

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)

38.03.02 Менеджмент

(код и наименование направления подготовки / специальности)

Производственный менеджмент

(направленность (профиль) / специализация)

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА (БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА)

на тему Разработка организационно-технических мероприятий по повышению
прибыльности предприятия (на примере ООО «Сокольский лесхоз»)

Обучающийся

С.С. Икряникова

(Инициалы Фамилия)

(личная подпись)

Руководитель

канд. экон. наук, доцент Т.В. Полякова

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

Тольятти 2023

Аннотация

Бакалаврскую работу выполнил: С.С. Икряникова.

Тема работы: «Разработка организационно-технических мероприятий по повышению прибыльности предприятия (на примере ООО «Сокольский лесхоз»)»

Научный руководитель: к.э.н., доцент Т.В. Полякова

Цель исследования состоит в систематизации теоретических вопросов прибыльности предприятия, а также в разработке организационно-технических мероприятий по повышению прибыльности компании на примере ООО «Сокольский лесхоз».

Объект исследования – ООО «Сокольский лесхоз».

Предмет исследования – экономические отношения, возникающие в процессе формирования и управления прибылью.

Методы исследования – статистическая обработка результатов, методы сравнительного анализа, абстрактно-логический метод, монографический метод и т.д.

Краткие выводы по бакалаврской работе. Первая раздел данной работы, состоящий из трех параграфов, раскрывает теоретические основы исследования прибыльности предприятия. Второй раздел содержит характеристику рассматриваемой организации, анализируется прибыльность на ООО «Сокольский лесхоз» и выявляются проблемы. В третьем разделе разрабатываются организационно-технические мероприятия по повышению прибыльности ООО «Сокольский лесхоз» и доказываются их экономическая эффективность.

Практическая значимость работы заключается в том, что отдельные её положения в виде материала подразделов 2.2, 3.1, 3.2 могут быть использованы специалистами ООО «Сокольский лесхоз».

Структура исследования представлена введением, тремя разделами, заключением, списком используемой литературы и используемых источников и приложениями.

Содержание

Введение	4
1 Теоретические основы исследования прибыльности предприятия.....	7
1.1 Сущность понятий «прибыль» и «прибыльность»	7
1.2 Виды прибыли, методы расчета и планирование прибыли на предприятии	14
2 Анализ финансово-хозяйственной деятельности ООО «Сокольский лесхоз»	24
2.1 Организационно-техническая характеристика ООО «Сокольский лесхоз».....	24
2.2 Анализ прибыльности ООО «Сокольский лесхоз».....	30
3 Разработка организационно-технических мероприятий по повышению прибыльности ООО «Сокольский лесхоз»	40
3.1 Комплекс организационно-технических мероприятий по повышению прибыльности ООО «Сокольский лесхоз».....	40
3.2 Расчет экономической эффективности предложенных мероприятий ...	50
Заключение	56
Список используемой литературы и используемых источников	59
Приложение А Бухгалтерский баланс ООО «Сокольский лесхоз»	63
Приложение Б Отчет о финансовых результатах ООО «Сокольский лесхоз»	65

Введение

В условиях рыночной экономики важнейшими объектами управления являются финансовые ресурсы, необходимые для осуществления хозяйственной деятельности. Сегодня прибыль предприятия можно назвать одним из наиболее важных факторов, определяющих его конкурентоспособность. Каждая коммерческая организация стремится к получению максимальной прибыли, однако не всегда извлекает ее. Именно поэтому для достижения устойчивого роста и развития бизнеса необходимо не только понимать, что такое прибыль, но и научиться ее получать. В то же время, даже при наличии понимания, многие компании не могут найти эффективные управленческие способы, позволяющие увеличить прибыль.

Одновременно с этим, на получение прибыли современными коммерческими предприятиями оказывают влияние внешние факторы. Пандемия COVID-19, международные санкции негативно повлияли на развитие российского бизнеса. Снизилась выручка из-за сокращения спроса населения на товары, усложнились финансовые и логистические цепочки, увеличилась экономическая неопределенность. Кроме того, сокращается доля инвестиционных проектов, снижается число компаний из сектора малого и микробизнеса [8].

Таким образом, актуальность выпускной квалификационной работы заключается в том, что современные коммерческие предприятия нуждаются в разработке организационно-технических мероприятий по повышению прибыльности, так как получение прибыли – это одна из главных целей осуществления предпринимательской деятельности.

В выпускной квалификационной работе были рассмотрены исследования, посвященные сущности прибыли и прибыльности. Это работы таких авторов, как: А. А. Адаменко, М. В. Бакиева, И. Т. Абдукаримов, М. В. Беспалов, А. А. Молдован, Г. В. Савицкая.

Цель исследования состоит в систематизации теоретических вопросов прибыльности предприятия, а также в разработке организационно-

технических мероприятий по повышению прибыльности компании на примере ООО «Сокольский лесхоз».

Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие задачи:

- рассмотреть теоретические основы исследования прибыльности предприятия;
- проанализировать финансово-хозяйственную деятельность ООО «Сокольский лесхоз»;
- разработать организационно-технические мероприятия по повышению прибыльности ООО «Сокольский лесхоз».

Объект исследования – ООО «Сокольский лесхоз».

Предмет исследования – экономические отношения, возникающие в процессе формирования и управления прибылью.

В качестве эмпирической базы использовались данные финансовой отчетности ООО «Сокольский лесхоз» за 2020–2022 гг., а также внутренние документы исследуемой компании – устав, штатное расписание и другие.

В исследовании применялись различные методы. Абстрактно-логический метод позволил сформулировать выводы по направлениям совершенствования управления прибылью предприятия. Метод сравнения был необходим для проведения анализа финансовых результатов ООО «Сокольский лесхоз» за исследуемый период. Монографический метод дал возможность исследовать понятие прибыли и прибыльности, выявить особенности расчета и планирования прибыли.

Практическая значимость исследования состоит в том, что в работе представлены конкретные рекомендации в виде организационно-технических мероприятий по повышению прибыльности для ООО «Сокольский лесхоз», сформулированные на основе анализа актуальных данных финансовой отчетности, оценки внутренних и внешних факторов, оказывающих воздействие на деятельность компании. Учтена сфера деятельности предприятия, стратегические цели развития, поэтому полученные результаты

могут быть использованы руководством ООО «Сокольских лесхоз», чтобы улучшить финансовые результаты.

Структура исследования представлена введением, тремя разделами, заключением, списком используемой литературы и используемых источников и приложениями.

Во введении обосновывается актуальность выпускной квалификационной работы, выделяются цели и задачи, предмет и объект исследования.

В первом разделе «Теоретические основы исследования прибыльности предприятия» рассматривается сущность терминов «прибыль» и «прибыльность», выделяются виды прибыли, методы ее расчета и планирования.

Второй раздел «Анализ финансово-хозяйственной деятельности ООО «Сокольский лесхоз» посвящен описанию характеристики компании, а также проведению анализа ее прибыльности.

В третьем разделе «Разработка организационно-технических мероприятий по повышению прибыльности ООО «Сокольский лесхоз» представлен комплекс организационно-технических мероприятий по повышению прибыльности исследуемой компании, а также проведен расчет экономической эффективности предлагаемых рекомендаций.

В заключении подводятся итоги выпускного квалификационного исследования по всем представленным разделам.

Список используемой литературы и используемых источников представлен 50 источниками. К выпускной квалификационной работе прикреплены 2 приложения.

1 Теоретические основы исследования прибыльности предприятия

1.1 Сущность понятий «прибыль» и «прибыльность»

Основной целью коммерческого предприятия, которое работает на современном российском рынке, является получение положительного финансового результата, который является прибыльным. Прибыль – это часть чистого дохода, который получают субъекты хозяйствования, после того как они вычли из валового дохода расходы, связанные с производством и реализацией продукции [35].

Зарубежные и отечественные исследователи предлагают определять прибыль по-разному.

М. В. Бакиева отмечает, что «экономический смысл прибыли заключается в том, что она отображает конечный финансовый результат, а на ее величину и динамику оказывают влияние факторы, изменить которые предприятие не всегда может. Прибыль не статичная категория, ее получение не гарантировано, но является результатом эффективного ведения бизнеса. Это плата за риск предпринимателя и часть дохода, которая «очищена» от затрат на ведение бизнеса» [6, с. 2]. То есть исследователь считает, что прибыль – это доход компании, из которого вычтены затраты на ведение предпринимательской деятельности [34].

Как отмечает А. А. Адаменко, «прибыль отражает чистый доход, созданный в сфере материального производства в процессе предпринимательской деятельности» [3, с. 4]. Г. В. Савицкая считает, что «прибыль – это часть чистого дохода, созданного в процессе производства и реализованного в сфере обращения, который непосредственно получают предприятия. Только после продажи продукции чистый доход принимает форму прибыли. Количественно она представляет собой разность между выручкой (после уплаты налога на добавленную стоимость, акцизного налога и других отчислений из выручки в бюджетные и внебюджетные фонды) и полной себестоимостью реализованной продукции» [18, с. 325].

С.А. Амирова пишет, что прибыль как экономическая категория представляет собой «совокупность экономических, распределительных, финансовых отношений, складывающиеся по поводу образования, распределения и использования части вновь созданной стоимости, выступающей как приращение суммы средств, авансированных на осуществление хозяйственной деятельности, или как избыток над понесенными в ходе этой деятельности и связанными с нею издержками производства» [4, с. 315].

Зарубежные экономисты-теоретики привнесли большой вклад в разработку концепции прибыли. Например, Адам Смит в XVIII в. считал, что прибыль – это приращение богатства. Позже Ирвинг Фишер отмечал, что поток выгод, генерируемый капиталом за определенный период времени, является прибылью [29, р. 126]. Карл Маркс придерживался другой точки зрения – он считал прибылью прибавочную стоимость товара, в котором заложен неоплаченный труд рабочего [33].

Экономическая теория развивалась, а понятие прибыли усложнялось. В настоящее время прибыль рассматривают с разных точек зрения. Исходя из представленных выше определений, можно сделать вывод, что одни исследователи понимают прибыль как доход на вложенный капитал, другие – как доход от коммерческой деятельности, третьи – как доход, уменьшенный на число расходов [32]. Но сущность всех подходов выражается в том, что понятие прибыли тесно связано с термином «доход» [31].

Базовыми подходами к определению прибыли являются экономический и бухгалтерский [22, с. 441-443].

Суть экономического подхода заключается в том, что «прибыль исчисляется по результатам изменения чистых активов фирмы. Суть бухгалтерского подхода в том, что прибыль рассчитывается как разница между доходами и расходами фирмы, которые относятся к определенному отчетному периоду. Бухгалтерами используются оба этих подхода и рассматриваются в рамках статического и динамического учетов» [1, с.118].

Итак, в соответствии с экономическим подходом, прибыль – это прирост капитала собственников организации в определенный период, который проявляется как повышение чистых активов компании, исчисляемых как капитализированная стоимость будущих чистых поступлений за минусом обязательств. Экономический подход выражается в том, что прибыль – это разница между доходами и расходами. В этом случае прибыль является результатом взаимодействия факторов производства. С точки зрения этого подхода, прибылью, которую получают собственники предприятия, является разница между стоимостью произведенной продукции и стоимостью используемых ресурсов. Таким образом, для экономического подхода характерна следующая схема: приток ресурсов – производство – реализация – прибыль [30].

В соответствии с бухгалтерским подходом дается следующее определение прибыли: «Прибыль бухгалтерская есть положительная разница между доходами предприятия, понимаемыми как приращение совокупной стоимостной оценки его активов, сопровождающееся увеличением капитала собственников предприятия, и его затратами (расходами), понимаемыми как снижение совокупной стоимостной оценки активов, сопровождающееся уменьшением капитала собственников предприятия, за исключением результатов операций, связанных с преднамеренным изменением этого капитала» [1, с.125].

Бухгалтерский подход используется экономистами чаще, ведь он имеет конкретный и практически реализуемый расчетный алгоритм, заданный действующим законодательством [2, с. 88]. На основе бухгалтерской отчетности предприятия можно рассчитать ряд показателей для оценки эффективности деятельности. Расчет эффективности нужен как для внутренних, так и для внешних пользователей.

Рост прибыли обеспечивает улучшение финансового состояния и финансовой устойчивости компании. В свою очередь, эффективное функционирование предприятия любой организационно-правовой формы

независимо от видов деятельности является обязательным условием его существования [24].

Прибыль выступает в качестве движущей силы рыночной экономики и обеспечивает интересы государства, собственников и персонала хозяйствующих субъектов. Как отмечает Т.А. Фролова, «именно поэтому необходимо постоянно повышать квалификации руководителей и финансовых менеджеров относительно методов эффективного управления, формирования и распределения прибыли в ходе деятельности предприятия» [23, с. 136]. Наиболее известные постулаты сущности понятия «прибыль» представлены на рисунке 1.

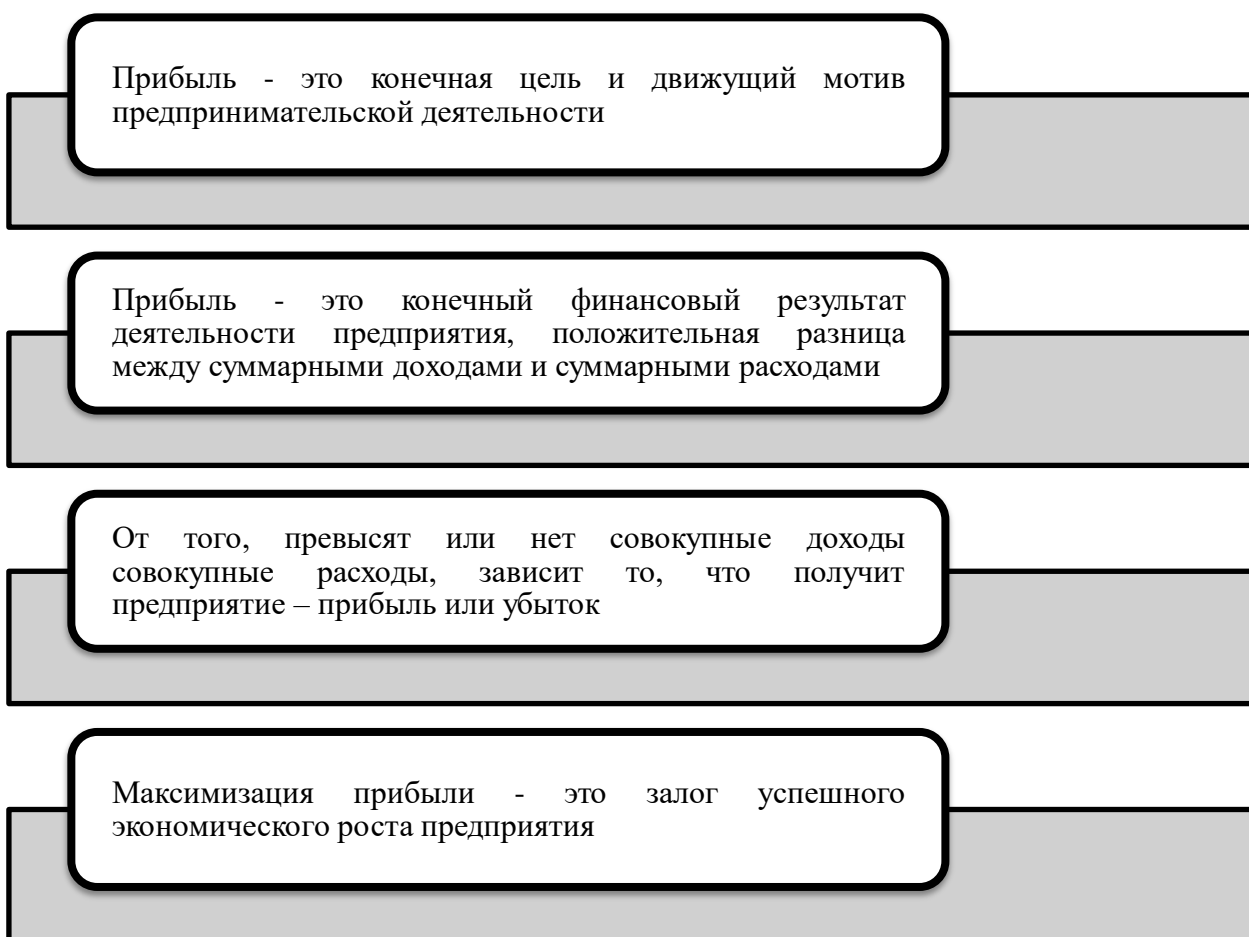


Рисунок 1 – Сущность понятия «прибыль» [21]

Формирование прибыли происходит за счет реализации готовой продукции, работ, услуг, или выручки от продаж. Прибыль здесь зависит от объема проданных товаров или реализованных услуг, от изменения цены на

продукцию. Кроме того, прибыль может формироваться благодаря проведению инвестиционных операций, продажи основных фондов, за счет получения прочих доходов [20].

Прибыль выполняет ряд функций, которые представлены на рисунке 2.

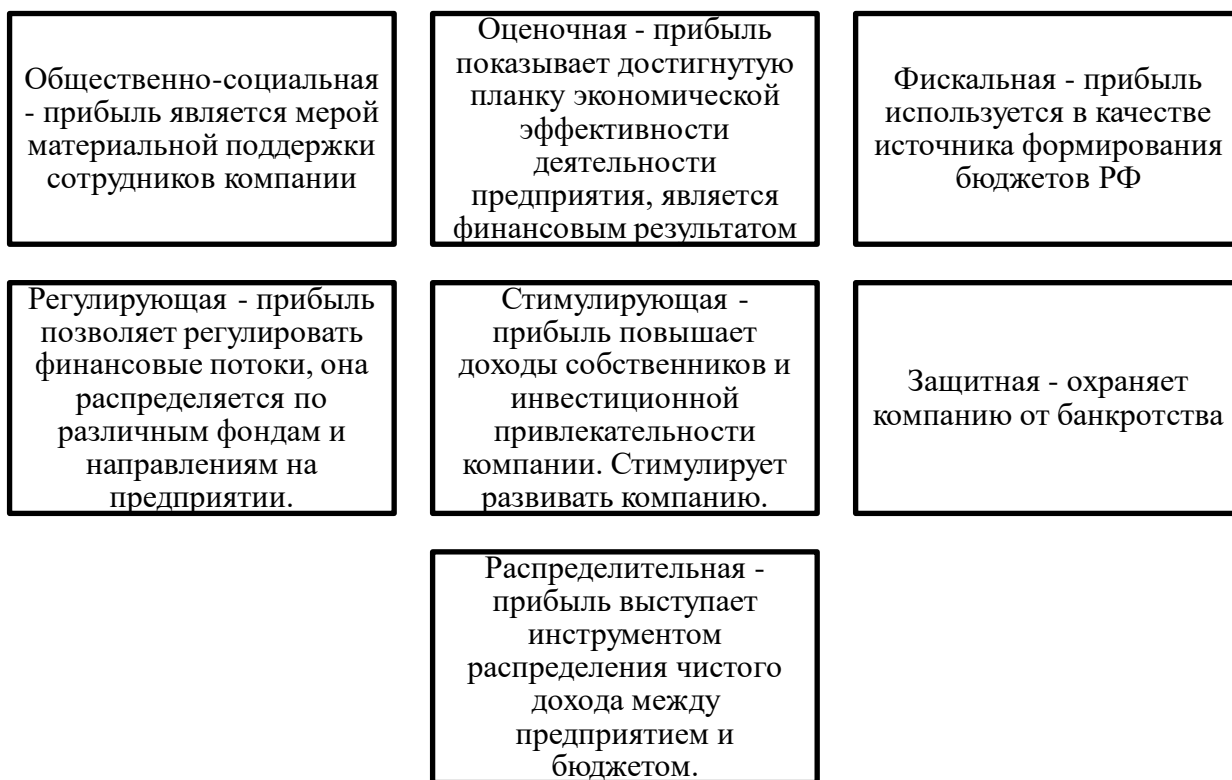


Рисунок 2 – Функции прибыли [19]

Далее рассмотрим понятие прибыльности. Прибыльность (от англ. profitability) – это возможность или способность компании принести (получить) прибыль. То есть компания считается прибыльной, если она ведет рентабельную деятельность. Даже если организация получает прибыль, это не значит, что она прибыльна. Необходимо, чтобы компания могла обеспечивать возврат инвестиций на основе имеющихся ресурсов по сравнению с альтернативными инвестициями [16].

Нужно отметить, что понятие прибыльности редко используется в экономической практике – предпочтение отдается термину «рентабельность». Иногда отмечается, что система коэффициентов рентабельности отражает уровень прибыльности предприятия. В эту систему

могут входить коэффициенты рентабельности активов и собственного капитала [14].

Если прибыль – это абсолютная величина, то рентабельность – это величина относительная. Понятие рентабельности также является дискуссионным. Например, А. Д. Шерemet считает рентабельность «основным показателем, который характеризует эффективность хозяйственной деятельности. Экономическое содержание показателей рентабельности сводится к прибыльности деятельности предприятия» [27, с. 215]. Основная мысль большинства исследователей сходится к тому, что рентабельность представляет собой отношение прибыли к активам или потокам, обеспечивающим ее получение [11].

Показатели рентабельности применяются для оценки итоговых результатов хозяйственной деятельности предприятий. Показатели рентабельности являются относительными характеристиками финансовых результатов и эффективности деятельности предприятия. Они характеризуют относительную доходность предприятия, измеряемую в процентах к затратам средств или капитала с позиции как каждого собственника предприятия, так и различных заинтересованных групп пользователей [10].

Для повышения прибыли и прибыльности могут использоваться различные средства. Это, например, повышение продаж, оптимизация затрат, получение государственной поддержки, изменение бизнес-процессов, развитие отношений с партнерами, изменение маркетинговой стратегии, внедрение новых товаров, повышение конкурентоспособности. В настоящее время активно применяются современные бизнес-технологии, такие как [9]:

- системы управленческого учета (IMR) [5],
- системы управления клиентскими отношениями (CRM),
- системы управления бизнес-процессами на предприятии (ERP),
- стратегическое планирование развития бизнеса и др.

На прибыль и прибыльность (рентабельность) оказывают влияние различные факторы. М. В. Чараева выделяет внутренние и внешние факторы.

Внутренние, в свою очередь, разделяются на основные и второстепенные. На рисунке 3 представлена классификация всех указанных факторов.



Рисунок 3 – Факторы, влияющие на прибыль предприятия [25, с. 82]

Итак, сущность прибыли состоит в том, что она является результатом финансово-хозяйственной деятельности организации. Это абсолютный показатель, который показывает цифровую разницу между доходами и расходами предприятия. Прибыль – это один из важнейших показателей для любого предприятия, потому что его величина напрямую влияет на эффективность бизнеса, на его выживание и получение дохода. Компания считается прибыльной, если она ведет рентабельную деятельность. Понятия прибыльности и рентабельности отождествляются. Под рентабельностью понимается отношение прибыли к затратам на производство и реализацию

продукции. Рентабельность показывает, какую прибыль получает предприятие с каждого рубля, затраченного на производство продукции (работ, услуг). В теории и практике управления производством выделяют следующие виды рентабельности: рентабельность продукции, рентабельность продаж, рентабельность производственных фондов, рентабельность оборотных средств, общую рентабельность и другие относительные показатели.

1.2 Виды прибыли, методы расчета и планирование прибыли на предприятии

Существует классификация видов прибыли, дающая полную характеристику данному понятию с различных точек зрения. Она представлена на рисунке 4. В первую очередь выделяются нормативные виды прибыли, которые отражаются в бухгалтерской отчетности компаний. Это валовая прибыль, прибыль от продаж, прибыль до налогообложения и чистая прибыль. Прибыль от реализации продукции (валовая прибыль) определяется по формуле (1):

$$P_{\text{вал}} = B - C_{\text{пол}}, \quad (1)$$

где B – выручка от реализации;

$C_{\text{пол}}$ – полная себестоимость.

То есть, валовая прибыль – это разность выручки и издержек компании (себестоимость и НДС).

Прибыль от продаж (операционная прибыль) – это валовая прибыль за вычетом управленческих и коммерческих расходов (формула 2):

$$P_{\text{пр}} = B - C_{\text{пол}} - P_{\text{у}} - P_{\text{к}}, \quad (2)$$

где $P_{\text{у}}$ – управленческие расходы;

$P_{\text{к}}$ – коммерческие расходы.

В соответствии с нормативными документами:

- валовая прибыль
- прибыль от продаж
- прибыль до налогообложения
- чистая прибыль

В соответствии с системой учета издержек и прибыли:

- маржинальная прибыль
- итоговая прибыль

В соответствии с содержанием:

- номинальная прибыль
- реальная прибыль

В соответствии с видами издержек:

- бухгалтерская прибыль
- экономическая прибыль

В соответствии с регулярностью формирования:

- обычная прибыль
- чрезвычайная прибыль
- сезонная прибыль

По виду деятельности:

- прибыль от основной деятельности
- прибыль от инвестиционной деятельности
- прибыль от финансовой деятельности

В соответствии с собственниками на ресурсы:

- прибыль собственников
- прибыль кредиторов
- прибыль инвесторов

В соответствии с размером:

- максимальная прибыль
- минимальная прибыль
- средняя прибыль

Рисунок 4 – Виды прибыли [13]

Далее следует прибыль до налогообложения, или балансовая прибыль. Это сумма прибыли продаж, доходов от участия в других организации и процентов к получению, но уменьшенных на количество расходов и уплаченных процентов (формула 3):

$$П_{\text{нал}} = П_{\text{пр}} + Д_{\text{вр}} - Р_{\text{вр}}, \quad (3)$$

где $Д_{\text{вр}}$ – внереализационные доходы;

$Р_{\text{вр}}$ – внереализационные расходы.

Чистая прибыль – это прибыль, оставшаяся после уплаты налогов. Определяется по формуле (4):

$$П_ч = П_{нал} - Н_{пр}, \quad (4)$$

где $Н_{пр}$ – налог на прибыль.

Чистая прибыль – это окончательный признак результативности работы компании. Часто используется в качестве основы расчетов эффективности и рентабельности процесса деятельности предприятия. Исходя из представленных видов прибыли, можно представить схему формирования прибыли хозяйственного субъекта (рисунок 5).

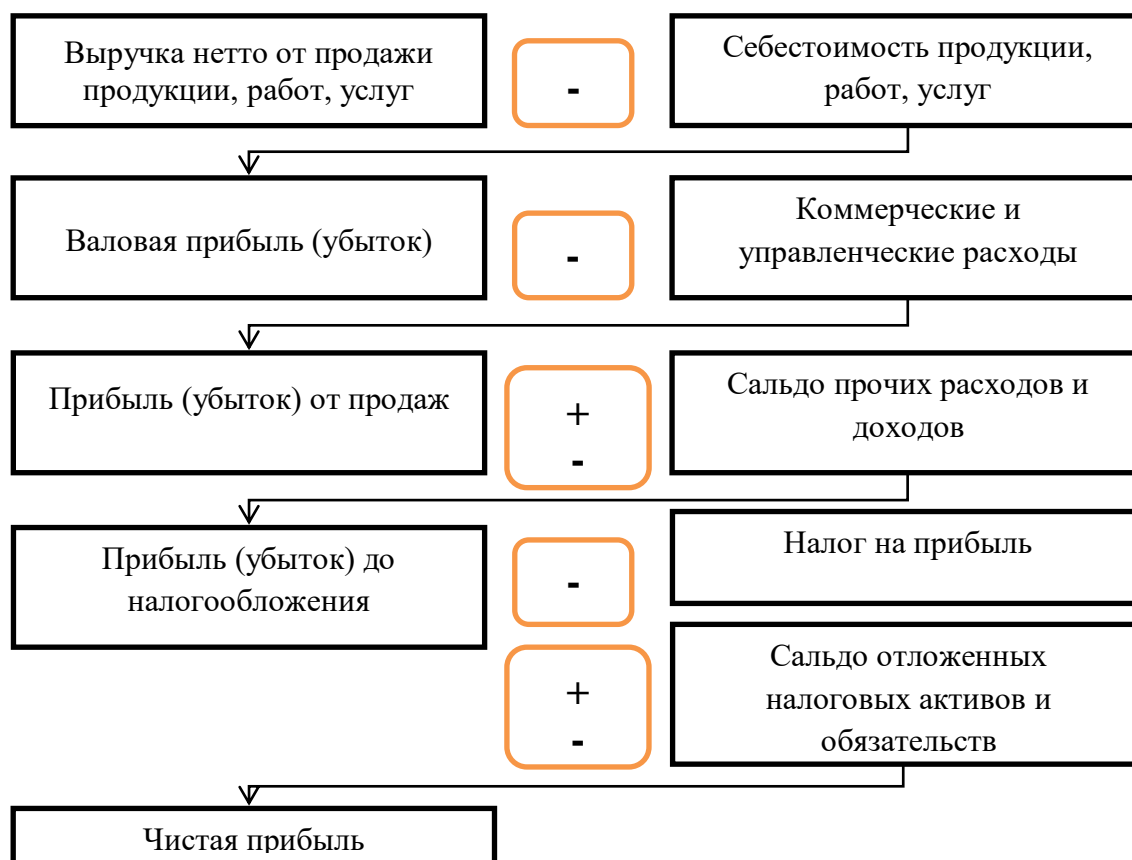


Рисунок 5 – Схема формирования прибыли

Под маржинальной прибылью понимается «выручка за вычетом всех переменных затрат, понесенных для создания объема реализованной продукции» [22, с. 120]. Маржинальную прибыль также называют суммой покрытия, маржинальным доходом. Ее вычисляют по формуле 5:

$$П_{\text{марж}} = В - И_{\text{пер}}, \quad (5)$$

где В – выручка от реализации;

$И_{\text{пер}}$ – прямые переменные издержки.

Выделяются также номинальная и реальная прибыль. Первая – это прибыль, которая обозначается в финансовой отчетности, вторая – это номинальная прибыль, скорректированная на инфляцию периода. Реальная прибыль показывает покупательную способность предприятия.

Бухгалтерская прибыль «представлена разностью между доходами и расходами, рассматриваемыми в отчетах о прибыли и убытках определенного момента времени» [13]. В свою очередь, экономическая прибыль «представлена разностью между рентабельностью вложенного капитала и средневзвешенной стоимостью капитала, увеличенной на величину вложенного капитала. Таким образом, экономическая прибыль – это разность между валовым доходом и экономическими издержками» [13].

Также стоит рассмотреть понятия чрезвычайной и сезонной прибыли. Сезонная прибыль возникает в результате продажи товаров и услуг в определенные периоды года. Чрезвычайная прибыль возникает в результате экстраординарных событий, которые выходят за рамки обычной деятельности организации. Такую прибыль планировать невозможно, в отличие от обычной прибыли.

Ранее было определено, что прибыль является абсолютным показателем. Для определения прибыльности деятельности компании также должны рассматриваться относительные показатели рентабельности. Наибольшее распространение получили финансовые показатели рентабельности, представленные в таблице 1.

Таблица 1 – Показатели рентабельности [12, с. 154]

Наименование коэффициента	Формула расчета	
Коэффициент валовой прибыли (GPM)	$P_{\text{вал}}/B$	Валовая прибыль / Выручка
Коэффициент чистой прибыли (NIM)	$P_{\text{ч}}/B$	Чистая прибыль / Выручка
Коэффициент рентабельности продаж (ROS)	$P_{\text{пр}}/B$	Операционная прибыль / Выручка
Коэффициент рентабельности активов (ROA)	$P_{\text{ч}}/A$ (ср.)	Чистая прибыль / Средние активы
Коэффициент рентабельности чистых активов (RONA)	$P_{\text{ч}}/ЧА$ (ср.)	Операционная прибыль / чистые средние активы
Коэффициент рентабельности собственного капитала (ROE)	$P_{\text{ч}}/СК$ (ср.)	Чистая прибыль / Средний собственный капитал

Анализ прибыли и прибыльности предприятия выполняется в рамках финансового анализа. Исследователи считают, что цель финансового анализа состоит в «оценке финансового состояния субъекта хозяйствования и выявление его перспективных возможностей нормально и эффективно функционировать в условиях конкуренции и одновременно успешно решать задачи социального развития» [22, с. 409].

А. Д. Шеремет включает расчет показателей прибыли и рентабельности предприятия в основные этапы анализа финансовых показателей:

- «анализ доходов организации (динамика и структура доходов организации, объем производства и продажи продукции, влияние использования производственных ресурсов на объем продаж, а также объема продаж на прибыль от продаж);
- анализ расходов и себестоимости (анализ структуры и динамики расходов и анализ формирования себестоимости продаж, факторный анализ себестоимости и ее влияния на объем продаж);
- анализ финансовых результатов и рентабельности продаж (уровень и динамика финансовых результатов, факторный анализ прибыли от продаж, прибыли до налогообложения и чистой прибыли, расчет и анализ рентабельности продаж)» [26, с. 78].

О. Б. Бендерская предлагает осуществлять анализ прибыли и прибыльности коммерческой компании по следующим этапам (рисунок 6):

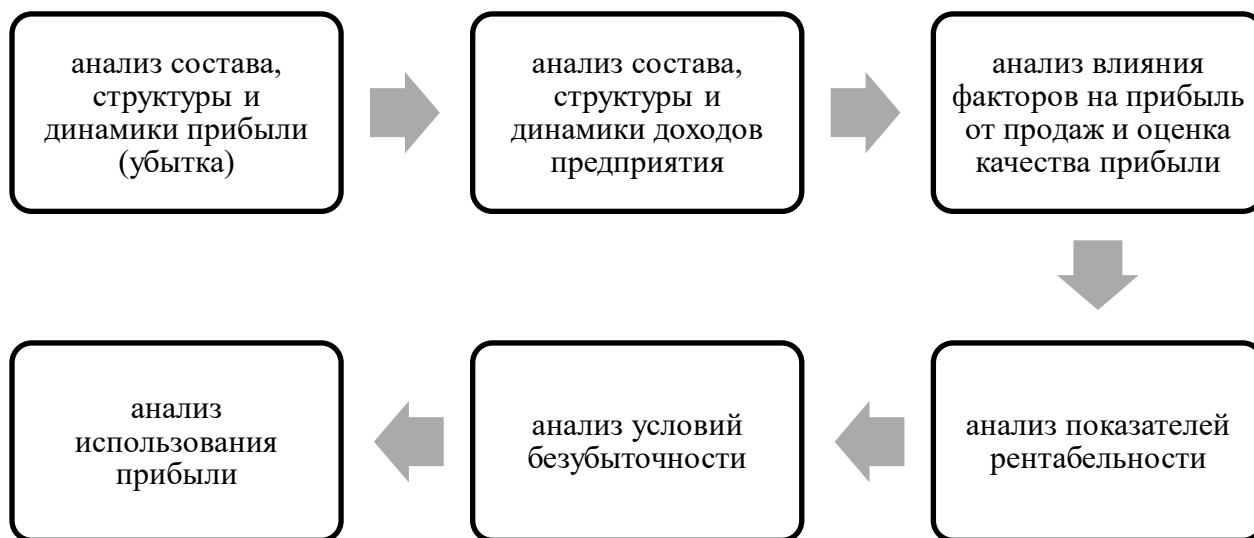


Рисунок 6 – Этапы анализа прибыли и прибыльности предприятия [7]

Кроме анализа абсолютных и относительных показателей прибыли и прибыльности, применяются и другие методы, например, статистические. Во-первых, используется метод сравнения, когда прибыль сравнивают с прошлым периодом, с плановыми показателями, либо с передовыми результатами (по другому отделу, конкуренту, отрасли).

Во-вторых, применяется графический метод, когда результаты анализа представляются в виде диаграмм, рисунков, графиков. Также есть табличный метод, который тоже представляет результаты наглядно – в таблицах можно отразить динамику прибыли, отклонения.

В-третьих, существует метод элиминирования, который отражает влияние одного фактора на обобщающие показатели и исключает воздействие других факторов.

При оценке количественной роли разных факторов, влияющих на прибыль, также используется индексный метод. Так, цепной индекс показывает изменение показателей прибыли по сравнению с предыдущим периодом, а базисный индекс отражает изменение показателя прибыли

данного периода по сравнению с показателем периода, принятого за базу сравнения.

Различные методы анализа могут применяться как в комплексе, так и по отдельности. Универсальной методики анализа прибыли не существует, так как каждая компания исходит из специфики деятельности, целей и задач.

Результаты анализа прибыли и рентабельности связаны с его информационным обеспечением. Для анализа прибыли главной информационной базой служит годовая бухгалтерская (финансовая) отчетность, состоящая из бухгалтерского баланса, отчета о финансовых результатах и приложений к ним. Кроме того, информационной базой служат следующие документы: бизнес-план, накладные на отгрузку продукции, данные аналитического бухгалтерского учета по соответствующим счетам [15, с. 161].

Важным элементом управления прибылью является ее планирование. Планирование прибыли – это процесс определения того, каким будет уровень прибыли предприятия по каждому виду продукции и как он будет распределяться. Оно позволяет оценить экономическую эффективность производства, динамику финансовых результатов, выявить резервы роста прибыли и рентабельности.

А. А. Адаменко под планированием прибыли понимает «систематический и формализованный подход к определению влияния планов руководства на прибыльность данного хозяйствующего субъекта» [3, с. 4].

Исследователи выделяют ряд принципов планирования прибыли (рисунок 7).

Под плановой прибылью понимается размер прибыли, который будет получен при обеспечении плановых объема продаж и издержек предприятия. Важное условие планирования прибыли – это экономическая обоснованность, так как без этого невозможно грамотно и своевременно выполнять обязательства перед работниками, бюджетом, поставщиками,

банками. В связи с этим, планирование прибыли играет важную роль не только для самой компании, но и для экономики в целом.



Рисунок 7 – Принципы планирования прибыли [3, с. 4-5]

Планирование прибыли может осуществляться отдельно по видам продукции компании, от реализации основных фондов и другого имущества и от внереализационных доходов и расходов. Для этого используется метод прямого счета и аналитический метод. Как отмечают исследователи, «при прямом методе плановая прибыль определяется как общая сумма без выявления конкретных причин, влияющих на ее величину, а при аналитическом методе выявляются факторы, положительно и отрицательно влияющие на прибыль» [13].

Выделяются следующие этапы планирования прибыли предприятия (рисунок 8):

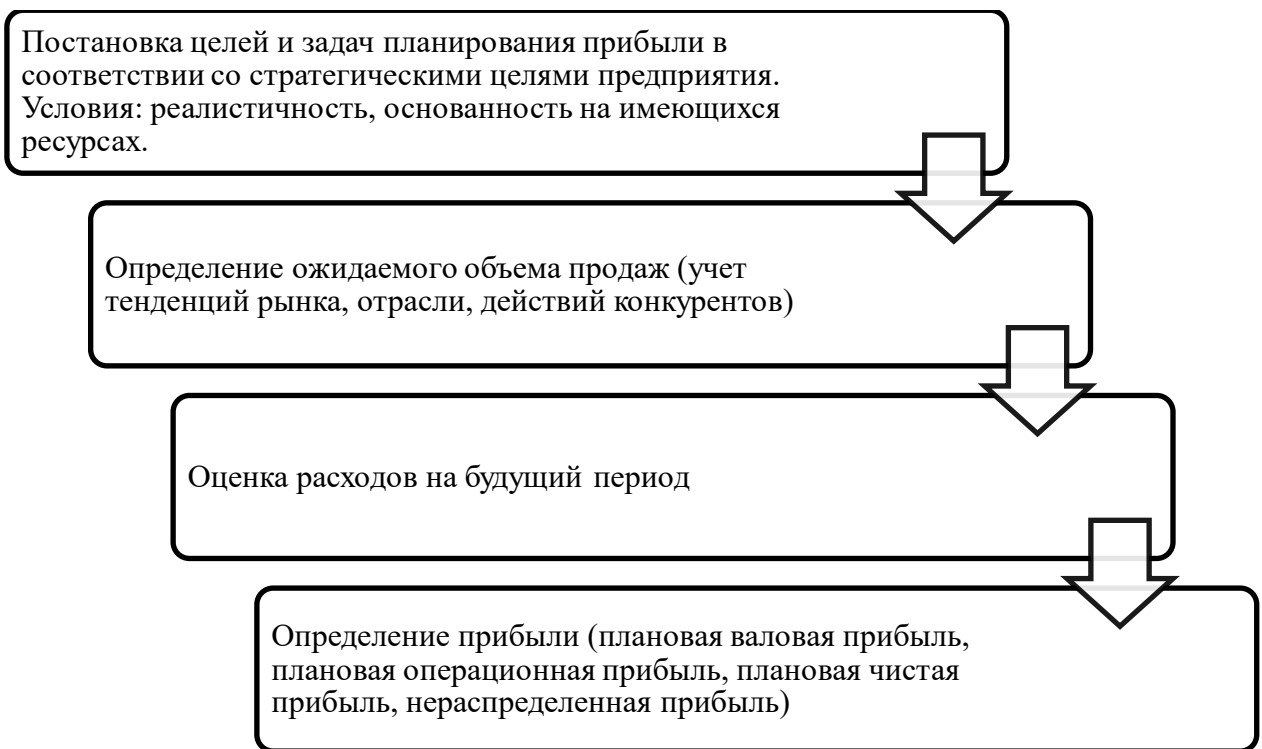


Рисунок 8 – Этапы планирования прибыли

Планирование прибыли в организации в качестве инструмента принятия решений предполагает создание конкретных товаров, разработку долгосрочных планов и годовых профильных планов на короткие сроки, которые будут подготовлены после разработки плана продаж, плана производства, бюджета административных расходов, бюджета косвенных расходов и т.д.

Задачи планирования прибыли аналогичны задачам комплексного бюджетирования. В нем основное внимание уделяется рациональному подходу к комплексному планированию, в котором, в свою очередь, во главу угла ставится управление целями. Планирование прибыли предприятия связано не только с функцией учета, но и с другими функциями бизнеса, которые можно рассматривать и использовать независимо от общего процесса управления.

Таким образом, в данном разделе были рассмотрены основные виды прибыли, методы расчета прибыли, этапы ее планирования на предприятии. Прибыль является основным показателем деятельности предприятия,

поэтому важно не только планировать, но и уметь ею управлять. Если предприятие производит прибыль, значит, оно может осуществлять инвестиционную, а также финансовую деятельность, которая в свою очередь является залогом дальнейшего развития компании. Анализ прибыльности проводится с помощью различных экономических показателей, коэффициентов рентабельности. Показатели рентабельности, рассчитываемые с целью оценки эффективности работы организации, могут быть использованы в качестве показателей эффективности бизнеса. При этом для разных отраслей или видов бизнеса показатели прибыльности отличаются, но при проведении анализа эффективности деятельности компании необходимо рассматривать не отдельные показатели, а их сочетание.

2 Анализ финансово-хозяйственной деятельности ООО «Сокольский лесхоз»

2.1 Организационно-техническая характеристика ООО «Сокольский лесхоз»

Объектом выпускной квалификационной работы является общество с ограниченной ответственностью «Сокольский лесхоз». Организация зарегистрирована по адресу: 606670, обл. Нижегородская, р-н Сокольский, рп. Сокольское, ул. Молодежная, д. 21, оф. 16.

Основной вид деятельности ООО «Сокольский лесхоз» – это лесоводство и прочая лесохозяйственная деятельность (код по ОКВЭД 02.10). Дополнительные виды деятельности, следующие:

- лесозаготовки;
- предоставление услуг в области лесоводства и лесозаготовок;
- производство пиломатериалов, кроме профилированных, толщиной более 6 мм; производство непропитанных железнодорожных и трамвайных шпал из древесины.

Рассматриваемая организация была зарегистрирована в едином государственном реестре юридических лиц 20 апреля 2012 г.

Уставный капитал ООО «Сокольский лесхоз» составляет 10 тыс. руб., что является минимальным уставным капиталом для обществ с ограниченной ответственностью. Руководитель компании – генеральный директор Муравьев Александр Григорьевич. Он также является учредителем организации совместно с Макаровой Светланой Валентиновной.

По состоянию на 31.12.2021 г. организация применяет упрощенную систему налогообложения (УСН). ООО «Сокольский лесхоз» числится в реестре малых предприятий.

В 2022 г. среднесписочная численность работников ООО «Сокольский лесхоз» составила 42 чел. Это на 5 чел. меньше, чем в 2021 г. На рисунке 9 представлена организационная структура управления предприятием.

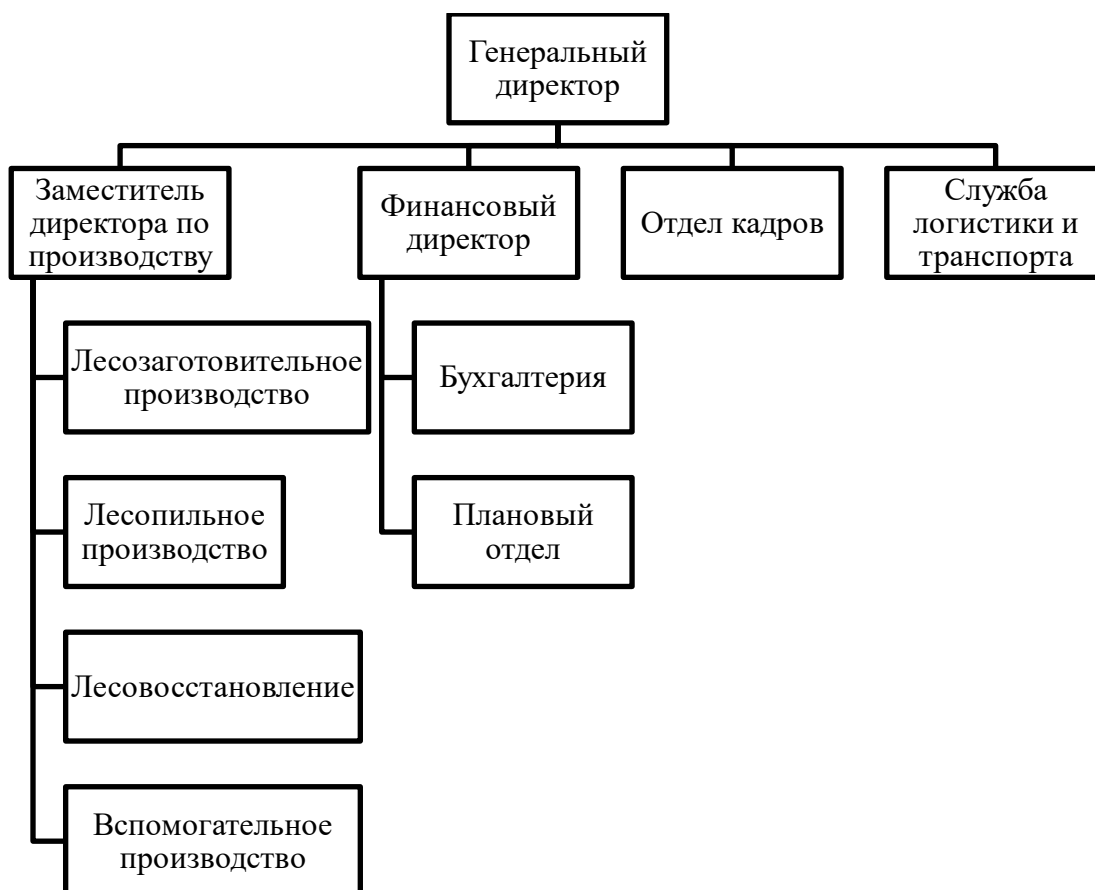


Рисунок 9 – Организационная структура ООО «Сокольский лесхоз»

Организационная структура ООО «Сокольский лесхоз» является линейно-функциональной.

Основой для проведения финансового анализа ООО «Сокольский лесхоз» стали следующие данные: Бухгалтерский баланс за 2022 г. (Приложение А, рисунок А.1, А.2); Отчет о финансовых результатах за 2022 г. (Приложение Б, рисунок Б.1, Б.2).

Результаты финансово-хозяйственной деятельности ООО «Сокольский лесхоз» представлены в таблице 2.

В первую очередь необходимо отметить высокие темпы прироста выручки предприятия. В 2020 г. объем продаж составлял 37871 тыс. руб., в 2021 г. – 74942 тыс. руб., а в 2022 г. – 122311 тыс. руб. Темп прироста в 2021 г. составил 97,9%, а в 2022 г. – 63,2%. Себестоимость продаж тоже выросла – в 2021 г. на 120,3%, а в 2022 г. – на 65,5%. То есть, темп прироста себестоимости был выше темпа прироста выручки.

Таблица 2 – Основные организационно-экономические показатели деятельности ООО «Сокольский лесхоз» за 2020-2022 гг.

Показатели	2020 г.	2021 г.	2022 г.	Изменение			
				2021-2020гг.		2022-2021гг.	
				Абс. изм (+/-)	Темп прироста, %	Абс. изм (+/-)	Темп прироста, %
1. Выручка, тыс. руб.	37871	74942	12231 1	37071	97,9	47369	63,2
2. Себестоимость продаж, тыс. руб.	32786	72239	11959 1	39453	120,3	47352	65,5
3. Валовая прибыль (убыток), тыс. руб.	5085	2703	2720	-2382	-46,8	17	0,6
4. Прочие доходы, тыс. руб.	13	0	40	-13	-100,0	40	100,0
5. Прочие расходы, тыс. руб.	489	904	1437	415	84,9	533	59,0
6. Прибыль (убыток) от продаж, тыс. руб.	4609	1799	1323	-2810	-61,0	-476	-26,5
7. Налоги, тыс. руб.	0	0	0	0	0,0	0	0,0
8. Чистая прибыль, тыс. руб.	4609	1799	1323	-2810	-61,0	-476	-26,5
9. Основные средства, тыс. руб.	2489	3366	2620	877	35,2	-746	-22,2
10. Оборотные активы, тыс. руб.	13375	21531	44375	8156	61,0	22844	106,1
11. Численность ППП, чел.	46	47	42	1	2,2	-5	-10,6
12. Фонд оплаты труда ППП, тыс. руб.	13248	14963	15637	1715	12,9	674	4,5
13. Производительность труда работающего, тыс. руб. (стр1/стр.11)	823,3	1594,5	2912, 2	771,2	93,7	1317,7	82,6
14. Среднегодовая заработная плата работающего, тыс. руб. (стр12/стр11)	288,0	318,4	372,3	30,4	10,6	53,9	16,9
15. Фондоотдача, тыс. руб. (стр1/стр9)	15,2	22,3	46,7	7,1	46,7	24,4	109,4
16. Оборачиваемость активов, раз (стр1/стр10)	2,8	3,5	2,6	0,7	25,0	-0,9	-25,7
17. Рентабельность продаж, % (стр6/стр1) ×100%	12,2	2,4	1,1	-9,8	-80,3	-1,3	-54,2

На рисунке 10 представлена динамика выручки и себестоимости ООО «Сокольский лесхоз» в 2020-2022 гг.

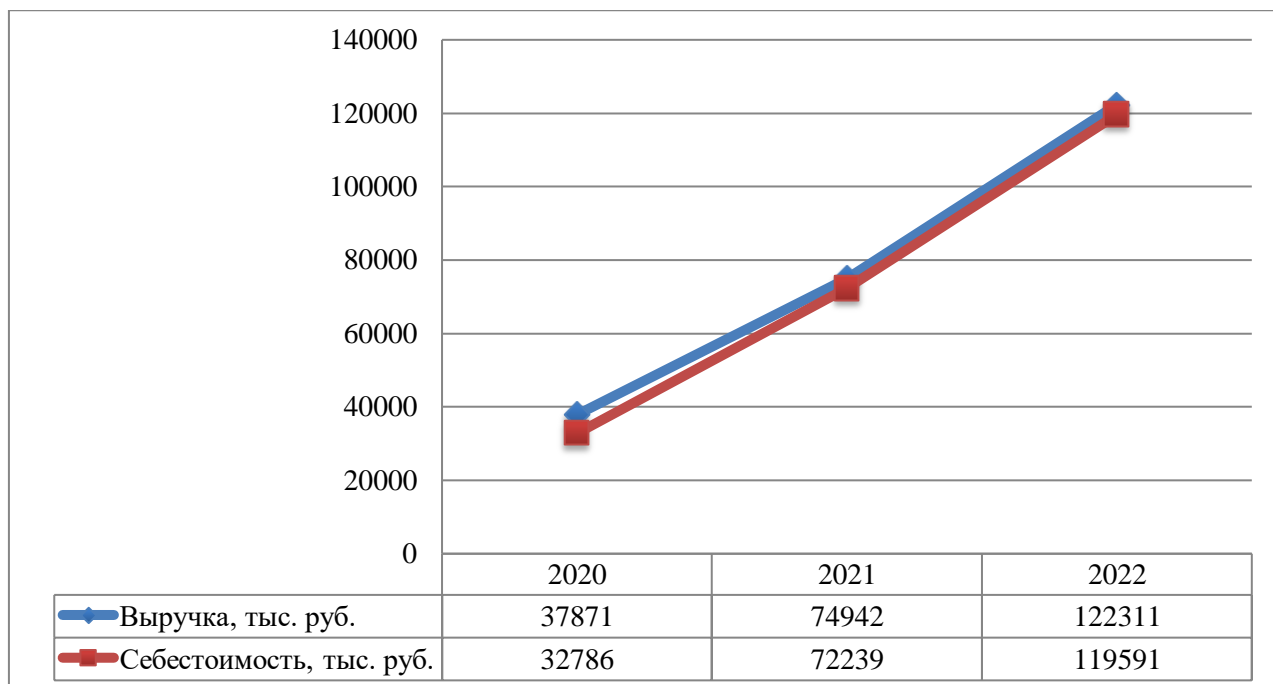


Рисунок 10 – Динамика выручки и себестоимости продаж ООО «Сокольский лесхоз» в 2020-2022 гг.

Валовая прибыль ООО «Сокольский лесхоз» была максимальной в 2020 г., когда она составляла 5085 тыс. руб. В 2021 г. темп снижения показателя был равен 46,8%. В 2022 г. валовая прибыль немного выросла – темп прироста составил 0,6%.

Прибыль от продаж предприятия зависит от таких показателей, как прочие доходы и прочие расходы. Прочие доходы в 2020 г. составили 13 тыс. руб., в 2021 г. они отсутствовали, а в 2022 г. они были равны 40 тыс. руб. Прочие расходы увеличивались в течение всего периода: в 2021 г. прирост был равен 84,9%, а в 2022 г. – 59%. В связи с этим, прибыль от продаж снижалась в 2020-2022 гг. В 2020 г. показатель был равен 4609 тыс. руб. В 2021 г. прибыль снизилась на 61% и составила 1799 тыс. руб. В 2022 г. прибыль от продаж составила 1323 тыс. руб., что на 26,5% ниже показателя 2021 г.

В связи с тем, что в бухгалтерской отчетности ООО «Сокольский лесхоз» не отражена сумма уплаченных налоговых, чистая прибыль в течение всего периода равна показателю прибыли от продаж.

Активы ООО «Сокольский лесхоз» представлены основными средствами (внеоборотные активы) и оборотными активами (запасы, дебиторская задолженность, денежные средства и денежные эквиваленты). На рисунке 11 представлена динамика внеоборотных и оборотных активов ООО «Сокольский лесхоз» в 2020-2022 гг.

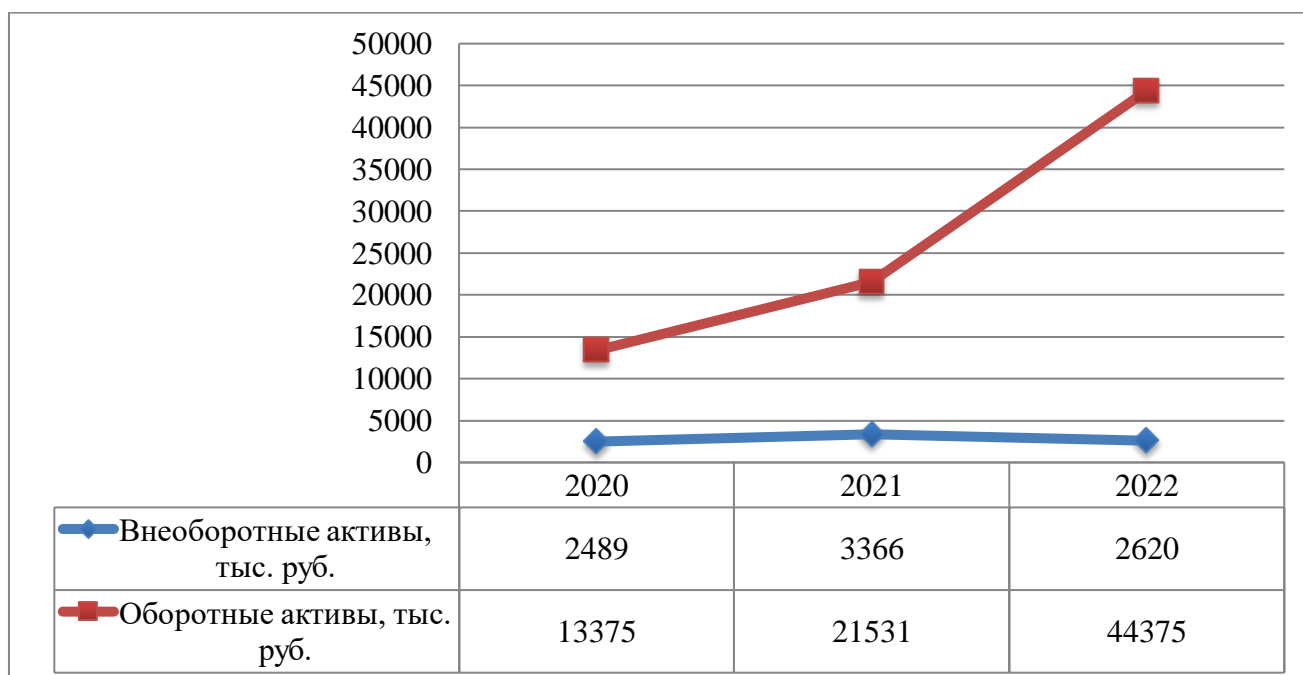


Рисунок 11 – Динамика внеоборотных и оборотных активов ООО «Сокольский лесхоз» в 2020-2022 гг.

Можно отметить, что основные средства предприятия в 2021 г. выросли на 35,2%, но в 2022 г. снова снизились на 22,2%. Оборотные активы ООО «Сокольский лесхоз», напротив, растут в течение всего периода. Если в 2020 г. они составляли только 13375 тыс. руб., то в 2022 г. увеличились до 44375 тыс. руб. Так, запасы предприятия и дебиторская задолженность выросли за исследуемый период более чем в 2 раза.

Рост показателя фондоотдачи ООО «Сокольский лесхоз» свидетельствует о повышении эффективности использования основных

производственных фондов. Основные средства в течение 2020-2022 гг. существенно не изменились, а выручка значительно выросла. Поэтому фондоотдача в 2020 г. составляла 15,2 тыс. руб., а 2022 г. – уже 46,7 тыс. руб.

Оборачиваемость активов компании в 2020 г. составляла 2,8 раз, в 2021 г. – 3,5 раз, в 2022 г. – 2,6 раз. Судя по динамике, можно сказать, что активы в обороте замедляются, об этом также свидетельствует рост показателей запасов компании.

Численность персонала ООО «Сокольский лесхоз» снижается в течение исследуемого периода. В 2020 г. количество персонала составляло 46 чел, а в 2022 г. численность составила 42 чел. Производительность труда рабочих, напротив, повышается: в 2021 г. прирост составил 93,7%, в 2022 г. – 82,6%. Растет и фонд оплаты труда, а также среднегодовая заработная плата сотрудников. Если в 2020 г. сотрудник в год получал 288 тыс. руб., то в 2022 г. эта сумма составляет 372,3 тыс. руб. На рисунке 12 представлена динамика показателей производительности труда и фонда оплаты труда работников ООО «Сокольский лесхоз» в 2020-2022 гг.

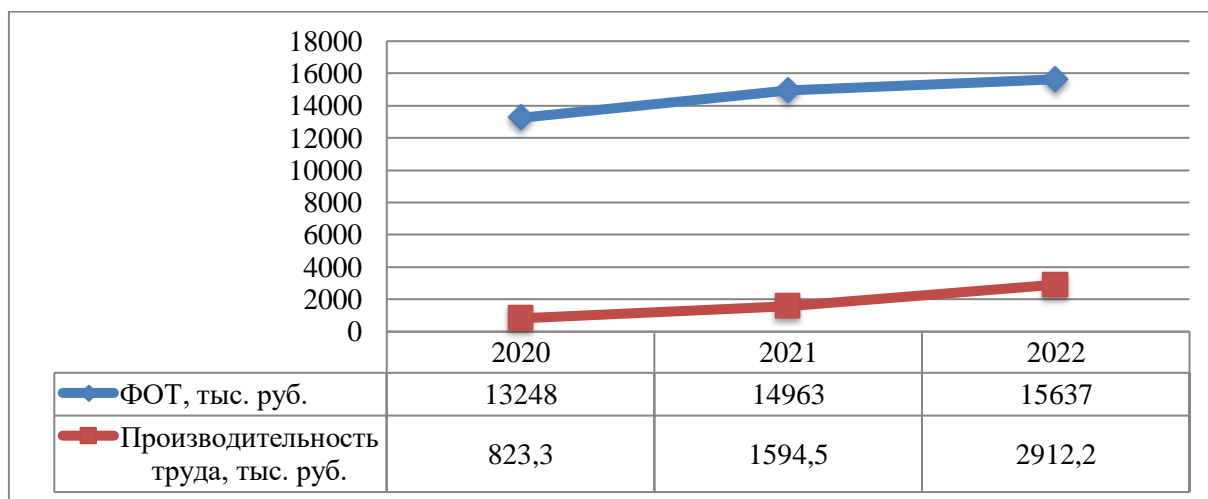


Рисунок 12 – Динамика показателей ФОТ и производительности труда ООО «Сокольский лесхоз» в 2020-2022 гг.

Последний показатель – это рентабельность продаж. В 2020 г. рентабельность составляла 12,2%, в 2021 г. – 2,4%, в 2022 г. – 1,1%. То есть видно существенное снижение показателя рентабельности продаж ООО

«Сокольский лесхоз». Ранее было отмечено, что выручка компании имела высокие темпы прироста в течение исследуемого периода, а прибыль от продаж, напротив, снижалась. Это связано с высокими издержками компании, с ростом прочих расходов. Поэтому в следующем разделе будет проведен подробный анализ прибыльности и рентабельности ООО «Сокольский лесхоз», будут определены возможные пути улучшения финансовых результатов предприятия.

Итак, в настоящем разделе была рассмотрена организационно-техническая характеристика ООО «Сокольский лесхоз». Рассматриваемое предприятие занимается лесозаготовительным производством в Нижегородской области. Была представлена организационная структура управления компанией, проведен анализ основных финансовых показателей. Выяснилось, что одновременно с ростом выручки компании снижаются показатели прибыли, поэтому нужно провести более подробный анализ финансового состояния ООО «Сокольский лесхоз».

2.2 Анализ прибыльности ООО «Сокольский лесхоз»

Для анализа формирования и использования прибыли ООО «Сокольский лесхоз» будет использован следующий алгоритм:

- структура и динамика доходов ООО «Сокольский лесхоз»;
- структура и динамика расходов ООО «Сокольский лесхоз»;
- структура и динамика показателей прибыли ООО «Сокольский лесхоз»;
- факторный анализ валовой прибыли ООО «Сокольский лесхоз»;
- анализ рентабельности деятельности ООО «Сокольский лесхоз»;
- анализ условий безубыточности ООО «Сокольский лесхоз».

Итак, в первую очередь, рассмотрим структуру и динамику доходов ООО «Сокольский лесхоз» в 2020-2022 гг. В таблице 3 представлена динамика доходов компании.

Таблица 3 – Структура и динамика доходов ООО «Сокольский лесхоз» в 2020-2022 гг.

Показатели	2020 г.	2021 г.	2022 г.	Изменение			
				2021-2020гг.		2022-2021гг.	
				Абс. изм (+/-)	Темп прироста, %	Абс. изм (+/-)	Темп прироста, %
1. Выручка, тыс. руб.	37871	74942	122311	37071	97,9	47369	63,2
2. Прочие доходы, тыс. руб.	13	0	40	-13	-100,0	40	100,0
3. Совокупный доход, тыс. руб.	37884	74942	122351	37058	97,8	47409	63,3

Согласно таблице 3, доходы ООО «Сокольский лесхоз» представлены выручкой и прочими доходами. Выручка предприятия в 2020 г. составила 37871 тыс. руб., что на 37071 тыс. руб. меньше показателя 2021 г.

В 2021 г. объем продаж вырос на 97,9%.

В 2022 г. выручка выросла еще на 47369 тыс. руб., что на 63,2% больше показателя 2021 г. Этому способствовал рост цен на пиломатериалы.

Прочие доходы ООО «Сокольский лесхоз» являются незначительными в совокупном доходе предприятия. Так, в 2022 г. они составили всего 40 тыс. руб., в 2021 г. прочие доходы и вовсе отсутствовали.

Таким образом, доход предприятия формируется, в основном, за счет выручки от продаж.

Далее будет рассмотрена структура и динамика расходов ООО «Сокольский лесхоз».

В таблице 4 показано, что совокупные расходы предприятия формируются за счет расходов по обычной деятельности, включая себестоимость, коммерческие и управленческие расходы, а также за счет прочие расходов.

Таблица 4 – Структура и динамика расходов ООО «Сокольский лесхоз» в 2020-2022 гг.

Показатели	2020 г.	2021 г.	2022 г.	Изменение			
				2021-2020гг.		2022-2021гг.	
				Абс. изм (+/-)	Темп прироста, %	Абс. изм (+/-)	Темп прироста, %
1. Расходы по обычной деятельности, тыс. руб.	32786	72239	119591	39453	120,3	47352	65,5
2. Прочие расходы, тыс. руб.	489	904	1437	415	84,9	533	59,0
3. Совокупные расходы, тыс. руб.	33275	73143	121028	39868	119,8	47885	65,5

Согласно таблице 4, расходы по обычной деятельности составляют наибольшую долю в структуре совокупных расходов. Так, в 2022 г. удельный вес этого показателя составляет 98,8%.

Расходы по обычной деятельности растут в течение 2020-2022 гг. В 2020 г. этот показатель составлял 32786 тыс. руб., в 2021 г. – 72239 тыс. руб., в 2022 г. – 119591 тыс. руб. Темп прироста в 2021 г. составил 120,3%, в 2022 г. – 65,5%.

Прочие расходы тоже имеют тенденцию увеличения. Так, в 2020 г. показатель был равен 489 тыс. руб., в 2021 г. – 904 тыс. руб., в 2022 г. – 1437 тыс. руб. Общий прирост за 2020-2022 гг. составил 193,9%.

Совокупные расходы предприятия выросли в 2021 г. на 119,8%, в 2022 г. – на 65,5%. Общий прирост за 3 года составил 263,7%. В свою очередь, общий прирост совокупного дохода ООО «Сокольский лесхоз» составил 223,0%. То есть издержки предприятия растут быстрее выручки от продаж.

Следующий этап анализа – это оценка структуры и динамики показателей прибыли ООО «Сокольский лесхоз» (таблица 5).

Таблица 5 – Структура и динамика прибыли ООО «Сокольский лесхоз» в 2020-2022 гг.

Показатели	2020 г.	2021 г.	2022 г.	Изменение			
				2021-2020гг.		2022-2021гг.	
				Абс. изм (+/-)	Темп прироста, %	Абс. изм (+/-)	Темп прироста, %
1. Валовая прибыль (убыток), тыс. руб.	5085	2703	2720	-2382	-46,8	17	0,6
2. Прибыль (убыток) от продаж, тыс. руб.	4609	1799	1323	-2810	-61,0	-476	-26,5
3. Чистая прибыль, тыс. руб.	4609	1799	1323	-2810	-61,0	-476	-26,5

За анализируемый период валовая прибыль ООО «Сокольский лесхоз» в общем снизилась на 46,5%. В 2020 г. она составляла 5085 тыс. руб., в 2021 г. – 2703 тыс. руб., в 2022 г. – 2720 тыс. руб. Темп снижения в 2021 г. был равен 46,8%, в 2022 г. темп прироста составил 0,6%.

Прибыль от продаж и чистая прибыль были в течение 2020-2022 гг. равны друг другу. Общее снижение показателей за весь период составило 71,3%. Темп снижения прибыли от продаж и чистой прибыли в 2021 г. составил 61%, а в 2022 г. – 26,5%. На рисунке 13 представлена динамика прибыльности ООО «Сокольский лесхоз» в 2020-2022 гг.

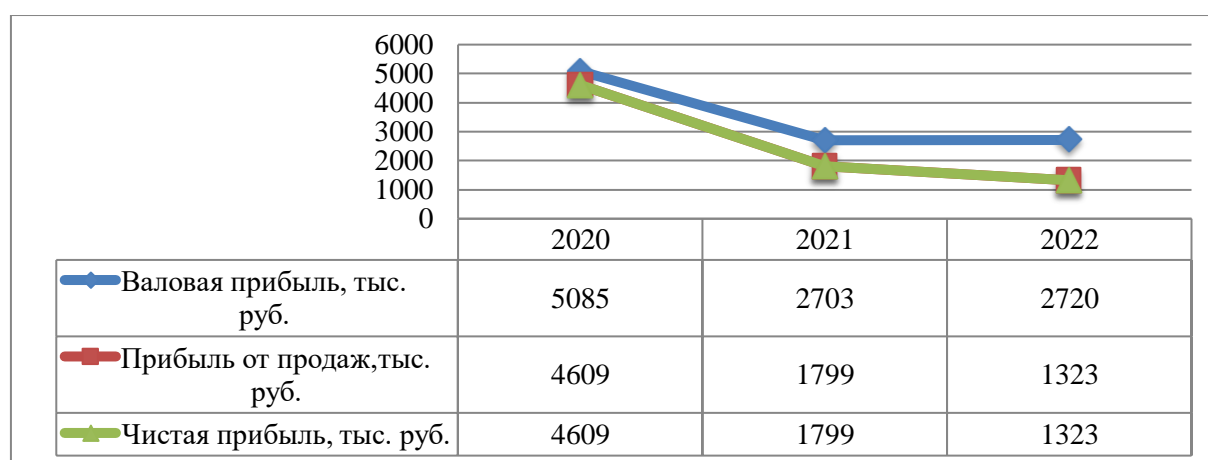


Рисунок 13 – Динамика прибыльности ООО «Сокольский лесхоз» в 2020-2022 гг.

На экономическую прибыль ООО «Сокольский лесхоз» оказывают влияние разные факторные показатели: изменение объема продаж, изменение себестоимости, изменение цен на товары и услуги, изменение структурных сдвигов в объемах продаж. В таблице 6 представлены исходные данные для факторного анализа прибыли от продаж в ООО «Сокольский лесхоз».

Таблица 6 – Исходные данные для факторного анализа валовой прибыли в ООО «Сокольский лесхоз»

Показатели	2020 г.	2021 г.	2022 г.
1. Темп инфляции, %	4,9	8,4	11,9
2. Выручка, тыс. руб.	37871	74942	122311
3. Выручка в сопоставимых ценах, тыс. руб. (п.2 / п. 1)	36102,0	69134,7	109303,8
4. Прирост выручки за счет цены, тыс. руб. (п.2 – п.3)	1769,0	5807,3	13007,2
5. Прирост выручки за счет объема, тыс. руб. (п.3 – п.2 пред. периода)	-	31263,7	34361,8
6. Расходы по обычной деятельности, тыс. руб.	32786	72239	119591
7. Расходы по обычной деятельности, пересчитанные по показателю базисного периода на изменение объема проданной продукции, тыс. руб.	-	59867,2	105396,7
8. Влияние изменения себестоимости на прибыль, тыс. руб. (п. 6 – п. 7)	-	12371,8	14194,3
9. Валовая прибыль, тыс. руб.	5085	2703	2720

Изменение объема продаж, рассчитанного в ценах предыдущего года, в 2021 г. составило 182,6%, в 2022 г. – 145,9%.

Чтобы рассчитать влияние объема продаж на прибыль, необходимо прибыль предыдущего периода умножить на изменение объема продаж в сопоставимых ценах. То есть, за счет повышения объема продажи продукции

валовая прибыль увеличилась в 2021 г.: $5085 \times (1,826) = + 9285,2$ тыс. руб. В 2022 г. валовая прибыль увеличилась: $2703 \times (1,459) = + 3943,7$ тыс. руб.

Влияние изменения себестоимости на прибыль определяется путем сопоставления себестоимости реализации продукции отчетного периода с затратами базисного периода, пересчитанными на изменение объема продаж. Согласно таблице 6, себестоимость увеличилась в 2021 г. на 12371,8 тыс. руб., а в 2022 г. – на 14194,3 тыс. руб. Таким образом, валовая прибыль снизится на ту же сумму.

Для определения влияния цен реализации продукции, работ, услуг ООО «Сокольский лесхоз» на изменение прибыли в таблице 6 был сопоставлен объем продаж отчетного периода, выраженный в сопоставимых ценах. Определено, что изменение цен на товары и услуги увеличило прибыль в 2021 г. на 5807,3 тыс. руб., а 2022 г. – на 13007,2 тыс. руб.

В целях определения влияния структурных сдвигов в объемах продаж была рассчитана прибыль, исходя из себестоимости и цен базисного периода. Тогда в 2021 г. прибыль составила 9267,5 тыс. руб., а в 2022 г. – 3907,1 тыс. руб. Исходя из этого, влияние сдвигов в объемах продаж на величину прибыли в 2021 г. будет равно: $9267,5 - (5085 \times 1,826) = - 17,7$; в 2022 г. = $3907,1 - (2703 \times 1,459) = - 36,6$.

В таблице 7 представлен итоговый расчет влияния разных факторов на валовую прибыль ООО «Сокольский лесхоз».

Таблица 7 – Итоги факторного анализа прибыли ООО «Сокольский лесхоз»

Факторы, влияющие на прибыль	2021 г.	2022 г.
1. Изменение объема продаж, тыс. руб.	+ 9285,2	+3943,7
2. Изменение себестоимости, тыс. руб.	- 12371,8	- 14194,3
3. Изменение цен на товары и услуги, тыс. руб.	+ 5807,3	+ 13007,2
4. Структурные сдвиги в объемах продаж, тыс. руб.	- 17,7	- 36,6
Совокупное влияние факторов на валовую прибыль, тыс. руб.	+2703,0	+2720,0

Исходя из таблицы 7, можно сказать, что в 2021 г. на валовую прибыль оказало положительное воздействие увеличение объема продаж и увеличение цен на товары и услуги. Значительный рост себестоимости продукции произошел в основном за счет повышения цен на материалы. В 2022 г. себестоимость увеличилась еще больше, но она была компенсирована существенным ростом цен на товары ООО «Сокольский лесхоз». Если цены в будущих периодах будут снижаться, а себестоимость снова расти, то это может привести к отрицательному финансовому результату компании.

Следующее направление анализа прибыльности – это расчет показателей рентабельности ООО «Сокольский лесхоз» (таблица 8).

Таблица 8 – Показатели рентабельности ООО «Сокольский лесхоз» в 2020-2022 гг.

Наименование коэффициента	2020 г.	2021 г.	2022 г.	Изменение 2021 / 2020, %	Изменение 2022 / 2021, %
Коэффициент валовой прибыли (GPM)	0,13	0,04	0,02	-0,09	-0,02
Коэффициент чистой прибыли (NIM)	0,12	0,02	0,01	-0,10	-0,01
Коэффициент рентабельности продаж (ROS)	0,12	0,02	0,01	-0,10	-0,01
Коэффициент рентабельности активов (ROA)	0,29	0,07	0,03	-0,22	-0,04
Коэффициент рентабельности чистых активов (RONA)	0,29	0,07	0,03	-0,22	-0,04
Коэффициент рентабельности собственного капитала (ROE)	0,37	0,13	0,08	-0,24	-0,05

Коэффициент валовой прибыли показывает, какую прибыль получило предприятие с одного рубля выручки. Согласно таблице 8, в 2020 г. ООО «Сокольский лесхоз» получало 13 коп. с 1 руб. выручки, а к 2022 г. – только

2 коп. Коэффициент чистой прибыли показывает такое же соотношение, но для чистой прибыли. Для рассматриваемого предприятия коэффициент снижается в течение исследуемого периода – к 2022 г. он составляет только 0,01. Такая же ситуация наблюдается и для коэффициента рентабельности продаж. Коэффициент рентабельности активов и чистых активов в 2020 г. составлял 0,29. В 2021 г. наблюдается снижение этого показателя до 0,07, а в 2022 г. снижение составило еще 0,04 пункта. В итоге, коэффициент рентабельности активов составил только 0,03. Коэффициент рентабельности собственного капитала, в свою очередь, в 2020 г. составлял 0,37, а в 2022 г. – уже 0,08. Исходя из представленного анализа, можно говорить о том, что показатели рентабельности ООО «Сокольский лесхоз» существенно снизились в течение исследуемого периода, что свидетельствует об ухудшении результатов финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

Далее будет проведен анализ условий безубыточности ООО «Сокольский лесхоз», определена маржинальная прибыль. В таблице 9 выявлен эффект операционного леввериджа. Важно сказать, что он определяет прибыль предприятия.

Таблица 9 – Определение эффекта операционного леввериджа ООО «Сокольский лесхоз» за 2020-2022 гг.

Показатель	2020 г.	2021 г.	2022 г.
Объем продаж, тыс. руб.	37871	74942	122311
Сумма переменных затрат, тыс. руб.	9823	45661	74802
Маржинальный доход, тыс. руб.	28048	29281	47509
Сумма постоянных затрат, тыс. руб.	22963	26578	44789
Прибыль, тыс. руб.	5085	2703	2720
Эффект операционного леввериджа, %	5,5	10,8	17,5

Согласно таблице 9, эффект операционного левеиджа ООО «Сокольский лесхоз» в 2020-2022 гг. имеет положительное значение, он растет в течение исследуемого периода. В 2022 г. показатель составляет 17,5%. То есть при увеличении объемов продаж на 1% прирост прибыли компании составит 17,5%.

В таблице 10 определена точка безубыточности ООО «Сокольский лесхоз».

Таблица 10 – Расчет безубыточного объема продаж и запаса финансовой прочности ООО «Сокольский лесхоз» за 2020-2022 гг.

Показатель	2020 г.	2021 г.	2022 г.
Выручка, тыс. руб.	37871	74942	122311
Сумма переменных затрат, тыс. руб.	9823	45661	74802
Маржинальный доход, тыс. руб.	28048	29281	47509
Доля маржинального дохода в выручке, %	74,1	39,1	38,8
Сумма постоянных затрат, тыс. руб.	22963	26578	44789
Прибыль, тыс. руб.	5085	2703	2720
Критический объем продаж, тыс. руб.	30989,2	67974,4	115435,6
Запас финансовой прочности, тыс. руб.	6881,8	6967,6	6875,4
Запас финансовой прочности в % к объему продаж, %	18,2	9,3	5,6

По таблице 10 отмечаем, что маржинальный доход ООО «Сокольский лесхоз» в 2020 г. составлял 28048 тыс. руб., в 2021 г. – 29281 тыс. руб., в 2022 г. – 47509 тыс. руб. Одновременно с ростом дохода, снижается его доля в выручке. Так, в 2020 г. доля маржинального дохода в выручке составляла 74,1%, а в 2022 г. – уже 38,8%.

Критический объем продаж (точка безубыточности) предприятия составляет 115435,6 тыс. руб. в 2022 г. При такой выручке прибыль компании будет равна нулю. В свою очередь, у ООО «Сокольский лесхоз» есть запас финансовой прочности, который в 2022 г. равен 6875,4 тыс. руб. Но негативным моментом является тот факт, что запас финансовой

прочности к объему продаж снижается в течение 2020-2022 г. Если в 2020 г он составлял 18,2%, то в 2022 г. – это уже 5,6%. В связи с этим, растет риск потери организацией финансовой устойчивости.

Итак, в данном разделе был проведен анализ прибыльности ООО «Сокольский лесхоз».

Определено, что совокупные расходы организации выросли за 3 исследуемых года на 263,7%. Одновременно с этим, общий прирост совокупного дохода ООО «Сокольский лесхоз» составил только 223,0%. Динамика доходов и расходов предприятия определила показатели прибыльности. За 2020-2022 гг. валовая прибыль ООО «Сокольский лесхоз» снизилась на 46,5%. Общее снижение показателей прибыли от продаж и чистой прибыли за весь период составило 71,3%.

Факторный анализ валовой прибыли показал, что на прибыль компании оказывает негативное влияние увеличение уровня себестоимости, даже при условии его компенсации высоким уровнем цен и повышением объема продаж. Также отмечено, что все показатели рентабельности ООО «Сокольский лесхоз» существенно снизились в течение исследуемого периода, что говорит об ухудшении результатов финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Среди негативных факторов можно выделить также снижение запаса финансовой прочности к объему продаж, что отрицательно влияет на финансовую устойчивость ООО «Сокольский лесхоз».

В связи с вышеизложенным, представляется необходимой разработка комплекса организационно-технических мероприятий по повышению прибыльности ООО «Сокольский лесхоз».

3 Разработка организационно-технических мероприятий по повышению прибыльности ООО «Сокольский лесхоз»

3.1 Комплекс организационно-технических мероприятий по повышению прибыльности ООО «Сокольский лесхоз»

Под организационно-техническими мероприятиями по повышению прибыльности предприятия понимается совокупность мероприятий, направленных на совершенствование управления предприятием. Организационно-технические мероприятия по повышению прибыльности могут быть направлены на:

- совершенствование организации производства, труда и управления;
- повышение технического уровня производства;
- внедрение новых прогрессивных форм организации и планирования производства;
- повышение эффективности использования основных и оборотных фондов;
- снижение материалоемкости продукции;
- сокращение трудоемкости производства;
- улучшение использования трудовых ресурсов и др.

В рамках предыдущего раздела выпускной квалификационной работы было определено, что в ООО «Сокольский лесхоз» существует ряд проблем:

- одновременно с ростом выручки компании снижаются показатели прибыли (валовая прибыль за 3 года снизилась на 46,5%, а прибыль от продаж и чистая прибыль – на 71,3%);
- совокупные расходы предприятия растут быстрее совокупных доходов (263,7% против 223%);
- на прибыль предприятия оказывает негативное влияние увеличение уровня себестоимости, даже при условии его компенсации высоким уровнем цен и повышением объема продаж.

- все показатели рентабельности ООО «Сокольский лесхоз» существенно снизились в течение 2020-2022 гг.;
- замедлилась оборачиваемость активов предприятия – растет дебиторская задолженность и увеличиваются показатели запасов компании.

В связи с этим, существует необходимость разработки комплекса организационно-технических мероприятий по повышению прибыльности ООО «Сокольский лесхоз».

Первое мероприятие будет заключаться во внедрении информационной системы для планирования и прогнозирования прибыли.

Задачи мероприятия:

- анализ существующей системы планирования и прогнозирования прибыли в ООО «Сокольский лесхоз»;
- поиск подрядчика, который будет заниматься внедрением новой информационной системы;
- внедрение новой информационной системы, оценка эффективности.

Необходимые ресурсы:

- компьютеры и программное обеспечение для внедрения информационной системы для планирования и прогнозирования прибыли;
- финансовые ресурсы для приобретения лицензии информационной системы.

Исполнители:

- финансовый директор;
- бухгалтерия;
- представитель планового отдела.

В настоящее время, когда экономика находится в условиях нестабильности, когда происходят постоянные изменения в законодательстве, некоторые предприятия не используют долгосрочные

методы планирования прибыли, опираясь только на оперативные планы. Но даже в сложных экономических условиях важность планирования финансовых результатов, в том числе и прибыли неоспорима, так как контроль доходов и расходов критически важен для принятия необходимых хозяйственных решений. Детальное и регулярное планирование прибыли важно для обеспечения успешного ведения бизнеса.

В ООО «Сокольский лесхоз» вопросы финансового планирования находятся в ведении финансового директора, который, в свою очередь, руководит бухгалтерией и плановым отделом.

В соответствии с планом финансово-хозяйственной деятельности предприятия, утвержденным приказом генерального директора, бухгалтерия осуществляет учет всех хозяйственных операций, связанных с движением денежных средств на предприятии, а также с приобретением и использованием для нужд предприятия материальных ценностей, основных средств, нематериальных и других активов, реализацией продукции, выполнением работ, оказанием услуг.

Плановый отдел занимается разработкой планов, составлением смет, расчетом годовых и месячных бюджетов, разработкой финансовых прогнозов, анализом финансово-хозяйственной деятельности ООО «Сокольский лесхоз».

И плановый отдел, и бухгалтерия ООО «Сокольский лесхоз» в настоящий момент используют в работе следующие инструменты: программа в пакете «Excel» и программа «1С: Бухгалтерия 7.7». Для внедрения эффективной системы управления прибылью в рамках финансового планирования предлагается добавить инструмент «1С:ERP Управление предприятием 2». Внедрение этого инструмента является необходимым, так как сегодня используемые компанией программы не имеют специальных модулей, которые направлены на оптимизацию работы компании в области ресурсного планирования и управления финансами.

Так как у ООО «Сокольский лесхоз» наблюдается падение показателей

прибыли в течение 2020-2022 г., необходимо уделять больше внимания управления расходами и доходами. Инструмент «1С:ERP Управление предприятием 2» предлагает широкие возможности по управлению финансами: в распоряжении компании будет удобный учет затрат с детализацией, возможность работы с бюджетом, гибкая система учета с возможностью расчетов по отдельным подразделениям, надежные инструменты для расчета заработной платы и формирования отчетности. Кроме того, новая информационная система позволит руководить производством, организовать работу склада и отдела продаж.

Блок «Бюджетирование и планирование» в «1С:ERP Управление предприятием 2» позволяет формировать финансовые планы по различным сценариям, настраивать регламенты планирование расходов и доходов. В итоге можно выстроить финансовую модель компании.

На рисунке 14 представлена сквозная цепь взаимосвязанных планов, которые можно выстроить в «1С:ERP Управление предприятием 2». Система самостоятельно отслеживает взаимосвязи между планами и обеспечивает их согласованность.



Рисунок 14 – Схема планирования в «1С:ERP Управление предприятием 2»

Таким образом, внедрение информационной системы для планирования и прогнозирования прибыли в ООО «Сокольский лесхоз» будет направлено на постоянный контроль уровня финансовой прочности компании.

Второе мероприятие будет направлено на снижение запасов ООО «Сокольский лесхоз» и увеличение объема продаж готовых лесоматериалов.

Цель мероприятия: снижение запасов ООО «Сокольский лесхоз» и увеличение объема продаж готовых лесоматериалов на 20% за 6 месяцев.

Задачи мероприятия:

- организация работы по улучшению инвентаризации лесных ресурсов для повышения эффективности использования запасов;
- разработка новых продуктов и услуг для привлечения новых клиентов и увеличения объема продаж;

- рекламная кампания для привлечения новых клиентов и повышения лояльности уже существующих.

Необходимые ресурсы:

- компьютеры и программное обеспечение для ведения электронной инвентаризации существующих ресурсов и уже имеющихся запасов;
- финансовые ресурсы для разработки и запуска новых продуктов, услуг и рекламной кампании.

Исполнители:

- заместитель директора по производству для организации работы по улучшению инвентаризации лесных ресурсов для повышения эффективности использования лесных запасов;
- маркетолог для разработки новых продуктов и услуг, а также проведения рекламной кампании.

Организация работы по улучшению инвентаризации лесных ресурсов для повышения эффективности использования лесных запасов будет заключаться в следующем:

- разработка и утверждение методических рекомендаций по ведению учета лесных ресурсов;
- организация системы учета лесных ресурсов и запасов компании на основе использования единой методики, технологии, техники и средств;
- систематизация и обобщение данных об объемах лесных ресурсов, запасов и их использовании;
- создание системы информационного обеспечения управления лесным фондом и запасами;
- обеспечение своевременности и достоверности данных об объеме и качестве лесных ресурсов и запасов предприятия.

Одним из дополнительных видов деятельности ООО «Сокольский лесхоз» является предоставление услуг в области лесоводства и

лесозаготовок. Но данное направление практически не развито в компании. В свою очередь, компания может предоставлять консультационные услуги по ведению лесного хозяйства, оценивать лесоматериал, проводить инвентаризацию лесоводства, защищать леса от вредных организмов, реализовать меры пожарной безопасности в лесах, а также производить перевозку бревен в пределах леса. Представленные услуги необходимо разместить на официальном сайте ООО «Сокольский лесхоз», а также на других используемых ресурсах, чтобы привлекать новых клиентов.

Ранее было отмечено, что второе мероприятие будет направлено на увеличение объема продаж готовых лесоматериалов, так как у ООО «Сокольский лесхоз» ежегодно увеличиваются запасы товаров. Несмотря на то, что выручка существенно увеличилась за 2020-2022 гг., повышение издержек производства негативно влияет на прибыль компании. Поэтому предлагается активнее продавать уже готовые лесоматериалы.

В целях увеличения объема продаж готовых лесоматериалов предлагается использовать следующие ресурсы: «Авито» и специализированные доски объявлений, прямой обзвон по «холодной» и «горячей» базе. Основными потребителями пиломатериалов являются мебельные предприятия, строительные компании и другие промышленные организации. Потенциальными покупателями пиломатериалов могут быть и индивидуальные застройщики.

Для привлечения новых клиентов необходимо разместить на сайтах и досках объявлений объявления с прямыми контактами (телефон, e-mail), условиями доставки, информации о системе скидок для оптовых клиентов. Также менеджеры компании должны создать базу клиентов, которые могут стать потенциальными покупателями готовых лесоматериалов, и регулярно высылать им коммерческие предложения.

Предлагается также запустить рекламную кампанию на «Авито», так как эта площадка является одной из самых быстрорастущих по количеству аудитории в России – каждый месяц «Авито» посещают более 57 млн

уникальных посетителей. ООО «Сокольский лесхоз» может использовать разные форматы рекламы, исходя из целей кампании. Нами предлагается использовать такой формат рекламы, как баннер в результатах поиска в категории «Пиломатериалы». Такой баннер увидят пользователи, которые уже имеют конкретный запрос, но еще не определились с окончательным продавцом.

Третье мероприятие для ООО «Сокольский лесхоз» будет направлено на снижение издержек производства путем внедрения нового технологического оборудования.

Цель мероприятия: увеличение прибыли предприятия за счет оптимизации процесса лесозаготовки и повышения эффективности работы.

Шаги для реализации мероприятия:

- провести анализ текущего процесса лесозаготовки на предприятии с целью выявления возможных узких мест и проблем;
- изучить предложения по новым технологиям и оборудованию для лесозаготовки;
- выбрать наиболее подходящую технологию и оборудование для внедрения на предприятии;
- обучить сотрудников предприятия работе с новым оборудованием и технологией;
- запустить новую систему работы лесозаготовки на предприятии;
- контролировать и анализировать эффективность работы новой системы и проводить корректировки при необходимости.

Ожидаемый результат:

- уменьшение времени и затрат на процесс лесозаготовки;
- увеличение производительности труда и производительности предприятия;
- увеличение прибыли предприятия за счет более эффективной работы;
- улучшение условий работы для сотрудников предприятия.

Для достижения цели и решения задач мероприятия предлагается внедрить использование беспилотного комплекса для инвентаризации леса. Как отмечают специалисты, «предприятиям ЛПК не хватает точной информации о состоянии лесов для планирования производства. Многие данные устарели. Отчеты, сделанные традиционным способом, дают слишком большую погрешность: их достоверность не превышает 70%. Кроме того, отсутствует информация по лесу на труднодоступных участках. Для решения этих проблем применяется технология мультиспектральной съемки и лазерного сканирования с беспилотников. Это позволяет с высокой точностью определять породы, густоту, высоту и диаметр деревьев. Причем инвентаризацию с БПЛА проходит в буквальном смысле каждое дерево на участке» [17].

Например, российская компания «Luftera» предлагает отраслевые решения именно для лесного хозяйства. Применение беспилотников для инвентаризации леса позволит:

- получить точные данные лесе для предварительного планирования вырубки;
- снизить себестоимость заготовки минимум на 7%;
- увеличить объемы заготовки с 1 Га леса минимум на 10% без капитальных затрат и привлечения новых бригад.

Использование беспилотного комплекса в деятельности ООО «Сокольский лесхоз» даст возможность проводить эффективный мониторинг лесных земель для получения актуальной информации по качественным и количественным характеристикам лесных массивов.

Итак, в рамках этого раздела выпускной квалификационной работы был представлен комплекс организационно-технических мероприятий по повышению прибыльности ООО «Сокольский лесхоз». Схематично эти мероприятия представлены на рисунке 15.



Рисунок 15 – Комплекс организационно-технических мероприятий по повышению прибыльности ООО «Сокольский лесхоз»

Кроме представленных выше мероприятий, были разработаны дополнительные рекомендации для ООО «Сокольский лесхоз», которые позволят увеличивать прибыльность в длительной перспективе:

- инвестировать финансовые средства в продвинутое оборудование, которое позволит увеличить производительность и качество работ;
- исследовать потребности рынка и поставить перед собой цель развивать производство товаров, в большей степени пользующихся спросом и востребованных;
- разработать новые методы использования биомассы, которые могут приносить дополнительную прибыль;

- оптимизировать траты на транспортную логистику для снижения издержек;
- разработать стратегию улучшения работы персонала: привлечение квалифицированных специалистов, повышение квалификации работников, увеличение мотивации и стимуляции за достижение высоких результатов;
- установить четкий контроль над производственными процессами и обеспечить их эффективность;
- вести переговоры с новыми клиентами и улучшать связи с существующими, чтобы увеличить объемы продаж;
- активно развивать информационно-аналитическую систему для автоматизации и контроля производства;
- полагаться на инновации и выходить в рынок с собственными проектами, чтобы диверсифицировать бизнес и увеличить прибыль.

Таким образом, комплекс организационно-технических мероприятий по повышению прибыльности ООО «Сокольский лесхоз» включают различные направления. Снижение издержек производства планируется проводить путем внедрения нового технологического оборудования, а именно беспилотных летательных аппаратов, увеличение выручки будет проводиться путем внедрения новых услуг в сфере лесозаготовки, проведения рекламной кампании. Отдельное направление – это улучшение системы планирования и прогнозирования доходов, расходов, прибыли предприятия путем внедрения современной информационной системы.

3.2 Расчет экономической эффективности предложенных мероприятий

В предыдущем разделе были представлены организационно-технические мероприятия, которые предположительно должны повысить прибыльность ООО «Сокольский лесхоз». Проведем расчет экономической эффективности мероприятия по внедрению нового технологического

оборудования, а именно беспилотных летательных аппаратов.

Итак, мероприятие направлено на снижение издержек производства ООО «Сокольский лесхоз» путем внедрения нового технологического оборудования. Предполагается покупка беспилотного аппарата компании «Luftera». Инвестиции на приобретение и техническое обслуживание представлены в таблице 11.

Таблица 11 – Расходы на приобретение и техническое обслуживание беспилотного аппарата для ООО «Сокольский лесхоз»

Статья расходов	Стоимость (тыс. руб.)
1. Беспилотный аппарат Luftera LQ-4	2450,0
2. Стоимость обучения сотрудников компании управлением беспилотником	150,0
3. Техническое обслуживание на 1 год	65,0
Итого расходы	2665,0

Экономическим эффектом в результате внедрения нового технологического оборудования в эксплуатацию является прирост чистой прибыли, полученный за счет экономии на заработной плате и начислениях на заработную плату сотрудников за счет снижения трудоемкости работ. Формула 6 для расчета получаемой экономии представлена ниже:

$$\text{Эз. п.} = K_{\text{пр}} \cdot (t_p^{\text{без п.с}} - t_p^{\text{с п.с}}) \cdot T_{\text{ч}} \times N_{\text{п}} \cdot \left(1 + \frac{N_{\text{д}}}{100}\right) \cdot \left(1 + \frac{N_{\text{соц}}}{100}\right) \quad (6)$$

где, $K_{\text{пр}}$ – коэффициент премий;

t_p без п.с, t_p с п.с – трудоемкость выполнения работ сотрудниками до и после внедрения нового оборудования, час;

$T_{\text{ч}}$ – часовой оклад (часовая тарифная ставка) сотрудника, использующего технологическое оборудование, руб.;

$N_{\text{п}}$ – плановый объем работ, выполняемых сотрудником;

$N_{\text{д}}$ – норматив дополнительной заработной платы;

$N_{\text{соц}}$ – ставка отчислений от заработной платы, включаемых в себестоимость (30%).

Рассчитаем получаемую экономию предприятия, исходя из следующих данных:

- коэффициент премий составляет 1,2;
- трудоемкость работ на инвентаризацию 1 Га леса пешим сотрудником составляет 20 час.;
- трудоемкость работ на инвентаризацию 1 Га леса с помощью беспилотника составляет 1 час;
- часовой оклад сотрудника составляет 120 руб.;
- плановый объем работ, выполняемых сотрудником – 200 Га / год;
- норматив дополнительной заработной платы – 10%;
- ставка социальных отчислений от заработной платы, включаемых в себестоимость, равна 30%.

Тогда расчет экономии для ООО «Сокольский лесхоз» будет следующим:

$$\text{Эз. п.} = 1,2 \times (20 - 1) \cdot 120 \cdot 200 \cdot \left(1 + \frac{10}{100}\right) \cdot \left(1 + \frac{30}{100}\right) = 782,5$$

То есть, за год использования беспилотного оборудования ООО «Сокольский лесхоз» сможет сэкономить 782,5 тыс. руб.

Экономическим эффектом, которое получает предприятие при использовании беспилотного средства, является прирост чистой прибыли за счет экономии на текущих затратах предприятия. Прирост чистой прибыли можно определить по формуле 7:

$$\Delta\Pi_{\text{ч}} = (\text{Э}_{\text{тек}} - \Delta Z_{\text{тек}}^{\text{п.с}}) \cdot \left(1 - \frac{H_n}{100}\right) \quad (7)$$

где $\text{Э}_{\text{тек}}$ – экономия на текущих затратах, руб.;

$\Delta Z_{\text{п.с./тек}}$ – прирост текущих затрат, связанных с использованием нового оборудования, руб.;

H_n – ставка налога на прибыль, согласно действующему законодательству (20%).

Текущие затраты ООО «Сокольский лесхоз» на обслуживание беспилотного аппарата составляют 215 тыс. руб. (сумма стоимости обучения сотрудников компании управлением аппаратом и технического обслуживания). Тогда расчет экономического эффекта будет следующим:

$$\Delta\Pi_{\text{ч}} = (782,5 - 215,0) \times \left(1 - \frac{20}{100}\right) = 454,0$$

Таким образом, прирост чистой прибыли за счет внедрения мероприятия составит 454 тыс. руб.

Кратко опишем возможную экономическую эффективность от внедрения других мероприятий для увеличения прибыльности ООО «Сокольский лесхоз».

Одно из мероприятий заключается во внедрении инструмента «1С:ERP Управление предприятием 2» для улучшения планирования и прогнозирования прибыли ООО «Сокольский лесхоз». Для оценки эффективности можно использовать данные компании «1С». Эксперты компании провели анализ использования систем ERP различными предприятиями и пришли к выводу, что внедрение «1С:ERP Управление предприятием 2» позволит уменьшить себестоимость выпускаемой продукции, в среднем, на 6% [28].

Следующее мероприятие заключается в снижении запасов ООО «Сокольский лесхоз» и увеличении объема продаж готовых лесоматериалов за счет:

- методической работы по улучшению инвентаризации лесных ресурсов,
- внедрения новых услуг в области лесозаготовки,
- проведения рекламной кампании на «Авито».

Предполагается, что новые услуги ООО «Сокольский лесхоз» в области лесозаготовки позволят увеличить прочие доходы предприятия в плановом периоде. Рекламная кампания на «Авито» и размещение информации об услугах и товарах компании на других площадках позволит увеличить объем продаж на 20%.

Таким образом, предложенные мероприятия необходимы для управления прибыльностью ООО «Сокольский лесхоз».

Так, во-первых, внедрение современной информационной системы вместо устаревшей позволит улучшить систему планирования и прогнозирования доходов и расходов ООО «Сокольский лесхоз». Руководству компании будет легче принимать обоснованные управленческие решения на основе актуальной отчетности, своевременно корректировать планы, управлять прибылью.

Во-вторых, будут снижены запасы компании, которые с течением времени только увеличиваются. Это необходимое мероприятие, так как оно позволит снизить издержки в долгосрочной перспективе, разгрузить склад, так как готовые лесоматериалы могут портиться, приходить в негодность. Увеличится объем их продаж за счет проведения рекламной кампании. Реклама позволит улучшить узнаваемость ООО «Сокольский лесхоз» среди потребителей, что также является позитивным эффектом.

В-третьих, внедрение инновационных технологий в виде применения беспилотных летательных аппаратов позволит компании проводить эффективный мониторинг лесных земель для получения актуальной информации по качественным и количественным характеристикам лесных массивов, получать точные данные лесе для предварительного планирования вырубki, что в длительной перспективе даст возможность увеличивать объемы лесозаготовки.

Таким образом, повысится эффективность работы ООО «Сокольский лесхоз» и, вместе с тем, увеличится прибыльность предприятия. Расчет экономической эффективности предложенных мероприятий показал, что у компании есть резервы для роста, могут существенно увеличиться все показатели прибыли и рентабельности.

В третьем разделе выпускной квалификационной работы были разработаны организационно-технические мероприятия по повышению прибыльности ООО «Сокольский лесхоз» и рассчитана их экономическая

эффективность. Первое мероприятие будет заключаться во внедрении информационной системы для планирования и прогнозирования прибыли. Второе мероприятие будет направлено на снижение запасов ООО «Сокольский лесхоз» и увеличение объема продаж готовых лесоматериалов. Третье мероприятие для ООО «Сокольский лесхоз» включает снижение издержек производства путем внедрения нового технологического оборудования. Был рассчитан экономический эффект от внедрения нового технологического оборудования в эксплуатацию, который проявляется приростом чистой прибыли на 454 тыс. руб. за счет экономии на заработной плате и начислениях на заработную плату сотрудников за счет снижения трудоемкости работ по инвентаризации лесов.

Заключение

В ходе выполнения выпускной квалификационной работы были сформулированы следующие выводы:

Прибыль является абсолютным показателем, отражающим цифровую разницу между доходами и расходами предприятия. Прибыль – это основной результат финансово-хозяйственной деятельности организации. Величина прибыли напрямую влияет на эффективность деятельности предприятий. Понятие прибыльности в современной науке отождествляется с понятием рентабельности, которое понимается как отношение прибыли к затратам на производство и реализацию продукции. Рентабельность может отражать прибыльность продаж, продукции, оборотных средств, производственных фондов, активов и других относительных показателей.

Оценка прибыльности предприятия осуществляется с применением различных методов. В первую очередь определяется динамика абсолютных показателей прибыли, которые отражаются в бухгалтерской отчетности компаний. Это валовая прибыль, прибыль от продаж, прибыль до налогообложения и чистая прибыль. Для определения прибыльности деятельности предприятия также должны рассматриваться относительные показатели рентабельности, которые могут отличаться при проведении анализа разных отраслей и видов бизнеса. Для анализа прибыли информационной базой служит годовая бухгалтерская отчетность.

Объект выпускной квалификационной работы – это общество с ограниченной ответственностью «Сокольский лесхоз», которое ведет деятельность по лесоводству, лесозаготовке в Нижегородской области. Организационная структура ООО «Сокольский лесхоз» является линейно-функциональной. Среднесписочная численность персонала в 2022 г. составила 42 чел.

Анализ основных организационно-экономических показателей деятельности ООО «Сокольский лесхоз» за 2020-2022 гг. позволил выяснить, что выручка предприятия в 2022 г. выросла на 63,2%, себестоимость продаж

– на 65,5%. Показатели прибыли существенно снизились – например, прибыль от продаж в 2022 г. была ниже показателя 2021 г. на 26,5%. Основные средства ООО «Сокольский лесхоз» снизились в 2022 г. на 22,2%, а оборотные активы, напротив, увеличились на 106,1%. Позитивные тенденции наблюдаются в связи с ростом производительности труда и фонда оплаты труда.

Для анализа формирования и использования прибыли ООО «Сокольский лесхоз» была изучена структура и динамика доходов, расходов и прибыли предприятия, проведен факторный анализ валовой прибыли, анализ рентабельности деятельности ООО «Сокольский лесхоз», а также оценка условий безубыточности компании. Были выявлены следующие негативные моменты:

- одновременно с ростом выручки компании снижаются показатели прибыли (валовая прибыль за 3 года снизилась на 46,5%, а прибыль от продаж и чистая прибыль – на 71,3%);
- совокупные расходы предприятия растут быстрее совокупных расходов (263,7% против 223%);
- на прибыль предприятия оказывает негативное влияние увеличение уровня себестоимости, даже при условии его компенсации высоким уровнем цен и повышением объема продаж.
- все показатели рентабельности ООО «Сокольский лесхоз» существенно снизились в течение 2020-2022 гг.

Для решения возникших проблем в финансово-хозяйственной деятельности ООО «Сокольский лесхоз» автором был разработан комплекс организационно-технических мероприятий по повышению прибыльности предприятия.

Первое мероприятие заключается во внедрении информационной системы «1С:ERP Управление предприятием 2» для улучшения планирования и прогнозирования прибыли ООО «Сокольский лесхоз».

Второе мероприятие направлено на снижение запасов ООО «Сокольский лесхоз» и увеличение объема продаж готовых лесоматериалов. Для этого было предложено проводить методическую работу по улучшению инвентаризации лесных ресурсов, внедрять новые услуги в области лесозаготовки, проводить рекламные кампании на «Авито» и на других интернет-ресурсах.

Третье мероприятие включает снижение издержек производства путем внедрения нового технологического оборудования, а именно применения беспилотного комплекса для инвентаризации леса.

Расчет эффективности мероприятия по внедрению беспилотного комплекса показал, что внедрение рекомендаций экономически оправдано. Так, за год использования беспилотного оборудования ООО «Сокольский лесхоз» сможет получить экономию в размере 782,5 тыс. руб. за счет снижения трудоемкости работ. Прирост чистой прибыли за счет внедрения мероприятия составит 454 тыс. руб.

Список используемой литературы и используемых источников

1. Абдукаримов И. Т. Финансово-экономический анализ хозяйственной деятельности коммерческих организаций (анализ деловой активности): учеб. пособие / И. Т. Абдукаримов, М. В. Беспалов. – Москва : ИНФРА-М, 2017. – 320 с.
2. Абрютина М. С. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия / М. С. Абрютина, А. В. Грачев. – Москва : Дело и сервис; Издание 3-е, перераб. и доп., 2017. – 272 с.
3. Адаменко А. А. Прибыль как элемент финансовых результатов, ее значение, функции и методы планирования / А. А. Адаменко, Т. Е. Хорольская, И. А. Тетер // Естественно-гуманитарные исследования. – 2019. – № 23. – С. 4-9.
4. Амирова С. А. Прибыль как обобщающий показатель эффективности деятельности предприятия / С. А. Амирова // Актуальные вопросы современной экономики. – 2020. – №3. – С. 314-318.
5. Бакальская Е. В. Роль анализа хозяйственной деятельности в обеспечении экономической безопасности организации / Е. В. Бакальская, Е. А. Егорова // Аллея науки. – 2021. – Т. 1. – № 3(54). – С. 243-245.
6. Бакиева М. В. Методы анализа прибыли и рентабельности / М. В. Бакиева // Политика, экономика и инновации. – 2020. – №4. – 9 с.
7. Бендерская О. Б. Комплексный анализ хозяйственной деятельности: учебник / О. Б. Бендерская. – Белгород : Белгородский государственный технологический университет им. В.Г. Шухова. ЭБСАСВ. 2013. [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.iprbookshop.ru/57272.html> (дата обращения: 12.02.2023).
8. Блажевич О. Г. Управление прибылью предприятия / О. Г. Блажевич // Научный вестник: Финансы, банки, инвестиции. – 2017. – № 4. – С. 14-22.
9. Гаджиева М. Сводная касса: у 45% микропредприятий в 2022 году сократилась выручка // Известия.ру. – URL: <https://iz.ru/1457199/milana->

gadzhieva/svodnaia-kassa-u-45-mikropredpriatii-v-2022-godu-sokratilas-vyruchka (дата обращения: 11.02.2023).

10. Георгиев Г. А. Прогнозирование финансовых результатов деятельности организации / Г. А. Георгиев // Экономика: вчера, сегодня, завтра. – 2019. – Т. 9, No 1А. – С. 638–644.

11. Герасимова Е. Б. Теория экономического анализа / Е. Б. Герасимова, В. И. Бариленко, Т. В. Петрусевич. – М.: ИД «ИНФРА-М», 2018. – 368 с.

12. Лукасевич И. Я. Финансовый менеджмент. В 2 ч. Часть 1. Основные понятия, методы и концепции : учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / И. Я. Лукасевич. — 4-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2017. — 377 с.

13. Молдован А. А. Виды прибыли и факторы ее определяющие / А. А. Молдован // E-Scio. – 2021 [Электронный ресурс]. – URL: <https://e-scio.ru/wp-content/uploads/2021/05/%D0%9C%D0%BE%D0%BB%D0%B4%D0%BE%D0%B2%D0%B0%D0%BD-%D0%90.-%D0%90.pdf> (дата обращения: 11.02.2023).

14. Некрылова Н. В. Анализ финансового состояния коммерческой организации: учеб. – метод. пособие / Н. В. Некрылова, А. В. Понукалин, Т. Е. Кузнецова, Л.А. Петрова. – Пенза: Изд-во ПГУ, 2017. – 100 с.

15. Никулина А. Н. Цели и задачи анализа прибыльности и рентабельности предприятия. – Текст: непосредственный / А. Н. Никулина // Механизм обеспечения конкурентоспособности и качества экономического роста региона в условиях модернизации экономики. Сборник статей Международной научно- практической конференции. – 2018. – С. 161-164.

16. Погодина Т. В. Финансовый менеджмент: учебник и практикум / Т. В. Погодина. – Москва : Издательство Юрайт, 2019. – 351 с.

17. Посчитать деревья и собрать команду: как технологии меняют лесную отрасль // РБК. – URL:

<https://trends.rbc.ru/trends/innovation/cmrm/60f92f149a79473d0d55ca0b> (дата обращения: 04.04.2023).

18. Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: 3-е изд. / Г. В. Савицкая. – Мн.: ИП «Экоперспектива»; «Новое знание», 1999. – 498 с.
19. Силина К. А. Экономический анализ : учебник / К.А. Силина, К.Т. Балаева, В.К. Демадова, Л.З. Ушалина. – Москва : КноРус, 2017. – 381 с.
20. Соколов Я. В. Основы теории бухгалтерского учета / Я. В. Соколов. – Москва : Финансы и статистика, 2000. – 495 с.
21. Финансовое планирование и прогнозирование : учеб. пособие / Е. А. Разумовская, М. С. Шуклин, В. И. Баженова, Е. С. Панфилова ; под общ. ред. Е. А. Разумовской ; М-во образования и науки Рос. Федерации, Урал. федер. ун-т. — Екатеринбург : Изд-во Урал. ун-та, 2017. — 284 с.
22. Фридман А. М. Финансы организации (предприятия): учебник / А. М. Фридман. — Москва : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2014. — 488 с.
23. Фролова Т. А. Экономика предприятия: конспект лекций [Текст] / Т.А. Фролова. – Москва : Инфра-М, 2015. – 412 с.
24. Хорнгрен Ч. Управленческий учет / Ч. Хорнгрен, Д. Фостер, Ш. Датар. – СПб.: Питер, 2005. – 1008 с.
25. Чараева М. В. Финансовый менеджмент / М. В. Чараева. – Москва : ИНФРА-М, 2016. – 240 с.
26. Шеремет А. Д. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия : учебник / А. Д. Шеремет. – 2-е изд., доп. – Москва : ИНФРА-М, 2017. – 374 с
27. Шеремет А. Д. Комплексный анализ хозяйственной деятельности: учебник / А. Д. Шеремет. – Москва : ИНФРА-М, 2010. – 416 с.
28. «1С:ERP Управление предприятием 2»: обзор возможностей // Блог «1АВ». – URL: <https://www.1ab.ru/blog/detail/vse-chto-vy-khoteli-znat-ob->

1s-erp-kak-eta-sistema-pomozhet-vashemu-biznesu/ (дата обращения: 04.04.2023).

29. Azmi, A.N.; Kamin, Y.; Noordin, M.K.; Nasir, A.N.M. Towards industrial revolution 4.0: 'employers' expectations on fresh engineering graduates. *Int. J. Eng. Technol.* 2018, 7, 267–272

30. Beier, G.; Ullrich, A.; Niehoff, S.; Reißig, M.; Habich, M. Industry 4.0: How it is defined from a sociotechnical perspective and how much sustainability it includes—A literature review. *J. Clean. Prod.* 2020, 259

31. Birkel, H.; Veile, J.W.; Müller, J.M.; Hartmann, E.; Voigt, K.-I. Development of a Risk Framework for Industry 4.0 in the Context of Sustainability for Established Manufacturers. *Sustainability* 2019, 11, 384

32. Lu, Y. Industry 4.0: A survey on technologies, applications and open research issues. *J. Ind. Inf. Integr.* 2017, 6, 1–10.

33. Repiský, J. Risk consideration in the investment plan of creating a vineyard / J. Repiský // *Agribusiness Economics and Management*. – 2019. – Vol. 1. – No 148. – P. 100-111. – DOI 10.33245/2310-9262-2019-148-1-100-110. – EDN TBNNWZ.

34. Underdown B., Taylor P. *Accounting Theory and Policy Making*. Oxford, 1991. – 371 p.

35. Wallace N. D. *Financial Forecasting and Decision Making* / N. Davidson Wallace. – John Wiley & Sons, 2018. – 224 p.

Приложение А
Бухгалтерский баланс ООО «Сокольский лесхоз»

<i>Информация из Государственного информационного ресурса бухгалтерской (финансовой) отчетности (Ресурс БФО)</i>	
Дата формирования информации	06.04.2023
Номер выгрузки информации	0710096_5240000194_2022_000_20230406_1fcd3684-25e8-
Настоящая выгрузка содержит информацию о юридическом лице:	
Полное наименование юридического лица	Общество с ограниченной ответственностью "Сокольский Лесхоз"
<i>включенная в Государственный информационный ресурс бухгалтерской (финансовой) отчетности по состоянию на 06.04.2023</i>	
ИНН	5240000194
КПП	524001001
Код по ОКПО	09439134
Форма собственности (по ОКФС)	16
Организационно-правовая форма (по ОКОПФ)	12300
Вид экономической деятельности по ОКВЭД 2	02.10
Местонахождение (адрес)	606670, Нижегородская обл, Сокольский р-н, Сокольское рп, Строителей ул, д. № 13
Единица измерения	<u>Тыс. руб.</u>

Рисунок А.1 - Бухгалтерский баланс ООО «Сокольский лесхоз»

Продолжение приложения А

ИНН 5240000194
КПП 524001001

Форма по КНД 0710096
Форма по ОКУД 0710001

Бухгалтерский баланс

Пояснения ¹	Наименование показателя	Код строки	На 31 декабря 2022 года	На 31 декабря 2021 год	На 31 декабря 2020 года
1	2	3	4	5	6
АКТИВ					
	Материальные внеоборотные активы ²	1150	2 620	3 366	2 489
	Нематериальные, финансовые и другие внеоборотные активы ³	1170	-	-	-
	Запасы	1210	28 324	14 090	11 746
	Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	1 053	632	1 273
	Финансовые и другие оборотные активы ⁴	1230	14 999	6 809	356
	БАЛАНС	1600	46 995	24 897	15 864
ПАССИВ					
	Капитал и резервы ⁵	1300	15 583	14 260	12 462
	Целевые средства	1350	-	-	-
	Фонд недвижимого и особо ценного движимого имущества и иные целевые фонды	1360	-	-	-
	Долгосрочные заемные средства	1410	-	-	-
	Другие долгосрочные обязательства	1450	-	-	-
	Краткосрочные заемные средства	1510	-	-	-
	Кредиторская задолженность	1520	31 412	10 637	3 402
	Другие краткосрочные обязательства	1550	-	-	-
	БАЛАНС	1700	46 995	24 897	15 864

¹ Указывается номер соответствующего пояснения к бухгалтерскому балансу.

² Включая основные средства, незавершенные капитальные вложения в основные средства.

³ Включая результаты исследований и разработок, незавершенные капитальные вложения в нематериальные.

⁴ Включая дебиторскую задолженность.

⁵ Некоммерческая организация вместо показателей "Капиталы и резервы" включает "Целевые средства", "Фонд недвижимого и особо ценного движимого имущества и иные целевые фонды".

Рисунок А.2 - Бухгалтерский баланс ООО «Сокольский лесхоз»

Приложение Б
Отчет о финансовых результатах ООО «Сокольский лесхоз»

ИНН 5240000194
КПП 524001001

Форма по КНД 0710096
Форма по ОКУД 0710002

Отчет о финансовых результатах

Пояснения ⁶	Наименование показателя	Код строки	На 31 декабря 2021 года.	На 31 декабря 2020 года.
1	2	3	4	5
	Выручка ⁷	2110	74 942	37 871
	Расходы по обычной деятельности ⁸	2120	(72 239)	(32 786)
	Проценты по уплате	2330	(-)	(-)
	Прочие доходы	2340	0	13
	Прочие расходы	2350	(904)	(489)
	Налоги и прибыль (доходы) ⁹	2410	(-)	(-)
	Чистая прибыль (убыток)	2400	1 799	4 609

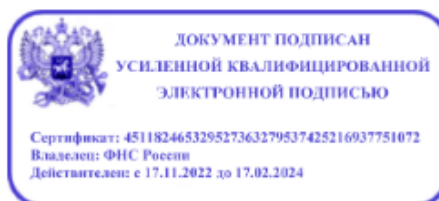
⁶ Указывается номер соответствующего пояснения к отчету о финансовых результатах.

⁷ За минусом налога на прибыль.

⁸ Включая себестоимость продаж, коммерческие и управленческие расходы.

⁹ Включая текущий налог на прибыль, изменение отложенных налоговых обязательств и активов.

Информация сформирована с использованием сервиса «Государственный информационный ресурс бухгалтерской (финансовой) отчетности», размещенного на официальном сайте ФНС России в сети Интернет по адресу: <https://bo.nalog.ru>



Информация о годовой бухгалтерской (финансовой) отчетности из Государственного информационного ресурса бухгалтерской (финансовой) отчетности, подписанная усиленной квалифицированной электронной подписью, равнозначна информации о годовой бухгалтерской (финансовой) отчетности на бумажном носителе, подписанной собственноручной подписью должностного лица налогового органа и заверенной печатью налогового органа (пункты 1 и 3 статьи 6 Федерального закона от 6 апреля 2011 г. № 63-ФЗ «Об электронной подписи»).

Рисунок Б.1 - Отчет о финансовых результатах ООО «Сокольский лесхоз»

Продолжение приложения Б

ИНН 5240000194
КПП 524001001

Форма по КНД 0710096
Форма по ОКУД 0710002

Отчет о финансовых результатах

Пояснения ⁶	Наименование показателя	Код строки	На 31 декабря 2022 года	На 31 декабря 2021 года
1	2	3	4	5
	Выручка ⁷	2110	122 311	74 942
	Расходы по обычной деятельности ⁸	2120	(119 591)	(72 239)
	Проценты по уплате	2330	(-)	(-)
	Прочие доходы	2340	40	-
	Прочие расходы	2350	(1 437)	(904)
	Налоги и прибыль (доходы) ⁹	2410	(-)	(-)
	Чистая прибыль (убыток)	2400	1 323	1 799

⁶ Указывается номер соответствующего пояснения к отчету о финансовых результатах.

⁷ За минусом налога на прибыль.

⁸ Включая себестоимость продаж, коммерческие и управленческие расходы.

⁹ Включая текущий налог на прибыль, изменение отложенных налоговых обязательств и активов.

Информация сформирована с использованием сервиса «Государственный информационный ресурс бухгалтерской (финансовой) отчетности», размещенного на официальном сайте ФНС России в сети Интернет по адресу: <https://bo.nalog.ru>



Информация о годовой бухгалтерской (финансовой) отчетности из Государственного информационного ресурса бухгалтерской (финансовой) отчетности, подписанная усиленной квалифицированной электронной подписью, равнозначна информации о годовой бухгалтерской (финансовой) отчетности на бумажном носителе, подписанной собственноручной подписью должностного лица налогового органа и заверенной печатью налогового органа (пункты 1 и 3 статьи 6 Федерального закона от 6 апреля 2011 г. № 63-ФЗ «Об электронной подписи»).

Рисунок Б.2 - Отчет о финансовых результатах ООО «Сокольский лесхоз»