный показатель дает возможность интересующемуся лицу получить информацию о том, насколько целесообразно предприятие тратит ресурсы по отношению к показателю суммы их приобретения, то есть отношение затрат к прибыли.

Анализ прибыли и рентабельности деятельности организации в настоящее время является актуальным, так как с помощью данного анализа на предприятии выявляют резервы, которые используют для повышения уровня эффективности работы организации.

Состояние изученности проблемы. Необходимостью формирования и содержанием прибыли и рентабельности организации занимались многие ученые, такие как Шеремет А.Д., Баканов М.И., Гиляровская Л.Т., Крейнина М.Н., Ковалев В.В., Донцова Л.В., Крицмен М. П., С. Дж. Браун, П. Ревентлоу и другие.

Объект исследования – Общество с ограниченной ответственностью «ДЕКОР–ПРОФ»

Предмет – финансовые результаты деятельности ООО «ДЕКОР–ПРОФ».

Цель работы – анализ прибыли и рентабельности ООО «ДЕКОР–ПРОФ» и выявление путей повышения данных показателей в современных условиях рыночной экономики.

Задачи данного исследования:

- рассмотреть теоретические и методические аспекты анализа финансовых результатов деятельности организации;
- проанализировать прибыль и рентабельность общества с ограниченной ответственностью «ДЕКОР–ПРОФ»;
- разработать рекомендации для увеличения прибыли и уровня рентабельности ООО «ДЕКОР–ПРОФ».

Для решения поставленных задач была использована годовая бухгалтерская отчетность ООО «ДЕКОР–ПРОФ» за 2019–2021 года, а именно бухгалтерский баланс (Приложение Б, таблица Б.1) и отчет о финансовых результатах.

В данном исследовании использованы такие методы, как сравнение, группировка, горизонтальный и вертикальный анализ, факторный анализ, системный подход, теория организации учреждения и расчетно-аналитический метод.

Теоретической основой данного исследования являются работы отечественных и зарубежных экономистов, касающихся прибыли и

рентабельности предприятий, также труды специалистов в области бухгалтерского учета: В.Э. Керимов «Бухгалтерский финансовый учет» [10], Г.В. Корнева «Учебное пособие по курсу «Бухгалтерское дело» [15]. При выполнении работы были изучены труды таких отечественных авторов, как А.М. Ковалева, Л.Е. Басовского, А.Ю. Солопова, В.Э. Керимова, Ю.П. Маркина, М.Ю. Тимониной и др., также учебные пособия и методические разработки кафедры.

Бакалаврская работа состоит из введения, трех глав (шести параграфов), заключения, списка используемой литературы и источников.

В 1 главе раскрываются теоретические вопросы прибыли и рентабельности как основных показателей деятельности организации.

Во 2-й главе проводятся исследования по направлениям бухгалтерского и налогового учета прибыли ООО «ДЕКОР–ПРОФ».

В 3-й главе проводится анализ прибыли и рентабельности ООО «ДЕКОР–ПРОФ».

Глава 1 Теоретические основы анализа прибыли и рентабельности организации

1.1 Понятие и значение прибыли и рентабельности организации

Показатели финансовых результатов организации являются характеристикой ее абсолютной эффективности. В числе самых важных являются показатели прибыли, которые составляют основу экономического развития предприятия в условиях рынка.

Прибыль представляет собой денежное выражение большей части денежных накоплений, которые создает компания любой формы ответственности [8]. Прибыль выполняет некоторые функции, являясь самой важной категорией рынка.

Прибыль – это показатель итога экономической деятельности предприятия. Именно прибыль может отразить эффективность торговой деятельности, Прибыль представляет собой важнейших показатель оценивания финансовой и производственной деятельности организации. Они служат характеристикой уровня экономической активности и устойчивости предприятия. Показатели прибыли определяют эффективность отдачи авансированных средств и уровень дохода вложений в активы предприятия. В то же время прибыль является стимулом для того, чтобы укрепить интенсификацию производства и коммерческий расчет [28].

Также прибыль имеет стимулирующую функцию. Она является финансовым результатом и важнейшим компонентом ресурсов предприятия. Самофинансирование организации происходит благодаря прибыли. Часть чистой прибыли, которая остается после оплаты всех обязательных платежей, должна обладать таким показателем, чтобы было возможно обеспечение финансирования расширения производственной деятельности (улучшить

технологии производства, трудовые условия, социальный климат организации, материальное поощрение сотрудников) [6].

С помощью роста прибыли можно определить прогресс вероятных способностей организации, увеличить уровень ее экономической активности, создать финансовую основу самофинансирования, наращенного производства, обеспечить социальные и материальные нужды работников. Прибыль является способом осуществления капиталовложения в производство продукции, который позволит его обновить, расширить, выпустить нововведения, решить общественные трудности, проспонсировать техническое развитие [13]. В то же время прибыль представляет собой основной фактор оценивания будущим инвестором возможностей предприятия и служит характерной чертой эффективного использования ресурсов, то есть важна для того, чтобы оценить деятельность организации и определить тенденции ее развития в будущем.

Бюджеты разных уровней формирует прибыль, источниками которой служат налоги и другие доходные бюджетные поступления. С их помощью государство финансирует и удовлетворяет всеобщие гражданские потребности, а также обеспечивает выполнение своих функций (формирование бюджетных и благотворительных фондов). Благодаря прибыли предприятие также выполняет часть своих обязательств перед банками, бюджетом, другими предприятиями [18].

В целом, прибыль представляет собой значительный элемент финансовых накоплений в денежном выражении, который создается предприятием любой формы собственности. Также прибыль является показателем эффективности экономической деятельности компании [25].

Оценить предпринимательскую активность предприятия можно оценить с помощью прибыли, которая финансирует деятельность по социальному, научному и техническому совершенствованию предприятия, и в то же время с ее помощью растет фонд оплаты труда рабочего персонала. Совместно с

внутрихозяйственными нуждами прибыль обеспечивает и формирование благотворительных фондов, бюджетных и внебюджетных ресурсов.

Экономист А.П. Агарков отмечает, что «прибыль как конечный остаток – из доходов компании вычитают затраты на приобретение необходимых услуг (сырье, транспорт) и товаров, а также на выплату заработной платы сотрудникам организации» [2].

В своем труде «Прибыль предприятия» О.И. Волков отмечает, что «С точки зрения бухгалтерского учета – прибыль состоит из двух компонентов: доходы от обычной деятельности – есть разница между выручкой от продаж и необходимыми затратами (производственными, торговыми и иными затратами); доходы от владения различными активами организации, приносящими прибыль (долговые обязательства, ценные бумаги), или активами, цена которых может колебаться и изменяться в отчетном периоде (запасы, земельные участки, основные фонды и так далее)» [5].

В труде «Экономика и анализ деятельности предприятия» Н.Г. Трегулова, М.Д. Молев, Т.П. Елисеева изучали финансовую группу доходов, которая называется прибыль. Они выделили два вида прибыли: бухгалтерскую и экономическую, которые различаются бухгалтерскими и экономическими статьями расходов [9].

С переходом государства на рыночную экономику значение прибыли увеличивается. Так как предприятия различных форм собственности теперь независимы в финансовом плане, они в праве сами выбирать куда расходовать прибыль, которая осталась после оплаты всех обязательных платежей [31]. Получение прибыли является мотивацией для управляющего персонала повышать качество производства, товара и предоставляемых ими услуг, а также снижать затраты. Развитая конкуренция способствует не только достижению предпринимательской цели, но и удовлетворению социальных нужд [3].

Ковалев А.И. и Привалов В.П. в учебном пособии «Анализ финансового состояния предприятия» отмечают, что «Прибыль – конечный финансовый результат деятельности предприятий, который представляет собой разницу между общей суммой доходов и затратами на производство и реализацию продукции с учетом убытков от различных хозяйственных операций» [11].

Исходя из этого, прибыль представляет собой результат взаимодействия большого количества составляющих, которые имеют как положительные, так и отрицательные знаки.

Для достоверного оценивания уровня прибыльности предприятия применяют методы комплексного анализа прибыли по факторам (техническим и экономическим). Наряду с факторным анализом прибыли используют рентабельность, как показатель эффективности экономической деятельности организации.

С помощью показателя рентабельности определяют эффект относительно наличных и потребленных средств, который получен в процессе предпринимательской деятельности. Изучение тенденции рентабельности способствует совершенствованию экономической деятельности организации, а также сохранению и закреплению ее позиции на рынке [30].

Следовательно, проводя анализ важно изучить факторы, которые вызвали изменение уровня дохода.

Капитал, который предприятие использует, обеспечивает получение прибыли и производительность деятельности. Источником получения денежных средств и формирования прибыли является выручка, которую предприятие приобретает с помощью реализации производимых товаров и услуг (оборота). Два вышеперечисленных фактора имеют основополагающее влияние на показатель рентабельности [22].

Показатели рентабельности показывают уровень доходности предприятия с разных позиций и разделяются по группам, разделяющихся по участникам экономического процесса, а точнее их интересам. Факторная среда

обеспечения дохода и прибыли предприятия характеризуется рентабельностью. Следовательно, показатели рентабельности служат неотъемлемой частью сравнительного анализа и оценки финансового состояния предприятия.

Рентабельность в рыночной экономике вызывает значительный интерес у ее членов, клиентов и поставщиков, государственных служб, собственников и заемщиков.

Рост коэффициента рентабельности представляет собой улучшение финансового благополучия организации, что влечет для сотрудников возможность получения дополнительных средств, которые будут направлены на их премирование. Управляющий персонал получит из данного мероприятия информацию о том, что используемая ими стратегия успешно реализуется и повышает экономическую эффективность организации [36].

Учредители предприятия и его акционеры изучают показатели рентабельности для получения информации о прибыльности их взносов, которые составляют общие вложения [23]. Интерес потенциальных акционеров и цены самих акций возрастают тогда, когда возрастает рентабельность.

Уровень рентабельности и его изменения для кредиторов и заемщиков характеризует вероятность получения процентов по обязательствам, платежеспособности организации и тенденция ее дальнейшего развития. История изменения рентабельности организации вызывает интерес и у налоговых органов, фондовых бирж и профессиональных ассоциаций.

Подводя итог вышесказанному, отметим, что показатели прибыли и рентабельности дают характеристику эффективности производства, которая позволяет всем заинтересованным лицам получить достоверную информацию о предприятии.

1.2 Рентабельность и прибыль как показатели эффективности деятельности предприятия

Как категория экономической деятельности прибыль представляет собой итоговый финансовый результат активности организации. Прибыль является индикатором, который отражает степень эффективности производства, а также объем товаров, их качество и уровень производительности затрат и труда.

По результатам предпринимательской деятельности прибыль обеспечивает нужды организации и является средством выплаты денежных средств инвесторам и государству. Также показатель прибыли служит основой для оценки экономического потенциала компании за отчетный период.

Состав прибыли за отчетный период включает в себя прибыль от всех видов деятельности организации [1].

Если происходит превышение расходов над доходами, то есть компания несет убытки, то величина собственного капитала организации уменьшается.

Увеличение показателя прибыли интересно и самому предприятию, и государству. Рост прибыли можно обеспечить улучшением работы персонала организации и другими способами. Для достижения такой задачи, как увеличение прибыли, с определенной цикличностью анализируют распределение и формирование прибыли.

Важно отметить, что в абсолютном значении прибыль не в состоянии охарактеризовать экономическую эффективность организации в полноценном объеме, так как не может обеспечить сравнимость.

Чтобы изучить относительные характеристики экономических результатов деятельности организации пользуются таким показателем, как рентабельность. Она предоставляет возможность для того, чтобы оценить прибыльность с нескольких сторон, и совместно с прибылью обеспечивает

достаточные сведения о формировании и использовании собственных средств организации.

В основе экономического развития компании лежит чистая прибыль.

Учетная политика предприятия отражает то, как организация использует прибыль и как ее распределяет. Компания, исходя из объема доходов, определенных областей деятельности и тенденций развития экономики, устанавливает структуру распределения прибыли. Также от различных условий некоторые направления применения прибыли могут потерпеть изменения [34].

Организация в отчетном году использует прибыль предыдущих лет, направляя ее на текущие расходы.

В то же время предприятие может не полностью израсходовать полученную прибыль, что приведет к созданию финансового резерва. Образовавшийся финансовый резерв обеспечивает увеличение уставного капитала и пополнение средств предприятия.

Инвесторы и акционерные общества особенно заинтересованы в увеличении уровня дохода капитала организации.

Исходя из этого следует, что отношение прибыли к капиталу выявляет эффективность распределения и использования собственного капитала организацией.

Показатель эффективности производства в относительном измерении дает оценку степени отдачи затрат и уровню того, как применяют ресурсы капитала. Он является определением степени доходности организации в перспективе на долгий срок. Описанный выше показатель имеет название рентабельность.

Основу коэффициента рентабельности составляет соотношение чистой прибыли к выручке от продаж, либо же к затраченным средствам, либо же к другим активам организации. Показатель рентабельности можно выразить в виде коэффициента, то есть десятичная дробь, либо же в виде процентов.

Рентабельность показывает эффективность работы организации относительно к потребленным либо наличным средствам. Рассмотрев тенденцию изменения рентабельности в динамике, можно определить возможности организации, которые позволят ей усовершенствовать производственную деятельность, закрепить и сохранить позиции в конкурирующем пространстве [33].

Важно отметить, что, анализируя рентабельность, следует изучить влияние факторов, которые определяют динамику изменчивости степени дохода.

В экономическом анализе в основном применяют две группы показателей рентабельности: рентабельность продукции и капитала, то есть инвестиций.

Показатель рентабельности зависит от двух факторов. Ими являются применяемый капитал, который предоставляет организации возможность обеспечить свою деятельность для производства и приобрести прибыль, а также выручка, представляющая собой источник получения денежных средств компании.

Подводя итог вышесказанному, стоит отметить, что рентабельность дает характеристику относительной прибыльности предпринимательской деятельности организации.

Изучая рентабельность, можно оценить эффективность работы предприятия в целом и по отраслям таким, как финансовая, инвестиционная и производственная [26].

Проводя анализ показателей рентабельности как в целом, так и в отдельных отраслях деятельности организации можно в полной мере оценить конечные результаты предпринимательских способностей фирмы и тенденции ее экономического существования.

1.3 Методика анализа финансовых результатов деятельности предприятия

В финансовых вычислениях существует специальный анализ, его основой служит прибыль до налогообложения, так как ее большая часть представляет собой прибыль от продаж. Прибыль от реализации товаров и услуг имеет зависимость от множества факторов.

Чтобы провести данный анализ, потребуются такие источники бухгалтерской информации, как бухгалтерский учет и отчет о финансовых результатах (Приложение А, рисунок А.1). Следует отметить, что прибыль, которая фактически получена, сопоставима с показателями прибыли предыдущего отчетного периода, а также с плановыми или расчетными показателями.

Рассмотрим анализ динамики, структуры и уровней финансовых результатов деятельности организации [14].

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:

$$ТР = (ПР_1) / (ПР_0) \times 100\%, \quad (2)$$

– Изменение структуры:

$$\Delta Y = \text{УПР}_1 - \text{УПР}_0, \quad (3)$$

где ΔY – изменение структуры;

УПР_1 – уровень отчетного периода;

УПР_0 – уровень базисного периода;

Изучая динамику финансовых результатов по компонентам, можно оценить конкурентную способность организации, ее стратегию управления активами и финансово-правовую деятельность [7].

Показатели прибыли, используемые в расчетах анализа [16], представлены на рисунке 3.

Для того, чтобы провести анализ изменения показателей прибыли и ее составных частей следует рассчитать необходимые данные и внести их в таблицу. С помощью таблицы нужная нам информация о прибыли за отчетный и базовый период будет отображена в удобном для анализа виде [29].

Помимо прибыли составляющими эффективности организации являются показатели рентабельности, которые отражают экономическую выгоду стратегии использования собственных средств для получения прибыли компании.

Важным качественным показателем для отображения обратной реакции затрат и степени использования денежных средств в предпринимательской деятельности, является уровень рентабельности компании [35].

Для того, чтобы провести анализ изменения показателей прибыли и ее составных частей следует рассчитать необходимые данные и внести их в таблицу. С помощью таблицы нужная нам информация о прибыли за отчетный и базовый период будет отображена в удобном для анализа виде [29].

Помимо прибыли составляющими эффективности организации являются показатели рентабельности, которые отражают экономическую

выгоду стратегии использования собственных средств для получения прибыли компании.

Важным качественным показателем для отображения обратной реакции затрат и степени использования денежных средств в предпринимательской деятельности, является уровень рентабельности компании [35].

В процессе анализа можно определить степень прибыли по применению своего капитала в целом, а также в отдельности, и по отношению к другим финансовым показателям. Рентабельность активов является одной из важнейших характерных черт эффективности и прибыльности организации. Чтобы оценить, насколько эффективно предприятие использует собственные активы, и дать ему правдивую характеристику, рассчитывают рентабельность активов.

Для того, чтобы рассчитать степень эффективного применения инвестированного капитала, необходимо брать за основу показатель рентабельности собственного капитала. Благодаря этому показателю представляется возможным сравнения предполагаемой прибыли с инвестицией в активы других компаний, акции и облигации [24].

Следовательно, показатель, которые дает характеристику эффективности деятельности предприятия и доходность по отдельным направлениям, является рентабельностью. Рентабельность используют и как инструмент, когда организация желает изменить инвестиционную и ценовую политику. Данный показатель служит важным аспектом факторной среды формирования прибыли.

При формировании рентабельности организации имеют воздействие несколько групп взаимосвязанных факторов, оказывающие разное влияние (позитивное и негативное) на итоги ведения хозяйственной деятельности компании. Следовательно, данные группы классификацию по различным критериям, например, по источникам формирования, порядку формирования,

видам деятельности [12]. Показатель рентабельности продаж увеличивается при росте цен на постоянные производственные затраты (формула 4).

$$ROA = \text{Прибыль} / \text{Ст. активов} \times 100\%, \quad (4)$$

где ROA – рентабельность активов.

Отметим, что в данной формуле используются собственные активы организации и привлеченные, например, дебиторская задолженность либо кредиты.

Рентабельность капитала (ROE) – показатель, который показывает эффективность использования своих средств предприятием [27]. В данном случае, можно рассчитать следующим образом: чистую прибыль поделить на сумму уставного капитала (формула 5).

$$ROE = \text{Прибыль} / \text{Капитал} \times 100\%, \quad (5)$$

где ROE – рентабельность капитала.

Показатель заемных средств рассчитывают, как разница показателя рентабельности активов и показателя рентабельности капитала.

Отметим, что коэффициент ROE является важным показателем, с помощью которого проводят анализ экономической деятельности компании. Развитые страны его активно используют.

Производительность хозяйственной деятельности рассчитывают, учитывая единовременные и текущие затраты. Отметим, что существует рентабельность продукции и изготовления. Ниже представлены их различия.

Показатель рентабельности изготовления предоставляет оценку, с какой степенью производительности применяется собственность компании, то есть оборотные средства, основные фонды, (формула 6).

$$R_{п} = (Пб / \Phi_{ос. фонд.} + \Phi_{оборот. ср.}) \times 100\%, \quad (6)$$

где $R_{п}$ – это рентабельность производства, %;

$Пб$ – прибыль балансовая, тыс. руб.;

$\Phi_{ос. фонд.}$ – стоимость основных фондов в среднем за год, тысяч рублей;

$\Phi_{оборот. ср.}$ – размер оборотных средств, тысяч рублей.

Тогда как рентабельность продукции (ROM) показывает степень результативности понесенных расходов [32]. Здесь происходит расчет соответствия, то есть отношение дохода от реализации продукции к ее себестоимости. Рентабельность продукции используют для расчета либо всей реализованной продукции, либо единичных частей продукта (формула 7).

$$R_{п} = (П / Сп) \times 100\%, \quad (7)$$

где $R_{п}$ – рентабельность реализуемой продукции;

$П$ – прибыль от реализации;

$Сп$ – себестоимость реализуемой продукции.

Рентабельность подрядных услуг вычисляет путем деления разницы между затратами в случае предоставления подрядчиком работ и затратами в случае их не предоставления к затратам, в случае выполнения заказчиком услуг (формула 8).

$$R_{подр. усл.} = (З_{непред.} - З_{предст.}) / З_{предст.}, \quad (8)$$

где $R_{подр. усл.}$ – рентабельность подрядных работ.

Если подрядчик не выполняет какие-либо работы, он несет значительные убытки, которые приходят ему в виде штрафов. Однако, если все работы выполнены в срок, то подрядчик получает прибыль.

Анализ финансовых результатов проводят, основываясь на рассмотрении данных от общего к частному, а далее изучают каждое влияние частного на общее. Так как в первую очередь важно оценить обобщающие признаки, которые влияют на экономические итоги, провести анализ их структуры, выявить отклонения в рассматриваемом периоде по отношению к базисному, определить причины, которые вызвали бы изменение этих показателей.

Следом необходимо детально исследовать итоги предпринимательской деятельности основываясь на рассмотрении частных коэффициентов и определить резервы роста прибыли.

На основе анализа основных показателей специалист может изучить направления, которые помогут ему определить путь дальнейшего анализа и принять ответственное управленческое решение.

Для того, чтобы разработать определенную стратегию и тактику развития компании, для выявления резервов повышения эффективности производства, проводят анализ финансово-хозяйственной деятельности.

Подводя итог вышесказанному, отметим, что для наилучшего оценивания инвестиционной привлекательности предприятия и возможности перспектив бизнеса необходимо проводить анализ финансовых результатов экономической деятельности компании и ее рентабельности.

Глава 2 Анализ прибыли и рентабельности ООО «ДЕКОР–ПРОФ»

2.1 Организационно-экономическая характеристика исследуемого предприятия

Полное фирменное наименование Общества: Общество с ограниченной ответственностью «ДЕКОР–ПРОФ».

ООО «ДЕКОР–ПРОФ» начало осуществлять свою деятельность на рынке г. Тольятти 22.01.2019 года.

Целью деятельности организации является получение прибыли.

Предметом деятельности Общества, в соответствии с Уставом ООО «ДЕКОР–ПРОФ», является:

- предоставление услуг в области производства прочих пластмассовых изделий;
- обработка металлов и нанесение покрытий на металлы;
- торговля оптовая неспециализированная;
- деятельность по предоставлению прочих вспомогательных услуг для бизнеса, не включенная в другие группировки.

Юридический адрес: 445022, РФ, Самарская обл., г. Тольятти, Онежский пер., д. 111.

ООО «ДЕКОР–ПРОФ» находится на общей системе налогообложения.

В ООО «ДЕКОР–ПРОФ» директор осуществляет руководство над всеми видами деятельности компании, организуя работу структурных подразделений и направляя их на увеличение темпов развития и улучшение производства для того, чтобы наиболее полно удовлетворить потребности покупателей в производимых товарах и услугах, повысить эффективность производства и качество продаваемой продукции, услуг или работ.

ООО «ДЕКОР–ПРОФ» имеет в штате бухгалтерскую службу.

Бухгалтерская служба ООО «ДЕКОР–ПРОФ» выполняет следующие функции:

- оформление первичной документации;
- текущее ведение бухгалтерского учета по всем регистрам учета;
- составление и сдача отчетов в налоговые органы, внебюджетные фонды и органы статистического учета;
- защита интересов организации в налоговых органах, внебюджетных фондах и органах статистического учета;
- консультации по вопросам бухгалтерского и налогового учета.

Таблица 1 – Анализ финансовых показателей ООО «ДЕКОР-ПРОФ»

Показатели	2020г	2021г	Отклонение (+,-)	
			Абс-ное	Относительное
Выручка, тыс. руб.	3326	3040	(286)	91,40
Себестоимость продаж, тыс. руб.	2328	2265	(63)	97,29
Прибыль от продажи, тыс. руб.	149	130	(19)	87,25
Прибыль до налогообложения, тыс. руб.	138	121	(17)	87,68
Чистая прибыль (убыток), тыс. руб.	110	97	(13)	88,18
Стоимость основных средств, тыс. руб	0	0	0	0
Стоимость активов, тыс. руб.	1076	1587	511	147,49
Собственный капитал, тыс. руб.	248	344	96	138,71
Заемный капитал, тыс. руб.	829	1242	413	149,82
Фондоотдача, руб. (1/6)	0	0	0	0

Продолжение таблицы 1

Показатели	2020г	2021г	Отклонение (+,-)	
			Абс-ное	Относительное
Оборачиваемость активов, раз (1/7)	3,09	1,92	(1,18)	61,97
Рентабельность собственного капитала по чистой прибыли, % (5/8×100%)	44,35	28,20	(16,16)	63,57
Рентабельность продаж, % (3/1×100%)	4,48	4,28	(0,20)	95,46
Рентабельность капитала по прибыли до налогообложения, % (4/(8+9)×100%)	12,81	7,63	(5,18)	59,54
Затраты на рубль выручки от продажи, (2/1)×100 коп	69,99	74,51	4,51	106,45

Исходя из данных Таблицы 1 можно сделать вывод, что выручка организации за 2021 год уменьшилась на 8,6% в сравнении с 2020 годом. Также прибыль от продаж за 2021 год составляет 130 тыс. руб., что на 12,75% меньше, чем показатель за 2020 год (149 тыс. руб.). Чистая прибыль (убыток) организации уменьшилась в относительном изменении на 11,82%.

Однако, стоимость активов за 2021 год (1587 тыс. руб.) увеличилась на 511 тыс. руб., на 47,49%, по сравнению с показателями за 2020 год (1076 тыс. руб.). Также хочется отметить, что произошло увеличение показателя собственного капитала организации на 38,71% в сравниваемый период. Следовательно, ООО «ДЕКОР-ПРОФ» увеличило данный показатель за счет накопления капитала. Это позитивный фактор.

Таким образом, учитывая все вышесказанное, отметим, что ООО «ДЕКОР-ПРОФ» склонно к финансовой устойчивости.

2.2 Анализ финансовых результатов деятельности ООО «ДЕКОР-ПРОФ»

Собственный капитал предприятия, основанный на прибыли, является характерной чертой финансовых результатов экономической деятельности организации. Прибыль получают с помощью наценки на товар, который предприятие реализует и вознаграждает себя за риск предпринимательской деятельности и капитал, который вложила.

Количественно прибыль является разностью между совокупностью доходов, которая высчитывается после уплаты всех обязательных платежей, и совокупностью расходов отчетного периода.

Снабженческая, сбытовая, финансовая, производственная, маркетинговая и инвестиционная политика предприятия влияет на конечную сумму прибыли. Следовательно, перечисленные показатели определяют все стороны хозяйственной деятельности.

Анализ прибыль проводят, основываясь на:

- бухгалтерской отчетности;
- статистической отчетности;
- данных бухгалтерского учета;
- данных бизнес-планов, договоров, аудиторских отчетов и заключений, актов проверок, деловой переписки и др.

Основными источниками для проведения анализа прибыли являются бухгалтерский баланс и отчет о финансовых результатах (форма 2).

ООО «ДЕКОР–ПРОФ» находится на общей системе налогообложения и ежегодно сдает отчет о финансовых результатах, бухгалтерский баланс и приложения к нему. Налоговая отчетность включает в себя декларации, расчеты различных налогов и справки.

Для того, чтобы оценить экономическое состояние предприятия необходимо проанализировать его финансовые показатели. Основой для

данного анализа является «Отчет о финансовых результатах». Данные проведенного анализа представлены в таблице 2.

Таблица 2 – Анализ финансовых показателей деятельности за 2020–2021 гг.

Показатель	2020 год		2021 год		Изменение		Темп прироста, %
	Тыс. руб.	Удельный вес, %	Тыс. руб.	Удельный вес, %	Тыс. руб.	Удельный вес, %	
Выручка	3326	100	3040	100	(286)	0	(8,60)
Себестоимость продаж	2328	69,99	2265	74,51	(63)	4,51	(2,71)
Валовая прибыль (убыток)	998	30,01	775	25,49	(223)	(4,51)	(22,35)
Коммерческие расходы	213	6,40	3	0,10	(210)	(6,31)	(98,59)
Управленческие расходы	636	19,12	642	21,12	6	2	0,94
Прибыль (убыток) от продаж	149	4,48	130	4,28	(19)	(0,20)	(12,75)
Прочие расходы	11	0,33	9	0,30	(2)	(0,03)	(18,18)
Прибыль (убыток) до налогообложения	138	4,15	121	3,98	(17)	(0,17)	(12,32)
Текущий налог на прибыль	28	0,84	24	0,79	(4)	(0,05)	(14,29)
Чистая прибыль (убыток)	110	3,31	97	3,19	(13)	(0,12)	(11,82)

При проведении трендового анализа применяют методы бухгалтерского учета и всеми используемые формы бухгалтерской отчетности. Данный анализ может проводиться только при сопоставимости данных за сравниваемые периоды.

Необходимые данные от базового периода служат исходной точкой и при вычислениях принимаются за сто процентов. Изменение уровня

показателей в форме 2 вычисляются по каждому из них и отображаются в процентах по отношению к базисному периоду.

Данные базового периода, которые являются исходной точкой, в расчете принимаются за сто процентов. Уменьшение или увеличение показателей отчета о финансовых результатах высчитываются по всем показателям в процентах к базисному промежутку времени.

В 2021 году выручка ООО «ДЕКОР–ПРОФ» уменьшилась на 8,6%, что эквивалентно 286 тысячам рублей. Себестоимость продаж относительно 2020г уменьшилась на 63 тыс. руб. (2,71%).

Коммерческие расходы уменьшились на 98,59%, что эквивалентно 210 тысячам рублей.

Проценты к получению и проценты к уплате отсутствуют. Сравнивая показатели прибыли (убытка) от продаж за 2020 и 2021 года, мы видим, что данный показатель уменьшился на 12,75%, что эквивалентно 19 тысячам рублей.

Для наглядности рассмотрим диаграмму (рисунок 1).

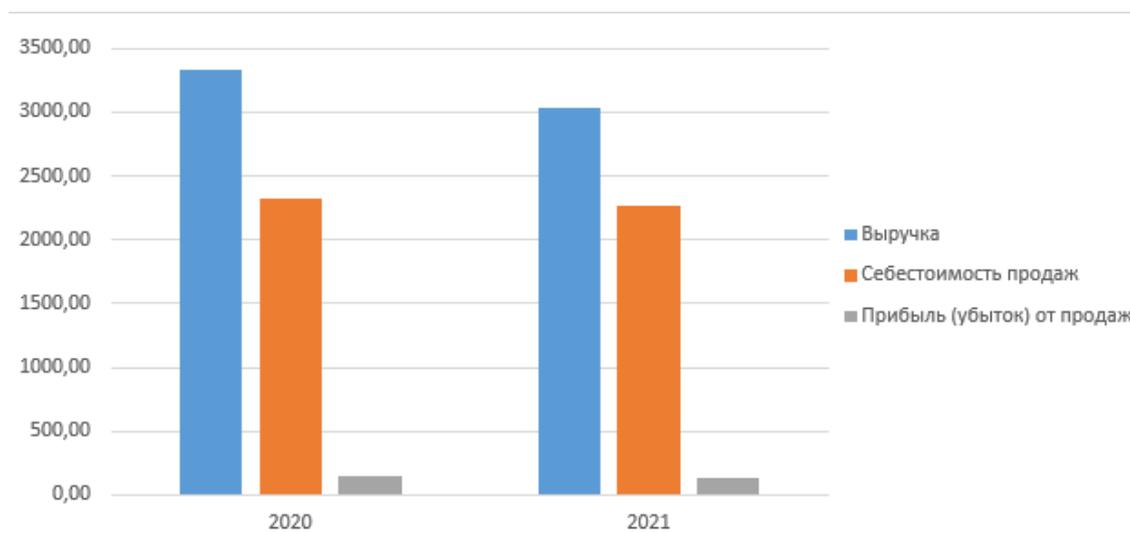


Рисунок 1 – Анализ изменения показателей

Из расчетов в таблице видно, что в 2020 году большую часть выручки составляет себестоимость продаж (69,99%). В 2021 году можно наблюдать увеличение доли себестоимости в выручке на 4,51% при снижении абсолютного значения себестоимости на 63 тыс. руб., что совместно с уменьшением выручки на 8,6% и изменениями долей коммерческих расходов в выручке – привело к уменьшению прибыли от продаж на 12,75% в абсолютном выражении, однако, ее доля в выручке уменьшилась на 0,2 процентных пункта.

Далее нам необходимо провести анализ и оценивание степени и изменчивости показателей прибыли общества с ограниченной ответственностью ДЕКОР-ПРОФ. Для этого рассмотрим таблицу нераспределенной прибыли, которая построена на данных отчета о финансовых результатах. Проведем анализ вычислений, которые представлены в таблице 3, и изменений нераспределенной прибыли.

Таблица 3 – Динамика нераспределенной прибыли в 2019–2021 годах в тыс. руб.

Период	Нераспределенная прибыль, тыс. руб.	Отклонение абсолютное, тыс. руб.	Темп роста, цепной, %
2019г	137	–	–
2020г	248	111	81,02
2021г	344	96	38,71

Показатели нераспределенной прибыли с каждым годом растут, что положительно сказывается на организации. В 2019 году нераспределенная прибыль составляла 137 тысяч рублей, в 2020 году данный показатель увеличился на 111 тысяч рублей и составил 248 тысяч рублей, в 2021 году нераспределенная прибыль выросла еще на 96 тысяч рублей (344 тысяч рублей). С помощью накопленной нераспределенной прибыли предприятие может инвестировать в собственное развитие, приобретать активы, создавать или пополнять резервы.

Проанализируем показатели от основной деятельности, основываясь на показателях отчета о финансовых результатах. Анализ данных показателей представлен в таблице 4.

Таблица 4 – Анализ показателей от основной деятельности за 2020–2021 гг в тыс. руб.

Показатель	2020 год	2021 год	Отклонение	Темп роста, %	Темп прироста, %
Выручка	3326	3040	(286)	91,40	(8,60)
	100	100	0		
Себестоимость продаж	2328	2265	(63)	97,29	(2,71)
	69,99	74,51	4,51		
Валовая прибыль	998	775	(223)	77,66	(22,34)
	30,01	25,49	(4,51)		
Прибыль от продаж	149	130	(19)	87,25	(12,75)
	4,48	4,28	(0,20)		

По данным таблицы 4 можно наблюдать плохую динамику у всех четырех показателей: выручка, которая уменьшилась на 8,6%, показатель себестоимости продаж, который снизился на 2,17%, валовая прибыль, которая уменьшилась на 22,34%, и показатель прибыли от продаж, который снизился на 12,75%. Однако отметим, что в процентном соотношении к выручке показатель себестоимости продаж вырос на 4,51%.

Проведем анализ показателей прочих доходов и прочих расходов ООО «ДЕКОР–ПРОФ». Показатели по прочим доходам данного предприятия составляют 0 тысяч рублей за все сравниваемые периоды. Но показатели прочих расходов составляют за 2020 год 11 тысяч рублей, а за 2021 – 9 тысяч рублей.

Проведем расчеты прибыли от прочей деятельности (формула 9) на основе «Отчета о финансовых показателей».

$$Ппр = Дпр - Рпр, \quad (9)$$

где $П_{пр}$ – прибыль от прочей деятельности,

$Д_{пр}$ – прочие доходы,

$Р_{пр}$ – прочие расходы.

Перейдем к расчету:

$$- П_{пр2020} = 0 - 11 = -11;$$

$$- П_{пр2021} = 0 - 9 = -9.$$

Данные расчеты обращают наше внимание на то, что прочая деятельность приносит организации лишь убытки. Однако, показатель прочих расходов за 2021 год (9 тысяч рублей) меньше показателя за 2020 год (11 тысяч рублей) на 2 тысячи рублей, что положительно.

Перейдем к рассмотрению того, как факторы влияют на результат. Для этого необходимо провести факторный анализ динамики показателя прибыли до налогообложения за прошлый и отчетный периоды, используя формулу 10. Все необходимые данные представлены в таблице 2.

$$ПДН = (В - (Сп + Сур + Скр)) + Пд - Пр, \quad (10)$$

где $В$ – выручка;

$Сп$ – себестоимость продаж;

$Сур$ – управленческие расходы;

$Скр$ – коммерческие расходы;

$Пд$ – прочие доходы;

$Пр$ – прочие расходы.

$$- ПДН_0 = (В_0 - (Сп_0 + Сур_0 + Скр_0)) + Пд_0 - Пр_0;$$

$$- ПДН_{усл} = (В_1 - (Сп_0 + Сур_0 + Скр_0)) + Пд_0 - Пр_0;$$

$$- \Delta ПДН = 2) - 1);$$

- $ПДН_{усл} = (B_1 - (Cn_1 + Cур_0 + Cкр_0)) + Пд_0 - Пр_0;$
- $\Delta ПДН = 4) - 2);$
- $ПДН_{усл} = (B_1 - (Cn_1 + Cур_1 + Cкр_0)) + Пд_0 - Пр_0;$
- $\Delta ПДН = 6) - 4);$
- $ПДН_{усл} = (B_1 - (Cn_1 + Cур_1 + Cкр_1)) + Пд_0 - Пр_0;$
- $\Delta ПДН = 8) - 6);$
- $ПДН_{усл} = (B_1 - (Cn_1 + Cур_1 + Cкр_1)) + Пд_1 - Пр_0;$
- $\Delta ПДН = 10) - 8);$
- $ПДН_1 = (B_1 - (Cn_1 + Cур_1 + Cкр_1)) + Пд_1 - Пр_1;$
- $\Delta ПДН = 12) - 10);$

Баланс отклонений: 3) + 5) + 7) + 9) + 11) + 13);

Проверка: 12) - 1).

Произведем расчет за 2020 и 2021 гг. (в тыс. руб.), показатель прочих доходов равен 0.

- $ПДН_0 = (3326 - (2328 + 636 + 213)) - 11 = 138;$
- $ПДН_{усл} = (3040 - (2328 + 636 + 213)) - 11 = (148);$
- $\Delta ПДН = (148) - 138 = (286);$
- $ПДН_{усл} = (3040 - (2265 + 636 + 213)) - 11 = (85);$
- $\Delta ПДН = (85) - (148) = 63;$
- $ПДН_{усл} = (3040 - (2265 + 642 + 213)) - 11 = (91);$
- $\Delta ПДН = (91) - (85) = (6);$
- $ПДН_{усл} = (3040 - (2265 + 642 + 3)) - 11 = 119;$
- $\Delta ПДН = 119 - (91) = 210;$
- $ПДН_1 = (3040 - (2265 + 642 + 3)) - 9 = 121;$
- $\Delta ПДН = 121 - 119 = 2;$

Баланс отклонений: (286) + 63 + (6) + 210 + 2 = (17);

Чтобы произвести проверку, необходимо вычислить: 121 - 138 = (17)

На основании уменьшения выручки ООО «ДЕКОР–ПРОФ» могла понести убытки в 2021 году. Показатели выручки за 2020 год составляли 3326 тысяч рублей, а в 2021 году уже 3040 тысяч рублей, что на 286 тысяч рублей меньше, чем в 2020 году. Также негативным аспектом является то, что управленческие расходы выросли на 6 тысяч рублей.

Однако, показатели себестоимости продаж, коммерческих расходов и прочих расходов тоже снизились, что повлекло за собой получение прибыли данной организацией. Основной причиной этому послужило снижение показателя коммерческих расходов на 98,59% в относительном исчислении, что составляет 210 тысяч рублей в абсолютном исчислении.

Далее необходимо провести факторный анализ, основанный на показателе прибыли от продаж, для лучшей наглядности того, какие именно факторы оказали влияние на прибыль ООО «ДЕКОР–ПРОФ».

Для данного вычисления используем формулу 11.

$$Пп = В - Сп - Сур - Скр, \quad (11)$$

где В – выручка;

Сп – себестоимость продаж;

Сур – управленческие расходы;

Скр – коммерческие расходы.

$$- Пп_0 = B_0 - (Cп_0 + Cур_0 + Cкр_0);$$

$$- Пп_{усл} = B_1 - (Cп_0 + Cур_0 + Cкр_0);$$

$$- \Delta Пп = 2) - 1);$$

$$- Пп_{усл} = B_1 - (Cп_1 + Cур_0 + Cкр_0);$$

$$- \Delta Пп = 4) - 2);$$

$$- Пп_{усл} = B_1 - (Cп_1 + Cур_1 + Cкр_0);$$

$$- \Delta Пп = 6) - 4);$$

$$- Пп_{усл} = B_1 - (Cп_1 + Cур_1 + Cкр_1);$$

$$- \Delta\Pi_n = 8) - 6);$$

$$\text{Баланс отклонений: } 3) + 5) + 7) + 9);$$

$$\text{Проверка: } 8) - 6).$$

Перейдем к расчетам в тыс. руб.:

$$- \Pi_{\text{П}0} = 3326 - (2328 + 636 + 213) = 149;$$

$$- \Pi_{\text{П}_{\text{усл}}} = 3040 - (2328 + 636 + 213) = (137);$$

$$- \Delta\Pi_{\text{П}} = (137) - 149 = (286);$$

$$- \Pi_{\text{П}_{\text{усл}}} = 3040 - (2265 + 636 + 213) = (74);$$

$$- \Delta\Pi_{\text{П}} = (74) - (137) = 63;$$

$$- \Pi_{\text{П}_{\text{усл}}} = 3040 - (2265 + 642 + 213) = (80);$$

$$- \Delta\Pi_{\text{П}} = (80) - (74) = (6);$$

$$- \Pi_{\text{П}_{\text{усл}}} = 3040 - (2265 + 642 + 3) = 130;$$

$$- \Delta\Pi_{\text{П}} = 130 - (80) = 210;$$

$$\text{Баланс отклонений: } (286) + 63 + (6) + 210 = (19);$$

$$\text{Проверка: } 130 - 149 = (19)$$

Что и требовалось доказать, основным показателем, который повлиял на получение прибыли в 2021 году организацией, являются коммерческие расходы, которые уменьшились на 98,59%.

Таким образом, проведенные факторные анализы прибыли до налогообложения и прибыли от продаж позволяют сделать выводы о том, за счет чего можно повысить прибыльность организации, а также проанализировать финансовую деятельность предприятия. Однако, чтобы лучше изучить эффективность деятельности исследуемой организации, необходимо провести анализ рентабельности.

2.3 Анализ уровня и динамики рентабельности исследуемого объекта

Для наиболее полной характеристики итоговых результатов экономической деятельности организации, следует провести вычисление показателей рентабельности, так как именно данные показатели отображают отношение прибыли к понесенным затратам.

Проведем анализ экономической рентабельности ООО «ДЕКОР-ПРОФ» за 2019–2021 гг., для этого рассмотрим таблицу 5.

Таблица 5 – Анализ показателей экономической рентабельности ООО «ДЕКОР-ПРОФ», %

Показатели рентабельности	Значение показателя (в %, или в копейках с рубля)		Изменение показателя	
	2020	2021	коп., (гр.3 – гр.2)	± % ((3–2) / 2)
1. Рентабельность продаж (величина прибыли от продаж в каждом рубле выручки). Нормальное значение; 4% и более.	4,48	4,28	–0,2	–4,46
2. Рентабельность продаж по ЕВИТ (величина прибыли от продаж до уплаты процентов и налогов в каждом рубле выручки).	4,15	3,98	–0,17	–4,10
3. Рентабельность продаж по чистой прибыли (величина чистой прибыли в каждом рубле выручки). Нормальное значение: 2 и более.	3,31	3,19	–0,12	–3,63

Исходя из показателей, приведенных в таблице 5, мы видим, что все показатели рентабельности положительные, из-за получения прибыли от хозяйственной деятельности и продаж предприятия за рассматриваемый период.

Прибыль от продаж в 2020 году составляет 4,48% от полученной выручки, а в 2021 году уже 4,28%, что меньше показателя 2020 года на 0,2%.

Данное изменение незначительно, однако, отметим, что оно является отрицательным.

Показатель рентабельности, который рассчитывают, как отношение прибыли до налогообложения (ЕБИТ) к выручке предприятия, за 2021 год составил 3,98%. Значит, каждый рубль выручки в 2021 году содержал в себе 39,8 копеек прибыли до налогообложения и процентов к уплате.

Показатель рентабельности продаж по чистой прибыли за 2020 год составляет 3,31%, а за 2021 год 3,19%, что на 0,12% меньше показателя за 2020 год. Следовательно, в каждом рубле выручки в 2021 году содержалось 31,9 коп. чистой прибыли.

Отметим, что экономические показатели рентабельности ООО «ДЕКОР–ПРОФ» имеют положительные значения, что хорошо сказывается на финансовом положении организации.

Группа показателей производственной рентабельности ООО «ДЕКОР–ПРОФ» за период 2019–2021 гг. представлены в таблице 6.

Таблица 6 – Анализ показателей производственной рентабельности ООО «ДЕКОР-ПРОФ», %

Наименование показателя	2019	2020	2021	Изменения 2019–2021 гг.
Рентабельность продаж	3,13	4,48	4,28	1,15
Валовая рентабельность	11,95	30,01	25,49	13,54
Рентабельность производства	3,55	6,4	5,74	2,19
Рентабельность продукции	3,23	4,69	4,47	1,24
Чистая рентабельность	2,41	3,31	3,19	0,78

Рентабельность продаж рассчитывалась, как отношение прибыли (убытка) от продаж к выручке. Валовая рентабельность рассчитывалась, как отношение валовой прибыли (убытка) к выручке. Рентабельность производства представляет собой отношение прибыли (убытка) от продаж к себестоимости продаж.

Рентабельность продукции представляет собой отношение прибыли или убытка от продаж к общей сумме показателей себестоимости, коммерческих расходов и управленческих расходов. Чистая рентабельность представляет собой отношение чистой прибыли к выручке.

По данным таблицы 6, на предприятии выслеживается положительная динамика роста рентабельности продаж (на 1,15%). Значит, рост прибыли от продаж имеет большее значение, чем рост выручки. Следовательно, деятельность организации, связанная с реализацией продукцией, является эффективной.

Показатель рентабельности товаров и услуг за исследуемый период выросла на 1,24%, благодаря снижению себестоимости продаж и управленческих расходов. Следовательно, эффективность затрат предприятия на производство и реализацию продукции растет и характеризуется положительно.

Рост валовой рентабельности составляет 13,54% за 2019–2021 гг., это означает, что темпы роста валовой прибыли превышают темпы роста выручки. Такая тенденция связана с уменьшением доли себестоимости продаж в структуре выручки, что повышает финансовый результат организации и характеризуется положительно.

Показатель рентабельности производства за сравниваемый период вырос на 2,19%, потому как темпы роста прибыли от продаж превысили темпы роста себестоимости продукции. Следовательно, эффективность производственной деятельности растет и характеризуется положительно.

Рост чистой рентабельности производства на конец 2021 года составил 0,78%, это означает, что темпы роста чистой прибыли превышают темпы роста выручки организации. Следовательно, эффективность работы предприятия растет и характеризуется положительно.

Недостатков в работе предприятия не обнаружено, так как рентабельность продаж, валовая рентабельность, рентабельность

производства, рентабельность продукции, чистая рентабельность – все обладают положительной тенденцией к росту. Для наглядности динамика показателей производственной рентабельности представлена на рисунке 2.

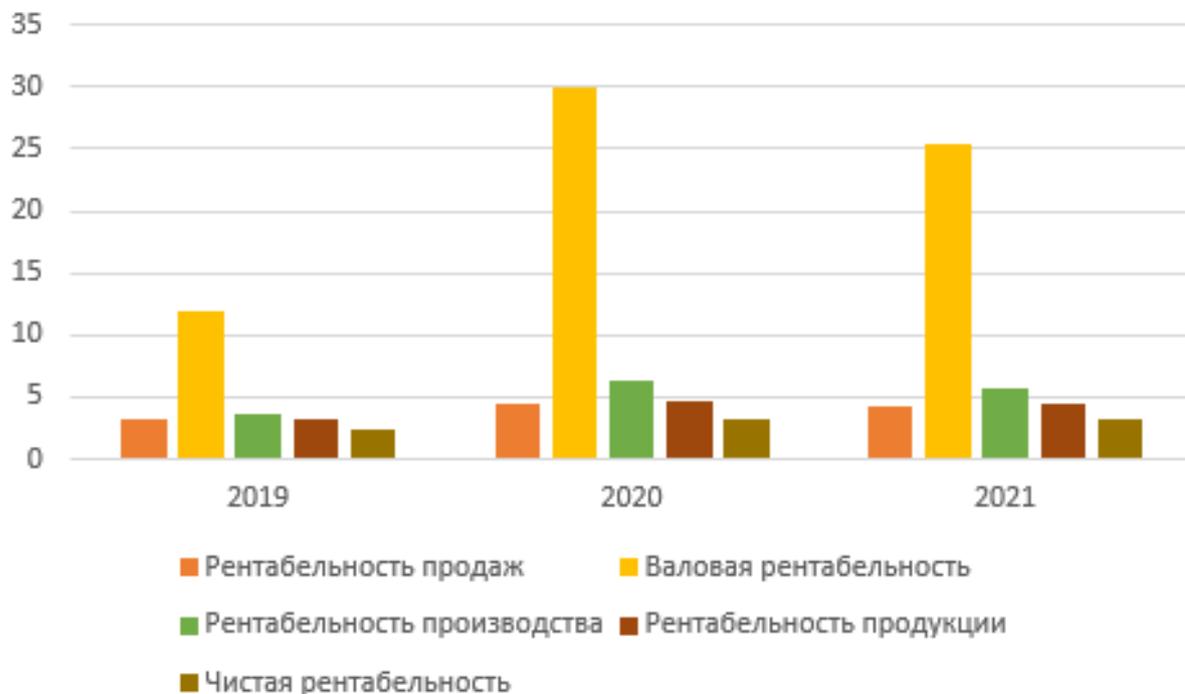


Рисунок 2 – Динамика показателей производственной рентабельности ООО «ДЕКОР–ПРОФ» за период 2019–2021 гг., %

Таким образом, по результатам проведенного анализа можно сделать вывод о том, что в ООО «ДЕКОР–ПРОФ» наблюдается положительная тенденция роста эффективности использования имущества и капитала, а также производства и реализации продукции, о чем свидетельствует динамика показателей экономической и финансовой рентабельности.

Глава 3 Основные направления повышения прибыли и уровня рентабельности ООО «ДЕКОР–ПРОФ»

Формирование финансового результата деятельности фирмы зависит от следующих критериев: себестоимость производства и реализация продукции, учитывается вся сумма затрат, используемая при проведении данных процессов. Также налогообложение, включающее налог на прибыль, акцизы и НДС.

Помимо этого, значительно важны условия ведения хозяйствующей деятельности (эффективность системы управления, включая персонал) и факторы внешней среды, которые играют немаловажную роль при формировании уровня рентабельности производства [17].

Эффективность деятельности предприятия является основным критерием для достижения максимума прибыли любым хозяйствующим субъектом. Способ производства и его результативность определяют эффективность предприятия.

В своей деятельности организация может повысить эффективность производства различными направлениями. Например, с помощью научно-технического прогресса, при котором происходит внедрение новых технологий на предприятие, снижение затрат на производство товаров, что влечет за собой повышение прибыли и эффективности предприятия.

Также эффективность предприятия повышают с помощью ресурсосбережения, модернизацию оборудования, привлечения инвестиций, улучшения качества продукции, увеличения объема продаж и эффективного управления.

Показатель соотношения стоимости реализованной продукции, то есть результат работы и реальные издержки производства продукции, и затрат на производство с точки зрения соотношения затрат и результатов является обобщающим показателем деятельности предприятия. Выработка и

реализация стратегии и тактики управления рентабельностью тесно связаны с ростом и развитием предприятия. Однако, на конечные результаты, то есть продукцию, имеют влияние два фактора: внутренняя организационно-экономическая среда предприятия и внешние условия рынка [19].

Рост рентабельности предприятия происходит при контроле и постоянном улучшении нескольких факторов: уменьшение издержек, увеличение рентабельности и оборачиваемости оборотных средств.

Однако, успешные западные предприятия считают, что рентабельность организации на долгий срок имеет зависимость от множества факторов, характеризующих ситуации конкуренции, рынка производителя и рынка в целом [4].

Следовательно, разрабатывая стратегический план управления рентабельностью, стоит учитывать качество продукции, услуг и конкурентная способность предприятия на рынке.

Цели усовершенствования организации и определяющие их факторы имеют тесную взаимосвязь. Если целью является обретение накоплений на развитие, факторы представляют собой структуру реализации услуг и товаров, степень ценовых надбавок, реализованную цену, а также размер рентабельности, эффективность и систему использования ресурсов, объем.

Если устойчивое положение компании становится целью, то факторами являются надежные и стабильные отношения с поставщиками, банковскими службами и всеми партнерами. Отметим, что для достижения данной цели необходим достаточный уровень рентабельности.

Объем собственных и привлеченных оборотных средств, а также их максимально эффективное использование и уровень рентабельности являются факторами для достижения цели, которая позволяет удовлетворить интересы собственника.

Если целью является обеспечение социального потребления и социальное развитие рабочего персонала, то факторами, используемыми для

достижения цели, являются издержки обращения, состав и численность рабочих ресурсов, меры государственного регулирования и размер рентабельности.

Все перечисленные цели и факторы тесно взаимосвязаны и взаимообусловлены.

В современной экономике рентабельность зачастую и полученная, и заработанная, и допускаемая. Отметим, что мероприятия, которые проводятся предприятием для увеличения показателя рентабельности, должны способствовать достижению важнейших целей развития предприятия.

У любого предприятия существуют резервы роста рентабельности, и они являются традиционными. Например, рост объемов продаж, повышение уровня цен, упадок себестоимости, нахождение новых сбытовых секторов рынка и другое.

На данный момент внешняя среда обуславливается нестабильностью, из-за чего является необходимым использование совместно с традиционными путями новые, которые открываются с преобразованием рынка. Среди них можно выделить основные:

- обеспечение коммерческого ассортимента с учетом рентабельности товаров;
- изменение стратегии взаимоотношений с контрагентами;
- использование возможностей деятельности риска;
- применение политики инноваций;
- обеспечение оптимизации организационных масштабов;
- возможность использования изменения конъюнктуры рынка;
- оптимальное распределение денежных средств и другое.

Увеличение рентабельности производственного предприятия происходит благодаря росту объемов продаж, который обусловлен ростом числа новых покупателей, размером покупок постоянных клиентов, уменьшением стоимости процесса реализации товаров и услуг [20].

В современных жестких условиях конкуренции (ценовой и неценовой) повышение цен на продукцию предприятия является неэффективным, так как появляется вероятность снижения спроса. Отметим, что повешение цен не представляется возможным, поскольку большинство договоров с партнерами-поставщиками имеют неизменность цен, что не дает изменять цены лишь с одной стороны договора.

По данным анализа финансовых показателей деятельности за 2020-2021 гг. (Таблица 2) можно сделать вывод о том, что в 2020 году большую часть выручки составляет себестоимость продаж (69,99%). В 2021 году можно наблюдать увеличение доли себестоимости в выручке на 4,51%, при снижении абсолютного значения себестоимости на 63 тыс. руб.

Таким образом, показатель себестоимости продаж имеет снижение в абсолютном значении, но удельный вес от выручки вырос, что негативно влияет на эффективность предприятия.

Следовательно, эффективными направлениями увеличения рентабельности для ООО «ДЕКОР-ПРОФ» служат нахождение путей уменьшения себестоимости продукции и увеличение объемов продаж.

Анализируя деятельность ООО «ДЕКОР-ПРОФ» мы выявили несколько проблем, связанных с предпринимательской деятельностью организации, среди них:

- рост себестоимости продукции;
- уменьшение объема продаж.

Для успешного выявления путей по снижению себестоимости продукции следует подробно рассмотреть поставщиков и других партнеров, а также изучить аспекты деятельности предприятия, имеющие зависимость от воздействий из внешнего экономического мира.

Постоянно изменяющиеся условия рынка, в которых действуют сегодняшние организации, обуславливаются применением новых инструментов, до этого не применяемых в экономическом пространстве,

которые сделают возможным достижение высокой эффективности снабжения компании, учитывая изменения стратегий ее развития.

В настоящее время важно обрабатывать больше объемы информации о предложениях поставщиков за определенный промежуток времени, что приводит к потребности в использовании процессного и системного подходов в снабжении организации. Данные подходы дадут возможность применять актуальные методы моделирования процессов бизнеса при принятии решения управленческого персонала о закупе материальных ресурсов, обеспечивающих потребности промышленных компаний.

Следовательно, усовершенствование процесса снабжения, который ориентирован на развитие диверсифицированной организации, моделирование снабженческой политики и оценивания ее эффективности в настоящее время становятся все более актуальными.

Логистика имеет свою методологию, которая основывается на методах системного анализа, прогностике, кибернетическом и комплексном подходах, методе исследования операций и программно-целевом методе. Использование данных методов делает возможным создание систем логистики управления, осуществлять прогноз и контроль над материальными и связанными с ними финансовыми, информационными потоками, а также проводить разработку новой системы логистики, проводить оптимизацию запасов и так далее [21].

Для получения наибольшей выгоды по критерию «цена на складе организации – участника», нужно изучить партнеров-поставщиков. Потому как у цены большинства производителей имеют различия. Но выбирать поставщиков товаров основываясь исключительно на отпускные цены ошибочно. Так как при изучении поставщиков необходимо принимать во внимание и цены транспортировки от поставщика до склада компании.

Приобретение либо реализация представляет собой выбор нужного товара по таким факторам, как цена, условия оплаты приобретения, качество,

условия и цена доставки и так далее. Также необходимый товар обычно предлагается большим количеством продавцов.

Отметим, что предприятию необходимо иметь определенную независимость от поставщика, основываясь на этом можно организовать применение некоторых стратегий представлены ниже:

- заключить досрочный договор с неизменными условиями с одним поставщиком;
- заключить равнозначные договоры с поставщиками, которые находятся в конкуренции друг с другом;
- заключить один договор с основным поставщиком и несколько договоров с другими поставщиками на дополнительную доставку по привлекательной цене, которые временно не закрыты основным поставщиком.

Предприятию необходимо иметь более одного поставщика для таких товаров, как сырье, необходимые материалы или комплектующие изделия. Привлекательным является знание о линии снабжения поставщика, что делает возможным кооперирование с предприятиями, которые являются для них поставщиками. Также является привлекательной возможность применения условия давальческого сырья, а при расширении сбыта продукции следует изучить приобретение компанией весомой доли в капитале, которая даст возможность как-либо влиять на политику поставщиков. Важно уменьшить количество сделок, основанных на бартере и имеющих наличную оплату, тогда предприятие реализует гибкую снабженческую политику.

Стоит отметить, что повысить эффективность торговли предприятия можно четко сформировав снабженческую политику.

Для уменьшения суммы себестоимости используют некоторые мероприятия:

- сменить поставщика;
- снизить затраты;
- найти новые рынки по поставке товара и так далее.

Для того, чтобы повысить показатель выручки предприятия, необходимо увеличить объем продаж. Для этого организации рекомендуется расширить клиентскую базу. Увеличить количество покупателей можно несколькими способами: запустить рекламу, создать сайт для просмотра товаров и услуг и внедрить систему лояльности.

Интернет является масштабным виртуальным пространством с многочисленными возможностями для ведения бизнеса. В настоящее время сайт необходим для компании, так как с его помощью можно расширить рынок сбыта, приобрести выгодные партнерские отношения и увеличить прибыль.

Сайт предоставляет возможность дополнительного взаимодействия с потенциальными клиентами. Веб-страница дает возможность организации подробно рассказать о предлагаемых товарах и услугах, новых поступлениях, также она позволяет клиентам визуально наблюдать товары и цены на них. Сайт предоставляет возможность получения обратной связи от клиентов об услугах и товарах организации, за счет чего можно повысить их качество, что привлечет еще больше новых клиентов. Большое количество покупателей охотно оставляют свои отзывы на сайте фирмы, так как они, как и организация, стремятся к качественным товарам и услугам.

Кроме того, веб-страницу можно использовать для проведения многочисленных опросов и маркетинговых исследований, которые станут основой для определения стратегии развития бизнеса.

Отметим, что на сайте можно располагать рекламу других компаний, что принесет дополнительную прибыль организации или возможность размещения рекламы на сайте рекламируемой компании, что привлечет новых клиентов.

Если раньше сайт считали за модное приобретение, то сейчас становится очевидным, что сайт – это необходимый инструмент для развития и ведения бизнеса.

В настоящее время создать сайт можно на бесплатной основе, для этого созданы даже некоторые шаблоны. Однако, для привлечения максимального количества клиентов и создания удобного интерфейса рекомендуется нанять специалиста.

С помощью сайта ООО «ДЕКОР-ПРОФ»:

- расскажет о своей организации и о предлагаемых услугах и товарах в интернет-пространстве;
- расширит клиентскую базу;
- организует получение эффективной обратной связи от клиентов;
- увеличит объем продаж.

Создание сайта преследует цель уменьшения затрат на развитие бизнеса С помощью интернет-пространства и увеличение прибыли.

ООО «ДЕКОР-ПРОФ» может увеличить свою прибыль с помощью увеличения объема продаж. Эффективным способом достижения этой цели служит реклама. Реклама является важным инструментом маркетинга. Однако, следует учитывать целевую аудиторию. Следовательно, реклама должна быть размещена в местах, где активно действуют потенциальные потребители.

Организация сама в силах сделать рекламу, наняв для этого специалиста по маркетингу. Также можно обратиться в рекламное агентство, которое специализируется на создании качественной рекламы и ее продвижении. Чаще всего рекламные агентства предлагают размещение рекламы в виде печатной продукции, уличных баннеров, роликов на телеэкранах и аудиосообщения по радио.

Однако, данные виды рекламы имеют высокую цену, действуют ограниченное количество времени и не являются на сегодняшний день такими же эффективными как несколько лет назад. В настоящее время все более актуальна реклама в сети Интернет. Интернет – это виртуальное пространство, которое содержит в себе множество различной информации.

Реклама на просторах интернета не имеет ограничений по количеству показов в день, потенциальный клиент может увидеть ее в любое время суток.

Также ООО «ДЕКОР-ПРОФ» рекомендуется разработать и реализовать систему лояльности для постоянных и новых клиентов, с помощью которой организация будет удерживать постоянных клиентов и привлекать новых. Система лояльности организации показывает заинтересованность фирмы в эффективных взаимоотношениях с потребителями.

Существует несколько видов систем лояльности для клиентов.

– Дисконтные (персональная скидка): покупателю предоставляется скидка на товар или группу товаров. Такая система лояльности может быть доступна всем клиентам или персональной (по карте клиента). Также она подразумевает скидки для клиентов в их день рождения (несколько дней до и после).

Дисконтная система лояльности является самой распространенной, которую можно встретить в супермаркетах рядом с домом и в сетях бытовой техники. Также при оформлении скидочной карты клиенты могут указать свою электронную почту или номер телефона, куда будут приходить уведомления о специальных предложениях по смс или email, которые будут мотивировать клиентов совершать повторные покупки.

– Бонусные программы (баллы за покупки): за совершение покупки клиенту начисляют баллы в зависимости от суммы затрат, чем больше сумма покупки, тем большее количество баллов начисляется. Обычно существует определенный процент начисления баллов. Например, 3% от совершенной покупки, тогда клиент, заплатив за товары организации 1000 рублей, получит 30 бонусов. Баллы должны иметь определенный срок существования, чтобы у клиента была мотивация как можно раньше их потратить, чтобы они напрасно не исчезли. Баллами можно оплатить определенное количество процентов (10%, 20% или 30%) от суммы покупки. Также и сам клиент вправе определить, сколько бонусов он хочет списать для оплаты покупки,

соответственно, не превышая установленный организацией процент возможной оплаты бонусами.

– Многоуровневая программа (процент скидки зависит от совокупной суммы покупок): изначально клиенты получают минимальный процент скидки, далее с увеличением суммы покупок возрастает и размер скидки и т.д.

Также предприятие может использовать сразу несколько систем лояльности.

Таким образом, ООО «ДЕКОР-ПРОФ» для повышения объема продаж необходимо расширить клиентскую базу. Для этого необходимо разработать и запустить рекламу и систему лояльности, создать презентабельный сайт с удобным интерфейсом и возможностью взаимодействия и общения клиентов с организацией. Также повысить эффективность торговли улучшив снабженческую политику предприятия.

Заключение

Подводя итог всему вышесказанному, хотелось бы отметить, что прибыль является денежным выражением большей части финансовых накоплений, формирующихся организацией любой формы собственности. Прибыль – это финансовый итог активной деятельности организации, характеризующий эффективность производства, качество и объем товаров и услуг, производительность труда и уровень себестоимости.

Финансовым показателем, благодаря которому можно оценить предпринимательскую деятельность организации, является прибыль. Она обеспечивает финансирование мероприятий по-научному, техническому и социальному совершенствованию предприятия, и в то же время с ее помощью растет фонд оплаты труда рабочего персонала. Совместно с внутрихозяйственными нуждами прибыль обеспечивает и формирование благотворительных фондов, бюджетных и внебюджетных ресурсов.

Рентабельность представляет собой отношение суммы полученной или ожидаемой прибыли к показателю объема товарооборота, либо расхода на реализацию, либо средней стоимости основных и оборотных средств, либо же фонда оплаты труда.

Стоит отметить, что в совокупности прибыль и рентабельность дают характеристику эффективности производства, что позволяет всем заинтересованным лицам получить достоверную информацию о предприятии.

Абсолютная величина прибыли не может дать характеристику экономической эффективности деятельности предприятия в полной мере, потому что не обеспечивает достаточное свойство сравнимости.

Для изучения относительных характеристик финансовых результатов эффективности работы предприятия используют такой показатель, как рентабельность. Рентабельность дает возможность оценить доходность, то есть прибыльность, с разных ракурсов и в совокупности с показателями

прибыли обеспечивает достаточные сведения о формировании и использовании собственных средств организации.

Анализируя хозяйственную и финансовую деятельность организации, можно составить эффективную стратегию улучшения работы компании, при этом необходимо определить возможности ее развития.

Полное фирменное наименование изучаемой организации: Общество с ограниченной ответственностью «ДЕКОР–ПРОФ».

ООО «ДЕКОР–ПРОФ» начало осуществлять свою деятельность на рынке г. Тольятти 22.01.2019 года.

Целью деятельности организации является получение прибыли.

Предметом деятельности Общества, в соответствии с Уставом ООО «ДЕКОР–ПРОФ», является:

- предоставление услуг в области производства прочих пластмассовых изделий;
- обработка металлов и нанесение покрытий на металлы;
- торговля оптовая неспециализированная;
- деятельность по предоставлению прочих вспомогательных услуг для бизнеса, не включенная в другие группировки.

Юридический адрес: 445022, РФ, Самарская обл., г. Тольятти, Онежский пер., д. 111.

ООО «ДЕКОР–ПРОФ» находится на общей системе налогообложения.

Проведенные факторные анализы прибыли до налогообложения и прибыли от продаж позволяют сделать выводы о том, за счет чего можно повысить прибыльность организации, а также проанализировать финансовую деятельность предприятия. Однако, чтобы лучше изучить эффективность деятельности исследуемой организации, необходимо провести анализ рентабельности.

Рентабельность продаж, валовая рентабельность, рентабельность производства, рентабельность продукции, чистая рентабельность – все

обладают положительной тенденцией к росту. Следовательно, деятельность организации экономически положительна и эффективна. Однако, сравниваемые финансовые показатели исследуемого предприятия за 2021 и 2020 года имеют отрицательную динамику. Следовательно, ООО «ДЕКОР-ПРОФ» необходимо провести мероприятия по увеличению прибыли организации.

Для того, чтобы повысить показатель выручки предприятия, необходимо увеличить объем продаж. Для этого ООО «ДЕКОР-ПРОФ» необходимо расширить клиентскую базу. Необходимо разработать и запустить рекламу и систему лояльности, создать презентабельный сайт с удобным интерфейсом и возможностью взаимодействия и общения клиентов с организацией. Также повысить эффективность торговли улучшив снабженческую политику предприятия.

Список используемой литературы

1. Аверина О.И. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учеб. / О.И. Аверина, В.В. Давыдова, Н.И. Лушенкова. – М.: КноРус, – 2012. – 432 с.
2. Агарков, А. П. Экономика и управление на предприятии: учебник / А. П. Агарков, Р. С. Голов, В. Ю. Теплышев. – Москва: Дашков и К, 2014. – 400 с.
3. Бабук И.М., Сахнович Т.А. Москва: ИНФРА-М; Минск: Новое знание, – 2013. – 438 с.
4. Басовский Л.Е. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учеб. пособие / Л.Е. Басовский, Е.Н. Басовская. – М.: ИНФРА-М, – 2012. – 366 с.
5. Волков О.И., Скляренко В.К. Экономика предприятия: Курс лекций. – М.: ИНФРА-М, – 2006. – 280 с.
6. Гиляровская Л.Т. Экономический анализ. Учебник для вузов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, – 2006. – 377 с.
7. Гогина Г.Н., Никифорова Е.В, Шиянова С.Л., Шнайдер О.В. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности. – М.: ГИОРД, – 2010. – 192 с.
8. Донцова Л.В., Никифорова Н.А. Анализ бухгалтерской отчетности: Учебник. – М.: Перспектива, – 2004. – 146 с.
9. Елисеева Т.П. Экономика и анализ деятельности предприятий /Т.П. Елисеева, М.Д. Молев, Н.Г. Трегулова. – Ростов-на-Дону: Феникс, – 2011. – 480 с.
10. Керимов В.Э. Бухгалтерский финансовый учет: учебник / Керимов В.Э. – Москва: Дашков и К, – 2018. – 686 с.

11. Ковалев А.И., Привалов В.П. Анализ финансового состояния предприятия: Учеб. пособие. – М.: Центр экономики и маркетинга, – 2006. – 368 с.
12. Ковалев В. В. Курс финансовых вычислений: учебник / В. А. Уланов. – М.: Финансы и статистика, – 2016. – 159 с.
13. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебник для вузов / Лысенко Д. В. – М.: ИНФРА–М, – 2016. – 320 с.
14. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебник / О. А. Толпегина, Н. А. Толпегина. – М. : Издательство Юрайт, – 2016. – 672 с.
15. Корнева Г.В., Корнева О.В., Гущина И.Э. "Бухгалтерский учет и информационные технологии". Учебное пособие. – М.: ИИЦ «АТиСО», – 2018.
16. Маркин Ю.П. Экономический анализ. – М.: Омега–Л, – 2011. – 450 с.
17. Солопов А. Ю. Разработка рекомендаций по повышению прибыли и уровня рентабельности предприятия / А. Ю. Солопов, Ю. Е. Семенова // Стратегия социально-экономического развития общества: управленческие, правовые, хозяйственные аспекты : сборник научных статей 9-й Международной научно-практической конференции, Курск, 21–22 ноября 2019 года. – Курск: Юго-Западный государственный университет, – 2019. – С. 203–206.
18. Справочник финансиста предприятия. – 2–е изд., доп. и перераб. – М.: ИНФРА – М, 2006. – 559 с.
19. Тимонина М.Ю. Резервы увеличения прибыли и повышения рентабельности организации // Научный журнал молодых ученых. – 2019. – №4 (17). – С. 98–103.

20. Тимофеева К.А., Павлова Ю.А. Пути повышения рентабельности // АНИ: экономика и управление. – 2014. – №4 (9). – С. 98–102.
21. Царёва Т.А. Эволюция логистики // Вестник УлГТУ. – 2010. – №4 (52). – С. 64–66.
22. Чагайдак К.В. Проблемы и пути повышения рентабельности и эффективности предприятия в современных условиях // Вестник магистратуры. – 2019. – №2-1 (89). – С. 82–87.
23. Чепурко Г.В., Ильясова Б.Ш. Маркетинговые исследования в целях повышения эффективности предприятия // Kant. – 2012. – №2 (5). – С. 76–77.
24. Чернявская С.А., Маслов Г.К., Рыгалин А.А. Вертикальный и горизонтальный анализ финансовых результатов сельскохозяйственных организаций и оценка их рентабельности // Вестник Академии знаний. – 2020. – №2 (37). – С. 373–379.
25. Шалаев И. А., Соболева И. А., Николаенко Н. М. Экономика предприятий // Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. – 2016. – №7 (17). – С. 346–351.
26. Шарафутдинова Д. Р. Финансы на предприятии // В сборнике: Глобализация науки и техники в условиях кризиса. Материалы XXIX Всероссийской научно-практической конференции. В 2-х частях. Ростов-наДону, – 2021. – С.114-117.
27. Шаров Д. А., Юдина О. В. Управление финансовыми рисками. Вестник Тульского филиала Финуниверситета. – 2020. – № 1. – С. 263-264.
28. Шифрин М.Б. Стратегический менеджмент // М.Б. Шифрин. – СПб.: Питер, – 2007. – 240 с.
29. Шумпетер, Й.А. Теория экономического развития: монография // Й.А. Шумпетер. – М.: Прогресс, – 1982. – 401 с.

30. Щеглов В.Ю., Вилкова Ю.А. Повышение налоговой нагрузки на предприятии как одна из угроз снижения рентабельности производства // Вестник ПензГУ. – 2019. – №3 (27). – С. 18–20.
31. Щербак Ю.А, Тарутина А.Е. Анализ рентабельности финансово-хозяйственной деятельности предприятия в современных условиях // Вестник молодежной науки. – 2018. – №5 (17). – С. 1.
32. Юдин А.В., Шевченко С.А. Рентабельность как показатель эффективности деятельности предприятия // Экономика и бизнес: теория и практика. – 2022. – №1-2 (83). – С. 171–173.
33. Юшан К.А. Цифровизация как средство повышения эффективности предприятия // Инновации и инвестиции. – 2018. – №9. – С. 220–222.
34. Gabric D., Bosnjak Z. Role of the cash based ratios in determination of accounting manipulations in the financial statements of companies // EKONOMSKA MISAO I PRAKSA-ECONOMIC THOUGHT AND PRACTICE – 2018. – Vol.27. – Pp. 517-544
35. Needles B., Anderson X., Caldwell D. Principles of accounting. M.: Finance and Statistics, 2019.
36. Steblyanskaya A. N., Zhen Wang, Denisov A. R., Bragina Z. V. (2020). Company sustainable growth as the result of interaction between finance, energy, environmental and social factors (in case of JSC “Gazprom”). St Petersburg University Journal of Economic Studies, vol. 36, iss. 1, pp. 134-160.
37. Valaskova, K.; Durana, P.; Adamko, P.; Jaros, J. Financial Compass for Slovak Enterprises: Modeling Economic Stability of Agricultural Entities. J. Risk Financial Manag. 2020, 13, 92.
38. Wage system in industry [Electronic resource]. Available at: http://www.theodora.com/encyclo-pedia/w/wage_system_in_industry.html (accessed 10.05.2022).

Приложение А

Отчет о финансовых результатах ООО «ДЕКОР-ПРОФ»

Отчет о финансовых результатах
за Январь - Декабрь 2021 г.

Организация Общество с ограниченной ответственностью "ДЕКОР-ПРОФ" Идентификационный номер налогоплательщика _____ Вид экономической деятельности _____ Организационно-правовая форма / форма собственности _____ Единица измерения: в тыс. рублей	Форма по ОКУД _____ Дата (число, месяц, год) _____ по ОКПО _____ ИНН _____ по ОКВЭД 2 _____ по ОКОПФ / ОКФС _____ по ОКЕИ _____	<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <th colspan="3">Коды</th> </tr> <tr> <td colspan="3">0710002</td> </tr> <tr> <td>31</td> <td>12</td> <td>2021</td> </tr> <tr> <td colspan="3">6324098364</td> </tr> <tr> <td colspan="3">22.29.9</td> </tr> <tr> <td>12300</td> <td>16</td> <td></td> </tr> <tr> <td colspan="3">384</td> </tr> </table>	Коды			0710002			31	12	2021	6324098364			22.29.9			12300	16		384		
Коды																							
0710002																							
31	12	2021																					
6324098364																							
22.29.9																							
12300	16																						
384																							

Наименование показателя	Код	За Январь - Декабрь 2021 г.	За Январь - Декабрь 2020 г.
Выручка	2110	3 040	3 326
Расходы по обычной деятельности	2120	(2 910)	(3 177)
Прочие расходы	2350	(9)	(11)
Налоги на прибыль (доходы)	2410	(24)	(28)
Чистая прибыль (убыток)	2400	97	110

Руководитель _____ **Ашихмина Оксана Евгеньевна**
(подпись) (расшифровка подписи)

4 марта 2022 г.



Рисунок А.1 – Отчет о финансовых результатах ООО «ДЕКОР-ПРОФ»

Приложение Б

Бухгалтерский баланс ООО «ДЕКОР-ПРОФ» на 31 декабря 2021 года

Таблица Б.1 – Бухгалтерский баланс ООО «ДЕКОР-ПРОФ»

Наименование показателя	Код	На 31 декабря 2021 г.	На 31 декабря 2020 г.	На 31 декабря 2019 г.
АКТИВ				
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
Нематериальные активы	1110	-	-	-
Результаты исследований и разработок	1120	-	-	-
Нематериальные поисковые активы	1130	-	-	-
Материальные поисковые активы	1140	-	-	-
Основные средства	1150	-	-	54
Доходные вложения в материальные ценности	1160	-	-	-
Финансовые вложения	1170	-	-	-
Отложенные налоговые активы	1180	-	-	-
Прочие внеоборотные активы	1190	-	-	-
Итого по разделу I	1100	-	-	54
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
Запасы	1210	1 376	829	213
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	5	-	21
Дебиторская задолженность	1230	111	181	120
Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240	-	-	-
Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	95	65	244
Прочие оборотные активы	1260	-	1	1

Продолжение приложения Б

Продолжение таблицы Б.1

Итого по разделу II	1200	1 587	1 076	599
БАЛАНС	1600	1 587	1 076	653
ПАССИВ				
III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ				
Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	-	-	-
Собственные акции, выкупленные у акционеров	1320	-	-	-
Переоценка внеоборотных активов	1340	-	-	-
Добавочный капитал (без переоценки)	1350	-	-	-
Резервный капитал	1360	-	-	-
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	344	248	137
Итого по разделу III	1300	344	248	137
III. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
Заемные средства	1410	-	-	-
Отложенные налоговые обязательства	1420	-	-	-
Оценочные обязательства	1430	-	-	-
Прочие обязательства	1450	-	-	-
Итого по разделу IV	1400	-	-	-
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
Заемные средства	1510	737	389	173
Кредиторская задолженность	1520	505	440	343
Доходы будущих периодов	1530	-	-	-
Оценочные обязательства	1540	-	-	-
Прочие обязательства	1550	-	-	-
Итого по разделу V	1500	1 242	829	515
БАЛАНС	1700	1 587	1 076	653