



АННОТАЦИЯ  
К БАКАЛАВРСКОЙ РАБОТЕ  
Студента 5 курса, группы № ЭКбз-1202Д:  
Лебедик Антона Александровича  
(ФИО)

На тему: Финансовые результаты предприятия, пути их улучшения (на примере ООО «Велес»).

Любое коммерческое предприятие создается с целью получения прибыли. Поэтому одной из важнейших задач экономической и бухгалтерской служб организации является формирование оперативной и верной информации о результатах деятельности. На основе информации о финансовых результатах, формируется бухгалтерская финансовая отчетность, которую руководители подразделений и организации в целом используют для управленческих целей, а именно, для формирования стратегии деятельности организации на краткосрочную и долгосрочную перспективу, формирования оптимальной производственной программы, оптимизации ассортимента выпускаемой продукции.

Целью работы - изучение теоретических и практических вопросов анализа финансовых результатов организации на примере ООО «Велес». Работа включает в себя введение, три главы, заключение, список использованных источников и приложения. Первая глава настоящей работы посвящена изучению теоретических аспектов формирования финансовых результатов деятельности организации.

Во второй главе проведен анализ финансовых результатов ООО «Велес».

Третья глава содержит мероприятия по увеличению показателей прибыли и рентабельности предприятия.

Работа представлена на 79 листах. Работа включает 4 таблицы, 5 диаграмм, 3 приложения. Библиография включает 23 источника.

«\_\_\_\_\_» \_\_\_\_\_ 2017 г.

\_\_\_\_\_  
(подпись студента)

## Содержание

Введение .....	6
Глава 1. Теоретические аспекты формирования финансовых результатов деятельности организации.....	10
1.1 Понятие, сущность и структура финансового результата деятельности организации .....	10
1.2 Экономическая сущность показателей прибыли и рентабельности.....	22
1.3 Методика анализа эффективности использования прибыли предприятия.....	30
Глава 2. Анализ финансово-хозяйственной деятельности ООО «Велес».....	40
2.1 Техничко-экономическая характеристика деятельности ООО «Велес».....	40
2.2 Анализ финансовых результатов деятельности ООО «Велес».....	48
Глава 3. Предлагаемые мероприятия по увеличению показателей прибыли и рентабельности предприятия.....	56
3.1 Определение основных источников повышения прибыли и рентабельности предприятия.....	56
3.2 Анализ эффективности внедрения мероприятия по переходу ООО «Велес» на упрощенную систему налогообложения.....	62
Заключение .....	67
Библиографический список.....	73
Приложения.....	76

## Введение

Любое коммерческое предприятие создается с целью получения прибыли. Поэтому одной из важнейших задач экономической и бухгалтерской служб организации является формирование оперативной и верной информации о результатах деятельности. Информация о формировании финансового результата формируется в рамках бухгалтерского учета. На основе первичных документов и учетных регистров, отражающих использование трудовых, финансовых, материальных ресурсов, в бухгалтерии формируется информация о себестоимости выпускаемой продукции, о затратах, связанных с основной и прочими видами деятельности организации. На основе данной информации, формируется бухгалтерская финансовая отчетность, которую руководители подразделений и организации в целом используют для управленческих целей, а именно, для формирования стратегии деятельности организации на краткосрочную и долгосрочную перспективу, формирования оптимальной производственной программы, оптимизации ассортимента выпускаемой продукции.

Классическое определение финансового результата – соотношение доходов и расходов. Под доходами организации подразумевается выручка от продажи продукции, услуг, работ, в зависимости от направления деятельности организации. Расходы представляют собой использование различного вида ресурсов на изготовление продукции, выполнение работ или оказание услуг.

Финансовый результат может быть отрицательным в виде убытка, или положительным в виде прибыли. Динамика финансовых результатов организации представлена в отчете о финансовых результатах, представляемого каждой организацией в налоговые органы ежеквартально.

Сложная экономическая обстановка в стране, вызванная последствиями мирового кризиса, влиянием экономических санкций со стороны ведущих

мировых держав, вынуждает российские предприятия работать в жестких условиях острой внутренней конкуренции. В этих условиях, особое внимание уделяется четкой, продуманной системе организации производства и управления, грамотному и рациональному использованию всех ресурсов предприятия, анализу достижений и показателей деятельности, и на их основе поиску резервов экономии затрат и увеличения прибыли.

Увеличение прибыли, в свою очередь, создает финансовую основу для самофинансирования, расширенного воспроизводства, а также решения ряда проблем социальных и материальных потребностей трудовых коллективов. Полученная прибыль определяет долю доходов учредителей, акционеров и собственников предприятия, а также размеры их дивидендов. За счет полученной прибыли предприятие выполняет обязательства перед своими кредиторами, бюджетом и внебюджетными фондами, банками и другими предприятиями, и организациями. Показатели прибыли предприятия характеризуют степень его деловой активности и финансового благополучия и поэтому являются важнейшими показателями производственной и финансовой деятельности предприятия.

Тема данной бакалаврской работы весьма актуальна, так как будущее любой организации, ее развитие и расширение сферы деятельности зависит в первую очередь от конечного финансового результата.

Лишь правильное и своевременное отражение операций в бухгалтерском учете должно обеспечить возможность раскрытия информации о доходах организации в разрезе текущей, инвестиционной и финансовой деятельности, а также обеспечить качественную работу организации.

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

Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие

задачи:

- дать характеристику сущности понятий финансового результата, прибыли организации, характеризовать роль прибыли в стабильности деятельности организации;

- рассмотреть порядок формирования финансового результата на примере ООО «Велес»;

- провести анализ показателей финансовых результатов ООО «Велес» за 2014 г. – 2016 г.;

- предложить ООО «Велес» мероприятия по увеличению прибыли в организации;

- провести анализ показателей рентабельности ООО «Велес» и определить основные источники повышения рентабельности.

Объектом бакалаврской работы является ООО «Велес».

Предметом исследования выступают финансовые результаты и их использование.

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

В первой главе нами рассмотрены методические аспекты формирования финансового результата, на основе нормативных документов, регламентирующих ведение бухгалтерского учета в РФ, дано определение финансового результата. Также, в этой главе рассмотрена сущность показателей рентабельности, и представлена методика анализа финансовых результатов.

Во второй главе мы рассмотрели практические аспекты формирования финансовых результатов на примере ООО «Велес». Данная глава содержит технико-экономическую характеристику деятельности предприятия, анализ финансовых результатов и анализ показателей рентабельности исследуемого предприятия.

В третьей главе были предложены исследуемому предприятию мероприятия по повышению прибыли и дана экономическая оценка этих мероприятий.

При написании бакалаврской работы использовались нормативные и законодательные документы, регламентирующие ведение и организацию бухгалтерского учета в РФ, методические материалы, учебники и учебные пособия по теме бакалаврской работы, а также первичные документы, учетные регистры по учету финансовых результатов и бухгалтерская отчетность исследуемого предприятия.

## Глава 1. Теоретические аспекты формирования финансовых результатов деятельности организации

### 1.1 Понятие, сущность и структура финансового результата деятельности организации

Целью деятельности любой коммерческой организации является получение максимально возможной прибыли. Для достижения этой цели организации прилагают максимум усилий в части оптимизации своей технологической, организационной и финансовой структуры. Все службы и подразделения организаций нацелены на достижение конечного финансового результата [1].

Но не стоит забывать, что прибыль, полученная предприятием, подлежит обязательному налогообложению. В Российской Федерации бухгалтерский учет финансовых результатов регламентируется целым сводом нормативных и законодательных актов, к которым, в первую очередь, относятся – Федеральный закон «О бухгалтерском учете» № 402 ФЗ, Налоговый Кодекс, национальные стандарты по бухгалтерскому учету- 9/99 «Доходы организации» и 10/99 «Расходы организации».

Национальные стандарты – положения по бухгалтерскому учету 9/99 и 10/99 определяют методику учета финансовых результатов, дают определение финансовых результатов по основной, или обычной деятельности, по прочим видам деятельности организации.

В соответствии с ПБУ 9/99 [10] доходами организации признается увеличение экономических выгод в результате поступления активов (денежных средств, иного имущества) и (или) погашения обязательств, приводящее к увеличению капитала этой организации, за исключением вкладов участников (собственников имущества).

Не признаются доходами организации поступления от других

юридических и физических лиц:

сумм налога на добавленную стоимость, акцизов, налога с продаж, экспортных пошлин и иных аналогичных обязательных платежей;

по договорам комиссии, агентским и иным аналогичным договорам в пользу комитента, принципала и т.п.;

в порядке предварительной оплаты продукции, товаров, работ, услуг;

авансов в счет оплаты продукции, товаров, работ, услуг;

здатка;

в залог, если договором предусмотрена передача заложенного имущества залогодержателю;

в погашение кредита, займа, предоставленного заемщику [10].

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

Доходы организации в зависимости от их характера, условия получения и направлений деятельности организации подразделяются на:

а) доходы от обычных видов деятельности;

б) прочие доходы.

Доходами от обычных видов деятельности является выручка от продажи продукции и товаров, поступления, связанные с выполнением работ, оказанием услуг (далее - выручка).

В организациях, предметом деятельности которых является предоставление за плату во временное пользование (временное владение и пользование) своих активов по договору аренды, выручкой считаются поступления, получение которых связано с этой деятельностью (арендная плата).

В организациях, предметом деятельности которых является предоставление за плату прав, возникающих из патентов на изобретения, промышленные образцы и других видов интеллектуальной собственности,

выручкой считаются поступления, получение которых связано с этой деятельностью (лицензионные платежи (включая роялти) за пользование объектами интеллектуальной собственности).

В организациях, предметом деятельности которых является участие в уставных капиталах других организаций, выручкой считаются поступления, получение которых связано с этой деятельностью [10].

Итак, под обычной деятельностью подразумевают ту деятельность, для целей которой открывали, регистрировали данную организацию. Так, например, организация была зарегистрирована как строительная, таким образом, основной вид деятельности для нее строительные работы. Следовательно, доходом от обычной деятельности будет признана выручка, полученная от заказчиков строительных объектов.

Согласно ПБУ 9/99, прочими доходами являются:

поступления, связанные с предоставлением за плату во временное пользование (временное владение и пользование) активов организации;

поступления, связанные с предоставлением за плату прав, возникающих из патентов на изобретения, промышленные образцы и других видов интеллектуальной собственности;

поступления, связанные с участием в уставных капиталах других организаций (включая проценты и иные доходы по ценным бумагам);

прибыль, полученная организацией в результате совместной деятельности (по договору простого товарищества);

поступления от продажи основных средств и иных активов, отличных от денежных средств (кроме иностранной валюты), продукции, товаров;

проценты, полученные за предоставление в пользование денежных средств организации, а также проценты за использование банком денежных средств, находящихся на счете организации в этом банке;

штрафы, пени, неустойки за нарушение условий договоров;

активы, полученные безвозмездно, в том числе по договору дарения;  
поступления в возмещение причиненных организации убытков;  
прибыль прошлых лет, выявленная в отчетном году;  
суммы кредиторской и депонентской задолженности, по которым истек срок исковой давности;  
курсовые разницы;  
сумма дооценки активов;  
прочие доходы.

Прочими доходами также являются поступления, возникающие как последствия чрезвычайных обстоятельств хозяйственной деятельности (стихийного бедствия, пожара, аварии, национализации и т.п.): стоимость материальных ценностей, остающихся от списания непригодных к восстановлению и дальнейшему использованию активов, и т.п.

Исходя из требований положения по бухгалтерскому учету, прочими доходами будут считаться доходы, не связанные с обычной деятельностью организации. Возвращаясь к примеру, приведенному выше, основным видом деятельности организации является строительство жилых фондов. Помимо обычной деятельности организация предоставляет в аренду свободные производственные площади. Следовательно, доход или выручка от сдачи помещений в аренду, будет считаться прочим доходом [8].

Данная классификация дается по признаку разделения доходов в зависимости от их характера, направления деятельности организации и условий получения этих доходов.

В ПБУ 9/99 дается определение и условия признания выручки.

В соответствии с п.12 ПБУ 9/99 выручка признается в бухгалтерском учете при наличии следующих условий:

а) организация имеет право на получение этой выручки, вытекающее из конкретного договора или подтвержденное иным соответствующим образом;

б) сумма выручки может быть определена;

в) имеется уверенность в том, что в результате конкретной операции произойдет увеличение экономических выгод организации. Уверенность в том, что в результате конкретной операции произойдет увеличение экономических выгод организации, имеется в случае, когда организация получила в оплату актив либо отсутствует неопределенность в отношении получения актива;

г) право собственности (владения, пользования и распоряжения) на продукцию (товар) перешло от организации к покупателю или работа принята заказчиком (услуга оказана);

д) расходы, которые произведены или будут произведены в связи с этой операцией, могут быть определены [10] .

Если в отношении денежных средств и иных активов, полученных организацией в оплату, не исполнено хотя бы одно из названных условий, то в бухгалтерском учете организации признается кредиторская задолженность, а не выручка.

Организации, которые вправе применять упрощенные способы ведения бухгалтерского учета, включая упрощенную бухгалтерскую (финансовую) отчетность, могут признавать выручку по мере поступления денежных средств от покупателей (заказчиков) при соблюдении условий, определенных выше [4].

Организация может признавать в бухгалтерском учете выручку от выполнения работ, оказания услуг, продажи продукции с длительным циклом изготовления по мере готовности работы, услуги, продукции или по завершении выполнения работы, оказания услуги, изготовления продукции в целом.

Выручка от выполнения конкретной работы, оказания конкретной услуги, продажи конкретного изделия признается в бухгалтерском учете по

мере готовности, если возможно определить готовность работы, услуги, изделия [8] .

Если сумма выручки от продажи продукции, выполнения работы, оказания услуги не может быть определена, то она принимается к бухгалтерскому учету в размере признанных в бухгалтерском учете расходов по изготовлению этой продукции, выполнению этой работы, оказанию этой услуги, которые будут впоследствии возмещены организации.

Арендная плата, лицензионные платежи за пользование объектами интеллектуальной собственности (когда это не является предметом деятельности организации) признаются в бухгалтерском учете исходя из допущения временной определенности фактов хозяйственной деятельности и условий соответствующего договора [13].

Допустим, что у организации одним из основных видов деятельности, является сдача производственных или иных площадей в аренду, или участие в уставном капитале другой организации, то для признания выручки организации необходимо соблюсти первые три условия.

Согласно требованиям ПБУ 1/2008 «Учетная политика организации», учетная политика организации должна обеспечивать:

полноту отражения в бухгалтерском учете всех фактов хозяйственной деятельности (требование полноты);

своевременное отражение фактов хозяйственной деятельности в бухгалтерском учете и бухгалтерской отчетности (требование своевременности);

большую готовность к признанию в бухгалтерском учете расходов и обязательств, чем возможных доходов и активов, не допуская создания скрытых резервов (требование осмотрительности);

отражение в бухгалтерском учете фактов хозяйственной деятельности исходя не столько из их правовой формы, сколько из их экономического

содержания и условий хозяйствования (требование приоритета содержания перед формой).

Согласно российских правил учета, организациям дано право, выбирать способ признания выручки, в соответствии с выбранным режимом налогообложения. В настоящее время существуют два общепринятых метода признания выручки: кассовый метод и метод начислений. Согласно кассовому методу, выручка признается только после полной фактической оплаты продукции, работ, услуг. Что же касается метода начислений, он в свою очередь, обязывает признавать выручку после перехода права собственности на продукцию к покупателю, хотя фактически оплата может поступить только через несколько отчетных периодов [8].

Отметим также, что прочие доходы организации за отчетный период, не отраженные на счетах финансовых результатов, подлежат раскрытию в бухгалтерской отчетности обособленно.

Перейдем к рассмотрению понятия расходов организации. В российском законодательстве классификацию и учет расходов организации регламентирует ПБУ 10/99.

Согласно данному положению Расходами организации признается уменьшение экономических выгод в результате выбытия активов (денежных средств, иного имущества) и (или) возникновения обязательств, приводящее к уменьшению капитала этой организации, за исключением уменьшения вкладов по решению участников (собственников имущества) [11].

Положение 10/99 прописывает, что не признается расходами организации выбытие активов:

в связи с приобретением (созданием) внеоборотных активов (основных средств, незавершенного строительства, нематериальных активов и т.п.);

вклады в уставные (складочные) капиталы других организаций, приобретение акций акционерных обществ и иных ценных бумаг не с целью

перепродажи (продажи);

по договорам комиссии, агентским и иным аналогичным договорам в пользу комитента, принципала;

в порядке предварительной оплаты материально-производственных запасов и иных ценностей, работ, услуг;

в виде авансов, задатка в счет оплаты материально-производственных запасов и иных ценностей, работ, услуг;

в погашение кредита, займа, полученных организацией.

Расходы организации в зависимости от их характера, условий осуществления и направлений деятельности организации подразделяются на:

расходы по обычным видам деятельности;

прочие расходы.

Расходы, отличные от расходов по обычным видам деятельности, считаются прочими расходами.

Расходами по обычным видам деятельности являются расходы, связанные с изготовлением продукции и продажей продукции, приобретением и продажей товаров. Такими расходами также считаются расходы, осуществление которых связано с выполнением работ, оказанием услуг.

В организациях, предметом деятельности которых является предоставление за плату во временное пользование (временное владение и пользование) своих активов по договору аренды, расходами по обычным видам деятельности считаются расходы, осуществление которых связано с этой деятельностью.

В организациях, предметом деятельности которых является предоставление за плату прав, возникающих из патентов на изобретения, промышленные образцы и других видов интеллектуальной собственности, расходами по обычным видам деятельности считаются расходы,

осуществление которых связано с этой деятельностью.

В организациях, предметом деятельности которых является участие в уставных капиталах других организаций, расходами по обычным видам деятельности считаются расходы, осуществление которых связано с этой деятельностью [11].

Расходы, осуществление которых связано с предоставлением за плату во временное пользование (временное владение и пользование) своих активов, прав, возникающих из патентов на изобретения, промышленные образцы и других видов интеллектуальной собственности, и от участия в уставных капиталах других организаций, когда это не является предметом деятельности организации, относятся к прочим расходам.

Расходами по обычным видам деятельности считается также возмещение стоимости основных средств, нематериальных активов и иных амортизируемых активов, осуществляемых в виде амортизационных отчислений.

Расходы по обычным видам деятельности формируют:

расходы, связанные с приобретением сырья, материалов, товаров и иных материально-производственных запасов;

расходы, возникающие непосредственно в процессе переработки (доработки) материально-производственных запасов для целей производства продукции, выполнения работ и оказания услуг и их продажи, а также продажи (перепродажи) товаров (расходы по содержанию и эксплуатации основных средств и иных внеоборотных активов, а также по поддержанию их в исправном состоянии, коммерческие расходы, управленческие расходы и др.).

При формировании расходов по обычным видам деятельности должна быть обеспечена их группировка по следующим элементам:

материальные затраты;

затраты на оплату труда;  
отчисления на социальные нужды;  
амортизация;  
прочие затраты.

Для целей управления в бухгалтерском учете организуется учет расходов по статьям затрат. Перечень статей затрат устанавливается организацией самостоятельно.

Для целей формирования организацией финансового результата деятельности от обычных видов деятельности определяется себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг, которая формируется на базе расходов по обычным видам деятельности, признанных как в отчетном году, так и в предыдущие отчетные периоды, и переходящих расходов, имеющих отношение к получению доходов в последующие отчетные периоды, с учетом корректировок, зависящих от особенностей производства продукции, выполнения работ и оказания услуг и их продажи, а также продажи (перепродажи) товаров [17].

При этом коммерческие и управленческие расходы могут признаваться в себестоимости проданных продукции, товаров, работ, услуг полностью в отчетном году их признания в качестве расходов по обычным видам деятельности.

Правила учета затрат на производство продукции, продажу товаров, выполнение работ и оказание услуг в разрезе элементов и статей, исчисления себестоимости продукции (работ, услуг) устанавливаются отдельными нормативными актами и Методическими указаниями по бухгалтерскому учету.

К прочим расходам относятся расходы, не связанные с основной деятельностью организации.

Так, например, предприятие занимается строительством зданий и

сооружений. Помимо этого, данное предприятие сдает производственные помещения в аренду. По договору аренды, затраты на содержание данных объектов – текущий ремонт, отопление, освещение, уборка помещений, несет сама организация. В этом случае в составе прочих расходов будут учтены расходы на содержание объектов, сдаваемых в аренду.

Прочими расходами являются:

расходы, связанные с предоставлением за плату во временное пользование (временное владение и пользование) активов;

расходы, связанные с предоставлением за плату прав, возникающих из патентов на изобретения, промышленные образцы и других видов интеллектуальной собственности;

расходы, связанные с участием в уставных капиталах других организаций;

расходы, связанные с продажей, выбытием и прочим списанием основных средств и иных активов, отличных от денежных средств (кроме иностранной валюты), товаров, продукции;

проценты, уплачиваемые организацией за предоставление ей в пользование денежных средств (кредитов, займов);

расходы, связанные с оплатой услуг, оказываемых кредитными организациями;

отчисления в оценочные резервы, создаваемые в соответствии с правилами бухгалтерского учета (резервы по сомнительным долгам, под обесценение вложений в ценные бумаги и др.), а также резервы, создаваемые в связи с признанием условных фактов хозяйственной деятельности;

штрафы, пени, неустойки за нарушение условий договоров;

возмещение причиненных организацией убытков;

убытки прошлых лет, признанные в отчетном году;

суммы дебиторской задолженности, по которой истек срок исковой

давности, других долгов, нереальных для взыскания;

курсовые разницы;

сумма уценки активов;

перечисление средств (взносов, выплат и т.д.), связанных с благотворительной деятельностью, расходы на осуществление спортивных мероприятий, отдыха, развлечений, мероприятий культурно-просветительского характера и иных аналогичных мероприятий;

прочие расходы [11].

Прочими расходами также являются расходы, возникающие как последствия чрезвычайных обстоятельств хозяйственной деятельности (стихийного бедствия, пожара, аварии, национализации имущества и т.п.).

Классификация расходов по обычным видам деятельности и прочие, связана в первую очередь, с отраслевой принадлежностью, видами деятельности конкретных организаций и предприятий.

Налоговый кодекс РФ гласит, что расходами признаются обоснованные и документально подтвержденные затраты и убытки, осуществленные (понесенные) налогоплательщиками (п.1 ст.252) [4].

По аналогии с методами признания выручки в российской практике предприятиям предоставлено право выбора метода признания расходов – кассовый метод или метод начислений, который еще называют методом временной определенности фактов хозяйственной деятельности. Выбирая метод начислений, предприятия могут признать расходы уже в момент их осуществления, независимо от того, потрачены фактически деньги, или нет.

Согласно кассового метода, расходы можно признать только в результате фактически понесенных расходов, подтвержденных первичными документами по расходу денежных средств [4].

Информация о формировании финансовых результатов, классификации финансовых результатов по видам деятельности содержится в «Отчете о

финансовых результатах». Это одна из основных и информационных форм бухгалтерской отчетности организаций.

Информацию о формировании финансовых результатах предоставляют все экономические субъекты в Российской Федерации в составе бухгалтерской отчетности по месту требованию, согласно, законодательства, прежде всего в налоговые органы и органы статистики. Крупные предприятия, не относящиеся к статусу малых, также предоставляют информацию и о составе затрат по элементам на производство продукции, в пояснениях к балансу и отчету о финансовых результатах.

Необходимо заметить, что в составе бухгалтерской отчетности, также раскрывается информация о правилах признания косвенных расходов на производство продукции, а именно расходов на управление организацией и расходов на продажу продукции. [9].

Как уже было отмечено, бухгалтерская отчетность организации содержит информацию об элементах затрат в разрезе обычной или основной деятельности, информацию об изменениях прочих расходов организации, не связанных с производством продукции, о расходах будущих периодов, так называемых предстоящих расходах. Заинтересованные пользователи могут также из отчетности получить информацию об отчислениях в оценочные резервы.

Итак, в данном пункте мы рассмотрели детализацию и классификацию доходов и расходов в соответствии с национальными правилами бухгалтерского учета.

## 1.2 Экономическая сущность показателей прибыли и рентабельности

Основными показателями, характеризующими эффективность деятельности организации, являются прибыль и рентабельность. От того

насколько стабильны финансовые результаты деятельности организации из года в год, зависит финансовое положение данной организации, а также ее финансовая устойчивость [15].

Показатель прибыли является абсолютным показателем, рассчитываемый как разность доходов и расходов организации. Показатель рентабельности – относительный показатель, рассчитываемый как отношение величины прибыли к стоимости активов или пассивов организации, в зависимости от того, рентабельность чего мы рассчитываем.

Показатели прибыли и рентабельности являются основополагающими для большинства контрагентов, партнеров организации, банков и инвесторов, при принятии решения о сотрудничестве, выдаче кредитов и инвестициях.

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

С одной стороны, прибыль характеризует конечный положительный финансовый результат деятельности предприятия. Положительное значение финансового результата говорит об эффективности производства, оптимальном объеме и качестве выпускаемой продукции, достаточно высоком уровне производительности труда, эффективной системе организации производства.

Положительный финансовый результат, также характеризует высокий уровень деловой активности организации и стабильное финансовое состояние.

С другой стороны, прибыль обладает стимулирующей функцией. Дело в том, что при наличии прибыли, на основании внутреннего положения о премировании, руководители предприятия имеют возможность стимулировать своих работников премией за достижение определенных показателей. Премирование сотрудников несомненно улучшает психологический климат в коллективе, повышает заинтересованность

работников в результатах своего труда, и в конечном итоге, эффективность деятельности предприятия в целом.

Увеличение прибыли является и двигателем научно-технического прогресса предприятия, так как при ее наличии предприятие может позволить себе новаторские разработки и научно-исследовательские работы. Прибыль дает возможность предприятию идти в ногу со временем в части внедрения передовых технологий, современных методов и систем управления предприятием, позволяет предприятиям значительно расширять производство, оптимизировать ассортимент выпускаемой продукции. Важно заметить, что прибыль является привлекательным фактором для потенциальных инвесторов, а также служит показателем эффективного использования ресурсов [12].

В-третьих, прибыль является одним из ключевых источников формирования государственного и муниципальных бюджетов. Согласно требований Налогового кодекса РФ, Федерального закона «О бухгалтерском учете» на основании полученных финансовых результатов, организации вынуждены уплачивать в бюджеты различных уровней налог на прибыль. Информация о результатах деятельности организаций подается также в органы статистики, на основании которых формируется информация о потенциальных, планируемых поступлениях в бюджет. Это позволяет органам местного и федерального государственного управления планировать мероприятия социального характера, мероприятия по развитию инфраструктуры сел, городов, страны. Прибыль позволяет предприятиям своевременно погашать свои обязательства перед банком, и прочими кредиторами [4].

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

Отрицательный же финансовый результат, напротив, сигнализирует о несовершенстве организационной и технологической системах организации, о слабом уровне управления и отсутствии систем бюджетирования и планирования на предприятии. К получению предприятием убытков приводят просчеты и ошибки в распределении ресурсов, а также неверный выбор стратегии деятельности [21].

Понятие прибыли достаточно многоаспектно, рассматриваю ее и с позиции экономики, и с позиции бухгалтерского учета, и с позиции налогового учета.

Остановимся на рассмотрении прибыли с точки зрения бухгалтерского и налогового учета.

Как уже отмечали выше, согласно требований национальных стандартов по бухгалтерскому учету, различают прибыль по обычной деятельности организации и прибыль, по прочим видам деятельности, отличным от обычной.

Организация вправе осуществлять различные виды деятельности, к которым относятся операционная, инвестиционная и финансовая деятельности. Таким образом, у предприятия может возникать прибыль по каждой из них. Операционная прибыль является результатом производственно-сбытовой или основной для данного предприятия деятельности. Инвестиционная деятельность, в свою очередь, отражается как результат доходов от участия в совместной деятельности, от владения ценными бумагами и депозитными вкладами, частично – в прибыли от реализации имущества. Кроме этого, результаты инвестиций отражаются на операционной прибыли, когда инвестиции превращаются в реальные активы по расширению, обновлению и модернизации производства. Под прибылью от финансовой деятельности понимается косвенный эффект от привлечения капитала из внешних источников на условиях более выгодных, чем

среднерыночные условия. [19]

Согласно российских правил учета, в бухгалтерской отчетности организации, а именно, в отчете о финансовых результатах, раскрывается информация о четырех видах прибыли – валовой прибыли, прибыли от продаж, прибыли до налогообложения и чистой прибыли [9]. Определяются данные показатели расчетным путем – доходы суммируются, расходы соответственно вычитаются. Если показатель доходов оказывается меньше соответствующих расходов, то полученный отрицательный показатель означает убыток и отражается без минуса в круглых скобках.

Первый показатель прибыли – валовой - определяется как разность выручки от продаж и себестоимости проданной продукции. Расчет представлен формулой 1.

$$П_в = В_{пр} - С, \quad (1)$$

где – В пр – выручка по обычной деятельности;

С – себестоимость проданной продукции.

Причем, следует знать, что рассчитываются указанные показатели следующим образом:

выручка от продажи товаров, продукции, работ, услуг за вычетом налога на добавленную стоимость, акцизов и т.п. налогов и обязательных платежей (нетто - выручка). Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг (кроме коммерческих и управленческих расходов).

Второй показатель прибыли – прибыль от продаж – рассчитывается на основе валовой прибыли с учетом управленческих и коммерческих расходов.

Расчет представлен в формуле 2:

$$П_{пр} = П_в - КР - УР, \quad (2)$$

где Пв – валовая прибыль;

КР – коммерческие расходы;

УР – управленческие расходы.

Третий показатель прибыли в отчете о финансовых результатах является прибыль до налогообложения. Данный показатель формируется с учетом доходов и расходов по прочим видам деятельности. Как мы указывали выше, организации и предприятия могут получать дополнительные доходы, связанные с выдачей ссуд другим организациям и физическим лицам, со сдачей свободных помещений в аренду, а также предоставлением дополнительных услуг юридического, бухгалтерского, консультационного характера, при наличии сильного в профессиональном плане, персонала. Соответственно, помимо доходов возникают и дополнительные расходы, связанные с указанными видами деятельности [15].

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

Следовательно, расчет прибыли до налогообложения, вытекает из суммирования прибыли от продаж с прочими доходами и вычитанием прочих расходов (формула 3).

$$П_{\text{он}} = П_{\text{пр}} + ПрД - ПрР , \quad (3)$$

где  $П_{\text{пр}}$  – прибыль от продажи продукции;

$ПрД$ ,  $ПрР$  – прочие доходы и расходы [23].

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

И наконец, последним показателем прибыли является чистая прибыль, которую получаем вычитанием из прибыли до налогообложения, налога на прибыль, и учитывая налоговые активы и обязательства, в случае, если организация использует в учете ПБУ 18/02 «Учет расчетов по налогу на

прибыль:

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

где Пдн – прибыль (убыток) до налогообложения; НА – отложенные налоговые активы; НО– отложенные налоговые обязательства;

Нп - текущий налог на прибыль.

Величина ставки налога на прибыль периодически изменяется, в 2017г. она составляет 20 процентов (с 1 января 2017 года налог на прибыль делится на 17% в Субъекты Российской Федерации и 3% - в федеральный бюджет, вместо 18% и 2% соответственно, как было до 2017 года).

Следует заметить, что предприятия, имеющие статус малых, имеют право не использовать ПБУ 18/02, и следовательно, чистая прибыль рассчитывается вычитанием из прибыли до налогообложения налога на прибыль [4].

Итак, показатель чистой прибыли является окончательным финансовым результатом деятельности организации. Он характеризует привлекательность для инвесторов и стабильность, и уверенность в завтрашнем дне для руководства и сотрудников организации. Данные о чистой прибыли собственники и руководство организации получают по окончании финансового отчетного года, в марте следующего за отчетным годом. Поэтому распоряжения по поводу использования и направления чистой прибыли, принимаются советом директоров или акционеров, как правило в первом квартале года, следующего за отчетным. Из чистой прибыли выплачиваются дивиденды акционерам, часть прибыли направляется на перевооружение производства, усиление технической базы предприятия, при необходимости, производятся отчисления в резервный капитал, а также, в уставный капитал. Если у предприятия достаточно современная и сильная производственная база, и величина прибыли достаточно велика, возможно временная капитализация средств до нужного момента [14].

Для расчета эффективности деятельности предприятий и организаций используются относительные показатели рентабельности.

Рентабельность очень емкий и наглядный показатель эффективности деятельности организации. Он демонстрирует насколько эффективно и продуктивно каждая организация использует имеющиеся у нее ресурсы. Система показателей рентабельности комплексно отражает результативность и эффективность работы организации в целом. Используя данные показатели можно судить о том, насколько компетентна и профессиональна команда руководящего состава, насколько правильно определена стратегия деятельности предприятия. Рентабельность позволяет оценить качество управления экономическим субъектом.

Показатели рентабельности характеризуют доходность различных направлений деятельности (производственной, предпринимательской, инвестиционной), окупаемость затрат. Они более полно, чем прибыль, характеризуют окончательные результаты хозяйствования, потому что показывают соотношение эффекта с наличными или использованными ресурсами. [14]

Бесспорно, рентабельность имеет первостепенное значение при принятии топ-менеджментом организации, компании решений, связанных с крупными инвестициями, с планированием и прогнозированием своей деятельности на краткосрочную и долгосрочную перспективу, при оценке и мониторинге своей деятельности.

Существует целая система показателей рентабельности. Показатель рентабельности можно рассчитать по отдельным видам продукции, видам работ, услуг, направлений деятельности предприятия, по продукции в целом. К общепринятым и чаще всего рассчитываемым показателям рентабельности относят рентабельность продаж, характеризующей эффективность ценовой политики организации, а также конкурентоспособность выпускаемой

продукции, рентабельность производства, показывающая насколько управляема себестоимость и эффективно производство. Для оценки эффективности использования активов рассчитывают рентабельность активов, оборотных и внеоборотных; для оценки использования собственного и заемного капитала - рентабельность капитала [12].

Кроме этого, существует несколько вариантов расчета рентабельности. В числителе формулы для расчета рентабельности берутся различные показатели прибыли из Отчета о финансовых результатах. Это может быть валовая прибыль, прибыль от продаж, прибыль до налогообложения и наконец, чистая прибыль.

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

Сводная система показателей рентабельности предприятия представлена в Приложении 1.

В реалии общая рентабельность обычно определяется как отношение прибыли к выручке от продажи продукции, и называется данный показатель рентабельностью продаж. Данный уровень рентабельности показывает, сколько процентов составляет прибыль в выручке. При этом его рекомендуется исчислять и по валовой прибыли, и по прибыли от реализации продукции, несмотря на то, что прочие доходы и расходы не находятся в прямой зависимости от изменения объема реализации продукции. Особый интерес для собственников предприятия представляет показатель рентабельности, рассчитанный по валовой прибыли, поскольку он тесно связан с результатами текущей деятельности. [31; 10]

### 1.3 Методика анализа эффективности использования прибыли предприятия

Распределение, формирование и использование прибыли, анализ и оценка достигнутого уровня прибыли, а также планирование конечных финансовых результатов и принятие управленческих решений – все эти функции выполняются за счет процесса управления прибылью. В следствие этого можно сделать вывод, что результаты проведенного анализа могут быть использованы для принятия различных решений, касаемых управления прибылью.

Для того, чтобы достичь цели анализа, необходимо решить ряд задач, таких как:

- оценить финансовые показатели на предмет выполнения плана и проследить их динамику за анализируемый период;
- изучить структуру конечных финансовых результатов;
- определить факторы, влияющие на прибыль от продажи;
- рассмотреть статьи прочих доходов и изучить состав прочих расходов, определить, как они влияют на прибыль до налогообложения;
- выявить факторы, которые влияют на показатели рентабельности;
- предложить и разработать мероприятия по использованию выявленных резервов повышения рентабельности.

Относительные и абсолютные показатели дают оценку финансовым результатам предприятия. К первым показателям можно отнести различные соотношения прибыли и затрат или вложенного капитала (основной фонд, основные активы предприятия). Что касается абсолютных показателей, то к ним следует отнести различные виды прибылей таких, как: прибыль или убыток от продажи товаров, работ, услуг, прибыль или убыток от прочей деятельности, прибыль или убыток до налогообложения, чистая прибыль или убыток отчетного периода, а также доходы и расходы от прочих операций. Особое значение среди всех показателей уделяется показателям рентабельности. Эти показатели характеризуют прибыль, получаемую с

каждого рубля собственного или заемного капитала, вложенного в предприятие, в этом и состоит их экономический смысл [12].

Первое, с чего начинается анализ прибыли - это исследование динамики прибыли до налогообложения как по общей сумме, так и элементам, из которых она состоит. Такое исследование динамики прибыли до налогообложения носит название «горизонтального (временного) анализа». Суть этого исследования состоит в том, что каждая статья Отчета о прибылях и убытках сравнивается с аналогичным показателем (статьей) предыдущего года. Далее проводится структурный или вертикальный анализ. Данный анализ способен выявить структурные изменения в составе прибыли до налогообложения, а также каким образом каждая статья отчетности повлияла на результат в целом.

Для того, чтобы оценить динамику (рост или снижение) прибыли до налогообложения, необходимо сравнить сумму этой прибыли отчетного периода с прибылью за соответствующий период прошлого года (поскольку бухгалтерская (финансовая) отчетность предоставляется в налоговый орган один раз в год только по итогам отчетного года, значит сравнение показателей будет происходить только за отчетный год), и найти абсолютное отклонение:

$$\Delta \text{Пр}_{д/н} = \text{Пр}_{д/н1} - \text{Пр}_{д/н0}, \quad (5)$$

где  $\Delta \text{Пр}_{д/н}$  — абсолютное отклонение по прибыли до налогообложения;

$\text{Пр}_{д/н1}$  — прибыль до налогообложения за отчетный год;

$\text{Пр}_{д/н0}$  — прибыль до налогообложения за прошлый год.

Далее определяется относительное отклонение по темпу роста:

$$\Delta \text{Н}_{д/н} = \text{Пр}_{д/н1} / \text{Пр}_{д/н0} \times 100\%, \quad (6)$$

где  $\Delta \text{Н}_{д/н}$  — относительное отклонение темпа роста прибыли до налогообложения.

Итак, предназначение горизонтального (временного) анализа состоит в

том, чтобы сравнивать показатели из Отчета о прибылях и убытках отчетного года с показателями этого же отчета предыдущих периодов. Горизонтальный анализ включает в себя такие распространенные приемы, как: простое сравнение показателей бухгалтерской (финансовой) отчетности и изучение их резких изменений; анализ изменения статей отчетности в сравнении с колебаниями других статей. Но бывают случаи, что изменение одного показателя по экономической природе не соответствует изменению другого показателя и на это обращается особое внимание [19].

Перейдем ко второму методу анализа – это вертикальный анализ. Этот метод заключается в том, что он проводится на основе оценки влияния показателей, которые включаются в аддитивную модель прибыли до налогообложения. Формула для расчета применительно к коммерческому предприятию имеет следующий вид:

$$P_n = V - Sb - Y + Q - J + Dy + M_d - M_p, \quad (7)$$

где  $V$  — выручка (нетто) от продажи товаров, работ, услуг минус НДС и иные аналогичные платежи;

$Sb$  — себестоимость проданных товаров, работ, услуг;

$Y$  — издержки обращения (коммерческие расходы);

$Q$  — проценты к получению;

$J$  — проценты к уплате;

$Dy$  — доходы от участия в других организациях;

$M_d$  — прочие доходы;

$M_p$  — прочие расходы.

Анализируя каждое слагаемое данной модели прибыли до налогообложения, можно оценить поступления, а также направленность использования финансовых ресурсов.

В свою очередь, при трендовом анализе рассчитываются относительные отклонения показателей бухгалтерской (финансовой) отчетности за несколько

кварталов или лет от уровня базисного периода. Это, так называемый, прогнозный анализ - с помощью тренда формируются возможные значения показателей в будущих периодах.

Пространственный или сравнительный анализ представляет собой анализ, который проводится на основе сравнения отдельных внутрихозяйственных показателей предприятия, а также сравнения межхозяйственных показателей аналогичных фирм – конкурентов.

Следующий метод анализа – это факторный анализ. Такой анализ отвечает за процесс изучения влияния отдельных причин на результативный показатель с помощью статистических (детерминированных) приемов исследования. Выделяют два вида факторного анализа: прямой и обратный, так называемый, синтез. В первом случае (при прямом способе анализа) результативный показатель разделяется на составные части, а другой вид факторного анализа наоборот соединяет элементы в общий результативный показатель.

Однако необходимо учитывать, что размер прибыли и ее динамика не всегда зависит только от трудов и усилий организации. Существуют еще и не зависящие факторы, их можно назвать внешние факторами [14]. К ним относятся природные условия: уровень цен на потребляемые материально-сырьевые и топливно-энергетические ресурсы, тарифов, процентов, налогов ставок и льгот, штрафных санкций, нормы амортизационных отчислений и др. Выше перечисленные факторы могут оказать значительное влияние на размер получаемой прибыли, а по природе своей никак не зависят от деятельности предприятия.

Проводя анализ балансовой прибыли организации, сначала необходимо изучить ее структуру, тем самым определить, как по долям распределяются прибыль от основного вида деятельности и прочие доходы. Эту информацию мы можем взять из «Отчета о прибылях и убытках». Поскольку прибыль от

реализации товаров, работ и услуг является основополагающей составляющей финансового результата деятельности предприятия, то, конечно, этот показатель необходимо изучить в первую очередь. Прибыль по предприятию в целом может быть в зависимости от четырех факторов первого уровня соподчиненности: объема реализации продукции (WRP); ее структуры ( $Tq_i$ ); себестоимости ( $Sb_i$ ) и уровня среднереализационных цен ( $G_i$ ):

$$\Pi = \sum [ WRP_{\text{общ}} * Tq_i * (G_i - Sb_i) ] \quad (8)$$

Объем реализации продукции (WRP) оказывает как положительное, так и отрицательное влияние на сумму полученной прибыли. Прибыль увеличивается пропорционально росту объема продаж конкурентоспособной продукции. А если же продукция обладает малым спросом, то при увеличении объема ее реализации происходит снижение прибыли.

Такой же эффект оказывает на сумму прибыли и сама структура выпускаемой продукции - чем выше доля продукции, на которую большой спрос, тем больше будет сумма прибыли, и наоборот.

Показатели «прибыль» и «себестоимость продукции» по отношению к друг другу находятся в обратно пропорциональной зависимости, тем самым увеличение себестоимости продукции приводит к снижению прибыли, и наоборот.

В прямой зависимости находятся показатели уровня среднереализационных цен и величины прибыли, чем выше цены, тем больше получаемая прибыль.

Кроме того, на этот показатель существенное влияние оказывают такие факторы, как стоимость сырья и материалов, цены на топливо, а также затраты на энергию и доставку; суммы затраченных материальных и трудовых ресурсов.

Воспользовавшись данными финансовой отчетности, для начала

рассчитать сумму прибыли при фактическом объеме продаж и базовой величине остальных факторов. Для этого необходимо найти индекс объема реализации продукции ( $U_{врп}$ ), а потом базовую сумму прибыли скорректировать на его уровень:

$$U_{врп} = \sum WRP_{i1} / \sum WRP_{i0} \quad (9)$$

Далее необходимо рассчитать сумму прибыли при фактическом объеме и структуре реализованной продукции, но учитывая базовый уровень себестоимости и базовый уровень цен. Для этого нужно от условной выручки вычесть условную сумму затрат:

$$\sum (WRP_{i1} * G_{i0}) - \sum (WRP_{i1} * Sb_{i0}) \quad (10)$$

Также необходимо найти, сколько прибыли предприятие могло бы получить при фактическом объеме реализации, структуре и ценах, но при базовом уровне себестоимости продукции. Для этого необходимо найти разницу между фактической суммой выручки и условной суммой затрат:

$$\sum (WRP_{i1} * G_{i1}) - \sum (VPI_{i1} * Sb_{i0}) \quad (11)$$

Методика расчета факторов, которые влияют на прибыль от реализации продукции включает следующие этапы, выраженные формулами:

1. Расчет общего изменения прибыли ( $\Delta Pr_p$ ) от реализации продукции

$$\Delta Pr_p = Pr_{p1} - Pr_{p0}, \quad (12)$$

где  $Pr_{p1}$  - прибыль отчетного года;

$Pr_{p0}$  - прибыль базисного года.

2. Расчет влияния на прибыль изменений отпускных цен на реализованную продукцию ( $\Delta \Pi_1$ ):

$$\Delta \Pi_1 = \sum h_1 k_1 - \sum h_0 k_1, \quad (13)$$

где  $\sum h_1 k_1$  – реализация в отчетном году в ценах отчетного года ( $h$  – цена изделия,  $k$  – количество изделий)

$\sum h_0 k_1$  - реализация в отчетном году в ценах базисного года.

3. Расчет влияния на прибыль изменений в объеме продукции ( $\Delta\text{Пр}_{p2}$ )

$$\Delta\text{Пр}_{p2} = \text{Пр}_0 L_1 - \text{Пр}_0 = \text{Пр}_0 (L_1 - 1), \quad (14)$$

где  $\text{Пр}_0$  – прибыль базисного года;

$L_1$  - коэффициент роста объема реализации продукции

$$L_1 = \text{Sb}_{1,0} / \text{Sb}_0, \quad (15)$$

где  $\text{Sb}_{1,0}$  - фактическая себестоимость реализованной продукции за отчетный период в ценах и тарифах базисного года;

$\text{Sb}_0$  – себестоимость базисного периода

4. Расчет влияния на прибыль изменений в объеме продукции, обусловленных изменениями в структуре продукции ( $\Delta\text{Пр}_{p3}$ ) :

$$\Delta\text{Пр}_3 = \text{Пр}_0 (L_2 - L_1), \quad (16)$$

где  $L_2$  – коэффициент роста объема реализации в оценке по отпускным ценам

$$L_2 = \text{WRP}_{1,0} / \text{WRP}_0, \quad (17)$$

где  $\text{WRP}_{1,0}$  - реализация в отчетном периоде по ценам базисного года

$\text{WRP}_0$  – реализация в базисном периоде [29, с. 193].

5. Расчет влияния на прибыль экономии от снижения себестоимости продукции ( $\Delta\text{Пр}_4$ )

$$\Delta\text{Пр}_4 = \text{Sb}_{1,0} - \text{Sb}_1, \quad (18)$$

где  $\text{Sb}_{1,0}$  - себестоимость реализованной продукции отчетного периода в ценах и условиях базисного года;

$\text{Sb}_1$  – фактическая себестоимость реализованной продукции отчетного года.

6. Расчет влияния на прибыль изменений себестоимости за счет структурных сдвигов в составе продукции ( $\Delta\text{Пр}_5$ )

$$\Delta\text{Пр}_5 = \text{Sb}_0 L_2 - \text{Sb}_{1,0} \quad (19)$$

Расчет показателей «Влияние на прибыль изменений цен на материалы и тарифов на услуги ( $\Delta\text{Пр}_6$ )» и показатель «Экономия, вызванная нарушением

хозяйственной дисциплины ( $\Delta \text{Пр}_7$ )» по данным бухгалтерского учета делается отдельно. Следующей формулой выражена сумма факторных отклонений, которая дает общее изменение прибыли от реализации за отчетный год:

$$\Delta \text{Пр} = \text{Пр}_{\text{р1}} - \text{Пр}_0 = \Delta \text{Пр}_1 + \Delta \text{Пр}_2 + \Delta \text{Пр}_3 + \Delta \text{Пр}_4 + \Delta \text{Пр}_5 + \Delta \text{Пр}_6 + \Delta \text{Пр}_7 \quad (20)$$

Эффект от экономической деятельности организаций определяется такими показателями, как рентабельность или доходность, а не только абсолютной величиной полученной прибыли. Эти показатели можно просчитать в разрезе отдельных составляющих, а именно: рентабельность продукции, продаж, капитала, активов и т.д. [23].

Такие процедуры, как оптимизация чистой прибыли организации, а также анализ использования и распределения прибыли, зачастую, выполняются в таком порядке. На первом этапе необходимо оценить изменения суммы и удельного веса средств по каждому направлению использования прибыли в сравнении с предыдущим годом. Затем нужно провести факторный анализ и выявить источники и причины образования капиталов и резервов. На третьем этапе делается анализ движения капитала. Ну и, наконец, в последнюю очередь оценивается эффективность использования фондов потребления и накопления.

Итак, существует несколько специальных методов и систем анализа прибыли, которые решают ряд конкретных задач по управлению этой прибылью. Эти методы анализа позволяют оценить отдельные аспекты формирования прибыли, определить, как она распределяется и используется в динамике, а также в статике.

Только своевременное и грамотное проведение анализа прибыли может выявить резервы роста прибыли. Что же относится к этим резервам, к ним можно отнести возможности организации увеличить рост прибыли за счет снижения затрат на производство продукции и ее реализацию, увеличения объема продаж продукции, а также совершенствования структуры

производимой продукции, работ и услуг. В процессе реализации планов, а также на стадии планирования и выявляются резервы роста прибыли. Определение резервов роста прибыли базируется на научно обоснованной методике их расчета, мобилизации и реализации. Результаты анализа производства и реализации продукции используются при выявлении резервов роста прибыли за счет возможного увеличения объема продаж.

Единый комплекс анализа хозяйственной деятельности организации, который охватывает все стороны ее деятельности, включает в себя и анализ финансовых результатов, как основополагающий элемент этого комплекса.

## Глава 2. Анализ финансово-хозяйственной деятельности ООО «Велес»

### 2.1 Технико-экономическая характеристика деятельности ООО «Велес»

Общество с ограниченной ответственностью «Велес» создано в городе Тольятти при участии двух учредителей и было зарегистрировано 20 апреля 2010 года.

ООО «Велес», являясь юридическим лицом согласно Законодательству РФ, осуществляет свою деятельность в соответствии с Гражданским Кодексом РФ, Уставом и другими законодательными актами.

Общество с ограниченной ответственностью «Велес» - это полное фирменное наименование предприятия, которое, например, указывается в платежных документах, а сокращенное наименование предприятия - ООО «Велес».

Адрес места нахождения: 445047, Самарская обл., г. Тольятти, ул. Южное шоссе, д. 30, офис 15, он же является почтовым адресом. Этот адрес указан в учредительных документах организации.

ООО «Велес» является юридическим лицом и создано на неопределенный срок действия. ООО «Велес», как и большинство организаций, имеет две печати: одна печать круглая, содержащая полное фирменное наименование и указание на ней места нахождения общества, а вторая печать «Для документов», она хранится в бухгалтерии. Формы бухгалтерской (финансовой) отчетности: «Отчет о прибылях и убытках» ООО «Велес» за 2016 год и 2015 год представлены в Приложении 2 данной бакалаврской работы. ООО «Велес» имеет самостоятельный баланс, обособленное имущество, банковский расчетный счет в АО КБ «РТС-Банк», бланк со своим фирменным названием, эмблемой и другие средства индивидуализации. Общество при необходимости может создавать филиалы

и открывать представительства как на территории Российской Федерации, так и за рубежом.

Получение максимально возможной прибыли - это одна из основных целей общества, для которых оно создавалось. Деятельность общества направлена также на сокращение безработицы, создание дополнительных рабочих мест, в том числе для пенсионеров, а также деятельность направлена на развитие инфраструктуры Тольятти и Самарской области.

У ООО «Велес» основной сферой деятельности является строительство - создание (возведение) зданий, строений и сооружений.

В уставе общества перечислены следующие виды экономической деятельности, которые относятся к основному виду деятельности ООО «Велес», такие как:

- строительство жилых и нежилых зданий;
- строительство автомобильных и железных дорог;
- строительство мостов и тоннелей;
- строительство инженерных коммуникаций для водоснабжения и водоотведения, газоснабжения;
- строительство коммунальных объектов для обеспечения электроэнергией и телекоммуникациями;
- разборка и снос зданий, подготовка строительного участка;
- снос зданий и сооружений;
- производство электромонтажных работ;
- производство санитарно-технических работ, монтаж отопительных систем и систем кондиционирования воздуха;
- производство прочих строительно-монтажных работ;
- производство штукатурных работ;
- установка дверей (кроме автоматических и вращающихся), окон, дверных и оконных рам из дерева или прочих материалов;

- производство работ по внутренней отделке зданий (включая потолки, раздвижные и съемные перегородки и т.д.);
- работы по устройству покрытий полов и облицовке стен;
- производство малярных и стекольных работ;
- производство прочих отделочных и завершающих работ;
- производство кровельных работ;
- работы гидроизоляционные;
- работы каменные и кирпичные.

Сам по себе процесс строительства включает в себя все организационные моменты, изыскательские, сметно-проектные, пусконаладочные и строительно-монтажные работы, связанные с различными манипуляциями в области строительства зданий: созданием, изменением или сносом объекта, а также взаимодействие с компетентными органами по поводу производства таких работ. Возведённое сооружение (здание) с внутренней отделкой, действующими инженерно-технологическими системами и полным комплектом документации, который предусмотрен законом, все это является результатом строительства.

ООО «Велес», в свою очередь, и предлагает весь этот широкий спектр услуг: дорожные работы, монтаж сборного железобетона, строительство объектов, с полным комплексом инфраструктуры (детские площадки, магазины, дороги, насаждения); устройство кровель, полный комплекс архитектурных и проектно-сметных работ; земляные работы; отделочные работы, каменные работы; отделочные работы натуральным камнем, фасадные работы; благоустройство территории, гидроизоляционные работы с заделкой швов.

Также ООО «Велес» хорошо себя зарекомендовал в работе по устройству и ремонту мягкой кровли из рулонных наплавливаемых материалов, стропильные конструкции любой сложности, инверсионной кровли; по

монтажу металлочерепицы и проф. настила, по жестяным работам.

В весенне-летнее время года одним из самых популярных видов работ является внешняя отделка зданий, жилых домов - устройство фасадов: фасады из любых материалов - из керамогранитной крошки, отделка фасада здания металлокраской, натуральным камнем; а также фасады, на которые наносится декоративная штукатурка.

Поскольку одной из своих главных целей ООО «Велес» ставит получение максимально возможной прибыли, для этого необходимо постоянно развиваться и развиваться в разных направлениях. Именно поэтому, для достижения этой цели, общество охватило большой перечень работ и видов деятельности, которые зафиксированы в учредительных документах. В настоящее время предприятие активно занимается возведением (строительством) зданий и сооружений с последующей внутренней отделкой этих зданий, а также перед началом строительства – полностью подготавливается строительная площадка. С 2016 года ООО «Велес» занимается гидроизоляцией фундамента, наша организация является лидером среди других организаций, каковых очень мало в городе Тольятти, которые освоили данный вид работы. Гидроизоляцией называется комплекс мероприятий, который защищает строительные конструкции от воздействия воды и других агрессивных сред. То есть в весеннее время года, после схода снега, многие здания дают течь в цокольных и подвальных помещениях, ООО «Велес» устраняет данное неприятное недоразумение.

В 2017 году ООО «Велес» планирует дополнительно заниматься продажей строительных материалов. Несмотря на нестабильную обстановку в регионе, потребность в строительных материалах не снижается. Продажа строительных материалов даст не только дополнительный источник дохода, но и позволит более детально изучить этот рынок изнутри, тем самым в дальнейшем мы сможем предложить своим клиентам альтернативные

варианты при выборе того или иного материала.

ООО «Велес» ведет свою деятельность по всей Самарской области. У компании хорошая репутация, прежде всего это объясняется тем, что в организации очень серьезно относятся к подбору высококвалифицированного персонала.

Управление предприятием осуществляется на основе централизованного руководства, которое объединяет всех сотрудников. Управление предприятием осуществляет непосредственно директор. Организация всей работы предприятия лежит на директоре, он управляет всей его деятельностью. Главный бухгалтер в ООО «Велес» осуществляет организацию бухгалтерского учета хозяйственно-финансовой деятельности и контроль за экономным использованием материальных, трудовых и финансовых ресурсов. В подчинении у главного бухгалтера находятся три бухгалтера. В обязанности первого входит расчет заработной платы, табелирование сотрудников, а также подготовка отчетов в Фонд социального страхования и пенсионный фонд. Второй бухгалтер осуществляет расчеты с поставщиками и подрядчиками, учет материальных ценностей и основных средств. Ну и, наконец, третий организует учет кассовых операций, а также расчеты с покупателями и заказчиками.

Согласно Федерального закона «О бухгалтерском учете» №402-ФЗ ответственность за организацию бухгалтерского учета несет директор, так и в нашей организации. Главный бухгалтер ООО «Велес» контролирует отражение всех фактов хозяйственной деятельности предприятия на счетах бухгалтерского учета, формирует (составляет) Учетную политику ООО «Велес», а затем производит контроль за тем, чтобы бухгалтерский учет на предприятии велся согласно этой учетной политике, контролирует ведение бухгалтерского учета, также осуществляет своевременное предоставление и сдачу бухгалтерской (финансовой) отчетности в соответствующие органы,

гарантируя тем самым ее полноту и достоверность, подписывает совместно с директором ООО «Велес» банковские документы, а также документацию, которая служит основанием для движения (приход, расход) материально-производственных запасов и денежных средств.

ООО «Велес» тщательно планирует свой процесс по различным направлениям деятельности. Результатом реализации планов, является разработка соответствующих проектов, которые утверждаются руководством организации, а в дальнейшем принимаются в качестве приложений и целых разделов учетной политики ООО «Велес».

Технико-экономические показатели, отображенные на диаграммах 2.1 и 2.2, а также отклонения по этим показателям, дают возможность объективно оценить эффективность финансово-хозяйственной деятельности предприятия за исследуемый период. Эти показатели указаны на конец каждого отчетного периода (года) и используются для анализа деятельности предприятия, оценки и планирования технических возможностей, выявления слабых областей.

На основании данных финансовой отчетности ООО «Велес» за 2014-2016 года (приложение 2,3), были рассчитаны основные технико-экономические показатели, приведенные в диаграммах 2.1 и 2.2.

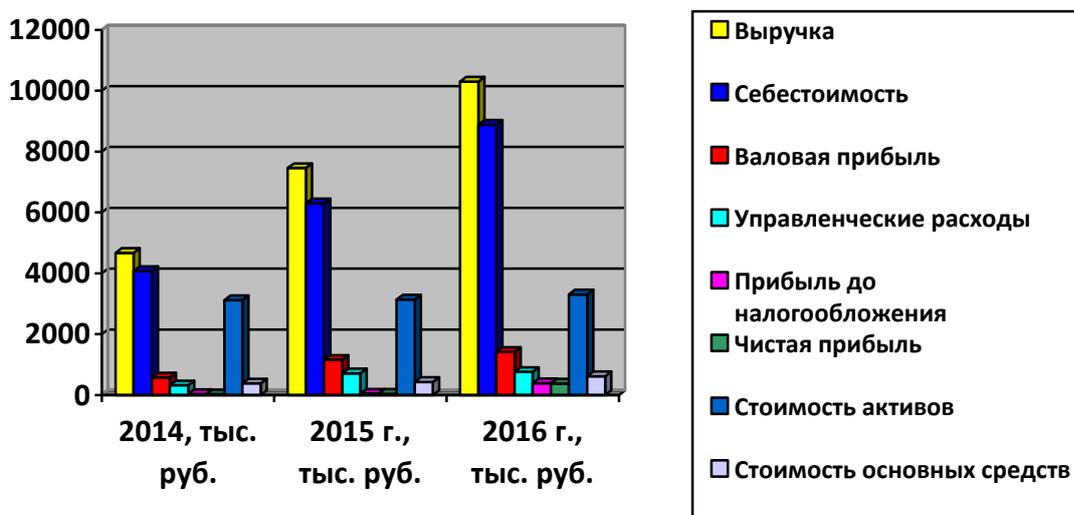


Рисунок 2.1 Основные технико-экономические показатели

Технико-экономические показатели, полученные расчетным путем представлены на диаграмме 2.2

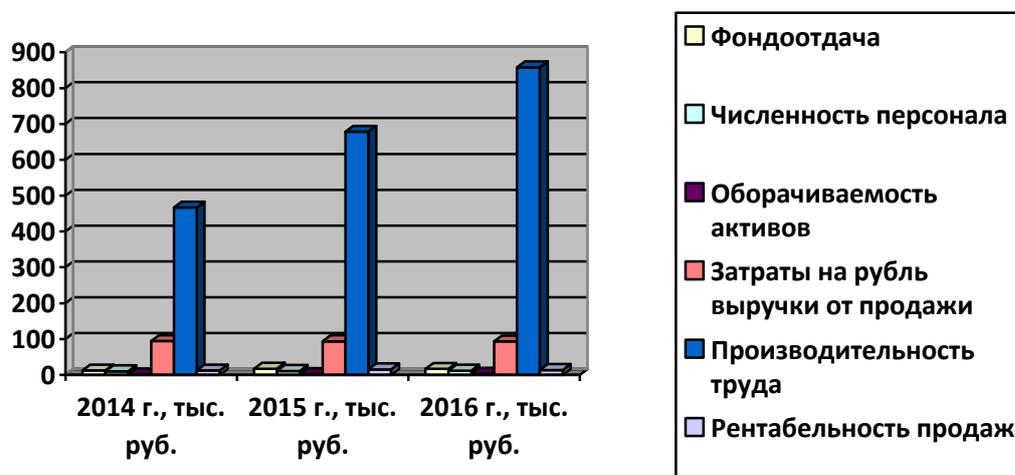


Рисунок 2.2 Технико-экономические показатели за 2014-2016 гг.

Теперь проанализируем, полученные данные. Из диаграммы 2.1 видно, что ООО «Велес» – достаточно развивающаяся компания. Это выражается в том, что выручка в 2014 году составляла 4670 тысяч рублей, а в 2015 году уже 7460 тысяч рублей, тем самым видим прирост в 2015 году по отношению к 2014 году на 2790 тысячи рублей, темп прироста - 59,74%, а в 2016 году выручка возросла до 10300 тысяч рублей, темп прироста составил 38,07%. Тем самым, темп роста выручки немного опережает темп роста себестоимости в 2015г., это связано с увеличением спроса на оказываемые услуги и работы предприятия. Рост спроса на продукцию (работы, услуги) повлекло за собой рост объема продаж (выручки от продажи) и расширение деятельности организации.

Что касается валовой прибыли, то она составила 580 тысяч в 2014 году, 1160 тысяч рублей в 2015 г. и 1417 тысяч рублей в 2016 году. Ее размер в 2015 году в сравнении с 2014 годом вырос на 100%, а в 2016 г. еще на 22,16%. Показатель чистой прибыли в отчетном 2016 году вырос на 342 тысячи

рублей (41 тысяча – в 2015 году и 383 тысячи в 2016 г.), что составляет 834,15 %, тем самым можно сделать вывод, что темп роста чистой прибыли намного опережает темп роста выручки от продажи, что говорит об эффективности использования ресурсов. Из этого следует, что организация находится в пределах границ стабильного развития.

Как следствие расширения деятельности предприятия, увеличился и штат сотрудников - в 2015 году в сравнении с 2014 годом на 1 человека и в 2016 г. – еще на 1 сотрудника, таким образом на конец 2016 года численность составила 12 человек.

Значительное увеличение выручки повлекло за собой увеличение практически всех показателей. Так, стоимость основных производственных средств в базовом периоде составляла 432 тысячи рублей, а в 2016 году 623 тысячи рублей, тем самым этот показатель увеличился в отчетном году на 44,21%. Этот прирост связан с покупкой в 2015 и 2016 годах нового оборудования и дорогостоящих строительных инструментов. Рост показателя фондоотдачи в 2015 году говорит о том, что основные средства предприятия используются эффективно.

Стоимость активов тоже возросла с 3117 тысяч рублей до 3140 тысяч рублей в 2015 году, т. е на 0,74%, и до 3309 тысяч рублей в 2016 г – на 5,38%, что способствует росту финансовой устойчивости предприятия и является положительным моментом.

Показатель «Повышение оборачиваемости активов» рассчитывается путем деления выручки от продажи продукции на стоимость активов организации. Таким образом, этот показатель в 2015 г. вырос на 58,67% и в 2016 г. – еще на 30,67%, это говорит о повышении интенсивности использования ресурсов.

Эффективному использованию ресурсов и снижению издержек производства свидетельствует снижение затрат на рубль выручки от продаж на 0,07 в 2015 г. и на 0,4 в 2016 году.

Подводя итог всему выше сказанному, можно сказать, что основные технико-экономические показатели характеризуют ООО «Велес» как развивающееся предприятие. В связи с тем, что спрос на оказываемые услуги предприятия увеличивался, приобреталось оборудование и дорогостоящие инструменты для строительных работ, что повлекло за собой рост выручки и открыло перспективы для дальнейшего развития предприятия.

## 2.2 Анализ финансовых результатов деятельности ООО «Велес»

На основе данных форм бухгалтерской отчетности: «Бухгалтерский баланс» и «Отчет о финансовых результатах» проведем анализ финансовых результатов ООО «Велес» за период с 2014 по 2016 года.

По итогам каждого месяца, на последнее число месяца бухгалтерия ООО «Велес» составляет ведомость учёта реализации по счёту 90 «Продажи». Далее на основе данных ведомостей и сводных таблиц заполняется «Отчёт о финансовых результатах» - данная форма финансовой (бухгалтерской) отчетности заполняется и сдается в контролирующий орган один раз в год.

Перейдем к рассмотрению «Отчета о финансовых результатах» ООО «Велес». Это унифицированная форма бухгалтерской финансовой отчетности. В этой форме по строке 2110 отражается выручка от продажи работ, услуг, готовой продукции, товаров, которая учитывается на счете 90 «Продажи». На этом счете суммы выручки отражается за минусом НДС, акцизов и обязательных аналогичных платежей. Подводя итоги 2015 года, можно сказать, что выручка от продажи составила 7460 тысяч рублей, а по итогам отчетного года выручка составила уже 10300 тысяч рублей, таким образом данный показатель увеличился на 2840 тысяч рублей.

Графа 4 – это показатели за аналогичный период предыдущего года Отчета о финансовых результатах заполняется на основе данных графы 3 – это показатели за отчетный период отчета за предыдущий год.

Далее в отчете о финансовых результатах идет строка 2120 «Себестоимость реализации товаров, продукции, работ, услуг». В данной статье учитываются затраты, связанные с оказанием услуг, выполнением работы и производством продукции, относящиеся к реализованной продукции. ООО «Велес» использует метод «директ-костинга». Возникающие общехозяйственные расходы собираются на счете 26 «Общехозяйственные расходы» и по итогам отчетного периода списываются напрямую на счет 90 «Продажи». Применение данного метода закреплено в учетной политике организации. Таким образом, на счете 20 «Основное производство» общехозяйственные расходы не учитываются и на нем отражаются затраты на производство продукции без учета этих сумм.

Как отмечалось выше, строка 2120 второй формы бухгалтерской (финансовой) отчетности - это себестоимость. Она включает в себя сумму себестоимости выполненных работ, оказываемых услуг и себестоимость реализованной готовой продукции.

Разница между выручкой от реализацией и себестоимостью называется «Валовой прибылью», она отражается по строке 2100 «Отчета о финансовых результатах».

Далее в отчете о финансовых результатах указывается прибыль (или убыток) до налогообложения, данный показатель отражается по строке 2300. В 2015 году этот показатель увеличился на 18 тысяч рублей, а уже в отчетном 2016 году увеличение произошло на 341 тысячу рублей.

Рассчитанная по итогам отчетного года сумма налога на прибыль, которая отражена в бухгалтерском учете и подлежит перечислению в бюджет, нашла свое отражение по строке 2410 Отчета по статье «Текущий налог на прибыль».

Разница между строкой отчета о финансовых результатах «Прибыль (убыток) до налогообложения» и строкой «Текущий налог на прибыль» представляет собой «Чистую прибыль» (строка 2400).

Конечный финансовый результат по итогам отчетного года представляет собой алгебраическую сумму прибыли или убытка от реализации продукции, выполненных работ, оказанных услуг, а также от продажи материалов, основных средств и иного имущества, и результата от инвестиционной, финансовой и прочей деятельности и представляется в отчетности в развернутом виде.

Для того, чтобы провести оценку уровня и динамики показателей из формы второй бухгалтерской отчетности ООО «Велес» и провести анализ этих показателей составлена таблица 2.2.

Таблица 2.1. Динамика показателей из отчета о финансовых результатах

Показатели	2015 год, тысяч рублей	2016 год, тысяч рублей	Темп роста, %
Выручка (нетто)	7460	10300	38,07
Себестоимость (производственная) от продажи товаров, продукции, работ, услуг	6300	8883	41
Валовая прибыль	1160	1417	22,2
Коммерческие и управленческие расходы	717	764	6,6
Прибыль (убыток) от продаж	443	653	47,4
Прочие расходы	392	261	
Прибыль (убыток) до налогообложения	51	392	668
Текущий налог на прибыль	10	9	
Чистая прибыль (убыток) отчетного периода	41	383	834,15

Из таблицы 2.2 видно, что все показатели прибыли увеличились в отчетном году. Так, выручка от реализации товаров, выполнения работ и оказания услуг в 2016 году увеличилась на 38,07% по сравнению с предыдущим годом. Рост объема оказываемых услуг и выполненных работ привел к росту выручки от продажи, а также росту себестоимости

реализованных услуг, работ, поскольку затраты увеличились. Таким образом, показатель себестоимости увеличился в отчетном году на 41% относительно 2015 года. Показатель валовой прибыли также вырос на 22,2% в 2016 году. В отчетном 2016 году показатель прибыли до налогообложения также показал хороший прирост, что составляет 668%. Прочие расходы снизились на 131 тысячу рублей. В следствие чего произошло увеличение и чистой прибыли на 342 тысячи рублей.

Перейдем к рассмотрению факторов, которые смогли повлиять на чистую прибыль ООО «Велес» в 2016 году по сравнению с 2015 годом, проведем анализ нескольких ступеней формирования финансовых результатов. Также более подробно проведем анализ отчета о финансовых результатах. Динамика расходов отражена в диаграмме 2.3.

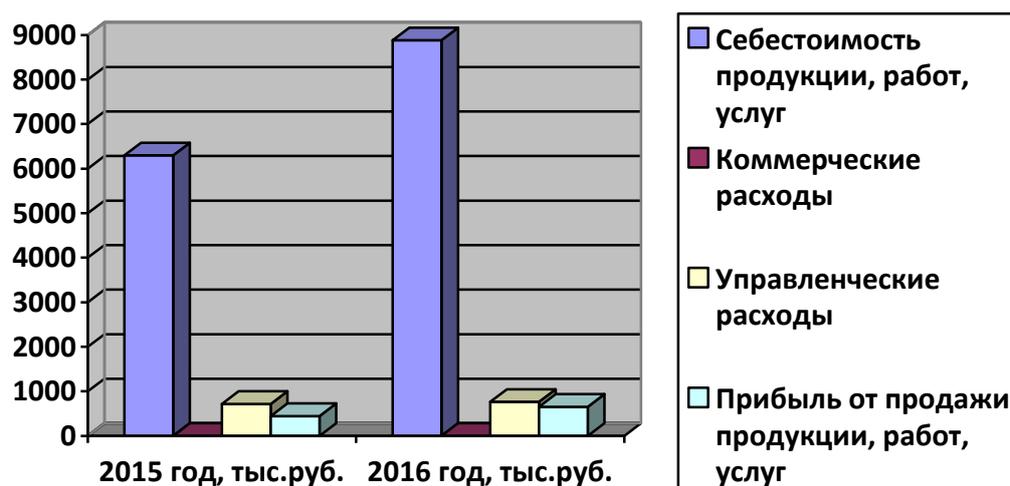


Рисунок 2.3. Динамика расходов

Из диаграммы 2.3 видно, что в 2016 году показатели увеличились. А вот какое отклонение и насколько показатели изменились, мы укажем в таблице 2.3.

Теперь проведем сравнительный анализ показателей о финансовых результатах. Этот анализ сравнения показателей прибыли необходим для оценки стратегии предприятия и эффективности принятия управленческих решений руководства.

Таблица 2.3. Изменение показателей прибыли

Показатели	Темп прироста	
	Отклонение, тыс. руб. (показатели 2016 года за минусом показателей 2015 года)	%
Себестоимость продукции	2583	41
Коммерческие расходы	-	-
Управленческие расходы	47	6,6
Прибыль от продажи продукции	210	47,4

Итак, коэффициент валовой прибыли рассчитывается путем деления «валовой выручки» на «выручку от продажи продукции, оказания услуг», и этот коэффициент в 2015 году составил 0,155, в отчетном 2016 году 0,138 пункта. Следующий коэффициент - это коэффициент рентабельности текущей деятельности, он рассчитывается путем деления «прибыли от продажи» на полную себестоимость проданной продукции, в базисном году он составил 0,070 и увеличился в отчетном году до 0,074. Что касается коэффициента общей рентабельности, то он рассчитывается, путем деления «прибыли до налогообложения» на «выручку от продаж», в 2015 году этот коэффициент составил 0,006 и вырос до 0,038 в 2016 отчетном году. Коэффициент рентабельности продаж от чистой прибыли рассчитывается путем деления чистой прибыли на выручку от продаж, в 2015 году этот коэффициент составил – 0,005, в 2016 году – 0,038.

Самым главным показателем безубыточности любой фирмы является прибыль. Хотя, если этот показатель взять отдельно, то нельзя сделать обоснованные выводы об уровне рентабельности. Именно поэтому следует при анализе финансов-хозяйственной деятельности предприятия использовать коэффициенты рентабельности, рассчитываемые как отношение полученного дохода (прибыли) к средней величине используемых

ресурсов [38].

Рассмотрим понятие «экономической эффективности» – это относительный показатель, соизмеряющий полученный эффект с затратами или ресурсами, использованными для достижения этого эффекта. Значение этого показателя уже нельзя суммировать в пространстве и времени [19].

Для того, чтобы определить коэффициент рентабельности (доходности), необходимо разделить прибыль на величину ресурсов или затрат, это, так называемый, частный случай показателей эффективности.

Показатели рентабельности более детально, в отличие от прибыли, отражают конечные финансовые результаты деятельности предприятия. Эти показатели выступают важными характеристиками факторной среды формирования прибыли. Поэтому данные показатели необходимы для проведения сравнительного анализа и при оценке финансового состояния предприятия. Как инструмент в инвестиционной политике и ценообразовании для оценки всей деятельности предприятия используют показатели рентабельности.

Основные показатели рентабельности можно объединить в следующие группы.

- показатели рентабельности капитала;
- показатели рентабельности продукции;
- показатели, рассчитанные на основе потоков наличных денежных средств. Все, выше указанные показатели, могут рассчитываться на основе чистой прибыли, балансовой прибыли и прибыли от реализации [14].

К первой группе показателей рентабельности относятся показатели, которые формируются путем деления прибыли на различные показатели авансированных средств, из которых наиболее важными являются: все активы предприятия; собственные средства и долгосрочные обязательства; собственный капитал.

Эти показатели носят некую специфику, поскольку они отвечают

интересам всех участников, в том числе учредителей предприятия. Например, руководство компании интересуется доходность всех активов; потенциальных инвесторов и кредиторов – доходность инвестируемого капитала; а вот собственников организации интересуется доходность акций.

Ко второй группе показателей отнесем показатели, которые формируются на основе расчета уровней рентабельности по показателям, отражаемым в отчетности предприятия (отношение прибыли от реализации продукции, балансовой, налогооблагаемой, чистой прибыли к объему реализованной продукции).

Вторая группа показателей характеризует рентабельность продаж (продукции) предприятия в отчетном и базисном периодах.

К третьей группе показателей рентабельности необходимо отнести показатели, которые формируются путем деления чистого притока денежных средств на показатели, которые используются при расчетах в первой и второй группах показателей. Перечисленные выше показатели дают возможность пользователям информации о финансовом положении организации как внешним, так и внутренним, иметь представление о степени возможности предприятия расплатиться с кредиторами, заемщиками и акционерами денежными средствами в связи с использованием денежного потока. Операции с денежными потоками, обеспечивающие платежеспособность, являются существенными признаками финансового благополучия, именно поэтому такой вид расчета рентабельности широко используется в развитых странах и является приоритетным.

Четвертая группа показателей рентабельности рассчитывается путем деления валовой или чистой прибыли на сумму затрат по реализованной продукции. Показатели такого характера определяют, сколько предприятие получает прибыли с каждого рубля, затраченного на выпуск и продажу продукции.

На практике наиболее часто используемыми показателями в процессе

проведения финансового анализа и финансового менеджмента в целом, являются коэффициенты рентабельности продаж (реализации), окупаемости издержек и рентабельности всех активов (капитала), рентабельности собственного капитала.

Окупаемость издержек определяется путем деления «прибыли от реализации» или «чистой прибыли» на «себестоимость реализованной продукции» [38]. Так, окупаемость издержек в 2015 году составила:  $41/6300 = 0,007$ , а вот в 2016 году уже 0,043 пункта.

Этот показатель показывает, сколько предприятие имеет прибыли с каждого рубля, затраченного на производство и реализацию. В отчетном периоде показатель рентабельности издержек увеличился на 0,036.

Что касается коэффициента валовой прибыли, то этот показатель снизился в 2016 году на 0,017, уменьшение этого коэффициента может означать увеличение прямых расходов при оказании услуг, выполнении работ.

Увеличение коэффициента рентабельности продаж в отчетном году на 0,033 пункта по сравнению с 2015 годом, может свидетельствовать об увеличении спроса на услуги, оказываемые предприятием. Также динамика показателя может говорить о том, что необходимо пересмотреть цены или усилить контроль за использованием материально – производственных запасов.

А рост коэффициента общей рентабельности в 2016 году на 0,032 пункта по отношению к базисному году, свидетельствует о повышении финансовой устойчивости предприятия.

## Глава 3. Предлагаемые мероприятия по увеличению показателей прибыли и рентабельности предприятия

### 3.1 Определение основных источников повышения прибыли и рентабельности предприятия

Основная часть коммерческих организаций хочет получать как можно больше прибыли. Поэтому в своей бакалаврской работе мы выявим и рассмотрим резервы, которые позволят увеличить сумму прибыли, а также повысить уровень рентабельности продаж предприятия ООО «Велес».

Начнем с понятия резервы роста прибыли. Итак, это количественно измеримые возможности увеличения прибыли за счет влияния различных факторов. Таковыми факторами, которые влияют на суммовой показатель прибыли, являются, доходы по основным видам деятельности организации, а также расходная часть предприятия. В следствие этого, можно сделать вывод, что для того, чтобы повысить прибыль, организация должна воспользоваться двумя способами: первый – это снизить уровень расходов, а второй - повысить доходную часть предприятия.

Эффективность сбытовой деятельности предприятия дает оценку эффективности работы коммерческого предприятия в целом. Торговая наценка, рентабельность продаж по валовой прибыли и рентабельность продаж по чистой прибыли – это основные показатели эффективности сбыта. Отсюда можно сделать вывод, для того, чтобы повысить прибыль, необходимо увеличить объем выполненных работ и продаж продукции, повысить торговую наценку или снизить затратную часть на оказываемые услуги, выполненные работы.

По результатам анализа таких показателей, как показатели прибыли и рентабельности предприятия ООО «Велес» за 2014-2016 годы к возможным источникам роста прибыли и рентабельности можно отнести:

- увеличение объема выполненных работ, оказываемых услуг;

- увеличение торговой наценки на выполненные работы;
- оптимизация расходов на реализацию выполняемых работ, а возможно и их сокращение;
- оптимизация затрат на услуги субподрядчиков и возможный отказ от этих услуг;
- использование всех перечисленных резервов одновременно.

Реализация выявленных резервов может быть осуществлена за счет проведения следующих мероприятий.

Увеличение торговой наценки на те виды работ и услуг, которые предприятие выполняет не собственными силами, а с привлечением субподрядных организаций. ООО «Велес» оказывает строительные услуги не только с помощью своего штата работников, но и заключает договоры на субподрядные работы. Итак, если повысить наценку на субподрядные работы, то, с свою очередь, показатели рентабельности могут значительно вырасти.

Снижение затрат на услуги субподрядных организаций - еще одно немаловажное мероприятие. На сегодняшний день для ООО «Велес» это очень актуальная тема. Дело в том, что среди видов деятельности, перечисленных в уставных документах общества есть такие работы, которые могут выполняться организацией, имеющей специальный допуск к таким работам, выданный саморегулируемыми организациями, так называемыми СРО. Именно по этой причине, точнее отсутствия такого допуска, общество и привлекает субподрядные организации, которые являются участниками СРО и могут выполнить определенные виды работ. Полный список таких видов работ, которые подпадают под СРО, указан в Приказе министерства регионального развития Российской Федерации №624 от 30.12.2009 г. В 2017 году ООО «Велес» планирует вступить в саморегулируемую организацию строителей, что позволит отказаться от привлечения сторонних субподрядных организаций. Таким образом организация ООО «Велес»

сможет оптимизировать затраты на услуги субподрядных организаций и выполнять такие специфические работы самостоятельно. А еще, отказавшись от субподрядчиков, предприятие сможет предоставить дополнительные рабочие места, поскольку работы будут выполняться собственными сотрудниками. Но, в нашем случае, данное мероприятие и его внедрение нецелесообразно, поскольку выручка от реализации, оказания услуг в 2016 году возросла по сравнению с 2015 годом на 38,07%, а показатель чистой прибыли увеличилась на 834,15%. И есть один нюанс – вступление в СРО удовольствие не из дешевых и общество понесет существенные затраты, но этот взнос вносится единой суммой и данная сумма расходов очень быстро себя оправдывает.

Снижение издержек обращения по статье расходов на оплату труда путем сокращения штата, как еще одно из предложенных мероприятий. Проведя анализ финансово-хозяйственной деятельности ООО «Велес», мы пришли к выводу, что организация достаточно развивающееся предприятие и будет нецелесообразно использовать данное мероприятие. Тем более, если вернуться к предыдущему мероприятию, описанному выше, то наоборот, отказавшись от субподрядных организаций, ООО «Велес» будет расширять свой штат и набирать специализированных рабочих. В следствие этого данное мероприятие использовать в ООО «Велес» также нецелесообразно.

Еще очень актуальным и действенным является мероприятие по повышению расходов на рекламу. Казалось бы, надо снижать и оптимизировать затраты, а тут наоборот увеличение расходов. Дело в том, что, как показывает практика, реклама дает определенный приток выручки, поскольку расширяется круг потребителей. Увеличение таких статей затрат, это, прежде всего, более широкое использование рекламы, повышение эффективности отдельных рекламных мероприятий и промоакций, в результате которых происходит стимулирование сбыта, а также возможно участие в разнообразных выставках, посвященных строительству, которые

проходят в Москве. На выставках, посвященных строительству, представлены новейшие разработки в этой сфере деятельности, новые технологии по возведению зданий, которые уже давно применяются в Московской области. Кроме того, на выставку съезжаются со всей страны и зарубежья поставщики, которые представляют широкий ассортимент новейших строительных материалов, ценовая политика которых гораздо ниже привычных для нас и известных строительных материалов, а по техническим и изностойким характеристикам нисколько не уступают. И если использовать новый дешевый материал взамен старому дорогому, это позволит снизить материальные затраты по реализации оказываемых услуг.

И в продолжении темы о более дешевых материалах, можно рассмотреть еще одно мероприятие, которое позволит оптимизировать расходы, связанные с реализацией оказываемых услуг. На данный момент ООО «Велес» для выполнения работ, оказания услуг использует материалы, которые закупает у поставщиков, закупочные цены естественно с торговой наценкой. Как уже было сказано выше, ООО «Велес» планирует заниматься продажей строительных материалов. То есть ООО «Велес» может стать дилером тех или иных видов материалов. Как известно, дилерам завод-изготовитель делает большие скидки при закупке материалов. Таким образом, общество будет приобретать строительные материалы, используемые при реализации оказываемых услуг со значительной скидкой, тем самым экономить на торговой наценке от поставщиков. Это и позволит сократить расходы на закупку материалов и повысить прибыль организации.

Для того, чтобы достичь положительного экономического эффекта от внедрения мероприятия по повышению расходов на рекламу, необходимо потратить достаточно большое количество средств. Именно поэтому очень важно контролировать эти статьи расходов и проверять эффективность их использования.

Для того, чтобы рассчитать эффективность рекламных мероприятий,

необходимо вести расчет по каждому клиенту для наиболее точного понятия эффекта от внедрения, но возможно рассчитать и по мероприятию в целом.

В данной бакалаврской работе рассчитаем эффективность увеличения расходов на различного рода рекламы в 2016 году в целом в разрезе исследуемого периода. Реклама, как известно, двигатель прогресса. Для внедрения этого мероприятия были сделаны следующие действия: разместили рекламу в газетах, которые раздаются бесплатно, таких как Презент; напечатали рекламные листы, которые раздавали в крупных торговых центрах. С помощью рекламы возможно расширение круга потенциальных клиентов. При помощи диаграммы мы отразили расходование средств на рекламу в разрезе 2016 года по кварталам, суммы указаны в тысячах рублей.

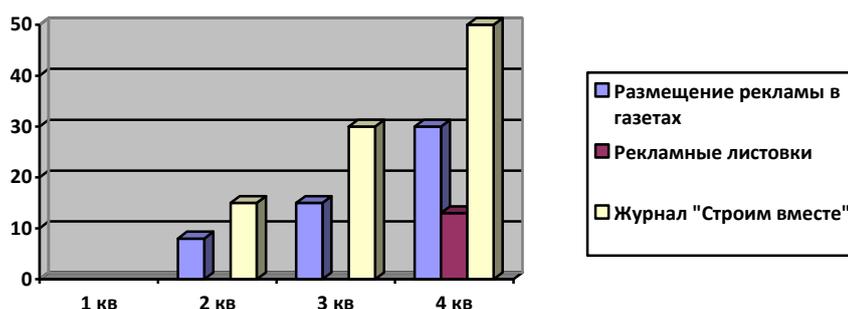


Рисунок 3.1 Расходование средств на рекламу

Увеличение или уменьшение выручки от продажи после внедрения данного мероприятия можно определить путем сравнения выручки от продаж продукции, оказания услуг до и после размещения рекламы. Проанализировать экономический эффект от размещения рекламы можно путем выявления новых клиентов.

Диаграмма 3.2 показывает нам выручку от продажи поквартально.

Из диаграммы 3.2 видно, что рост средств, направляемых на рекламу прямо пропорционально увеличению выручки от оказания услуг и продажи материалов в каждом квартале. Следует отметить, что в 4 квартале 2016 года

появилась статья доходов от продажи материалов. Продажей материалов ООО «Велес» планирует заниматься в плотную только в 2017 году, но разместив рекламу, предприятие уже в 4 квартале 2016 года смогло заработать на новом направлении своей деятельности.

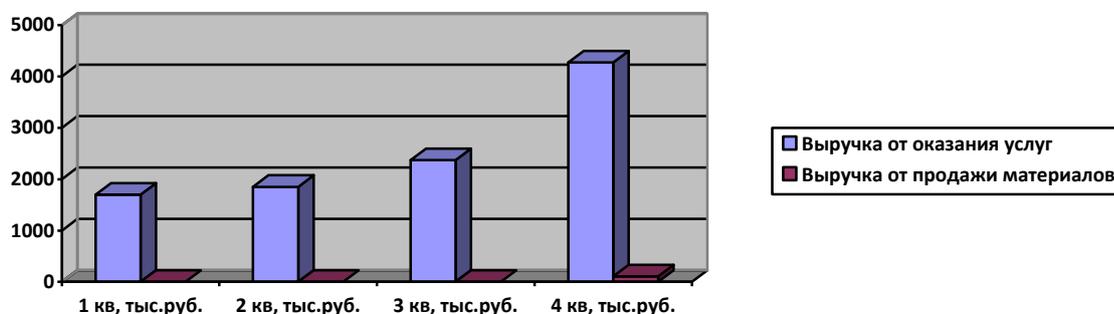


Рисунок 3.2. Выручка от реализации по основным видам деятельности и прочим доходам в 2016 году

Рост выручки от продажи продукции, оказания услуг привел к увеличению и основных показателей хозяйственной деятельности предприятия ООО «Велес» в анализируемом периоде, что произошло в следствие внедрения предложенных мероприятий.

Итак, выручка от продажи продукции, оказания услуг в 4 квартале 2016 года увеличилась на 2680 тысяч рублей по сравнению с 1 кварталом 2016 года. За те же периоды валовая прибыль составила 460 тыс. руб. и 836 тыс. рублей соответственно. И здесь мы видим увеличение данного показателя на 376 тыс. рублей. за счет роста выручки от продажи. Чистая прибыль в разрезе 2016 года также увеличилась на 220 тыс. рублей, она составила 15 тыс. рублей в 1 квартале 2016 года и 235 тыс. рублей – в 4 кв. 2016 года. Увеличение данного показателя повлекло за собой увеличение такого показателя, характеризующего финансовую устойчивость предприятия, как рентабельность продаж по чистой прибыли.

До внедрения мероприятия рентабельность продаж по чистой прибыли составила 0,88%, а вот уже после внедрения мероприятия в 4 квартале 2016 года данный показатель составляет уже 5,36%.

Также необходимо сказать, что с увеличением валовой прибыли, а также чистой прибыли произойдет рост и всех остальных показателей рентабельности, рассчитываемых по соответствующим показателям прибыли.

Проанализировав внедрение данного мероприятия по увеличению расходов на рекламу, можно сделать вывод, что данные действия являются эффективными.

### 3.2 Анализ эффективности внедрения мероприятия по переходу ООО «Велес» на упрощенную систему налогообложения

Согласно налоговому законодательству Российской Федерации организации, которые хотят перейти на упрощенную систему налогообложения, должны соответствовать следующим условиям:

- организация в соответствии со статьей 346.12 НК РФ имеет право перейти на УСН, если по итогам девяти месяцев года, в котором она подает уведомление о переходе на УСН, доходы не превысили 45 000 000 руб. При этом данная величина подлежит индексации не позднее 31 декабря текущего года на коэффициент-дефлятор, установленный на следующий календарный год. Таким образом в 2016 году доходы не должны превышать 51 615 000 рублей;

- средняя численность работников за налоговый (отчетный) период не должна превышать 100 человек;

- остаточная стоимость основных средств, определяемая в соответствии с законодательством Российской Федерации о бухгалтерском учете, не должна превышать 100 млн. руб., в 2017 году этот показатель будет составлять 120 млн. рублей. Следует отметить, что учитываются основные средства, которые подлежат амортизации и признаются амортизируемым имуществом в соответствии с главой 25 НК РФ;

- организация не должна иметь представительства и открывать филиалы;

- те организации, в которых доля участия других организаций составляет более 25%, кроме: организаций, уставный капитал которых полностью состоит из вкладов общественных организаций инвалидов, среднесписочная численность работников-инвалидов которых составляет не менее 50% и доля их зарплаты в фонде оплаты труда не ниже 25%, не имеют права перехода на упрощенную систему налогообложения.

ООО «Велес» всем этим условиям соответствует и тем самым, можно в качестве меры оптимизации рекомендовать переход на УСН с общей системы налогообложения.

Для того, чтобы определить эффективность перехода с общей системы налогообложения на УСН в 2016 году, необходимо сделать определенный расчет и взять в качестве объекта налогообложения как «доходы минус расходы», так и «доходы». При этом необходимо учесть все доходы и расходы, допускается ситуация, при которой нет долгов перед кредиторами и дебиторами.

Суммы "входного" НДС, принятого к вычету, нужно восстановить, если приобретенные товары (работы, услуги), в том числе основные средства и нематериальные активы, имущественные права в дальнейшем используются для операций, осуществляемых в рамках специальных режимов в виде УСН [Консультант плюс].

При переходе на специальный режимы в виде УСН восстановить НДС следует в налоговом периоде, предшествующем такому переходу, это следует из пп. 2 п. 3 ст. 170 НК РФ. Данное правило действует в случае полного перехода на специальный налоговый режим, когда товары используются исключительно для деятельности, облагаемой в порядке, установленном специальными режимами налогообложения [Консультант плюс].

Показатель выручки в 2016 г. согласно бухгалтерской (финансовой) отчетности составила 10300 тысяч рублей. Доходами отчетного года (с учетом НДС) будут равны 10300 тысяч рублей + 18%. Итого получаем 12154 тысячи рублей.

Когда организации в качестве объекта налогообложения при УСН выбирают «доходы», то для расчета налога, подлежащего уплате в бюджет, нужно применить ставку 6%, то есть умножить ставку на величину доходов. Налоговым законодательством предусмотрено то, что полученный расчетным путем налог, можно уменьшить на величину страховых взносов, но только не более чем на 50%.

Фонд оплаты труда ООО «Велес» в 2016 г. составил 2400 тысяч рублей. Определим сумму страховых взносов, подлежащую уплате в Пенсионный фонд и ФСС:  $2400 \text{ тыс. руб.} * 30\% = 720 \text{ тысяч рублей}$ . Кстати, с 2017 года страховые взносы, начисленные с заработной платы сотрудников, подлежат уплате в налоговый орган. Далее рассчитаем сумму налога, подлежащую уплате в бюджет:  $12\,154 \text{ тысячи рублей} * 6\% = 729,24 \text{ тысячи рублей}$ , таким образом, этот налог мы можем уменьшить на:  $729,24 * 50\% = 364,62 \text{ тысячи рублей}$  и к оплате получится 364,62 тысячи рублей.

Если выбрать объект налогообложения «доходы минус расходы», то налог рассчитывается по ставке 15%.

Далее перейдем к рассмотрению состава расходов предприятия. К ним относятся расходы на приобретенные материалы, выполненные работы и оказанные услуги, эта сумма составляет 6923 тысячи рублей, в том числе НДС. Поскольку у общества на балансе числятся основные средства, необходимо учесть амортизацию, она составляет в 2016 году 356 тысяч рублей.

Статья «управленческие расходы» составляет 764 тысячи рублей. В ООО «Велес» в составе прочих расходов учитываются: налог на имущество 23 тысячи рублей, обслуживание расчетного счета 54 тысячи рублей и

расходы на приобретение материалов для продажи 184 тысячи рублей, итого получилось сумма прочих расходов 261 тысяча рублей.

Для того, чтобы дать оценку произведенным расчетам, полученные данные внесем в таблицу 3.1.

Таблица 3.1. Расчетные данные по налогу по УСН ООО «Велес» в 2016 г.

Статья расходов, тысяч рублей	Объект «Доходы»	Объект «Доходы, уменьшенные на величину расходов»
Материалы, работы, услуги	-	6923
ФОТ	-	2400
Страховые взносы	-	720
Амортизация основных средств	-	356
Прочие расходы	-	261
Итого произведенных расходов:	-	10660

Теперь определим налоговую базу для каждого случая: объект налогообложения «доходы» - 12 154 тысячи рублей, объект «доходы минус расходы»:  $12154 - 10660 = 1494$  тысячи рублей. Затем рассчитаем налог: в первом случае налог к уплате будет 364,62 тысячи рублей (расчет приведен выше), а во втором –  $1494 \text{ тыс. руб.} * 15\% = 224,10$  тысячи рублей. Видно невооруженным глазом, что при выборе объекта налогообложения «доходы», налог к уплате будет выше. Надо помнить еще один момент, налог к уплате, полученный расчетным способом не должен быть меньше 1% от суммы доходов, тем самым рассчитаем:  $12154 \text{ тысяч рублей} * 1\% = 121,54$  тысячи рублей. Но в нашем случае в обоих случаях налог больше минимального налога.

Анализируя расчет, произведенный выше, можно сделать вывод, что использование в качестве объекта налогообложения «доходы минус расходы» ООО «Велес» будет выгоднее в краткосрочной перспективе.

Рассчитав налог по УСН, подлежащий уплате в бюджет, дадим сравнительный анализ налогов, которые уплачиваются при ОСНО и УСН с разными объектами налогообложения, эти данные представлены в таблице 3.2.

Таблица 3.2. Сравнительный анализ состава налогов, которые подлежат уплате в бюджет при различных системах налогообложения в 2016 году

Наименование налога	ОСНО, тыс. руб.	«Упрощенка» объект «доходы», тыс. руб.	«Упрощенка» объект «доходы минус расходы», тыс. руб.
Налог на добавленную стоимость	457	-	-
Налог на прибыль	9	-	-
Налог при УСН	-	364,62	224,10
Налог на имущество	23	-	-
Страховые взносы	720	720	720
Итого	1209	1084,62	944,10

Из данных таблицы 3.2 видно, что переход на упрощенную систему налогообложения целесообразен, поскольку происходит уменьшение налоговой нагрузки.

Однако, необходимо помнить еще один момент, при переходе с ОСНО на УСН, ранее принятые к вычету суммы НДС по приобретенным основным средствам, подлежат восстановлению. Как было сказано выше, восстановить налог на добавленную стоимость необходимо в 4 квартале года, предшествующего переходу на упрощенную систему налогообложения. Появятся дополнительные налоги при переходе на УСН, которые значительно превысят, в общей сумме, налоговую нагрузку при ОСНО.

Таким образом делаем вывод, что переход на упрощенную систему налогообложения для ООО «Велес» не целесообразен, как с объектом

налогообложения «доходы», так и «доходы, уменьшенные на величину расходов». К тому же переход на УСН только усложнит работу бухгалтерии, во-первых, необходимо восстановить НДС по приобретенным основным средствам и материалам, налоговики очень тщательно проверяют данное восстановление, во-вторых, «упрощенцы» обязаны теперь вести бухгалтерский учет и сдавать бухгалтерскую отчетность.

## Заключение

Важнейшей информационной базой о результативности и эффективности деятельности любой организации является информация Отчета о финансовых результатах финансовой отчетности. По данным Отчета о финансовых результатах заинтересованные пользователи информации об организации, могут судить о том, насколько успешно данная организация осуществляет свою деятельность.

Финансовый результат деятельности организации при правильной и успешной организации производства и управления, представляет собой прибыль. Прописной истиной является тот факт, что прибыль единственный и действенный гарант стабильности, финансовой устойчивости и успешного развития любого коммерческого предприятия. Финансовый результат — это экономический итог хозяйственной деятельности предприятия, выраженный в денежной форме.

В современных условиях получение максимальной прибыли является главной целью любого предприятия, при этом основную задачу управленца составляет поиск возможных резервов для увеличения прибыльности. В целом выделяют два способа повысить прибыль: во-первых, увеличить уровень доходов; во-вторых, сократить расходы. Стоит заметить, что в условиях острой конкуренции, когда рынки сбыта поделены и выпускается масса аналогичной продукции, сложно увеличивать прибыль, посредством увеличения цены или объема продаж. Поэтому, единственно действенным механизмом увеличения прибыли, является минимизация затрат предприятия, посредством оптимизации ассортимента выпускаемой продукции, улучшения организационной и технологической структуры организации.

Необходимым условием формирования четко налаженного механизма производства и управления организацией является анализ показателей формирования прибыли, а также процесса ее распределения и использования.

На основе анализа, проводимого аналитическими, экономическими службами, руководство организацией имеет возможность выявить внутрихозяйственные резервы, а также разрабатывать научно-обоснованную стратегию деятельности и принимать верные управленческие решения.

Анализ показателей финансовых результатов является основой для разработки конкретных мероприятий, направленных на управление себестоимостью, предупреждение негативных факторов деятельности организации, и в конечном итоге максимизацию прибыли.

В работе в достаточной мере была освещена методика формирования финансовых результатов в отечественной практике, на примере конкретно действующего коммерческого предприятия проведен анализ финансовых результатов.

На основе проведенного анализа ключевых показателей деятельности предприятия ООО «Велес» за 2014-2016 года были сделаны следующие выводы.

ООО «Велес» – достаточно развивающаяся компания. Это выражается в том, что выручка в 2014 году составляла 4670 тысяч рублей, а в 2015 году уже 7460 тысяч рублей, тем самым видим прирост в 2015 году по отношению к 2014 году на 2790 тысячи рублей, темп прироста - 59,74%, а в 2016 году выручка возросла до 10300 тысяч рублей, темп прироста составил 38,07%. Тем самым, темп роста выручки немного опережает темп роста себестоимости в 2015г., это связано с увеличением спроса на оказываемые услуги и работы предприятия. Рост спроса на продукцию (работы, услуги) повлекло за собой рост объема продаж (выручки от продажи) и расширение деятельности организации.

Что касается валовой прибыли, то она составила 580 тысяч в 2014 году, 1160 тысяч рублей в 2015 г. и 1417 тысяч рублей в 2016 году. Ее размер в 2015 году в сравнении с 2014 годом вырос на 100%, а в 2016 г. еще на 22,16%. Показатель чистой прибыли в отчетном 2016 году вырос на 342

тысячи рублей (41 тысяча – в 2015 году и 383 тысячи в 2016 г.), что составляет 834,15 %, тем самым можно сделать вывод, что темп роста чистой прибыли намного опережает темп роста выручки от продажи, что говорит об эффективности использования ресурсов. Из этого следует, что организация находится в пределах границ стабильного развития.

Окупаемость издержек в 2015 году составила:  $41/6300 = 0,007$ , а вот в 2016 году уже 0,043 пункта.

Этот показатель показывает, сколько предприятие имеет прибыли с каждого рубля, затраченного на производство и реализацию. В отчетном периоде показатель рентабельности издержек увеличился на 0,036.

Что касается коэффициента валовой прибыли, то этот показатель снизился в 2016 году на 0,017, уменьшение этого коэффициента может означать увеличение прямых расходов при оказании услуг, выполнении работ.

Увеличение коэффициента рентабельности продаж в отчетном году на 0,033 пункта по сравнению с 2015 годом, может свидетельствовать об увеличении спроса на услуги, оказываемые предприятием. Также динамика показателя может говорить о том, что необходимо пересмотреть цены или усилить контроль за использованием материально – производственных запасов.

А рост коэффициента общей рентабельности в 2016 году на 0,032 пункта по отношению к базисному году, свидетельствует о повышении финансовой устойчивости предприятия.

По результатам анализа таких показателей, как показатели прибыли и рентабельности предприятия ООО «Велес» за 2014-2016 годы к возможным источникам роста прибыли и рентабельности можно отнести:

- увеличение объема выполненных работ, оказываемых услуг;
- увеличение торговой наценки на выполненные работы;
- оптимизация расходов на реализацию выполняемых работ, а возможно

и их сокращение;

- оптимизация затрат на услуги субподрядчиков и возможный отказ от этих услуг;

- использование всех перечисленных резервов одновременно.

Реализация выявленных резервов может быть осуществлена за счет проведения следующих мероприятий.

Увеличение торговой наценки на те виды работ и услуг, которые предприятие выполняет не собственными силами, а с привлечением субподрядных организаций. ООО «Велес» оказывает строительные услуги не только с помощью своего штата работников, но и заключает договоры на субподрядные работы. Итак, если повысить наценку на субподрядные работы, то, с свою очередь, показатели рентабельности могут значительно вырасти.

Снижение затрат на услуги субподрядных организаций - еще одно немаловажное мероприятие. На сегодняшний день для ООО «Велес» это очень актуальная тема. Дело в том, что среди видов деятельности, перечисленных в уставных документах общества есть такие работы, которые могут выполняться организацией, имеющей специальный допуск к таким работам, выданный саморегулируемыми организациями, так называемыми СРО. Именно по этой причине, точнее отсутствия такого допуска, общество и привлекает субподрядные организации, которые являются участниками СРО и могут выполнить определенные виды работ. Таким образом организация ООО «Велес» сможет оптимизировать затраты на услуги субподрядных организаций и выполнять такие специфические работы самостоятельно. А еще, отказавшись от субподрядчиков, предприятие сможет предоставить дополнительные рабочие места, поскольку работы будут выполняться собственными сотрудниками.

Еще очень актуальным и действенным является мероприятие по повышению расходов на рекламу. Казалось бы, надо снижать и

оптимизировать затраты, а тут наоборот увеличение расходов. Дело в том, что, как показывает практика, реклама дает определенный приток выручки, поскольку расширяется круг потребителей. Увеличение таких статей затрат, это, прежде всего, более широкое использование рекламы, повышение эффективности отдельных рекламных мероприятий и промоакций, в результате которых происходит стимулирование сбыта, а также возможно участие в разнообразных выставках, посвященных строительству, которые проходят в Москве. На выставках, посвященных строительству, представлены новейшие разработки в этой сфере деятельности, новые технологии по возведению зданий, которые уже давно применяются в Московской области. Кроме того, на выставку съезжаются со всей страны и зарубежья поставщики, которые представляют широкий ассортимент новейших строительных материалов, ценовая политика которых гораздо ниже привычных для нас и известных строительных материалов, а по техническим и изностойким характеристикам нисколько не уступают. И если использовать новый дешевый материал взамен старому дорогому, это позволит снизить материальные затраты по реализации оказываемых услуг.

Итак, можно заключить, что цель, поставленная нами в бакалаврской работе, достигнута, задачи – выполнены.

## Библиографический список

1. Гражданский кодекс РФ. Часть первая от 30.11.1994 г. № 51-ФЗ (ред. от 28.03.2017 №39-ФЗ) [Электронный ресурс] // СПС Консультант Плюс. - Режим доступа: <http://base.consultant.ru>.
2. Гражданский кодекс РФ. Часть вторая от 26.01.1996 г. № 14-ФЗ (ред. от 28.03.2017 №39-ФЗ) [Электронный ресурс] // СПС Консультант Плюс. - Режим доступа: <http://base.consultant.ru>.
3. Налоговый кодекс РФ. Часть первая от 31.07.1998 г. № 146-ФЗ (ред. от 28.12.2016 г. № 475-ФЗ) [Электронный ресурс] // СПС Консультант Плюс. - Режим доступа: <http://base.consultant.ru>.
4. Налоговый кодекс РФ. Часть вторая от 05.08.2000 г. № 117-ФЗ (ред. от 03.04.2017 г. №56-ФЗ) [Электронный ресурс] // СПС Консультант Плюс. - Режим доступа: <http://base.consultant.ru>.
5. Кодекс об административных правонарушениях от 30.12.2001 г. № 195-ФЗ (в ред. от 03.04.2017 г. № 65-ФЗ) [Электронный ресурс] // СПС Консультант Плюс. - Режим доступа: <http://base.consultant.ru>.
6. О бухгалтерском учете: Закон РФ № 402-ФЗ от 06.12.2011 (ред. от 04.11.2014 № 344-ФЗ) [Электронный ресурс] // СПС Консультант Плюс. - Режим доступа: <http://base.consultant.ru>
7. О формах и правилах заполнения (ведения) документов, применяемых при расчетах по налогу на добавленную стоимость: Постановление Правительства РФ от 26.12.2011 N 1137 (ред. от 29.11.2014 №1279) [Электронный ресурс] // СПС Консультант Плюс. - Режим доступа: <http://base.consultant.ru>.
8. Положение по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации: Приказ Министерства финансов РФ от 29.07.98г. № 34н (в ред. от 24.12.2010 N 186н) [Электронный ресурс] // СПС

Консультант Плюс. - Режим доступа: <http://base.consultant.ru>

9. Бухгалтерская отчетность организации. Положение по бухгалтерскому учету. ПБУ 4 / 99: Приказ Министерства финансов РФ от 06.07.99г. №43н (ред. от 08.11.2010 № 142н) [Электронный ресурс] // СПС Консультант Плюс. - Режим доступа: <http://base.consultant.ru>.

10. Доходы организации. Положение по бухгалтерскому учету. ПБУ 9 / 99: Приказ Министерства финансов РФ от 06.05.99 г. № 32н (ред. от 06.04.2015 № 57н) [Электронный ресурс] // СПС Консультант Плюс. - Режим доступа: <http://base.consultant.ru>.

11. Расходы организации. Положение по бухгалтерскому учету. ПБУ 10 / 99: Приказ Министерства финансов РФ от 06.05.99 г. № 33н (ред. от 06.04.2015 № 57н) [Электронный ресурс] // СПС Консультант Плюс. - Режим доступа: <http://base.consultant.ru>.

12. Басовский Л.Е., Басовская Е.Н. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности предприятия. Учебное пособие. – М: Инфра-М, 2014. – 336 с.

13. Бахолдина И.В., Голышева Н. И. Бухгалтерский финансовый учет для бакалавров. – М: ДРОФА, 2013. – 320 с.

14. Бережная Е.В., Бережная О.В., Косьмина О.И. Диагностика финансово-экономического состояния организации. Учебное пособие. – М: Инфра-М, 2016. – 304 с.

15. Ерина Е.С. Основы анализа и диагностики финансового состояния предприятия. Учебное пособие. – М: МГСУ, 2013. – 96 с.

16. Ермилова Ю. А. Бухгалтерский словарь: учебно-справочное пособие / Ю. А. Ермилова — М.: «Деловой двор», 2014. — 225 с.

17. Керимов В. Э. Бухгалтерский финансовый учет: учеб. для вузов / В. Э. Керимов. — М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и Ко», 2014. — 724 с.

18. Листопад Е., Мельникова Л.А., Савин И.П. Финансовый учет и

отчетность. Учебник. / под ред. А. Петрова. – М: Инфра-М, 2015. – 464 с.

19. Шадрина Г.В. Экономический анализ. Теория и практика. Учебник. – М: Юрайт, 2016. – 516 с.

20. [http:// www.buh.ru](http://www.buh.ru)

21. [http:// www.glavbukh.ru](http://www.glavbukh.ru)

22. <http://ru.wikipedia.org/>

23. <http://www.1-fin.ru/>

Сводная система показателей рентабельности предприятия

№ п/п	Наименование показателя	Способ расчета	Пояснения
1	Рентабельность продаж	$R_1 = \frac{\text{прибыль\_от\_продаж}}{\text{выручка\_от\_продаж}} \times 100\%$	Показывает, сколько прибыли приходится на единицу реализованной продукции
2	Бухгалтерская рентабельность от обычной деятельности	$R_2 = \frac{\text{прибыль\_до\_налогообложения}}{\text{выручка\_от\_продаж}} \times 100\%$	Показывает уровень прибыли до выплаты налога
3	Чистая рентабельность	$R_3 = \frac{\text{чистая\_прибыль}}{\text{выручка\_от\_продаж}} \times 100\%$	Показывает, сколько чистой прибыли приходится на единицу выручки
4	Экономическая рентабельность	$R_4 = \frac{\text{чистая\_прибыль}}{\text{средняя\_стоимость\_имущества}} \times 100\%$	Показывает эффективность использования всего имущества организации
5	Рентабельность собственного капитала	$R_5 = \frac{\text{чистая\_прибыль}}{\text{средняя\_стоимость\_собственного\_капитала}} \times 100\%$	Показывает эффективность использования собственного капитала
<b>ЧАСТНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ</b>			

6	Валовая рентабельность	$R_6 = \frac{\text{прибыль\_валовая}}{\text{выручка\_от\_продаж}} \times 100\%$	Показывает, сколько валовой прибыли приходится на единицу выручки
7	Затратоотдача	$R_7 = \frac{\text{прибыль\_от\_продаж}}{\text{затраты\_на\_производство и\_реализацию\_продукции}} \times 100\%$	Показывает, сколько прибыли от продажи приходится на 1 тыс. руб. затрат
8	Рентабельность перманентного капитала	$R_8 = \frac{\text{чистая\_прибыль}}{\text{средняя\_стоимость собственного\_капитала + средняя\_стоимость долгосрочных\_обязательств}} \times 100\%$	Показывает эффективность использования капитала, вложенного в деятельность организации на длительный срок

**Отчет о финансовых результатах**  
за 31 декабря 2016 г.

		Коды		
	Форма по ОКУД	0710002		
	Дата (число, месяц, год)	31	12	2016
Организация	ООО «Велес»	по ОКПО 00232934		
Идентификационный номер налогоплательщика		ИНН 6321561223		
Вид экономической деятельности	Строительство жилых и нежилых зданий	по ОКВЭД 41.20		
Организационно-правовая форма/форма собственности	Общество с ограниченной ответственностью	по ОКОПФ/ОКФС		
Единица измерения: тыс. руб.		по ОКЕИ 384		

Пояснения <sup>1</sup>	Наименование показателя <sup>2</sup>	За <u>2016</u> г.	За <u>2015</u> г.
		—	—
	Выручка <sup>5</sup>	10300	7460
	Себестоимость продаж	(8883)	(6300)
	Валовая прибыль (убыток)	1417	1160
	Коммерческие расходы	(764)	(717)
	Прибыль (убыток) от продаж	653	443
	Доходы от участия в других организациях	-	-
	Проценты к получению	-	-
	Проценты к уплате	-	-
	Прочие доходы	-	-
	Прочие расходы	(261)	(392)
	Прибыль (убыток) до налогообложения	392	51
	Текущий налог на прибыль	(9)	(10)
	Чистая прибыль (убыток)	383	41

Руководитель \_\_\_\_\_ Турбин С.В.  
(подпись) (расшифровка подписи)

“ 31 ” \_\_\_\_\_ декабря 2016 г.

Продолжение Приложения 2

Отчет о финансовых результатах  
за 31 декабря 2015 г.

		Коды		
	Форма по ОКУД	0710002		
	Дата (число, месяц, год)	31	12	2015
Организация	ООО «Велес»	по ОКПО 00232934		
Идентификационный номер налогоплательщика		ИНН 6321561223		
Вид экономической деятельности	Строительство жилых и нежилых зданий	по ОКВЭД 41.20		
Организационно-правовая форма/форма собственности	Общество с ограниченной ответственностью	по ОКОПФ/ОКФС		
Единица измерения: тыс. руб.		по ОКЕИ 384		

Пояснения <sup>1</sup>	Наименование показателя <sup>2</sup>	За <u>2015</u> г.	За <u>2014</u> г.
		—	—
	Выручка <sup>5</sup>	7460	4670
	Себестоимость продаж	(6300)	(4073)
	Валовая прибыль (убыток)	1160	597
	Коммерческие расходы	(717)	(323)
	Прибыль (убыток) от продаж	443	274
	Доходы от участия в других организациях	-	-
	Проценты к получению	-	-
	Проценты к уплате	-	-
	Прочие доходы	-	-
	Прочие расходы	(392)	(241)
	Прибыль (убыток) до налогообложения	51	33
	Текущий налог на прибыль	(10)	(4)
	Чистая прибыль (убыток)	41	29

Руководитель \_\_\_\_\_ Турбин С.В.  
(подпись) (расшифровка подписи)

“ 31 ” декабря 2015 г.