

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 Оценка прибыли и рентабельности организации

Обучающийся

О.П. Наконечная

(Инициалы Фамилия)

(личная подпись)

Руководитель

канд. экон. наук, доцент О.А. Луговкина

(ученая степень (при наличии), ученое звание (при наличии), Инициалы Фамилия)

Тольятти 2022

Аннотация

Тема работы: «Оценка прибыли и рентабельности организации».

Научный руководитель: к.э.н., доцент, О.А. Луговкина.

Актуальность данной темы обусловлена тем, что успешность финансовой деятельности организации, ее деловая активность позволяет получать максимальную прибыль за определенный период времени. Финансовый анализ, используемый для оценки возможностей предприятия, даст четкую картину правильности использования первоначальных материальных вложений в компанию, судить о стабильности доходов и оценивать эффективность управления.

Целью выпускной квалификационной работы является нахождение путей повышения прибыли и рентабельности в ООО «Стан».

Задачи выпускной квалификационной работы:

- определить сущность и понятие прибыли предприятия;
- рассмотреть методы оценки прибыли и рентабельности предприятия;
- провести анализ динамики показателей прибыли и рентабельности ООО «Стан»;
- определить направления повышения прибыли и рентабельности ООО «Стан».

Практическая значимость выпускной квалификационной работы заключается в возможности применения разработанных автором мероприятий не только на практике деятельности ООО «Стан», но и других предприятий.

Выпускная квалификационная работа состоит из введения, трех разделов, заключения, списка используемых источников и приложений.

Содержание

Введение.....	4
1 Теоретические аспекты оценки прибыли и рентабельности предприятия	7
1.1 Сущность и виды прибыли предприятия	7
1.2 Значение показателей рентабельности	12
1.3 Методы оценки прибыли и рентабельности предприятия	15
2 Оценка прибыли и рентабельности предприятия ООО «Стан».....	24
2.1 Организационно-экономическая характеристика деятельности ООО «Стан»	24
2.2 Оценка показателей прибыли ООО «Стан».....	34
2.3 Оценка показателей рентабельности ООО «Стан».....	37
3 Направления повышения прибыли и рентабельности ООО «Стан»	45
3.1 Мероприятия повышения прибыли и рентабельности предприятия ООО «Стан»	45
3.2 Оценка экономической эффективности предлагаемых мероприятий повышения прибыли и рентабельности предприятия ООО «Стан».....	49
Заключение	54
Список используемых источников.....	56
Приложение А Бухгалтерский баланс ООО «Стан» за 2018-2020 гг.	60
Приложение Б Бухгалтерский баланс ООО «Стан» за 2019-2021 гг.....	62
Приложение В Отчет о финансовых результатах ООО «Стан» за 2018-2019 гг.....	64
Приложение Г Отчет о финансовых результатах ООО «Стан» за 2019-2020 гг.	65
Приложение Д Отчет о финансовых результатах ООО «Стан» за 2020-2021 гг.....	66

Введение

Важнейшей деятельностью любого предприятия является торговля, которая опирается на четкий коммерческий расчет, будь то продажа услуг или производство. При наличии самостоятельного баланса, запускается процесс торговли, предполагающий обеспечить максимальную выгоду самому предприятию и удовлетворить потребность заказчиков в конечном продукте.

Получение прибыли является результатом работы, за которой стоит, выбранная сфера бизнеса, характеризующаяся спросом со стороны потребителей, четкое понимание временного интервала по возвращению первоначально вложенных в предприятие средств, допустимый уровень рентабельности (возрастание доходности при увеличении объема проданных услуг и товара). Следует также учитывать ценовой порог, чем он ниже при закупке сырья и расходных материалов, тем более выше будет доходность. Рассмотреть возможность на давальческом сырье и, конечно же, увидеть положительный показатель фондоотдачи. Убыток может являться также финансовым результатом деятельности предприятия, при высоких затратах, не учтенных ранее или появившихся изменившихся экономических условий. Но именно получение прибыли является конечной целью любого предприятия или организации, характеризуя эффективность работы, как финансистов, так и менеджмента. Прослеживание факторов риска, нахождения новых резервов, оптимизация расходов имеют немаловажное значение.

Должны быть задействованы кадровые ресурсы, для более эффективного налаживания бесперебойного процесса труда. Постоянное прослеживание изменений в показателях прибыли предприятия, поиск новых путей развития, оценка рисков при изменяющихся экономических реалиях, дают возможность поддержания уровня прибыли на прежнем положительном уровне, а также открывают горизонты и перспективы повышения доходности

организации.

Актуальность данной темы обусловлена тем, что успешность финансовой деятельности организации, ее деловая активность позволяет получать максимальную прибыль за определенный период времени. Финансовый анализ, используемый для оценки возможностей предприятия, дает четкую картину правильности использования первоначальных материальных вложений в компанию, которая позволяет судить о стабильности доходов и оценивать эффективность управления организацией.

Анализ рентабельности предприятия не перестает быть актуальным, поскольку является одним из основных направлений по улучшению эффективности деятельности предприятия и повышению финансовых показателей.

Качественно проведенные оценки позволяют принимать важные управленческие решения по улучшению деятельности предприятия.

С помощью результатов и исследований, становится возможным определить наиболее значимые показатели деятельности, составить прогнозы дальнейшего развития и разработать некоторые пути повышения эффективной деятельности предприятия.

Целью выпускной квалификационной работы является нахождение путей повышения прибыли и рентабельности в ООО «Стан».

Задачи выпускной квалификационной работы:

- определить сущность и понятие прибыли предприятия;
- рассмотреть методы оценки прибыли и рентабельности предприятия;
- провести анализ динамики показателей прибыли и рентабельности предприятия ООО «Стан»;
- определить направления повышения прибыли и рентабельности предприятия ООО «Стан».

В данной работе использовались следующие методы познания: анализ, синтез, индукция, дедукция, сравнение, наблюдение, группировка.

Теоретико-методическую основу исследования составили данные учебной литературы, а также периодической печати.

Теоретическая значимость изучения темы выпускной квалификационной работы заключается в возможности детального анализа понятий «рентабельно» и «прибыль» в трудах отечественных и зарубежных практиков и теоретиков.

Практическая значимость выпускной квалификационной работы заключается в возможности применения разработанных автором мероприятий не только на практике деятельности ООО «Стан», но и других предприятий.

Выпускная квалификационная работа состоит из введения, трех разделов, заключения, списка используемых источников и приложений.

1 Теоретические аспекты оценки прибыли и рентабельности предприятия

1.1 Сущность и виды прибыли предприятия

Само понятие прибыли весьма многогранно. Данный термин может применяться в различных значениях, как рядовыми гражданами, так и учеными-экономистами.

«В 16-17 столетиях меркантилисты предприняли попытку охарактеризовать источники возникновения прибыли. По мнению ученых того времени, возникновение прибыли связано с внешней торговлей, в частности, с приобретением товара по одной цене и его последующей перепродажей за рубежом по более высокой цене» [4, с.102].

По мнению Адама Смита, «прибыль является вычетом предпринимателя из произведенного наемными работниками продукта. Английским экономистом Давидом Риккардо был сформулирован закон, в соответствии с которым прибыль предпринимателя и заработная плата его наемных работников являются обратно пропорциональными величинами. Наконец, марксисты определяли прибыль как неоплаченный труд рабочих» [25, с.152].

«Многочисленные авторы посвятили свои исследования прибыли предприятий. На сегодняшний день существует достаточно обширный понятийный аппарат прибыли, а по мере развития экономической науки терминология данного явления неоднократно обновлялась и дополнялась» [15, с. 70].

Пожалуй, самое полное определение прибыли принадлежит М.В. Мельник. Так, она описывает прибыль «как наращение капитала предприятия в отчетном периоде как результат ведения последней своей хозяйственной и финансовой деятельности» [20, с. 114].

По мнению О.А. Толпегиной, под прибылью следует понимать «результат ведения предприятием своей деятельности. Причем, автор отмечает, что именно собственник предприятия наделен правом распоряжения достигнутым результатом» [29, с. 104].

В тоже время, А.Ю. Зайцева утверждает, что «под прибылью следует понимать удорожание имущества предприятия с учетом того, что ее капитал на начало и на конец исследуемого периода остается неизменным» [10, с.91].

Можно сделать вывод о том, что «в современной экономической литературе достаточно часто рассматривается и исследуется понятие прибыли. Между тем, так и не сформулирована четкая терминология данного явления. Более того, имеющиеся определения варьируются в зависимости от непосредственных целей проводимого анализа и исследования.

Исходя из приведенных выше определений, под прибылью понимают превышение валовых доходов предприятия над понесенными им валовыми издержками. К последним следует отнести все те затраты предприятия, которые непосредственно связаны с ведением производственной деятельности и сбытом конечного продукта» [22, с. 156].

Прибыль может быть экономической и бухгалтерской [15, с. 69]. В соответствии с Положением по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в РФ, «под бухгалтерской прибылью следует понимать финансовый результат деятельности предприятия, который был достигнут последним по итогам отчетного периода. Полученный финансовый результат должен быть подтвержден данными из бухгалтерской отчетности, сформированной по результатам оценки статей бухгалтерского баланса предприятия и учета всех видов ее хозяйственных операций» [2, с. 45].

«Под экономической прибылью следует понимать наращение стоимости предприятия. Стоимость последней возрастает на величину прироста, или произведения величины инвестированного капитала компании

на разность показателя рентабельности ее инвестированного капитала и средневзвешенной стоимости капитала.

Полученная компанией прибыль может быть направлена на дополнительное стимулирование действующих сотрудников или повышение эффективности производства» [22, с. 155].

На сегодняшний день выделяют несколько показателей прибыли, которые используются различными пользователями экономического анализа:

- «Маржинальная или валовая прибыль – разность выручки от реализации и себестоимости продукта. Используется в управленческом учете, в частности, предприятиях директ-костинг» [35].
- «Прибыль от продаж – разность маржинальной прибыли и понесенных предприятием управленческих и коммерческих издержек.
- Налогооблагаемая прибыль – наиболее значимый финансовый показатель с точки зрения государственных интересов. Служит источником пополнения бюджета страны частью полученных предприятием доходов» [1, с. 89].

Наиболее распространены в практике рейтинговых агентств и инвесторов следующие два показателя прибыли:

- EBIT – промежуточный показатель, отражает полученную организацией прибыль до налогообложения и выплаты процентов [34].
- EBITDA – показатель чистой прибыли (предыдущий показатель за вычетом уплаченных процентов, амортизационных отчислений и суммы налога на прибыль) [16].

«В современных условиях показатели EBIT и EBITDA получили широкое распространение при проведении анализа организаций. EBIT/EBITDA и показатели операционной прибыли являются разными показателями. Если классические показатели EBIT/EBITDA включают все

расходы и доходы - как операционные, так и не операционные (за исключением налогов, процентов и амортизации), то операционная прибыль формируется только операционными доходами и расходами» [35].

Абсолютным показателем эффективности ведения субъектом своей деятельности, а также обобщающим результатам функционирования организации является прибыль. Являясь экономической категорией, она характеризуется следующими своими функциями:

- отражает достигнутый в процессе функционирования организации (предприятия) экономический эффект от принятых руководством решений;
- отражает кредитоспособность организации (предприятия);
- выступает основным источником пополнения бюджетов (вне зависимости от их уровней);
- обеспечивает наращивание капитала собственниками субъектов хозяйствования, а, значит, отражает их приоритетный интерес [21, с. 80].

«Являясь показателем финансовой деятельности предприятия, прибыль определяется как разница ее доходов и расходов в указанном отчетном периоде. Чистая прибыль или убытки предприятия определяются посредством анализа степени влияния полученных предприятием доходов и фактически понесенных ею издержек на финансовые результаты деятельности» [29, с. 56].

«На сегодняшний день главной целью ведения любым экономическим субъектом своей хозяйственной деятельности является получение прибыли. Последняя обеспечивает устойчивое развитие предприятия на занимаемом рынке, гарантирует выполнение ею своих обязательств перед деловыми партнерами, государством и клиентами в срок.

Становление и дальнейшее развитие рыночных отношений в РФ в значительной степени зависит от активности государства в формировании

экономических и правовых условий деятельности субъектов хозяйствования» [22, с. 155].

«Формирование и особенно использование прибыли, судя по предыдущей практике, не должно быть исключением, поскольку должно иметь надлежащее нормативно-правовое обеспечение, которое определяет общие (следовательно, современные и единые для всех участников) правила и нормы поведения в финансово-хозяйственной деятельности. В связи с этим определены отдельные составляющие процесса управления прибылью, которые заслуживают особого внимания при разработке стратегии совершенствования его формирования и использования» [17, с. 102].

Определяя пропорции распределения прибыли, государство косвенно влияет на другие составляющие управления. «Устанавливая в тех или иных случаях нормы расходов (сырья, материалов, оплаты труда, отчисления в социальные фонды и т.п.), нормы рентабельности, отчисления в резервный капитал, дивидендов и т.п., государство формирует правила экономического поведения субъектов хозяйствования. Подобные правила (фактически условия), с целью формирования рыночной среды открытого типа, не должны носить выборочного (следовательно, фрагментарного) характера, поскольку не будут взаимоприемлемыми для всех субъектов финансовой системы. Льготы и другие преференции, которые дают экономические преимущества в одних направлениях деятельности, как правило, нивелируются потерями в других» [21, с. 155].

Важнейшая функция управления прибылью заключается в «расчете показателя плановой прибыли, который должен быть экономически обоснованным, достаточным для оперативного выполнения всех обязательств организации в полном объеме, а также обеспечивать ее постоянное развитие» [15, с. 169]. От того, с какой достоверностью определена плановая прибыль, зависит успех финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

Под процессом планирования прибыли следует понимать разработку мероприятий, целью реализации которых является обеспечение формирования прибыли предприятия в необходимом объеме и последующее ее оприходование в соответствии с поставленными предприятием задачами и целями [5, с. 26].

Итак, в целом, процесс планирования прибыли включает в себя оперативное и текущее планирование прибыли, в частности источников ее формирования и направлений использования. Другими словами, в ходе прогнозирования будущей прибыли на конкретный период времени предприятием разрабатывается такая политика управления прибылью, которая в обязательном порядке учитывает стратегические цели развития, основывается на заданных источниках формирования прибыли и направлениях ее оприходования.

1.2 Значение показателей рентабельности

Эффективность работы организаций можно определить по таким показателям, как объем производства, продажи, прибыль. Наиболее важной целью любой компании является – рентабельность. Рентабельность это один из четырех основных строительных блоков для анализа экономического состояния компании в целом. Остальные - это эффективность, платежеспособность и перспективы на рынке. Инвесторы, кредиторы и менеджеры используют эти концепции для анализа того, насколько хорошо работает компания, и какой у нее может быть будущий потенциал при правильном управлении операциями.

Рентабельность не является абсолютным экономическим показателем, наоборот это относительный показатель отражающий выгодность и уровень прибыльности компании.

В современных экономических условиях существует многоуровневое понятие «рентабельность», поскольку в специальной литературе разные

авторы интерпретируют это слово совершенно по-разному.

В России можно выделить Н.А. Казакову, которая утверждала, что рентабельность – это «качественный показатель, который, определяет уровень доходности бизнеса» [12]. Автор считает, что рентабельность определяет работу компаний в различных областях производства. Также автор отмечала, что рентабельность в сравнении с прибыльностью, дает лучшее представление результатов деятельности компании.

Два ключевых аспекта рентабельности - это доходы и расходы. Доходы - это доход от бизнеса. Это сумма денег, полученная от клиентов за счет продажи товаров или предоставления услуг. Однако получение дохода не является бесплатным. Компании должны использовать свои ресурсы для изготовления тех или иных продуктов и предоставления услуг. Доход - это деньги, полученные от работы компании. Для пояснения приведем пример, определенный доход может возникнуть при выращивании и продаже сельскохозяйственных культур, а также домашнего скота. Но полученные в результате такой деятельности финансы, не приносят дохода бизнесу. Иными словами, это денежная транзакция между бизнесом и кредитором с целью получения денежных средств, направленных на ведение бизнеса или покупку активов.

Ресурсы, такие как наличные деньги, используются для оплаты определенных расходов, таких как зарплата сотрудников, аренда помещений, коммунальные услуги и прочие обязательные расходы в производственном процессе компании. Рентабельность рассматривает взаимосвязь между доходами и расходами компании, для того чтобы увидеть, насколько эффективно функционирует предприятие и ее будущий потенциальный рост.

Для коэффициента рентабельности более высокое значение по сравнению с коэффициентом конкурентоспособности или по сравнению с тем же коэффициентом из предыдущего периода указывает на то, что компания преуспевает. Коэффициенты рентабельности наиболее полезны при сравнении с аналогичными компаниями.

Следует отличать определение «прибыль» от определения «дохода». Для того чтобы рассчитать бюджет, вам необходимо четко различать основные две концепции. Доходность - это деньги, которые получает предприятие за проданные ею продукты или услуги, работы. Прибыль - это доход компании за вычетом различных видов затрат.

Ключевым качественным показателем эффективности ведения организацией (предприятием) своей деятельности является рентабельность. Последняя отражает степень расходования в процессе производства и сбыта средств и уровень отдачи связанных с этими процессами расходов [23, с. 187].

Степень использования в процессе производства собственного капитала предприятия, а также уровень отдачи активов последнего, отражается в показателе рентабельности, который, как мы уже упоминали выше, является ключевым качественным показателем эффективности ведения организацией (предприятием) своей деятельности. Таким образом, обоснованием рентабельности выступает соотношение полученной прибыли и авансированной стоимости (или же связанных с ее получением текущих расходов) [19, с. 87]. Таким образом, рентабельность отражает доходность предприятия от ведения своей деятельности в целом, сбыта произведенных в ходе ведения деятельности товаров и услуг.

По аналогии с показателем прибыли, на значение рентабельности одновременно влияют показатели производственной, сбытовой и коммерческой деятельности предприятия, т.е. эти показатели характеризуют все стороны ведения предприятием своей деятельности.

Доля полученной на каждую единицу затрат прибыли, выраженная в процентах или коэффициентах представляет собой показатель рентабельности. Они более полно, чем прибыль, характеризуют окончательные результаты хозяйствования, т. к. их величина показывает соотношение эффекта с наличными или использованными ресурсами [13, с. 512].

Рациональность и адекватность управленческих решений непосредственно сказывается на объеме прибыли предприятия, а, значит, и на показателе рентабельности. Соответственно, становится возможным определить рентабельность как один из показателей, используемых для оценки эффективности управления хозяйствующим субъектом [35].

Нельзя не отметить и различное влияние, доступность использования и контроля ряда экзо- и эндогенных условий, практическая реализация которых направлена на рост эффективности ведения предприятием своей деятельности, а, значит, и показателя рентабельности. Соответственно, «для руководства и системы менеджмента предприятий важно непрерывно изучать и анализировать масштабы работы, формы контроля и методы повышения эффективности деятельности на всех этапах осуществления деятельности предприятия» [4, с. 102].

Наконец, разработка и внедрение в практику функционирования предприятий программ по наращению эффективности деятельности, позволит обеспечить постоянный контроль за расходом в производственном и сбытовом процессах всех видов ресурсов [19]. Не последнюю роль здесь играют факторы экзо- среды: изменения в общественной структуре, в развитии инфраструктуры, проводимая государством политика (социальная, экономическая и т.д.).

1.3 Методы оценки прибыли и рентабельности предприятия

Показатели рентабельности отражают соответствие доходов и затрат компании в процессе изготовления и продажи продукции, собственно, что в конечном результате определяет фактическую эффективность общей производственно-финансовой работы компании на единицу расходов всех экономических ресурсов или достигнутую норму, прибыли на весь капитал (основной, оборотный). Показатели рентабельности дают возможность

судить о хозяйственной деятельности компании. Кроме этого и о способности расширения производства за счет личных сбережений.

Управление рентабельностью и управление прибылью имеют в основании один и тот же механизм. Управление рентабельностью, в свою очередь, «выражается в системе принципов, методов разработки и реализации управленческих решений по всем основным аспектам ее формирования, распределения и использования на предприятии.

Необходимо знать факторы, влияющие на рентабельность. В экономической литературе, в основном, факторы, влияющие на рентабельность, разделяют на внутренние и внешние. Внутренние факторы зависят от производителя и к ним можно отнести объем реализуемой продукции, её качество, издержки производства, компетентность руководства, производительность труда, эффективность планирования, конкурентоспособность продукции. К внешним факторам относят воздействие на предприятие со стороны рынка, географического положения, государства, окружающей среды» [5, с. 108].

«Существует множество мероприятий, которые оказывают влияние на вышеуказанные факторы и рентабельность предприятия в целом. Следующие мероприятиями можно считать основными мероприятиями по увеличению рентабельности:

- Проведение мероприятий по совершенствованию ресурсосбережения на предприятии. Неэффективное планирование использования ресурсов для производства становится следствием перерасхода тех же ресурсов, увеличению себестоимости производимой продукции и увеличению затрат предприятия» [2, с. 27].
- Увеличение объема выпускаемой продукции. «Данное мероприятие изначально предполагает увеличение дохода предприятия. Оно может быть реализовано за счет увеличения потребления продукции предприятия» [3, с. 69]. «Эффективными средствами

станут мероприятия по продвижению продукции на уже освоенных сегментах рынка, а также освоение новых сегментов и рынков» [2, с. 27].

- Повышение конкурентоспособности продукции. «На конкурентоспособность продукции оказывают влияние множество факторов» [35].
- Повышение производительности труда. «Данный показатель характеризует результативность труда как количество произведенной продукции за единицу времени» [5]. «На производительность труда оказывает влияние уровень использования кадров, техники и технологии, качество менеджмента и маркетинга на предприятии. Данные факторы также оказывают влияние на конкурентоспособность продукции и предприятия» [6, с. 120-121].
- «Мероприятия по снижению условно-постоянных затрат предприятия станут эффективным методом затрат на выпускаемую продукцию» [10, с. 155].
- «Проведение мероприятий по снижению затрат на оплату труда, повышение эффективности трудовых ресурсов, повышение квалификации работников, улучшений условий труда, следствием чего будет рост производительности труда, также влияет на увеличение рентабельности и прибыли предприятия» [34]. «Так как трудовые затраты являются частью общих затрат предприятия, их снижение увеличивает получаемую прибыль, а, следовательно, и рентабельность» [6, с. 52].
- «Разработка системы скидок станет хорошим методом обеспечения стабильности продаж при снижении спроса. Соответственно, будет обеспечиваться стабильность получения дохода предприятием» [20, с. 102].

- Контроль за соотношением дебиторской и кредиторской задолженности. «Финансовая устойчивость субъекта становится под угрозой, если кредиторская задолженность по своей величине существенно уступает дебиторской» [26, с. 87].

Учетные данные организации за один или несколько отчетных периодов используются в каждой без исключения методике оценки прибыли. В начале оцениваются общие показатели по всему предприятию, впоследствии исследуется их динамика по отдельным структурным подразделениям, направлениям деятельности организации и статьям. На рисунке 1 мы схематично представили методы, которые наиболее часто встречаются в практике.

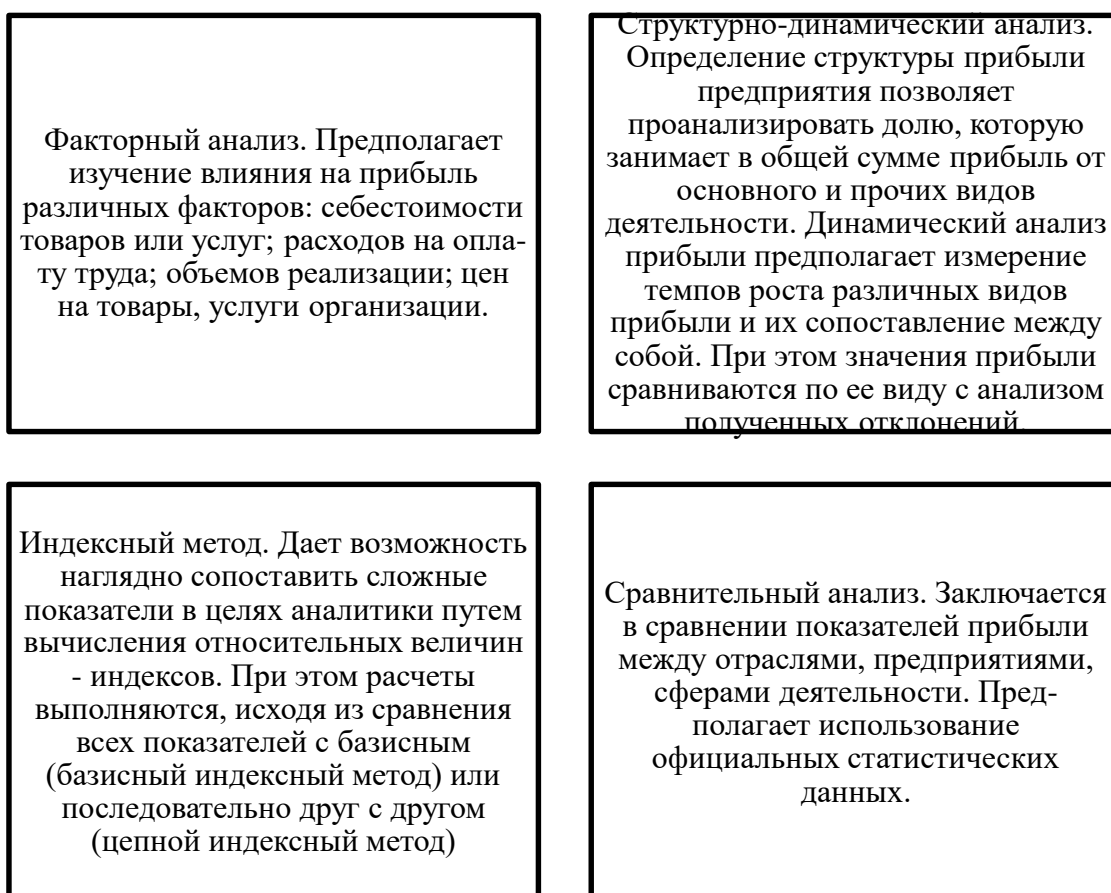


Рисунок 1 – Методы оценки прибыли

Коэффициент рентабельности отражает долю прибыли в процентах, полученную на каждый инвестированный в ресурсы рубль денежных

средств. Среди показателей рентабельности наиболее часто используются следующие:

Рентабельность имущества или активов.

Отражает процент прибыли, полученной на каждый инвестированный в активы рубль денежных средств (R_a). «Рассчитывается по следующей формуле:

$$R_a = Пч / A, \quad (1)$$

где A - средняя величина активов (валюта баланса);

$Пч$ - чистая прибыль» [10].

Рентабельность оборотных активов.

Отражает процент прибыли, полученной на каждый инвестированный в оборотные активы рубль денежных средств (R_{oa}):

$$R_{oa} = Пч / Oa, \quad (2)$$

где Oa - средняя величина оборотных активов» [10].

«Рентабельность инвестиций.

Отражает эффективность оприходования вложений (R_i). Является своего рода показателем «мастерства» инвестиционного менеджмента.

$$R_i = П / (СК + ДО), \quad (3)$$

где $П$ - общая сумма прибыли за период;

$СК$ - средняя величина собственного капитала;

$ДО$ - средняя величина долгосрочных обязательств» [10].

«Рентабельность собственного капитала.

Отражает процент прибыли, полученной на каждый рубль собственного капитала ($R_{ск}$):

$$Рск = Пч / СК, \quad (4)$$

где СК - средняя величина собственного капитала» [24].

«Рентабельность основной деятельности.

Отражает процент прибыли от реализации в производственных затратах (Рд):

$$Рд = Пр / З, \quad (5)$$

где Пр - прибыль от продаж;

З - затраты на производство продукции» [24].

«Рентабельность фондов или производства.

Отражает фондоотдачу производства (Рпф):

$$Рпф = П / (ОПФ + МОА), \quad (6)$$

где ОПФ - средняя величина основных производственных фондов;

МОА - средняя величина материальных оборотных средств.

Рентабельность реализованной продукции.

Отражает долю прибыли в каждом рубле выручки предприятия (Рп):

$$Рп = Пч / Ур, \quad (7)$$

где Ур – выручка» [24].

Стоит отметить, что с помощью данного коэффициента становится возможным одновременно оценить, как результативность ведения предприятием своей хозяйственной деятельности, так и эффективность его ценообразования. Расчет этого показателя рентабельности может

производится, как по отдельным видам реализованной продукции, так и по совокупному объему сбыта [26].

Рентабельность объема реализации (P_{vn}).

Представляет собой модифицированный показатель.

$$\langle P_{vp} = Pr / U_p, \quad (8)$$

где Pr - прибыль от продаж» [26].

Результаты оценки прибыли и рентабельности являются основой для принятия решений по их оптимизации.

Определение путей оптимизации величины прибыли – является целью управления рентабельностью предприятия, как в целом, так и в отдельных видах деятельности компании.

Планирование прибыли и рентабельности - это механизм определения и расчета прибыли компании исходя из объема доступной продукции, использования материальных, трудовых и финансовых ресурсов и других затрат.

Это связано с тем, что собственники и кредиторы вкладывают деньги в предприятие, руководство которого имеет полное право разместить эти средства по своему усмотрению.

Денежные средства можно вкладывать в такие активы, которые не приносят прибыли в краткосрочной перспективе, но в долгосрочной перспективе получит выгоду от таких вложений [3].

В системе обобщающих показателей рентабельность является наиболее важной. Увеличение этого показателя обеспечивается:

- увеличением прибыли;
- улучшением использования соответствующего типа ресурсов или снижением затрат.

Вследствие того, что рентабельность находится в зависимости от объема прибыли, изучение методик и подходов по наращиванию

рентабельности рекомендуется рассматривать в совокупности с увеличением прибыли. Значимыми методами повышения данных показателей является увеличение доходов от продажи товаров, а также от прочих видов производственной и коммерческой работы компании. Впрочем, в производственных компаниях главным типом доходов является выручка от продажи товаров, подъем которой достигается впоследствии:

- исследования рынка на основе маркетинговых исследований и обеспечения изготовления товаров в согласовании с требованиями потребителя;
- обеспечения конкурентоспособности выпускаемой продукции путем улучшения качества, уменьшения затрат, а еще послепродажного обслуживания;
- подъема тарифов (цен) на основе повышения свойств продукции в результате инновационной работы компании и создания рыночных свежих релизов (новинок).

На основании выше представленного можно сформулировать следующее определение рентабельности.

Рентабельность – это относительный показатель, характеризующий уровень рентабельности компании, эффективность ее деятельности в целом, рациональность вложений и т. д.

Уровень рентабельности используется для оценки долгосрочного благосостояния компании, т. е. возможность компании получать достаточную прибыль от вложенных инвестиций.

В современных рыночных условиях особенно значимыми становятся показатели рентабельности, в случаях, когда «руководству компании становится необходимо регулярно принимать ряд неординарных решений для обеспечения прибыльности, что в свою очередь становится следствием для устойчивости финансового развития компании» [4].

Показатели рентабельности важны для принятия решений по инвестициям, планированию, бюджетированию, координации, оценке и контролю работы компании и результатов.

Можно сделать вывод, что финансовые результаты и эффективность компании более точно характеризуются показателями рентабельности. Они позволяют измерить уровень рентабельности различных видов деятельности компании путем систематизации интересов участников всего экономического процесса.

Резюмируя все вышесказанное в настоящей главе отметим, что конечным финансовым результатом ведения хозяйствующим субъектом своей деятельности является его прибыль. Для определения величины последней находится разность совокупного дохода, полученных в отчетном периоде, и связанных с производством и сбытом товаров расходов и убытков. В отличие от показателя прибыли, показатели рентабельности позволяют определить эффективность от совершенных вложений (в том числе различных видов ресурсов), а, значит, позволяют получить комплексную оценку ведения предприятием своей деятельности.

2 Оценка прибыли и рентабельности предприятия ООО «Стан»

2.1 Организационно-экономическая характеристика деятельности ООО «Стан»

ООО «Стан» г. Тольятти, ул. 40 лет Победы, д.122, кв.109 зарегистрирована 06.04.2010 регистратором ИФНС по Кировскому району г. Самары.

Руководитель организации: директор Лобов Андрей Владимирович.

Основным видом деятельности ООО «Стан» является «производство электрического и электронного оборудования для автотранспортных средств», а также зарегистрировано еще 7 дополнительных видов деятельности (таблица 1).

Таблица 1 – Дополнительные виды деятельности ООО «Стан»

ОКВЭД	Расшифровка
29.10	Производство автотранспортных средств
29.32	Производство прочих комплектующих и принадлежностей для автотранспортных средств
45.1	Торговля автотранспортными средствами
45.3	Торговля автомобильными деталями, узлами и принадлежностями
46.90	Торговля оптовая неспециализированная
47.7	Торговля розничная прочими товарами в специализированных магазинах
49.4	Деятельность автомобильного грузового транспорта и услуги по перевозкам

Виды программных продуктов.

1С: Бухгалтерия.

Общий автоматизированный инструмент бухгалтерского учета, включая представление регламентированных отчетов.

1С: Документооборот.

Программный продукт, обеспечивающий полный цикл обработки организованных файлов, контролирующей выполнение и последующее хранение с момента его создания. Работа в программе позволяет повысить

качество заполняемых документов за счет исключения возможности потери документов. Сократите время, необходимое для поиска информации.

1С: Управление торговлей.

Позволяет автоматизировать работу и управление задачами учета, анализа и планирования в сложных торговых операциях, обеспечивая тем самым эффективное управление современными торговыми предприятиями.

Организационная структура ООО «Стан» (рисунок 2) – линейно-функциональная.

Главным органом управления является генеральный директор.

В подчинении у генерального директора семь отделов. Организацией управления финансовых ресурсов занимается бухгалтерия и планово-экономический отдел.

Отдел маркетинга предприятия занимается вопросами исследования рынка, конкурентов, цен и т.д.

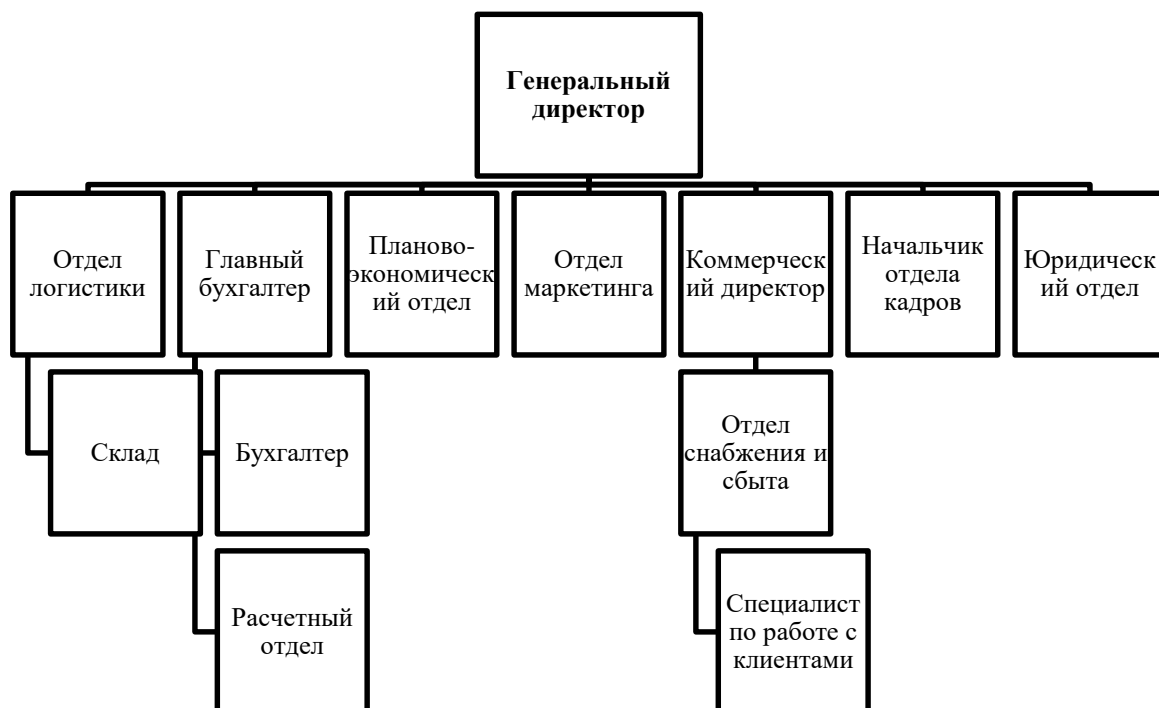


Рисунок 2 – Организационная структура ООО «Стан»

Коммерческий отдел во главе с коммерческим директором занимаются вопросами снабжения производства, а также сбыта произведенной продукции. На отдел кадров возлагается обязанность отбора и набора кадров, а также обучение и аттестация персонала. Юридический отдел занимается подготовкой и проверкой всех договоров организации, а также в случае возникновения спорных вопросов с клиентами, поставщиками или подрядчиками, представляет интересы организации в судебных разбирательствах.

На основании данных бухгалтерской (финансовой) отчетности ООО «Стан» (Приложение А-В) проведем анализ основных технико-экономических показателей (таблица 2).

Таблица 2 – Анализ технико-экономических показателей деятельности ООО «Стан»

Технико-экономический показатель	2019	2020	2021	Абсолютный прирост (отклонение), +, -		Относительный прирост (отклонение), %		
				2020/2019	2021/2020	2020/2019	2021/2020	2021/2019
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Выручка, тыс. руб.	70011	124633	190935	54622	66302	78,02	53,20	172,72
Чистая прибыль, тыс. руб.	129	11715	37943	11586	26228	8981,40	223,88	29313,18
Прибыль от продаж, тыс. руб.	-2007	15828	43348	17835	27520	-888,64	173,87	-2259,84
Рентабельность продаж, %	-2,87	12,70	22,70	15,57	10,00	-543,01	78,77	-891,96
Затраты на 1 руб. реализованной продукции, руб.	1,03	0,87	0,77	-0,16	-0,10	-15,13	-11,46	-24,86
Фондоотдача, руб.	3415,17	220,39	209,93	-3194,78	-10,46	-93,55	-4,75	-93,85

Продолжение таблицы 2

1	2	3	4	5	6	7	8	9
Фондоемкость, руб.	0,000 3	0,005	0,005	0,00	0,00	1449,5 7	4,98	1526,7 8
Среднегодовая стоимость основных фондов, тыс. руб.	20,5	565,5	909,5	545	344	2658,5 4	60,8 3	4336,5 9
Фонд оплаты труда, тыс. руб.	38640	35649	54797	- 2991,0 0	19148,0 0	-7,74	53,7 1	41,81
Производительность труда, тыс. руб.	538,5 5	1065,2 4	1604,5 0	526,69	539,26	97,80	50,6 2	197,93
Фондовооруженность, тыс. руб.	0,16	4,83	7,64	4,68	2,81	2965,0 4	58,1 3	4746,6 9

По итогам анализа можно отметить, что организация продвижения продукции на рынке на достаточно высоком уровне. В связи с этим наблюдается увеличение выручки на 72% за анализируемый период. В 2019 году данный показатель составил 70011 тысяч рублей, а в 2021 достиг значения 190935 тысяч рублей (рисунок 3). Получение выручки является важной частью функционирования организации, так как выручка способствует обеспечению денежными средствами, которые не только покрывают расходы, но и позволяют развиваться компании.

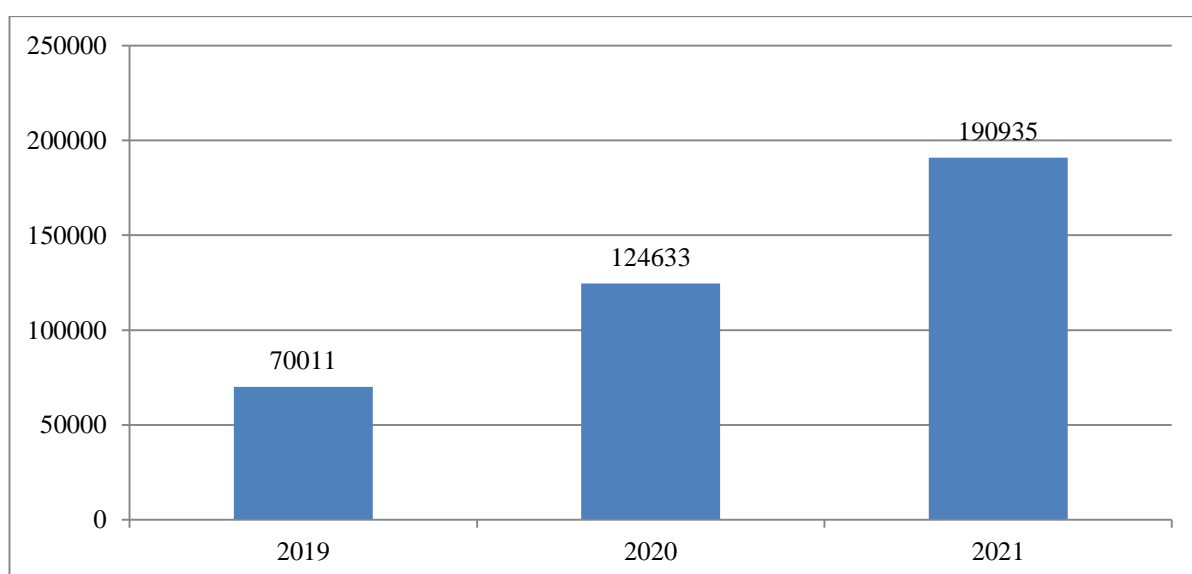


Рисунок 3 – Динамика выручки ООО «Стан»

Немаловажным является и рациональное управление себестоимостью предоставляемых организацией услуг и производимой продукции. В рассматриваемой организации качество данного управления также находится на высоком уровне, о чем свидетельствует то, что темп роста себестоимости (рисунок 4) меньше, чем темп роста показателя выручки. Помимо себестоимости, средства направляются на продвижение товаров на рынке, а также на их сбыт. Рассматриваемые показатели свидетельствуют о способности рационального управления со стороны руководства организации, которое предполагает снижение издержек и увеличение объема продаж.

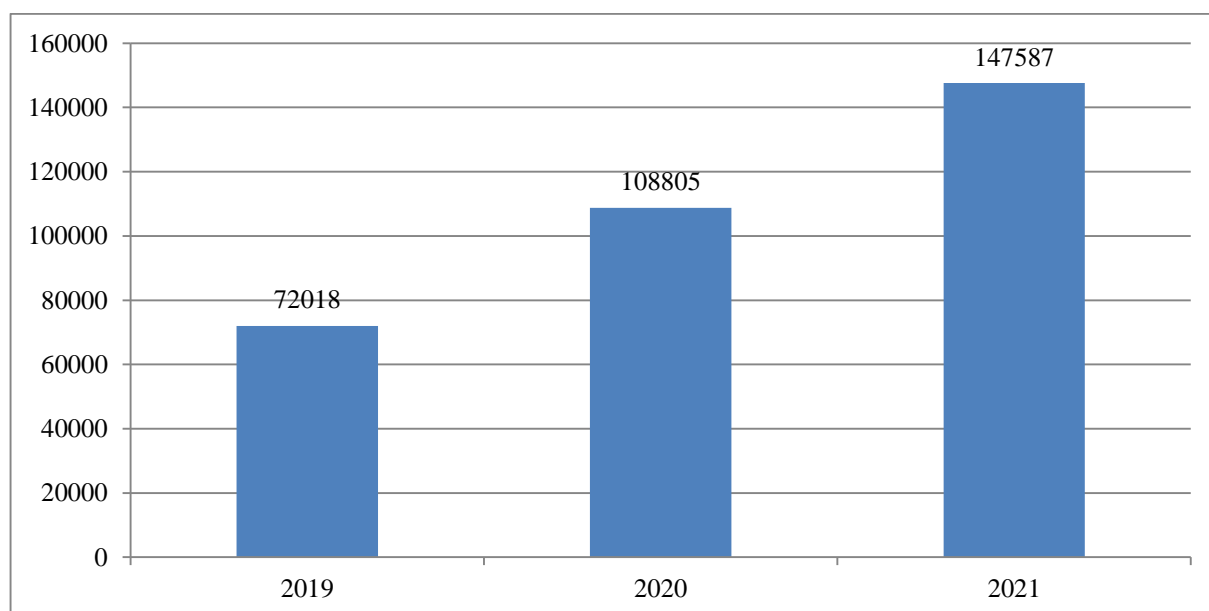


Рисунок 4 – Динамика себестоимости ООО «Стан»

В 2021 году наблюдается достаточно высокая прибыль от продаж, которая составляет 43348 тысяч рублей. Данный показатель рассчитывается путем вычитания расходов на производство и сбыт продукции из полученной выручки за анализируемый период. Полученные средства организация также направляет на погашение различных расходов, а также начисленных налогов. Прибыль от продаж за анализируемый период выросла на 45355 тыс. руб.

Не менее важным является показатель чистой прибыли, который рассчитывается как вычитание из полученных денежных средств всех расходов организации. В ООО «Стан» наблюдается резкий рост данного показателя. В 2021 году, по сравнению с 2019 годом произошло увеличение чистой прибыли. Данный показатель оказывает влияние на изменение рентабельности деятельности организации. Полученная прибыль может быть потрачена на дальнейшее развитие, то есть средства инвестируются в компанию.

В 2021 году предприятие сформировало положительный объем валовой прибыли в размере 43 348 тыс. руб. (рисунок 5).

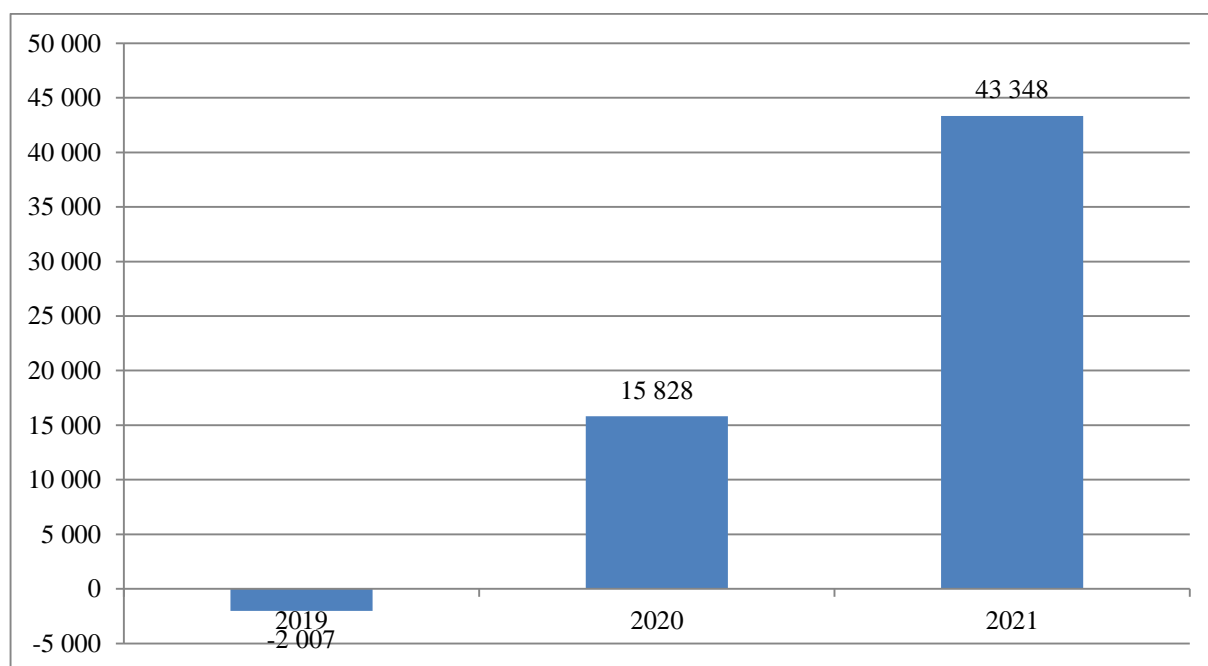


Рисунок 5 – Динамика валовой прибыли ООО «Стан»

Действующая на сегодняшний день бизнес-модель анализируемой организации можно назвать рациональной в связи с тем, что наблюдается высокий уровень рентабельности продаж. Так, согласно проведенным расчетам, на рубль продаж в 2021 году приходилось 0,2270 рублей полученной от совершенных организацией продаж прибыли. Это говорит о

том, что организация является достаточно конкурентоспособной. В случае сохранения на высоком уровне данного показателя позволит организации постепенно наращивать продажи, действуя согласно намеченной стратегии. На сегодняшний день руководство организации направило свое внимание на поиск ресурсов, которые способны увеличить эффективность налаженных процессов производства и бизнес-процессов.

Далее в таблице 3 проведем анализ показателей финансовой устойчивости ООО «СТАН».

Таблица 3 – Динамика показателей финансовой устойчивости ООО «Стан»

Коэффициент	Год			Абсолютный прирост (отклонение),+,-		
	2019	2020	2021	2020/2019	2021/2020	2021/2019
Коэффициент обеспечения оборотных активов собственными средствами	-0,8	- 1,11	-0,6	-0,31	0,51	0,2
Маневренность собственных оборотных средств	- 0,05	- 0,02	- 0,17	0,03	-0,15	-0,12
Коэффициент обеспечения собственными оборотными средствами запасов	- 1,38	- 1,72	- 1,09	-0,34	0,63	0,29
Коэффициент финансовой автономии	0,32	0,34	0,38	0,02	0,04	0,06
Коэффициент финансовой зависимости	3,09	2,95	2,61	-0,14	-0,34	-0,48
Коэффициент финансового левериджа	2,09	1,95	1,61	-0,14	-0,34	-0,48
Коэффициент маневренности собственного капитала	- 0,93	- 1,03	-0,6	-0,1	0,42	0,33
Коэффициент краткосрочной задолженности	0,37	0,4	0,48	0,02	0,09	0,11
Коэффициент финансовой устойчивости (покрытия инвестиций)	0,75	0,74	0,7	-0,01	-0,04	-0,05
Коэффициент мобильности активов	0,6	0,46	0,63	-0,14	0,17	0,03

Также в ходе анализа было выявлено, что организация не имеет возможность удовлетворить собственную потребность в оборотных средствах на 60%. Все это не позволяет организации в осуществлении своей деятельности быть более гибкой (рисунок 6).

Имеющийся у организации оборотный капитал нельзя назвать маневренным, так как их сумма в отношении всех имеющихся у организации денежных средств составляет -0,17.

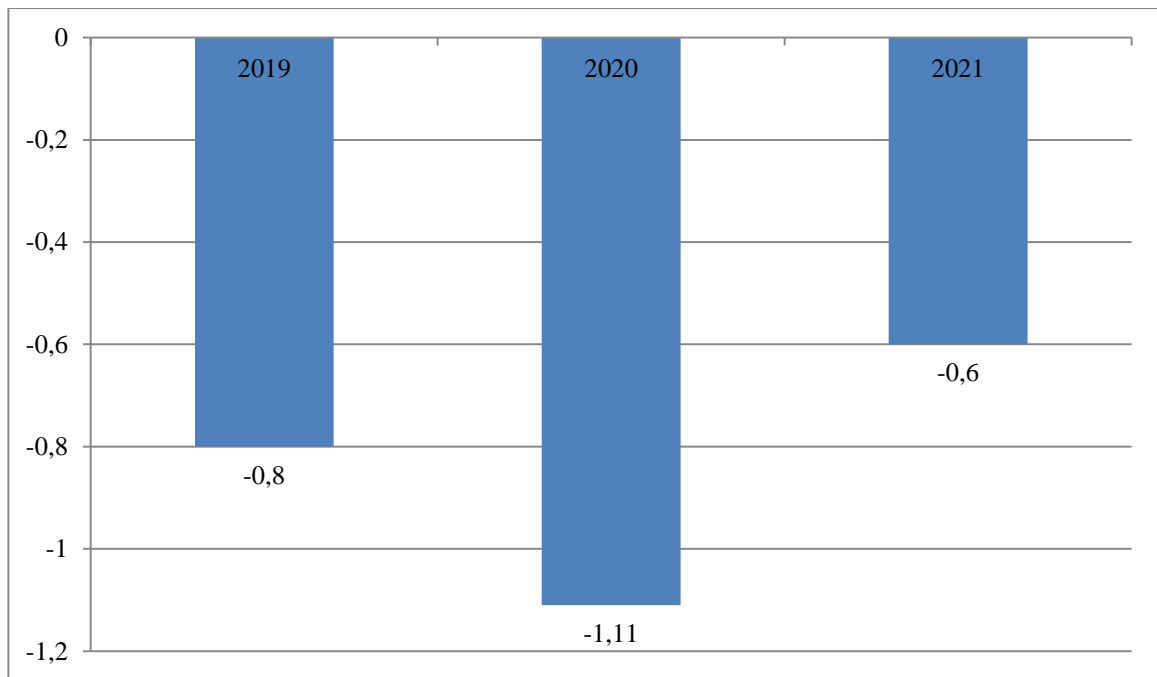


Рисунок 6 – Динамика коэффициента обеспечения оборотных активов собственными средствами ООО «Стан»

Также стоит отметить, что компания ведет недостаточно грамотную финансовую политику, в связи с чем она не зависит от заемных средств. Однако это также влияет на раскрытие собственного потенциала, а также усиливает долговую нагрузку.

Рассмотрим следующие показатели: финансовая автономия и устойчивость организации. Между данными показателями существует такое отличие, которое заключается в учете в показателе финансовой устойчивости также долгосрочных обязательств, в то время как в показателе финансовой автономии данное значение не учитывается. Стоит отметить, что доля долгосрочных источников финансирования организации в 2021 году составила -109%.

Финансовая автономия ООО «Стан» на низком уровне в 2021 г. указывает на факт негативных перспектив долгосрочного функционирования компании, так как в случае реализации на практике финансовых и других рисков у организации не будет возможности адекватно ответить (рисунок 7).

Относительно низкий объем накопленного собственного капитала нивелирует созданный запас прочности.

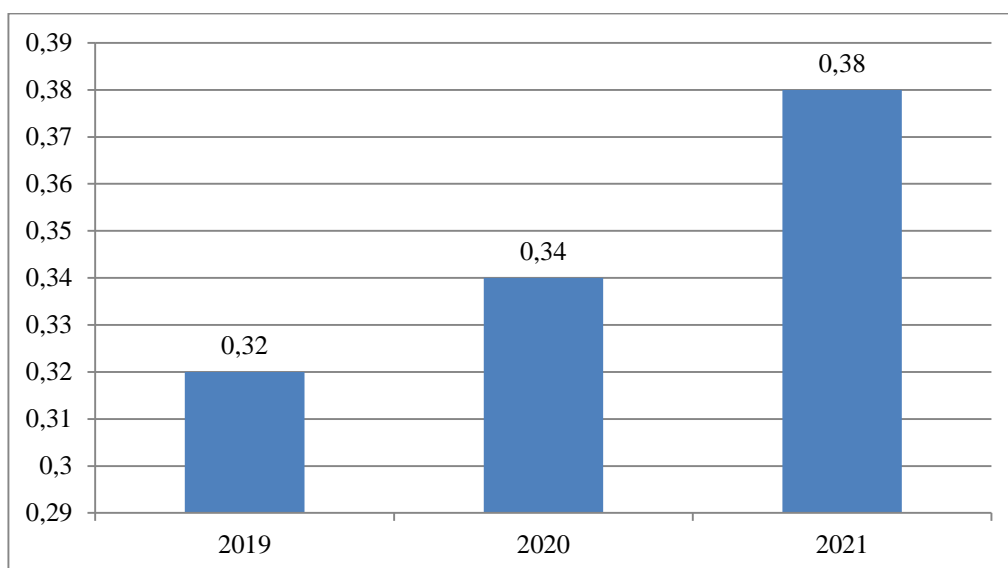


Рисунок 7 – Динамика коэффициента финансовой автономии ООО «Стан»

Коэффициент мобильности активов ООО «Стан» в 2021 г. (рисунок 8) свидетельствует о том, что меньшую часть занимают оборотные активы. Это создает негибкую структуру баланса, которая не позволяет компании адаптироваться в случае изменения рыночных трендов, ухудшения маржинальности продукции, возникновения других ситуаций, которые требуют от менеджмента перестраивания налаженной бизнес-деятельности для восстановления приемлемых показателей рентабельности активов и собственного капитала. Внеоборотные активы не могут быть относительно быстро превращены в деньги, которые в дальнейшем будут использованы исходя из нового видения бизнес-модели компании. На каждый рубль внеоборотных активов было 0,63 рублей оборотных.

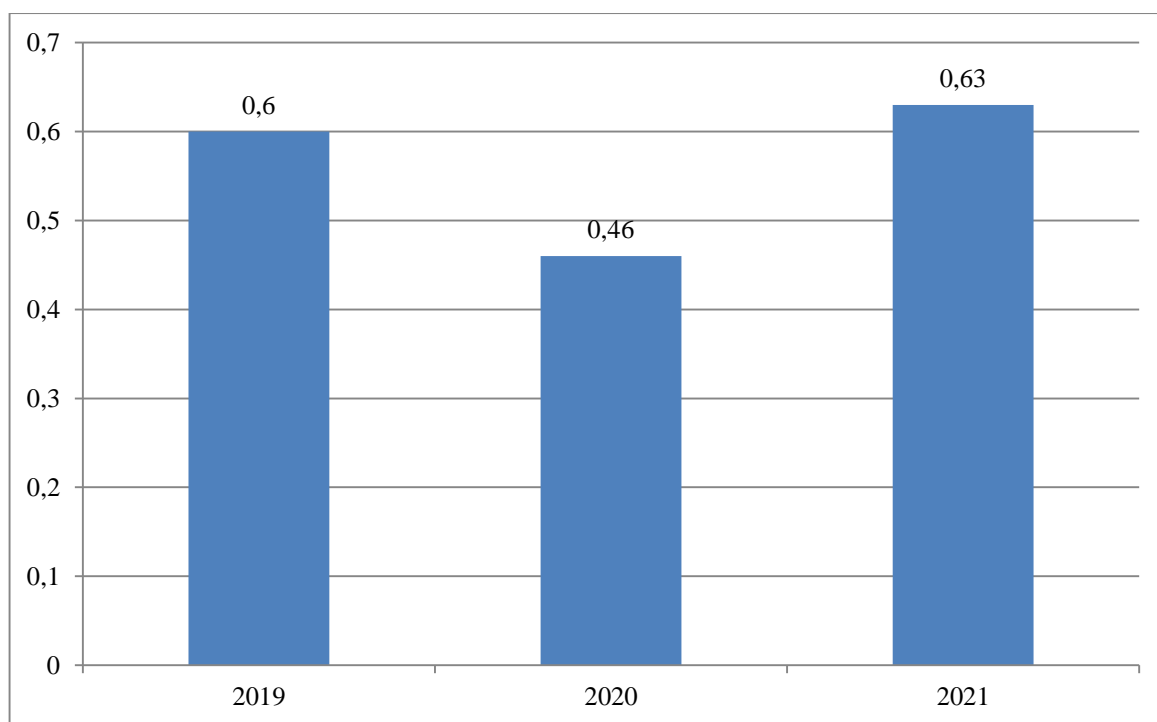


Рисунок 8 – Динамика коэффициента мобильности активов ООО «Стан»

Далее в таблице 4 проведем анализ типа финансовой устойчивости ООО «Стан».

Таблица 4 – Определение типа финансовой устойчивости ООО «Стан»

Показатели	2019	2020	2021
1	2	3	4
Собственный капитал и резервы предприятия	103760	115475	153418
Внеоборотные активы (первый раздел баланса)	200297	233965	246171
Наличие собственных оборотных средств (стр. 1 – стр. 2)	-96537	-118490	-92753
Долгосрочные кредиты и прочие долгосрочные обязательства	136132	136132	127817
Наличие собственных и долгосрочных средств для формирования запасов и затрат (стр. 3 + стр. 4)	39595	17642	35064
Краткосрочные кредиты и прочие текущие обязательства	80486	88949	119477
Общая величина основных источников средств для формирования запасов (стр. 5 + стр. 6)	120081	106591	154541
Общая величина запасов	69986	68832	84990
Излишек (+), недостаток (-) собственных оборотных средств (стр. 3 – стр. 8)	-166523	-187322	-177743

Продолжение таблицы 4

1	2	3	4
Излишек (+), недостаток (-) собственных оборотных средств и долгосрочных заемных средств для формирования запасов (стр. 5 – стр. 8)	-30391	-51190	-49926
Излишек (+), недостаток (-) общей величины основных источников средств для формирования запасов (стр. 7 – стр. 8)	50095	37759	69551
Тип финансовой устойчивости	Проблемное состояние	Проблемное состояние	Проблемное состояние

Анализируя показатели финансовой деятельности на конец 2021 наблюдается не устойчивое положение хозяйствующего субъекта, что говорит о не достаточном наличии оборотных средств в распоряжении ООО «Стан». Это позволяет неправильно рассчитать необходимое количество запасов по запасным частям, материалам, сырью и полуфабрикатам, которые принято использовать, согласно производственных планов, в процессе производства и сбыта продукции ООО «Стан».

Достижение намеченных целей становится возможным в разрезе рационального использования подразделениями организации имеющихся запасов в производстве продукции.

На основании данных мы можем сказать о том, что финансовое положение анализируемого предприятия является проблемным

Далее в рамках темы выпускной квалификационной работы проведем анализ прибыли и рентабельности ООО «Стан».

2.2 Оценка показателей прибыли ООО «Стан»

Для того чтобы определить текущее состояние предприятия и разработать мероприятия, направленные на улучшение показателей, необходимо оценить финансовое положение предприятия, которое достигается путем анализа его деятельности в течение определенного

периода времени при использовании различных инструментов и методов [13].

Проведенный анализ основывается на данных бухгалтерской отчетности ООО «Стан» (Приложение А-В).

В таблице 5 проведем оценку прибыли ООО «Стан».

Таблица 5 – Динамика показателей прибыли ООО «Стан», тыс. руб.

Показатель	Год			Абсолютный прирост (отклонение),+,-		Относительный прирост (отклонение), %		
	2019	2020	2021	2020/2019	2021/2020	2020/2019	2021/2020	2021/2019
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Валовая прибыль (убыток)	-	15828	43348	17835	27520	-	173,87	-2259,84
	2007					888,64		
Прибыль (убыток) от продаж	-	15828	43348	17835	27520	-	173,87	-2259,84
	2007					888,64		
Прибыль (убыток) до налогообложения	129	11715	37943	11586	26228	8981,4	223,88	29313,18
Чистая прибыль (убыток)	129	11715	37943	11586	26228	8981,4	223,88	29313,18

«Предприятие способно создавать прибыль в рамках своей операционной деятельности, о чем свидетельствует объем заработанной прибыли от продаж» [22] в размере 43 348 тыс. руб. «Следовательно, сформированный фонд средства можно направить на погашение финансовых расходов, выполнение обязательств перед государством касательно налога на прибыль, на осуществление других расходов» [24].

Чистая прибыль ООО «Стан» равна 129 тыс. руб. в 2019 г. На конец 2021 г. зафиксировано увеличение показателя ООО «Стан» по сравнению с 2019 г. на 29 313,18%. «Это приводит как к увеличению показателя рентабельности при прочих равных, то есть обеспечивает усиление эффективности работы предприятия, так и снижает уровень различных финансовых рисков, так как чистую прибыль всегда можно использовать в случае возникновения непредвиденных угроз» [13].

На рисунке 9 представим динамику показателей прибыли ООО «Стан».

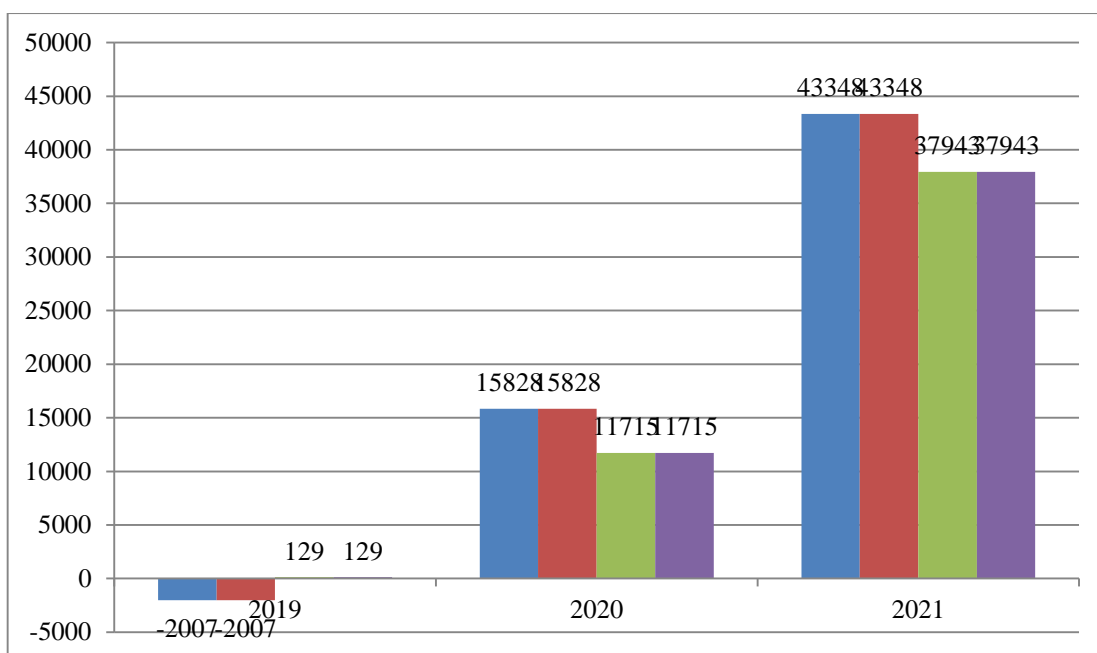


Рисунок 9 – Динамика показателей прибыли ООО «Стан»

Далее проведем факторный анализ прибыли ООО «Стан».

В таблице 6 представлены исходные данные для анализа.

Таблица 6 – Исходные данные для факторного анализа

Показатели	2019	2020	2021
1	2	3	4
1. Выручка от реализации (В)	70011	124633	190935
2. Себестоимость реализованной продукции (С.с)	72018	108805	147587
3. Прибыль от реализации (П) (п.1-п.2)	-2007	15828	43348

При сравнении сумм прибыли на 2021 год и рассчитанную исходя от показателей фактического объема продукции ООО «Стан», а также учитывая себестоимость, отметим, что можно определить показатель изменения прибыли за счет объема и структуры продукции отчетного периода:

$$\Delta П(P) = 15828 - (-2007) = 17835 \text{ тыс. руб.}$$

Процент роста объема производства:

$$k = 124633 : 70011 * 100\% - 100\% = 78.02\%$$

Определение объема продаж:

$$\Delta П(V) = -2007 * 78.02\% = -1565,861 \text{ тыс. руб.}$$

Определим влияние структурного фактора:

$$\Delta П(\text{уд. в}) = 17835 - (-1565,861) = 19400,861 \text{ тыс. руб.}$$

Влияние себестоимости на прибыль:

$$\Delta П(c. c) = 108805 - 147587 = -38782 \text{ тыс. руб.}$$

Изменение прибыли за счет цен на продукцию:

$$\Delta П(\text{ц}) = 190935 - 124633 = 66302 \text{ тыс. руб.}$$

Общее изменение прибыли от данных факторов находится как суммирование полученных результатов:

$$\Delta П = -1565,861 + 19400,861 - 38782 + 66302 = 45355 \text{ тыс. руб.}$$

Далее проведем оценку рентабельности ООО «Стан».

2.3 Оценка показателей рентабельности ООО «Стан»»

Далее проведем оценку динамики показателей рентабельности (убыточности) ООО «Стан» (таблица 7).

Таблица 7 – Динамика показателей рентабельности (убыточности) ООО «Стан» за 2019-2021 гг.

Коэффициент	Год			Абсолютный прирост (отклонение),+,- 2021/ 2019
	2019	2020	2021	
1	2	3	4	5
Рентабельность (пассивов) активов, %	0,04	3,44	9,47	9,43
Рентабельность собственного капитала, %	0,12	10,15	24,73	24,61
Рентабельность производственных фондов, %	0,05	3,87	11,46	11,41
Рентабельность реализованной продукции по прибыли от продаж, %	-2,87	12,7	22,7	25,57
Рентабельность реализованной продукции по чистой прибыли, %	0,18	9,4	19,87	19,69
Коэффициент реинвестирования, %	100	100	100	0
Коэффициент устойчивости экономического роста, %	0,12	10,15	24,73	24,61
Период окупаемости активов, год	2483,55	29,07	10,56	-2472,99
Период окупаемости собственного капитала, год	804,34	9,86	4,04	-800,3

На каждый рубль, вовлеченный ранее в активы ООО «Стан» был сгенерирован чистый результат в размере 0,0947 руб.

Эффективная работа менеджмента ООО «Стан» подтверждается тем, что рентабельность существенно выше показателей инфляции. Это позволяет судить об увеличении показателей в номинальном выражении по стоимости активов, которые находятся в распоряжении ООО «Стан». В 2021 г. был сформирован чистый результат в размере 0,09747 рублей на каждый рубль, который вовлечен в активы ООО «Стан».

Управленческий состав компании и политика менеджмента соответствует предъявляемым стандартам и позволяет судить об эффективной работе ООО «Стан» в анализируемом периоде времени.

Сформированность тренда по рентабельности активов компании позволяет судить о чистой прибыли ООО «Стан» и сумме всех имеющихся в распоряжении фирмы активов. Рост показателя чистой прибыли (убытка) показывает положительное влияние на целевые показатели деятельности ООО «Стан». Чистая прибыль (убыток) возросла в 2021 году до 37943 тыс. руб. (Рисунок 10).

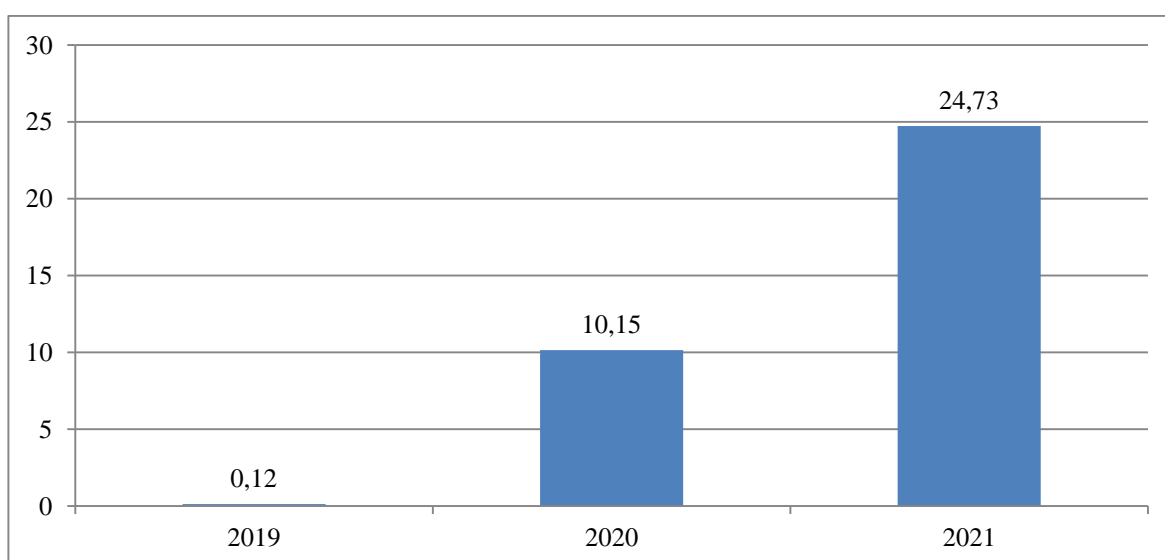


Рисунок 10 – Динамика рентабельности собственного капитала ООО «Стан»

Привлекательность и перспективность развития ООО «Стан», его конкурентное преимущество и финансовую устойчивость на рынке демонстрирует рентабельность собственного капитала.

ООО «Стан» является целостным имущественным комплексом. Анализируемая компания имеет все перспективы для обеспечения роста инвестиционных вложений в производственную деятельность, а также доля роста вложенного капитала в деятельность, посредством внесения денежных средств участниками общества с ограниченной ответственностью.

За 2021 год нам удалось установить, что рентабельность производственных фондов общества находилась выше, чем в конце 2019 года. Увеличение составило 11,41 %, что к концу 2021 года в общей структуре рентабельности позволило производственным фондам занять позицию на отметке 11,46% (рисунок 11).

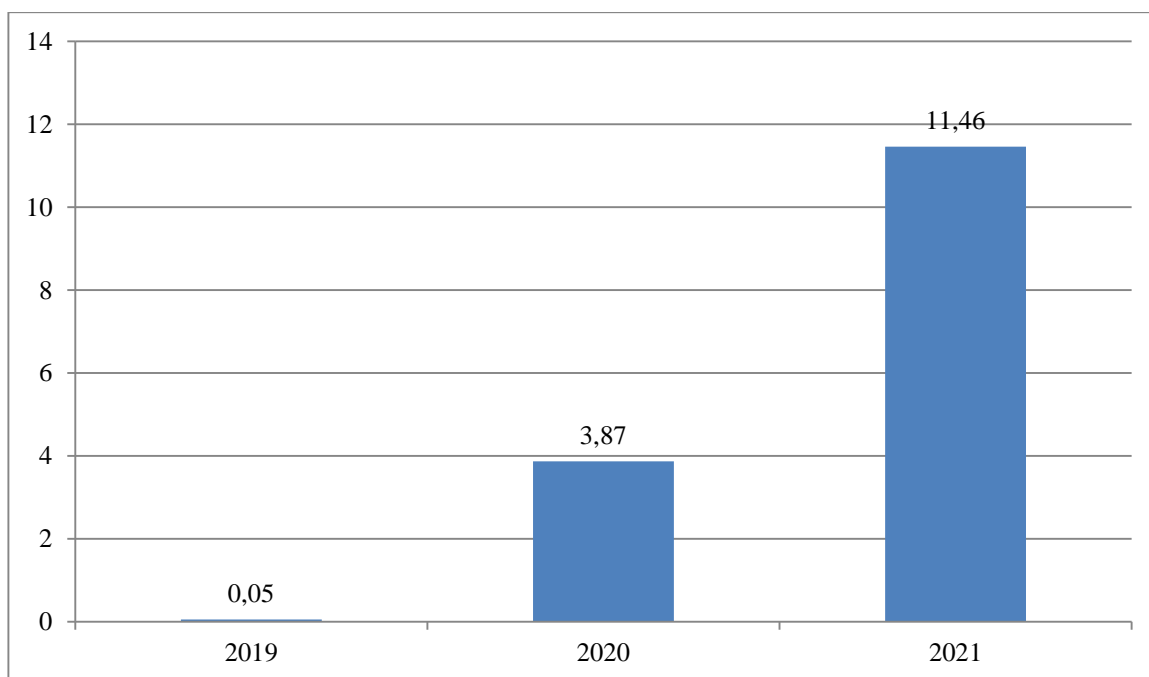


Рисунок 11 – Динамика рентабельности производственных фондов ООО «Стан»

В отношении мнения собственников уставного капитала ООО «Стан» имеется мнение, согласно которого компания будет эффективно наращивать прибыль по всем позициям, так как в течение периода 2021 года происходит вложение 100% полученной прибыли в производственный процесс для усиления потенциала финансово-хозяйственной деятельности ООО «Стан».

Доверие к предприятию ежегодно повышается со стороны контрагентов финансового рынка, что обусловлено коэффициентом экономического роста в анализируемом 2021 году. Доля собственного капитала при этом возросла за счет полученной чистой прибыли от основной деятельности компании. Чистая прибыль обусловлена ростом в 24,73%.

Далее проведем факторный анализ значения рентабельности ООО «СТАН». В таблице 8 и на рисунке 12 представлены исходные данные для оценки.

Таблица 8 – Исходные данные для оценки значения рентабельности

Факторы	Год			
	2018	2019	2020	2021
Доходы, тыс. руб.	99 055	75 391	140 886	194 635
Расходы, тыс. руб.	98 862	75 262	129 171	156 692
Прибыль, тыс. руб.	193	129	11 715	37 943
Расходы на рубль дохода	1	1	0,92	0,81

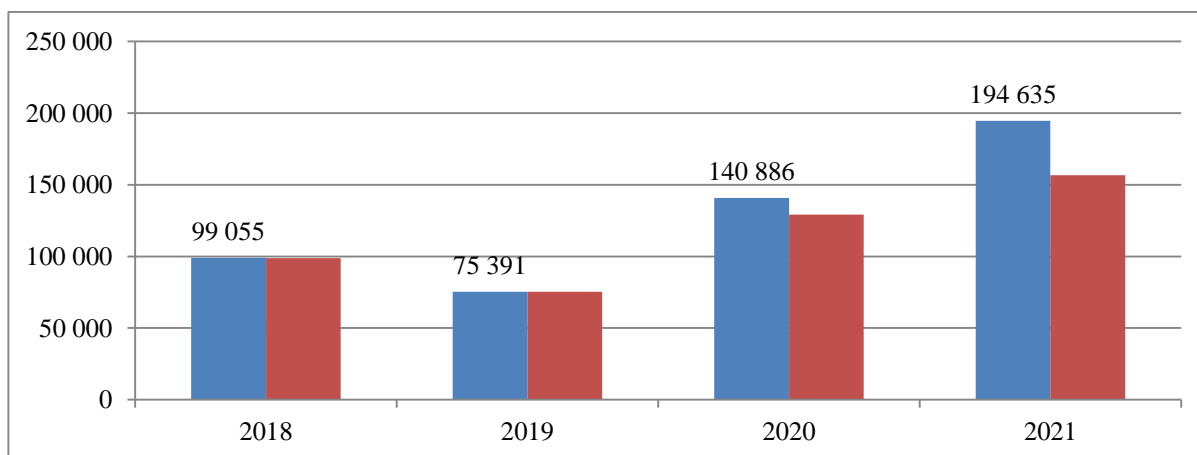


Рисунок 12 – Динамика показателей доходов и расходов ООО «Стан»

Далее в таблице 9 проведем факторный анализ значения рентабельности.

Таблица 9 – Факторный анализ значения рентабельности ООО «Стан»

Показатели	Год		
	2019 к 2018	2020 к 2018	2021 к 2018
Коэффициент соотношения затрат	0,76	1,31	1,58
Изменение прибыли за счет изменения затрат, тыс. руб.	-46,07	59,17	112,9
Коэффициент соотношения дохода	0,76	1,42	1,96
Изменение прибыли за счет изменения дохода, тыс. руб.	-0,03	22,33	73,33
Изменение прибыли за счет расходов на 1 руб. дохода, тыс. руб.	-17,89	11440,5	37563,77
Общая сумма влияния на изменение прибыли, тыс. руб.	-64	11522	37750

Текущая динамика расходов так повлияла на прибыль ООО «Стан» в течение периода 2018-2021 гг.: $193 \cdot (156692/98862 - 1) = 112,9$ тыс. руб.

Прибыль ООО «СТАН» изменилась из-за изменения дохода в течение периода 2018-2021 гг. на $193 \cdot (194635/99055 - 156692/98862) = 73,33$ тыс. руб.

Доля расходов в доходах привела к изменению прибыли на $194635 \cdot (98862/99055 - 156692/194635) = 37564$ тыс. руб.

Сумма влияния всех факторов составляет $112,9 + 73,33 + 37563,77 = 37750$ тыс. руб. (Рисунок 13).

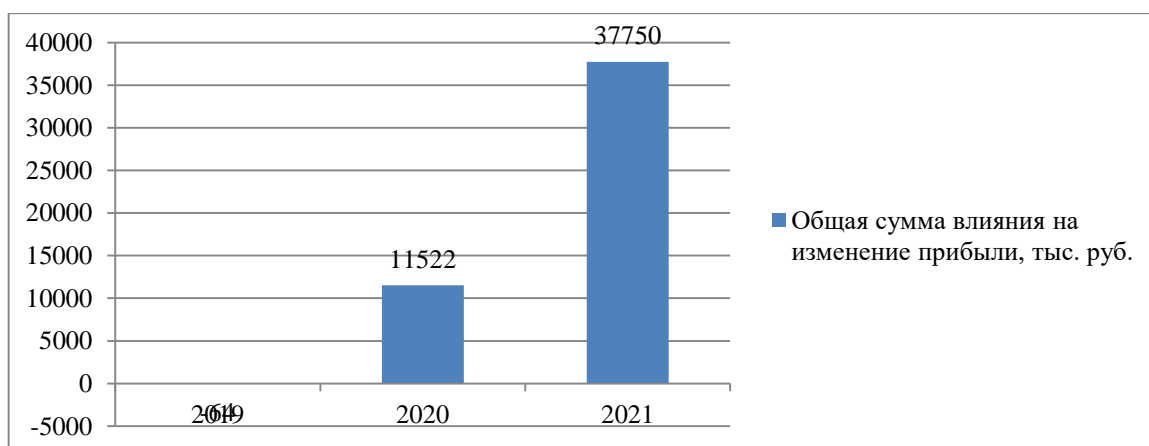


Рисунок 13 – Факторный анализ значения рентабельности ООО «Стан»

Далее в таблице 10 проведем подробную оценку факторов рентабельности ООО «Стан» по пятифакторной модели.

Таблица 10 – Оценка факторов рентабельности ООО «Стан» по пятифакторной модели

Показатели	Год			
	2018	2019	2020	2021
1	2	3	4	5
Исходная информация				
Чистая прибыль, тыс. руб.	193	129	11 715	37 943
Собственный капитал, тыс. руб.	103 631	103 760	115 475	153 418
ЕВТ, тыс. руб.	193	129	11 715	37 943
ЕВИТ, тыс. руб.	532	1 433	13 879	40 441
Выручка, тыс. руб.	93 523	70 011	124 633	190 935
Активы, тыс. руб.	252 513	320 378	340 556	400 712
Факторы модели				
Налоговое бремя	1	1	1	1
Бремя процентов	0,36	0,09	0,84	0,94
Операционная рентабельность	0,01	0,02	0,11	0,21
Соотношение выручки к сумме активов на конец периода	0,37	0,22	0,37	0,48
Соотношение всего капитала к собственному	2,44	3,09	2,95	2,61
Коэффициент рентабельности собственного капитала	0	0	0,1	0,25
Сила влияния факторов				
Налоговое бремя	-	0	0	0
Бремя процентов	-	-0	0	0
Операционная рентабельность	-	0	0,08	0,17
Соотношение выручки к сумме активов на конец периода	-	-0	-0	0,05
Соотношение всего капитала к собственному	-	0	0,02	0,02
Коэффициент рентабельности собственного капитала, ROE	-	-0	0,1	0,25

Процентная нагрузка привела к отклонению ROE на $(1*0,94*0,01*0,37*2,44-1*0,36*0,01*0,37*2,44)= 0$.

Динамика операционной рентабельности обеспечила изменение ROE на $(1*0,94*0,21*0,37*2,44-1*0,94*0,01*0,37*2,44)= 0,17$.

Вариация соотношения выручки к сумме активов ООО «Стан» привела к отклонению ROE на $(1*0,94*0,21*0,48*2,44-1*0,94*0,21*0,37*2,44)= 0,05$.

Изменение соотношения всего капитала к собственному ООО «СТАН» обеспечило рост ROE на $(1*0,94*0,21*0,48*2,61 - 1*0,94*0,21*0,48*2,44) = 0,02$.

Результатом влияния всех этих факторов является повышение рентабельности собственного капитала на $(0+0+0,17+0,05+0,02) = 0,25$.

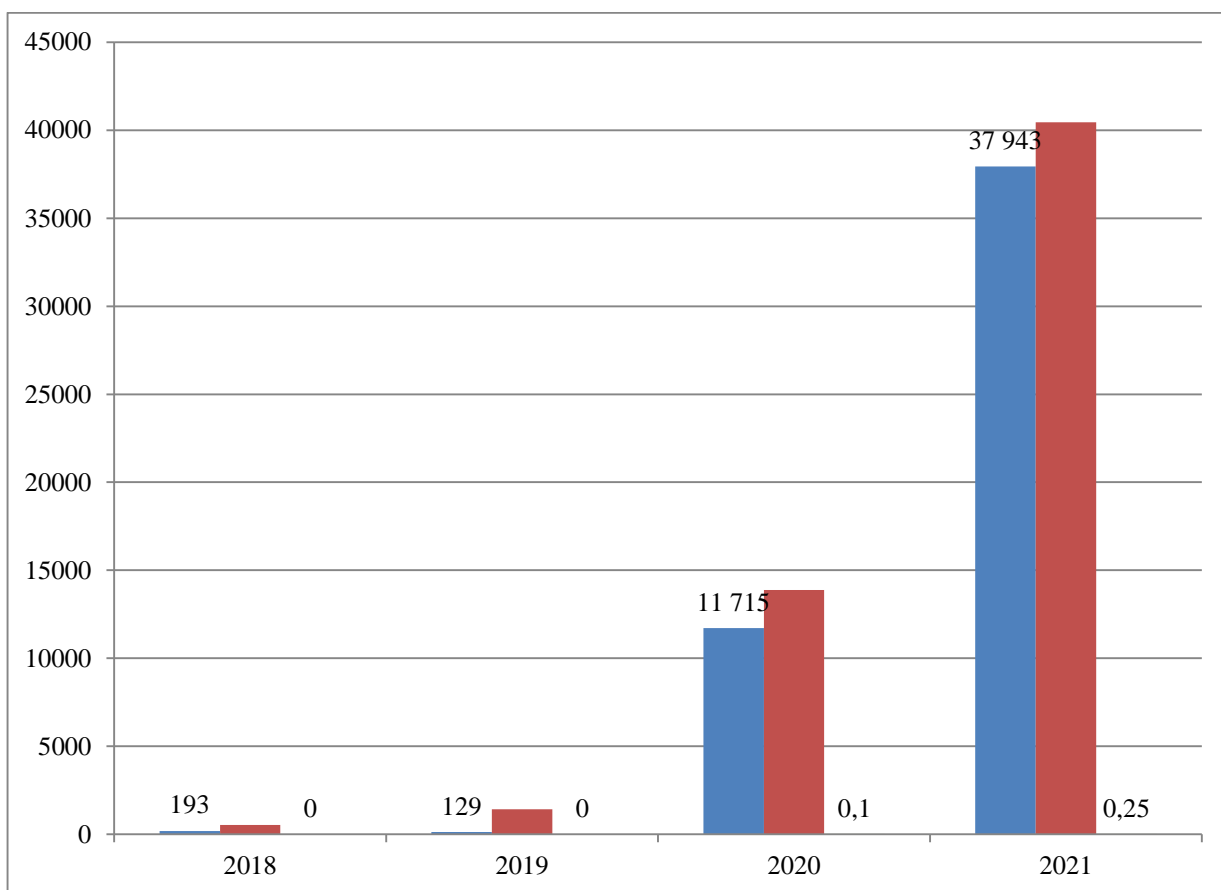


Рисунок 13 – Динамика факторов рентабельности ООО «Стан»

В заключении второй главы выпускной квалификационной работы отметим, что основным видом деятельности ООО «Стан» является «производство электрического и электронного оборудования для автотранспортных средств», а также зарегистрировано еще 7 дополнительных видов деятельности.

Анализ технико-экономических показателей ООО «СТАН» свидетельствуют о том, что производимая и реализуемая им продукция

является высококонкурентной, а реализуемая предприятием стратегия маркетинга – рациональной.

Анализ показателей финансовой устойчивости показал, что финансовое состояние ООО «Стан» - шаткое.

Оценка прибыли показала, что «реинвестирование денежных средств способно обеспечить увеличение стоимости собственного капитала ООО «Стан» и укрепить ее финансовое состояние. Кроме того, средства чистой прибыли могут быть направлены на покрытие убытков или ущерба, которые компания может понести в случае действия различных негативных факторов» [24].

Оценка рентабельности позволит сделать выводы, что высокая операционная маржа в 2021 г. указывает на рациональную бизнес-модель, а также на необходимость дальнейшего стимулирования продаж для достижения более высокого объема чистой прибыли с точки зрения абсолютного показателя.

Далее следует определить направления повышения прибыли и рентабельности ООО «Стан».

3 Направления повышения прибыли и рентабельности ООО «Стан»

3.1 Мероприятия повышения прибыли и рентабельности предприятия ООО «Стан»

Наращение прибыли является первостепенной задачей ведения деятельности любого хозяйствующего субъекта, поскольку именно за счет прибыли предприятие может закрепиться на занимаемом рынке сбыта, внедрять инновации, модернизировать свое производство и т.д. Наращение чистой прибыли возможно посредством поддержания доли расходов в каждом полученном от реализации рубле выручки на одном уровне. На сегодняшний день интернет-коммуникации приобретают все большую популярность среди целевой-аудитории, что делает целесообразным практическое использование онлайн-инструментов для ведения бизнеса, например, тех, которые предлагаются крупнейшими поисковыми сетями Google и Яндекс. Схематично алгоритм реализации мы отразили на рисунке 14.

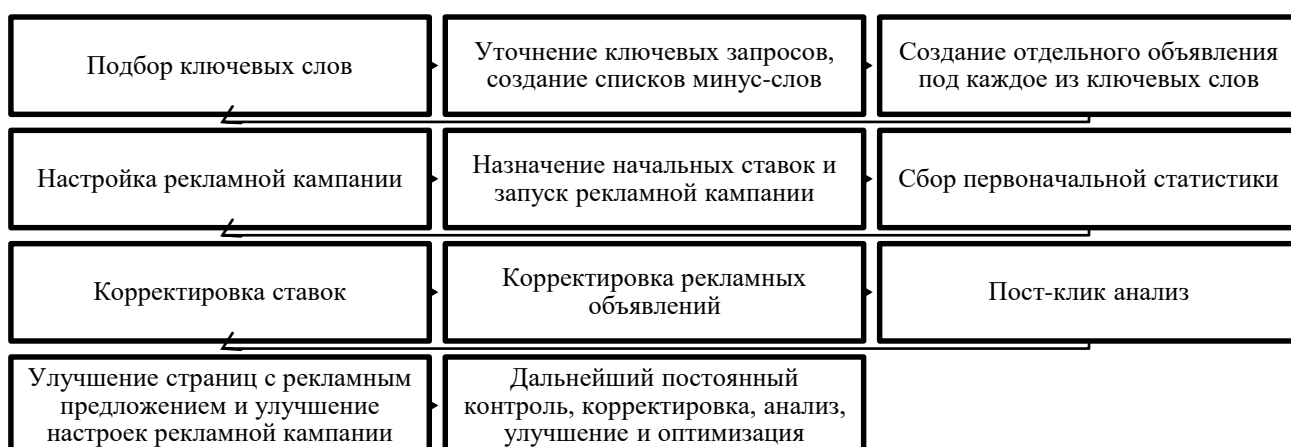


Рисунок 14 – Предлагаемые шаги по использованию возможностей контекстной рекламы в системе Яндекс

В таблицу 11 мы вынесли результаты по инструменту подбор ключевых слов и планируемое количество откликов пользователей по ним за месяц.

Таблица 11 – Результат подбора ключевых слов в рекламной системе

Запрос	Количество поисковых запросов в месяц
1	2
реклама	83126
реклама купить	12207
реклама оптом	2029
реклама на баннерах	1357
реклама на баннерах купить	2146
реклама на баннерах оптом	1131
реклама на листовках	1271
реклама на листовках купить	3044
реклама на листовках оптом	6173

В Яндекс Директ пользователю доступна вкладка «прогноз бюджета». Посредством введения здесь основных параметров проводимой рекламной кампании и отобранных ключевых слов (запросов), пользователь может спрогнозировать свои будущие расходы.

Непосредственный План проведения коммуникационной деятельности на будущий год, который будет реализован посредством сервиса Яндекс Директ, мы вынесли в таблицу 12.

Итак, стоимость рекламной кампании, реализуемой посредством сервиса Яндекс Директ по всем указанным в Плате параметрам (период проведения, набор ключевых запросов) и при выбранном объеме трафика обойдется организации в 7055,75 рублей.

Кроме того, организации стоит разработать список минус-слов, которые исключают нецелевые запросы пользователей, а, значит, сделают рекламную кампанию более эффективной. Стоит отметить, что в Яндексе система сама предлагает отличные варианты этих слов: «бесплатно», «торрент», «скачать» и т.д.

Таблица 12 – План проведения коммуникационной деятельности в системе Яндекс Директ в следующем году

Предложенные фразы	Примерное количество запросов	Примерное количество показов в год (по выбранной позиции)	Примерное количество переходов в год (по выбранной позиции)	Средняя списываемая цена клика (по выбранной позиции), руб.	Примерный бюджет, руб. (по выбранной позиции)
1	2	3	4	5	6
реклама	83126	23350	2085	0,5	1042,41
реклама купить	12207	3391	188	9,7	1827,28
реклама оптом	2029	570	285	3,1	883,41
реклама на баннерах	1357	367	61	18,2	1112,50
реклама на баннерах купить	2146	565	94	4,9	461,20
реклама на баннерах оптом	1131	298	50	4,4	218,26
реклама на листовках	1271	334	56	26,6	1482,83
реклама на листовках купить	3044	801	134	0,1	13,35
реклама на листовках оптом	6173	1624	145	0,1	14,50
Итого с учетом выбранных позиций	112484	31300	3097		7055,75

Для отечественных компаний доступно несколько систем, обеспечивающих возможность рекламной кампании в поисковой сети. Еще одной крупной и популярной среди российских пользователей системой является Google. Предлагаемый им сервис GoogleAds был разработан специально для проведения организациями своих рекламных кампаний. Допустим, что менеджер по рекламе выбрал обе одинаковые по популярности среди пользователей системы для проведения кампании. Тогда, результаты по кампании получатся такие, как представлено в таблице 13.

Кроме того, для поддержки основного мероприятия необходимо проработать ряд дополнительных мер, что в результате приведет к достижению поставленных результатов. Дополнительные меры поддержки мы вынесли в таблицу 14.

Таблица 13 – Количество переходов и стоимость рекламной кампании в предлагаемых системах поиска

Места размещения рекламных материалов		Рекламный носитель	Время размещения	Показы рекламных материалов (прогноз)		Переходы	Средняя цена за клик, руб.		Стоимость за кампанию, руб.
				в день	всего		8	9	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Директ	По фразам	текстовый блок 35+81 символ	по мере расхода бюджета, примерно год	146	53541	3097	2,455696537	выбранного объема трафика	7055,75
Google Adwords	По фразам	текстовый блок 35+81 символ	по мере расхода бюджета, примерно год	146	53541	3097	2,455696537	выбранного объема трафика	7055,75
Всего	-	-	-	-	-	6195	-	-	14111,51

Таблица 14 – Шаги по повышению эффективности управления коммуникационной деятельностью в сети

Поддерживающая мера	Суть меры	Ответственное лицо	Расходы, руб.
1	2	3	4
Настройка системы Google Analytics и Яндекс Метрика	«Подключение систем аналитики позволит отслеживать эффективность каждого из маркетинговых каналов предприятия. Это позволит повысить расходы по эффективным направлениям и снизить расходы по направлениям, которые не дают прироста в сбыте» [24].	Администратор сайта компании	15000
Создать посадочную страницу	Создать посадочную страницу для тех пользователей, кто будет переходить на сайт по предложенным рекламным каналам. Это позволит повысить эффективность работы всего сайта	Администратор сайта компании	15000

Для усиления конверсии, что в конечном итоге положительно скажется на эффективности проводимой кампании, целесообразно создать соответствующие поставленным целям посадочные страницы сайта.

Полагаем, что в этом случае эффективность использования инструментов поисковых сетей Google и Яндекс будет максимальной.

3.2 Оценка экономической эффективности предлагаемых мероприятий повышения прибыли и рентабельности предприятия ООО «Стан»

Безусловно, в процессе разработки практических мероприятий следует оценить их экономическую эффективность. При расчете последней учтем, что предлагаемые Яндексом ценовые предложения не учитывают НДС, а, значит, для корректной величины расходов они должны быть умножены на коэффициент 1,2 (таблица 15).

Таблица 15 – Рекламный бюджет в части, которая относится к системам Google Adwords и Яндекс Директ

Показатель	Сумма, руб.
1	2
Директ	8466,91
Google Adwords	8466,91
Настройка системы Google Analytics и Яндекс Метрика	15000
Проведение онлайн обучения директора	0
Создать посадочную страницу	15000
Всего	46933,81

Соответственно, бюджет предлагаемой кампании составит 46933,81 рублей (таблица 16).

Стоит отметить, что на эффективность проводимых мероприятий огромное влияние оказывает показатель конверсии. Ввиду того, что последний находится под воздействием целого ряда факторов, его значение не может быть определено до проведения кампании. В среднем, величина конверсии в 4% (4 из 100 посетителей приобрели товар) считается нормальной. Полагаем, что величина 4% является усредненной, а, значит,

может быть использована в дальнейших расчетах. В ходе проведения расчета учтем сумму среднего чека (25896 рублей без НДС).

Таблица 16 – Ожидаемый размер дохода в рамках такого предложения

Показатель	Значение
1	2
Конверсия, %	4
Количество зашедших на сайт с рекламных систем, чел.	6195
Средний чек (без НДС), руб.	25896
Количество повторных покупок	1,2
Дополнительный доход	7699996,63

Суммируем полученное значение и сгенерированную в предыдущем периоде выручку для получения итогового показателя (рисунок 15).

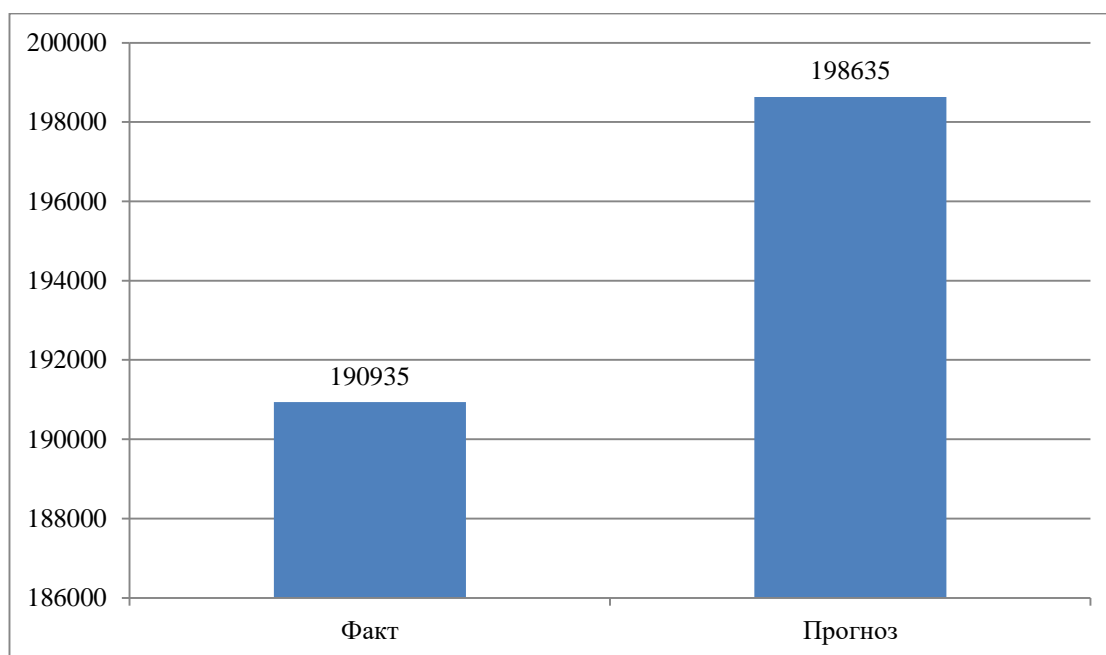


Рисунок 15 – Динамика прогноза выручки ООО «Стан»

Исходя из этого, экономический эффект от использования контекстной рекламы будет равен:

$$198635 - 190935 = 7700 \text{ тыс. руб.}$$

Контекстная реклама позволит добиться увеличения прибыли до налогообложения предприятия, усиления компании на рынке, повышения уровня благосостояния собственников, достижения других целей функционирования предприятия.

На рисунке 16 отразим ожидаемый размер валовой прибыли ООО «Стан» в следующем году по сравнению с текущим значением

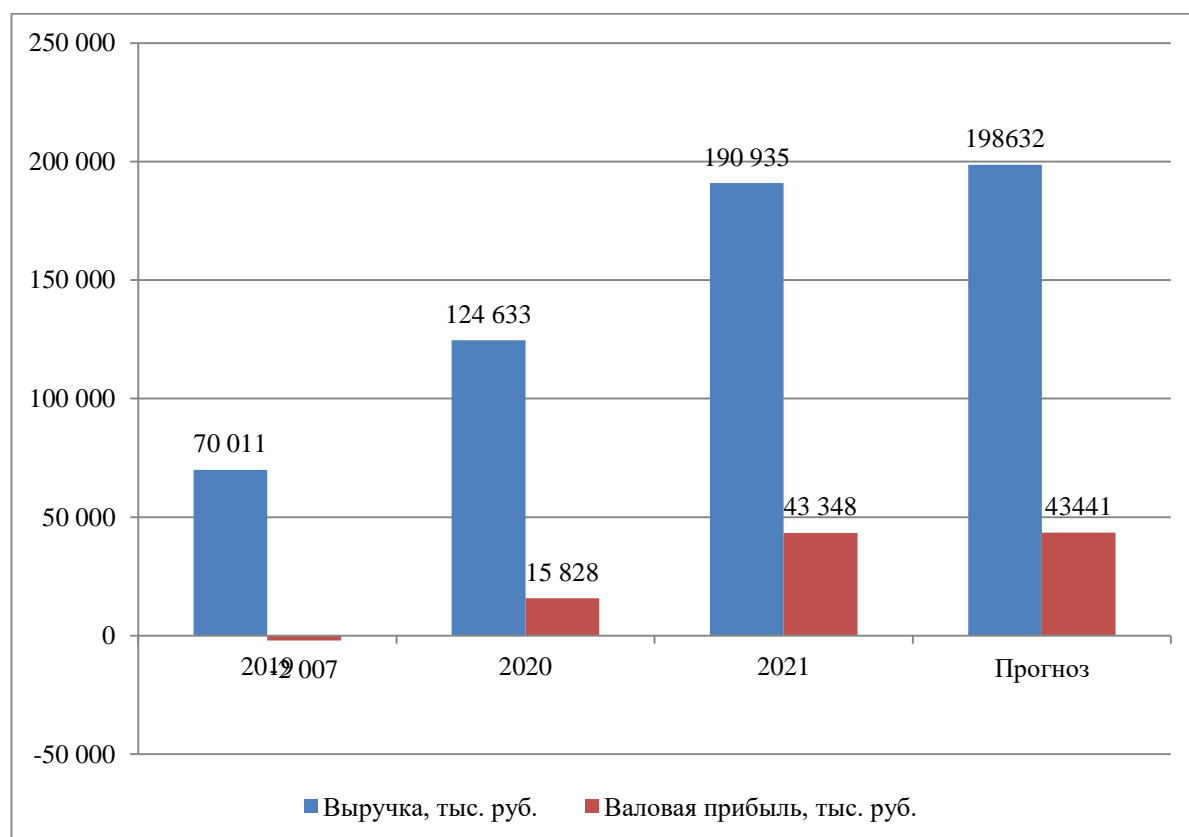


Рисунок 16 – Динамика показателей выручки и валовой прибыли ООО «Стан»

На основании полученных выше данных сформируем в таблице 17 прогнозный отчет о финансовых результатах ООО «Стан».

Таблица 17 – Прогнозный отчет о финансовых результатах ООО «Стан»

	2021	Прогноз	Абсолютный прирост (отклонение),+,-	Относительный прирост (отклонение), %
1	2	3	4	5
Выручка	190935	198635	7700	4,03
Валовая прибыль (убыток)	43348	43441	93	0,21
Коммерческие расходы		47	47	0,00
Прибыль (убыток) от продаж	43348	43394	46	0,11
Проценты к получению	156	156	0	0,00
Проценты к уплате	2498	2498	0	0,00
Прочие доходы	3544	3544	0	0,00
Прочие расходы	6607	6607	0	0,00
Прибыль (убыток) до налогообложения	37943	37989	46	0,12
Чистая прибыль (убыток)	37943	37989	46	0,12

По данным таблицы 17 видно, что в ООО «Стан» после применения сформированных мероприятий выручка вырастет на 4,03%, а чистая прибыль достигнет 37989 тыс. руб., что на 0,12% больше фактического показателя.

Показатель рентабельности продаж составит:

$$(198635-147587)/198635*100=25,70\%$$

Показатель рентабельности ООО «Стан» увеличился на 3%.

Для наглядности отразим полученные данные на рисунке 17.

По данным рисунка 17 можно заключить, что предлагаемые нами мероприятия являются эффективными.

В заключении третьей главы выпускной квалификационной работы отметим, что предложены мероприятия, которые обеспечат усиление рыночного положения и финансового потенциала организации.

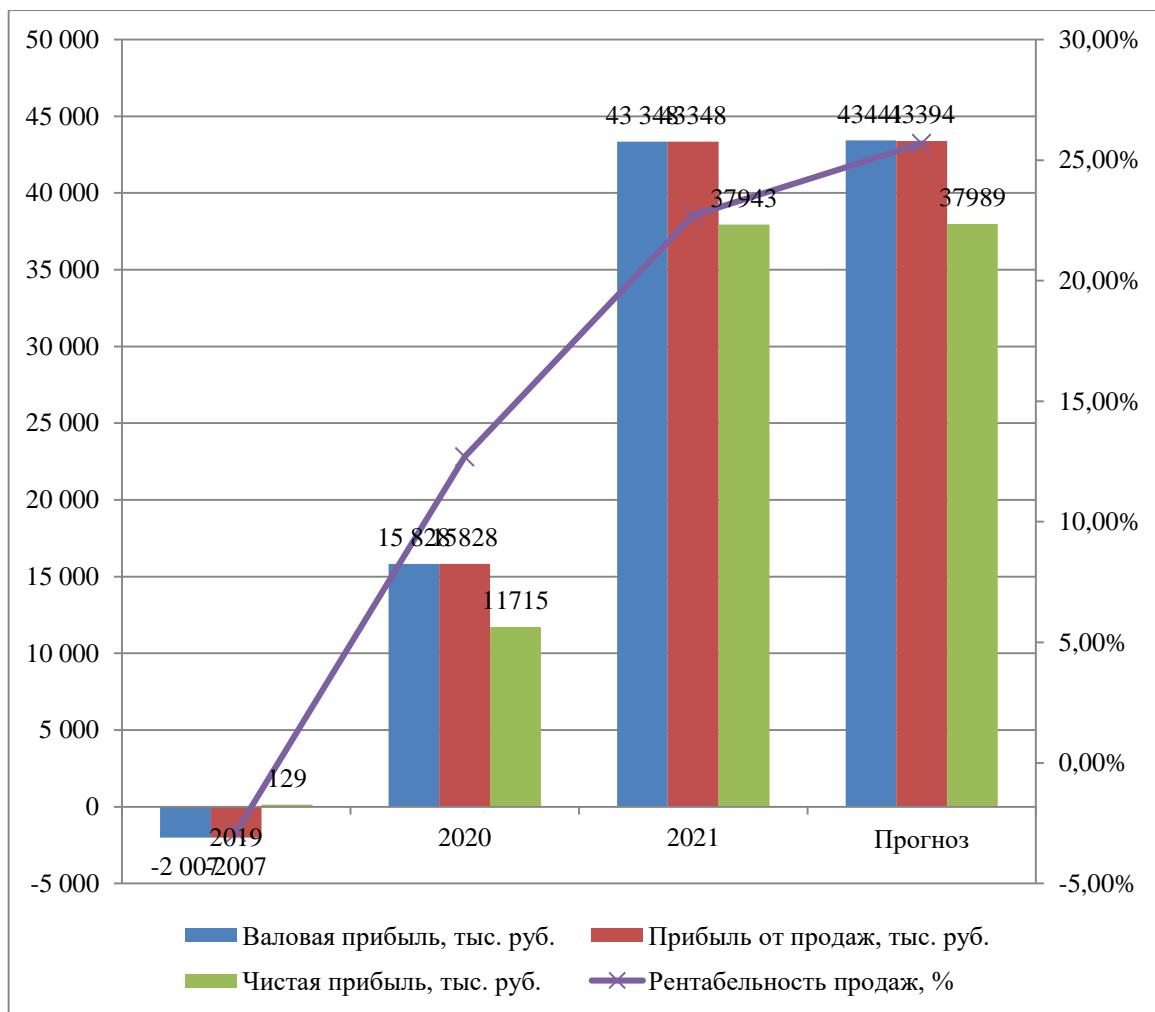


Рисунок 17 – Прогнозные показатели прибыли и рентабельности ООО «Стан»

Они предлагают рекламу в поиске, а также рекламу на сайтах партнеров.

Получен прогноз повышения выручки на 7700 тыс. руб. Также предложены меры поддерживающего характера, которые позволят достичь намеченной цели. Рентабельность ООО «Стан» вырастит на 3% и составит 25,70 %, а чистая прибыль составит 37989 тыс. руб.

Заключение

Под прибылью следует понимать разность валового дохода экономического субъекта и фактически понесенных им издержек (в том числе и уплаченных налогов). Таким образом, прибыль отражает сумму денег, которые могут быть отложены «про запас».

Прибыль в компании выполняет сразу несколько функций, одна из них - контрольная. Сравнивая прибыль предприятия в динамике, можно делать вывод, насколько успешно функционирует компания. Однако обращаясь к финансовой документации (а если конкретно, к отчету о прибылях и убытках), неопытный руководитель приходит в замешательство, ведь в отчетах фигурируют сразу несколько разновидностей прибыли. Чтобы правильно интерпретировать данные бухгалтерских документов, необходимо иметь понятие о том, какой бывает прибыль.

Рентабельность не является абсолютным экономическим показателем, наоборот это относительный показатель отражающий выгодность и уровень прибыльности компании.

В современных экономических условиях существует многоуровневое понятие «рентабельность», поскольку в специальной литературе разные авторы интерпретируют это слово совершенно по - разному.

Основным видом деятельности ООО «Стан» является «производство электрического и электронного оборудования для автотранспортных средств», а также зарегистрировано еще 7 дополнительных видов деятельности.

Анализ технико-экономических показателей ООО «Стан» свидетельствуют о том, что производимая и реализуемая им продукция является высококонкурентной, а реализуемая предприятием стратегия маркетинга – рациональной.

Анализ показателей финансовой устойчивости показал, что финансовое состояние ООО «Стан» - шаткое.

Оценка прибыли показала, что реинвестирование денежных средств способно обеспечить увеличение стоимости собственного капитала ООО «Стан» и укрепить ее финансовое состояние.

Оценка рентабельности позволит сделать выводы, что высокая операционная маржа в 2021 г. указывает на рациональную бизнес-модель, а также на необходимость дальнейшего стимулирования продаж для достижения более высокого объема чистой прибыли с точки зрения абсолютного показателя.

По результатам анализа были предложены мероприятия по улучшению финансового потенциала рассматриваемой организации. В качестве данных мероприятий предложена реклама от компаний Google и Яндекс. Реклама будет использоваться как контекстная, так и та, что высвечивается на сайтах партнеров. Получен прогноз повышения выручки на 7700 тыс. руб. Также предложены меры поддерживающего характера, которые позволят достичь намеченной цели. Рентабельность ООО «Стан» вырастит на 3% и составит 25,70 %, а чистая прибыль составит 37989 тыс. руб.

Список используемых источников

1. Агеева О. А. Бухгалтерский учет и анализ в 2 ч. Часть 1. Бухгалтерский учет: учебник для вузов. – Москва: Издательство Юрайт, 2021. 273 с.
2. Агеева О. А. Бухгалтерский учет и анализ в 2 ч. Часть 2. Экономический анализ: учебник для вузов. – Москва: Издательство Юрайт, 2021. 240 с.
3. Анахин В. Р. Совершенствование анализа финансового состояния коммерческой организации // В сборнике: Российские регионы в фокусе перемен. Сборник докладов XV Международной конференции. Екатеринбург, 2021. С. 9-11.
4. Баркова Д. М. Моделирование финансовой устойчивости как один из способов контролировать риск потери финансовой стабильности компании // В сборнике: Актуальные аспекты политической конфликтологии: цифровизация, виртуализация. Сборник научных статей по материалам Международной научно-практической конференции преподавателей, аспирантов, студентов и практиков. Под редакцией М.А. Таниной, В.А. Юдиной, О.А. Зябликовой, И.А. Юрасова. 2021. С. 100-103.
5. Бондин И. А. Анализ и оценка платёжеспособности и ликвидности бухгалтерского баланса // В сборнике: Бухгалтерский учет, анализ, аудит и налогообложение: проблемы и перспективы. Сборник статей IX Всероссийской научно-практической конференции с международным участием. Ответственный за выпуск специалист по учебно-методической работе МНИЦ Е.А. Галиуллина. 2021. С. 22-26.
6. Вдовин В. В. Анализ имущественного положения предприятия по данным бухгалтерского баланса // В сборнике: Бухгалтерский учет, анализ, аудит и налогообложение: проблемы и перспективы. Сборник статей IX Всероссийской научно-практической конференции с международным

участием. Ответственный за выпуск специалист по учебно-методической работе МНИЦ Е.А. Галиуллина. 2021. С. 53-56.

7. Воронцов В. Н. Управление финансовым состоянием организации // В сборнике: Молодые исследователи: взгляд в прошлое, настоящее, будущее. Сборник материалов Международной студенческой научно-практической конференции, посвященной празднованию 50-летия Смоленского филиала РЭУ им. Г. В. Плеханова. 2021. С. 91-97.

8. Догадайло О. С. Теоретические аспекты анализа финансового состояния организации // В сборнике: Актуальные проблемы экономики и управления АПК. Материалы научно-практической конференции преподавателей, аспирантов, магистрантов и студентов факультета экономики и управления Новосибирского ГАУ посвященной Дню Российской Науки. 2021. С. 40-43.

9. Жилкина А. Н. Финансовый анализ: учебник и практикум для вузов. – Москва: Издательство Юрайт, 2020. 285 с.

10. Зайцева А. Ю. Повышение результативности финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Монография / Москва, 2021. 125 с.

11. Казакова Н. А. Анализ финансовой отчетности. Консолидированный бизнес: учебник для бакалавриата и магистратуры. – Москва: Издательство Юрайт, 2019. 233с.

12. Казакова Н. А. Анализ финансовой отчетности. Консолидированный бизнес: учебник для вузов. – Москва: Издательство Юрайт, 2021. 233 с.

13. Комплексный анализ хозяйственной деятельности: учебник и практикум для вузов. Москва: Издательство Юрайт, 2020. 455 с.

14. Котенкова А. Н. Роль анализа финансового состояния организации в планировании и прогнозировании финансовых потребностей // В сборнике: Актуальные проблемы экономики и управления АПК. Материалы научно-практической конференции преподавателей, аспирантов,

магистрантов и студентов факультета экономики и управления Новосибирского ГАУ посвященной Дню Российской Науки. 2021. С. 68-70.

15. Кузьмина Е. Е. Комплексный анализ хозяйственной деятельности. В 2 ч. Часть 1: учебник и практикум для вузов. – Москва: Издательство Юрайт, 2020. 225 с.

16. Кулагина Н. А. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Практикум: учебное пособие для вузов. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва: Издательство Юрайт, 2021. 135 с.

17. Кушубакова Б. К. Сущность экономической безопасности и ее взаимосвязь с финансовым состоянием хозяйствующего субъекта // Экономика и управление: научно-практический журнал. 2021. № 1 (157). С. 94-98.

18. Лимитовский М. А. Корпоративный финансовый менеджмент: учебно-практическое пособие. – Москва: Издательство Юрайт, 2019. 990 с.

19. Лукасевич И. Я. Финансовый менеджмент в 2 ч. Часть 1. Основные понятия, методы и концепции: учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры. 4-е изд., перераб. и доп. Москва: Издательство Юрайт, 2019. 377 с.

20. Мельник М. В. Теория экономического анализа: учебник для вузов. – Москва: Издательство Юрайт, 2021. 261 с.

21. Никандрова Р. С. Пути укрепления финансового состояния организации // В сборнике: Государство и общество России в контексте современных геополитических вызовов: новации, экономика, перспективы. Материалы XII Всероссийской научно-практической конференции. Чебоксары, 2021. С. 154-158.

22. Погодина Т. В. Финансовый менеджмент: учебник и практикум для СПО / Т. В. Погодина. Москва: Издательство Юрайт, 2019. 351 с.

23. Половинкина М. О Финансовая устойчивость и пути ее совершенствования // ФГБОУ ВО «Волгоградский государственный аграрный университет». 2018. № 12.7 (27) С. 382-384.

24. Поляк Г. Б. Финансовый менеджмент: учебник для академического бакалавриата. – 4-е изд., перераб. и доп. – Москва: Издательство Юрайт, 2019. 456 с.
25. Румянцева Е. Е. Экономический анализ: учебник и практикум для среднего профессионального образования. – Москва: Издательство Юрайт, 2020. 381 с.
26. Румянцева Е. Е. Экономический анализ: учебник и практикум для вузов. – Москва: Издательство Юрайт, 2021. 381 с.
27. Солдатова Е.В, Петряева А.А. Адаптация CRM-систем в соответствии с требованиями компании // Неделя науки СПбПУ материалы научной конференции с международным участием. 2018. №3. С. 102-104
28. Тарасенко Е.А. Методы анализа финансового состояния предприятия и организация его информационного обеспечения //Актуальные вопросы современной экономики. 2021. № 1. С. 325-331.
29. Толпегина О. А. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебник и практикум для вузов – 4-е изд., перераб. и доп. – Москва: Издательство Юрайт, 2021. 610 с.
30. Экономический анализ в 2 ч. Часть 2.: учебник для вузов. 7-е изд., перераб. и доп. Москва: Издательство Юрайт, 2020. 302 с.
31. Brayley R., Myers S. Principles of corporate finance. Moscow: Olymp-Business CJSC, 2008. 1008 p.
32. Brigham Y., Gapensky L. Financial Management. St. Petersburg: Ekon. shk., 2009. 668 p.
33. J. K. Van Horn. Fundamentals of financial management. Translated from English/Gl. ed. series Ya.V. Sokolov. M.: Finance and Statistics, 2005. 800 p.
34. Stone D., Hitching K. Accounting and Financial analysis. Preparatory course. 2004. 304 p.
35. Wallace M. Accounting Profit vs. Economic Profit Assets. [Электронный ресурс] // URL: <http://smallbusiness.chron.com/accounting-profit-vs-economic-profit-assets30586.htm> (дата обращения 15.04.2022).

Приложение А

Бухгалтерский баланс ООО «Стан» за 2018-2020 гг.

Таблица А.1 - Бухгалтерский баланс ООО «Стан» за 2018-2020 гг.

Бухгалтерский баланс					
На 31 декабря 2020 г.					
Пояснения ¹	Наименование показателя	Код строки	На 31 декабря 2020 г.	На 31 декабря 2019 г.	На 31 декабря 2018 г.
1	2	3	4	5	6
Актив					
I. Внеоборотные активы					
0000	Нематериальные активы	1110	0	-	-
	Результаты исследований и разработок	1120	-	-	-
	Нематериальные поисковые активы	1130	-	-	-
	Материальные поисковые активы	1140	-	-	-
	Основные средства	1150	233 965	200 297	179 958
	основные средства		233 965	200 297	179 958
	Доходные вложения в долгосрочные ценности	1160	-	-	-
	Финансовые вложения	1170	-	-	-
	Отложенные налоговые	1180	-	-	-
	Прочие внеоборотные	1190	0	-	4 717
	прочие внеоборотные		0	-	4 717
	Итого по разделу I	1100	233 965	200 297	184 675
II. Оборотные активы					
	Запасы	1210	68 832	69 986	36 942
	затраты в незавершенном производстве		37 153	36 943	22 146
	готовая продукция, товары		20 105	14 504	5 381
	материалы		11 574	18 539	9 415
	Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	-	-	-
	Дебиторская задолженность	1230	35 063	40 624	27 743
	расчеты с бюджетом		100	100	52
	расчеты с покупателями и заказчиками		20 335	25 277	16 936
	расчеты с поставщиками		12 518	1 380	8 447
	Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240	-	-	-
	Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	2 636	4 841	2 773
	расчетный счет		2 619	4 836	2 765
	касса		17	5	8
	Прочие оборотные активы	1260	60	4 630	380
	выданные займы		60	4 630	380
	Итого по разделу II	1200	106 591	120 081	67 838
	БАЛАНС	1600	340 556	320 378	252 513

Продолжение приложения А

Продолжение таблицы А.1

Пассив				
III. Капитал и резервы				
Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады уставный капитал)	1310	498	498	498
Собственные акции, выкупленные у акционеров	1320	(-) ²	(-)	(-)
Переоценка внеоборотных активов	1340	-	-	-
Добавочный капитал (без переоценки) добавочный капитал	1350	6 420	6 420	6 420
Резервный капитал	1360	-	-	-
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	108 557	96 842	96 713
нераспределенная прибыль текущего года		11 715	129	193
нераспределенная прибыль предыдущих лет		96 842	96 713	70 084
Итого по разделу III	1300	115 475	103 760	103 631
IV. Долгосрочные обязательства				
Заемные средства	1410	136 132	136 132	126 742
заемные средства		136 132	136 132	126 742
Отложенные налоговые обязательства	1420	-	-	-
Оценочные обязательства	1430	-	-	-
Прочие обязательства	1450	-	-	-
Итого по разделу IV	1400	136 132	136 132	126 742
V. Краткосрочные обязательства				
Заемные средства	1510	49 262	43 268	2 420
краткосрочный заем кредит банка		32 775	8 500	-
Кредиторская расчеты по сод	1520	16 487	34 768	2 420
расчеты с бюджетом		39 439	37 057	19 527
расчеты с поставщиками и покупателями		507	437	421
Доходы будущих периодов	1530	189	41	169
доходы будущих периодов		20 210	20 210	13 311
Оценочные обязательства	1540	248	161	193
Прочие обязательства	1550	248	161	193
Итого по разделу V	1500	88 949	80 486	22 140
БАЛАНС	1700	340 556	320 378	252 513

Приложение Б

Бухгалтерский баланс ООО «Стан» за 2019-2021 гг.

Таблица Б.1 - Бухгалтерский баланс ООО «Стан» за 2019-2021 гг.

Бухгалтерский баланс					
На 31 декабря 2021 г.					
Пояснения ¹	Наименование показателя	Код строки	На 31 декабря 2021 г.	На 31 декабря 2020 г.	На 31 декабря 2019 г.
1	2	3	4	5	6
Актив					
I. Внеоборотные активы					
	Нематериальные активы	1110	-	-	-
	Результаты исследований и разработок	1120	-	-	-
	Нематериальные поисковые активы	1130	-	-	-
	Материальные поисковые активы	1140	-	-	-
	Основные средства	1150	246 171	233 965	200 297
	основные средства		246 171	233 965	200 297
	Доходные вложения в материальные ценности	1160	-	-	-
	Финансовые вложения	1170	-	-	-
	Отложенные налоговые	1180	-	-	-
	Прочие внеоборотные	1190	0	-	-
	прочие внеоборотные		0	-	-
	Итого по разделу I	1100	246 171	233 965	200 297
II. Оборотные активы					
	Запасы	1210	84 990	68 832	69 986
	затраты в незавершенном производстве		43 439	37 153	36 943
	готовая продукция, товары		15 947	20 105	14 504
	материалы		25 604	11 574	18 539
	Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	3 022	-	-
	Дебиторская задолженность	1230	50 676	35 063	40 624
	расчеты с бюджетом		68	100	100
	расчеты с покупателями и заказчиками		31 941	20 335	25 277
	расчеты с поставщиками		18 664	12 518	1 380
	Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240	-	-	-
	Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	15 565	2 636	4 841
	расчетный счет		15 557	2 619	4 836
	касса		8	17	5
	Прочие оборотные активы	1260	288	60	4 630
	выданные займы		288	60	4 630
	Итого по разделу II	1200	154 541	106 591	120 081
	БАЛАНС	1600	400 712	340 556	320 378

Продолжение приложения Б

Продолжение таблицы Б.1

Пассив				
III. Капитал и резервы				
Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады уставного капитала)	1310	498	498	498
Собственные акции, выкупленные у акционеров	1320	(-) ²	(-)	(-)
Переоценка внеоборотных активов	1340	-	-	-
Добавочный капитал (без переоценки)	1350	6 420	6 420	6 420
Резервный капитал	1360	-	-	-
Нераспределенная прибыль (неоткрытый убыток)	1370	146 500	108 557	96 842
нераспределенная прибыль отчетного года		37 943	11 715	129
нераспределенная прибыль прошлых лет		108 557	96 842	96 713
Итого по разделу III	1300	153 418	115 475	103 760
IV. Долгосрочные обязательства				
Заемные средства	1410	127 817	136 132	136 132
заемные средства		127 817	136 132	136 132
Отложенные налоговые обязательства	1420	-	-	-
Оценочные обязательства	1430	-	-	-
Прочие обязательства	1450	-	-	-
Итого по разделу IV	1400	127 817	136 132	136 132
V. Краткосрочные обязательства				
Заемные средства	1510	61 000	49 262	43 268
краткосрочный заем		26 000	32 775	8 500
кредит банка		35 000	16 487	34 768
Кредиторская	1520	58 229	39 439	37 057
прочие кредиторы		18 483	17 853	16 076
расчеты по оплате труда		831	680	293
расчеты по соц		480	507	437
расчеты с бюджетом		2 074	189	41
расчеты с поставщиками и подрядчиками		36 361	20 210	20 210
Доходы будущих периодов	1530	248	248	161
доходы будущих периодов		248	248	161
Оценочные обязательства	1540	-	-	-
Прочие обязательства	1550	-	-	-
Итого по разделу V	1500	119 477	88 949	80 486
БАЛАНС	1700	400 712	340 556	320 378

Приложение В

Отчет о финансовых результатах ООО «Стан» за 2018-2019 гг.

Таблица В.1 - Отчет о финансовых результатах ООО «Стан» за 2018-2019 гг.

Отчет о финансовых результатах				
За 2019 г.				
Пояснения ¹	Наименование показателя	Код строки	За 2019 г.	За 2018 г.
1	2	3	4	5
	Выручка ²	2110	70011	93523
	Себестоимость продаж	2120	(72018)	(80130)
	Валовая прибыль (убыток)	2100	(2007)	13393
	Коммерческие расходы	2210	(-)	
	Управленческие расходы	2220	(-)	
	Прибыль (убыток) от продаж	2200	-2007	13393
	Доходы от участия в других организациях	2310	-	
	Проценты к получению	2320	-	
	Проценты к уплате	2330	(1304)	(339)
	Прочие доходы	2340	5380	5532
	Прочие расходы	2350	(1940)	(18393)
	Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	129	193
	Налог на прибыль ³	2410	-	-
	в т.ч.:			
	текущий налог на прибыль	2411	(-)	(-)
	отложенный налог на прибыль ⁴	2412	-	-
	Прочее	2460	-	-
	Чистая прибыль (убыток)	2400	129	193
	Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2510	-	
	Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2520	-	
	Налог на прибыль от операций, результат которых не включается в чистую прибыль (убыток)	2530	-	
	Совокупный финансовый результат периода ⁵	2500	129	193
СПРАВОЧНО				
	Базовая прибыль (убыток) на	2900	-	-
	Разводненная прибыль (убыток) на акцию	2910	-	-

Приложение Г

Отчет о финансовых результатах ООО «Стан» за 2019-2020 гг.

Таблица Г.1 - Отчет о финансовых результатах ООО «Стан» за 2019-2020 гг.

Отчет о финансовых результатах				
За 2020 г.				
Пояснения ³	Наименование показателя	Код строк	За 2020г.	За 2019 г.
1	2	3	4	5
	Выручка ⁴	2110	124 633	70 011
	от продажи товаров работ и от продажи с/х продукции собственного производства		11 311	4 594
	Себестоимость продаж	2120	(108 805)	(72 018)
	проданных товаров работ и проданной с/х продукции собственного производства		(17 559)	(4 115)
			(91 187)	(67 903)
	Валовая прибыль (убыток)	2100	15 828	(2 007)
	Коммерческие расходы	2210	(-)	(-)
	Управленческие расходы	2220	(-)	(-)
	Прибыль (убыток) от продаж	2200	15 828	(2 007)
	Доходы от участия в других организациях	2310	-	-
	Проценты к получению	2320	-	-
	Проценты к уплате	2330	(2 164)	(1 304)
	проценты к уплате		(2 164)	(1 304)
	Прочие доходы	2340	16 253	5 380
	субсидии		15 957	4 415
	прочие доходы		296	965
	Прочие расходы	2350	(18 202)	(1 940)
	прочие расходы		(18 202)	(1 940)
	Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	11 715	129
	Налог на прибыль ⁵	2410	-	-
	в т.ч.:			
	текущий налог на прибыль	2411	(-)	(-)
	отложенный налог на прибыль ⁶	2412	-	-
	Прочее	2460	-	-
	Чистая прибыль (убыток)	2400	11 715	129
	Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2510	-	-
	Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2520	-	-
	Налог на прибыль от операций, результат которых не включается в чистую прибыль	2530	-	-
	Совокупный финансовый результат периода⁷	2500	11 715	129

Приложение Д

Отчет о финансовых результатах ООО «Стан» за 2020-2021 гг.

Таблица Д.1 - Отчет о финансовых результатах ООО «Стан» за 2020-2021 гг.

Отчет о финансовых результатах				
За 2021 г.				
Пояснения ³	Наименование показателя	Код строк	За 2021 г.	За 2020 г.
1	2	3	4	5
	Выручка ⁴	2110	190 935	124 633
	от продажи товаров работ и от продажи с/х продукции собственного производства		6 991	11 311
			183 944	113 367
	Себестоимость продаж	2120	(147 587)	(108 805)
	проданных товаров работ и проданной с/х продукции собственного производства		(6 872)	(17 559)
			(140 715)	(91 187)
	Валовая прибыль (убыток)	2100	43 348	15 828
	Коммерческие расходы	2210	(-)	(-)
	Управленческие расходы	2220	(-)	(-)
	Прибыль (убыток) от продаж	2200	43 348	15 828
	Доходы от участия в других организациях	2310	-	-
	Проценты к получению	2320	156	-
	проценты к получению		156	-
	Проценты к уплате	2330	(2 498)	(2 164)
	проценты к уплате		(2 498)	(2 164)
	Прочие доходы	2340	3 544	16 253
	субсидии		3 446	15 957
	прочие доходы		98	296
	Прочие расходы	2350	(6 607)	(18 202)
	прочие расходы		(6 607)	(18 202)
	Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	37 943	11 715
	Налог на прибыль ⁵	2410	-	-
	в т.ч.:			
	текущий налог на прибыль	2411	(-)	(-)
	отложенный налог на прибыль ⁶	2412	-	-
	Прочее	2460	-	-
	Чистая прибыль (убыток)	2400	37 943	11 715
	Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2510	-	-
	Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2520	-	-
	Налог на прибыль от операций, результат которых не включается в чистую прибыль	2530	-	-
	Совокупный финансовый результат периода ⁷	2500	37 943	11 715