

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

Институт финансов, экономики и управления  
(наименование института полностью)

Департамент бакалавриата (экономических и управленческих программ)  
(наименование департамента)

38.03.01 «Экономика»  
(код и наименование направления подготовки, специальности)

«Бухгалтерский учёт, анализ и аудит»  
(направленность (профиль)/специализация)

## БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

на тему Анализ прибыли и рентабельности организации (на примере ООО  
«Строймонолит»)

Студент

З.К. Зябирова

(И.О. Фамилия)

(личная подпись)

Руководитель

Е.Б. Вокина

(И.О. Фамилия)

(личная подпись)

Допустить к защите

Руководитель департамента, канд. экон. наук, С.Е. Васильева

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

(личная подпись)

« \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 2019 г.

Тольятти 2019



**Росдистант**  
ВЫСШЕЕ ОБРАЗОВАНИЕ ДИСТАНЦИОННО

## Аннотация

Бакалаврскую работу выполнила: Зябирова З.К.

Тема работы: «Анализ прибыли и рентабельности организации на примере ООО «Строймонолит»»

Научный руководитель: Доцент, кандидат экономических наук, Вокина Е.Б.

Цель исследования - обоснование теоретических, методических и практических вопросов по анализу прибыли и рентабельности.

Объект исследования – ООО «Строймонолит», основным видом деятельности которого является "торговля оптовая одеждой и обувью.

Предмет исследования – является совокупность методологических подходов и методических анализа прибыли и рентабельности.

Методы исследования – системный подход, общие и специальные методы исследования.

Краткие выводы по бакалаврской работе. Основные результаты бакалаврской работы, заключаются в дальнейшем развитии: формулировки задач анализа прибыли и рентабельности на предприятиях, которые занимаются торговой деятельностью, общей оценки выполнения плана, прогнозов, динамики прибыли и рентабельности, подходов к формированию ретроспективного, прогнозного и факторного видов анализа прибыли и рентабельности.

Практическая значимость работы заключается в разработке рекомендаций по повышению прибыли и рентабельности деятельности предприятия ООО «Строймонолит»

Структура и объем работы. Работа состоит из введения, 3-х разделов, заключения, списка литературы из 50 источников и 3 приложений. Общий объем работы, без приложений, 54 страниц машинописного текста, в том числе таблиц – 17, рисунков – 10.

## Содержание

Введение.....	4
1 Теоретические основы анализа прибыли и рентабельности предприятия .	7
1.1 Сущность и экономическое содержание прибыли и рентабельности деятельности предприятия .....	7
1.2 Факторы, влияющие на прибыль предприятия.....	11
1.3 Основные показатели рентабельности деятельности предприятия.	15
2 Анализ состояния и тенденции изменения прибыли и рентабельности в ООО «Строймонолит».....	22
2.1 Техничко-экономическая характеристика деятельности ООО «Строймонолит».....	22
2.2 Анализ факторов, влияющих на сумму прибыли и уровень рентабельности ООО "Строймонолит" .....	31
3 Исследование путей повышения прибыли и рентабельности деятельности компании ООО «Строймонолит» .....	37
3.1 Определение путей повышения прибыли и рентабельности .....	37
3.2 Оценка экономического эффекта от внедрения предложенных мероприятий .....	40
Заключение .....	48
Список используемой литературы .....	52
Приложения .....	58

## Введение

Актуальность бакалаврской работы заключается в том, что прибыль и рентабельность являются важнейшими показателями финансовой деятельности предприятия. В то же время максимизация прибыли и увеличение уровня рентабельности – одни из главных целей развития компании. Однако, несмотря на то, что понятие «прибыль» достаточно распространено и многими воспринимается как нечто само собой разумеющееся, в действительности, феномен прибыли не так прост, как кажется на первый взгляд. На протяжении многих лет прибыль является предметом изучения многих ученых экономистов. Неоспоримый вклад в исследование категории прибыли было внесено такими учеными, как: Смит А., Рикардо Д., Маркс К., Ковалев В.В., Бланк И.А., Яцюк Н.А., Чернов В.И., Шахматов Ф.Р. и другие. Но, несмотря на достаточно большое количество разработок в сфере изучения прибыли и рентабельности, эти категории являются одними из самых сложных экономических категорий. При этом, изучив источники прибыли предприятия, можно разработать научный подход к решению таких вопросов, как повышение эффективности и ответственность трудового ресурса, использование наименьших затрат для достижения конечных результатов.

Цель бакалаврской работы - обоснование теоретических, методических и практических вопросов по анализу прибыли и рентабельности на примере ООО «Строймонолит». Для достижения данной цели предусмотрено решение следующих задач:

- 1) выявление и анализ основных подходов к определению экономической сущности прибыли и рентабельности;
- 2) изучение основных факторов, которые влияют на величину прибыли предприятия;
- 3) исследование основных показателей рентабельности деятельности предприятия

3) изучение технико-экономической характеристики базового предприятия исследования ООО «Строймонолит»;

4) проведение анализа формирования и динамики прибыли и рентабельности предприятия;

5) проведение анализа факторов, влияющих на сумму прибыли и уровень рентабельности ООО "Строймонолит"

8) исследование путей повышения прибыли и рентабельности деятельности компании ООО «Строймонолит»;

Объектом исследования является анализ состояния прибыли и уровня рентабельности на примере ООО «Строймонолит».

Предметом исследования является совокупность методологических подходов и методических анализа прибыли и рентабельности.

База исследования - ООО «Строймонолит».

Методы исследования. Основу бакалаврской работы составляет системный подход к изучению экономических явлений и процессов. При выполнении исследования автором были приняты общие и специальные методы исследования. Был осуществлен анализ и синтез общих понятий на основании диалектического метода научного познания, при сочетании исторического и логического методов в эволюции учета и контроля финансовых результатов и отражения их в отчетности. При исследовании теоретических аспектов учета использовались методы индукции и дедукции, с помощью которых определены тенденции развития методики анализа прибыли и рентабельности. Методы причинно-следственной связи, факторные, ретроспективные методы применялись для совершенствования формирования отчетных данных об учете и анализе прибыли и рентабельности деятельности предприятия. В исследовании применялись приемы группировки, статистических сравнений, наблюдения, обобщения.

Информационную базу составляют нормативно-правовые акты, научные труды отечественных и зарубежных ученых по проблемам анализа прибыли и уровня рентабельности, материалы научных конференций,

информация в периодических изданиях и т.п., а также данные финансовой отчетности предприятия.

Теоретическая и практическая значимость исследования заключается в разработке рекомендаций по повышению прибыли и рентабельности деятельности предприятия ООО «Строймонолит»

Основные результаты бакалаврской работы, определяющие ее практическую значимость, заключаются в дальнейшем развитии:

- формулировки задач анализа прибыли и рентабельности на предприятиях, которые занимаются торговой деятельностью, а именно определение того, что главной задачей анализа прибыли и рентабельности является владение информацией о величине чистой прибыли, ее составных частей и основных тенденций их изменений;

- Общей оценки выполнения плана, прогнозов, динамики прибыли и рентабельности;

- подходов к формированию ретроспективного, прогнозного и факторного видов анализа прибыли и рентабельности.

# 1 Теоретические основы анализа прибыли и рентабельности предприятия

## 1.1 Сущность и экономическое содержание прибыли и рентабельности деятельности предприятия

Прибыльность и рентабельность деятельности предприятия является главным атрибутом оценки эффективности деятельности предприятия.

Прибыль – это объективная экономическая категория товарно-денежных отношений, которая может распространяться на широкий круг отношений в обществе, которые могут быть связаны с образованием, использованием дополнительного продукта. [25; с.250].

Следует отметить тот факт, что для укрепления коммерческого расчета на всех этапах производственного процесса решающим есть управление прибылью и определение резервов роста прибыли каждого отдельного хозяйствующего субъекта. Как показывают исследования экономической природы прибыли - понятие прибыли связано, прежде всего, с наличием товарно-денежных отношений. Однако имело место разных подходов его трактовки. Так, в начале определение прибыли ассоциировалось с определением валового дохода, который в свою очередь состоял из троих элементов: доход от капитала, от земли и доход от труда. В табл.1 приведены основные подходы к определению прибыли.

Таблица 1 – Подходы к определению прибыли

Автор	Определение
А.Смит	как закономерного результата продуктивности капитала; – вознаграждения капиталисту за его деятельность и риск; – как исчисления с части неоплаченного труда наемного работника [32; с.34]

## Продолжение таблицы 1

Д. Рикардо «	выявил зависимость между прибылью и земельной рентой, между заработной платой и прибылью, рассматривая их ни как источники, а как составные стоимости, которые создаются исключительно трудом. Изменения величины прибыли и заработной платы происходит в противоположном направлении, что не изменяют общей стоимости товара [2, с.246].
К.Маркс	Прибыль- это преобразованная форма прибавочной стоимости, результат отношения между необходимым и дополнительным рабочим временем. «Будь - какая прибавочная стоимость, в какой бы особенной форме она потом не кристаллизовалась, или то в виде прибыли, процента, ренты, по своей субстанции является материализация неоплаченного рабочего времени» [24, с.600].
Ф. Х. Найт	Прибыль – результат вычитания из ценности, реализованной в ходе продажи продукта, ценностей всех факторов производства, допускающих оценку, или то, что остается от продукта после вменения производственным элементам всего, что им может вменить механизм конкуренции [.26, с.185]

Проанализировав таблицу 1, можно обобщить понятие прибыли следующим образом. Прибыль показывает чистый доход, который создается в сфере производства материальных благ и предпринимательской деятельности[11,с.82]. Таким образом, прибыль относится к одному из главных показателей финансово-экономической деятельности компании (организации), независимо от форм собственности. При этом, данный показатель показывает эффективность предпринимательской деятельности.

Сущность прибыли раскрывается в ее функциях. При этом, необходимо подчеркнуть то, что функция должна отображать особенное внутреннее содержание данной категории.

Все остальные качества, которые закреплены за прибылью, показывают то или иное значение прибыли. Количественно прибыль представлена в виде разности между чистым доходом предприятия и общей себестоимостью реализованной продукции.

Поскольку прибыль говорит об абсолютном эффекте компании без учета ресурсов, поэтому данный показатель необходимо дополнить



показателями рентабельности [10, с.303].

На рисунке 1 показаны основные характеристики прибыли, которое получает предприятие в результате своей хозяйственно-финансовой деятельности.

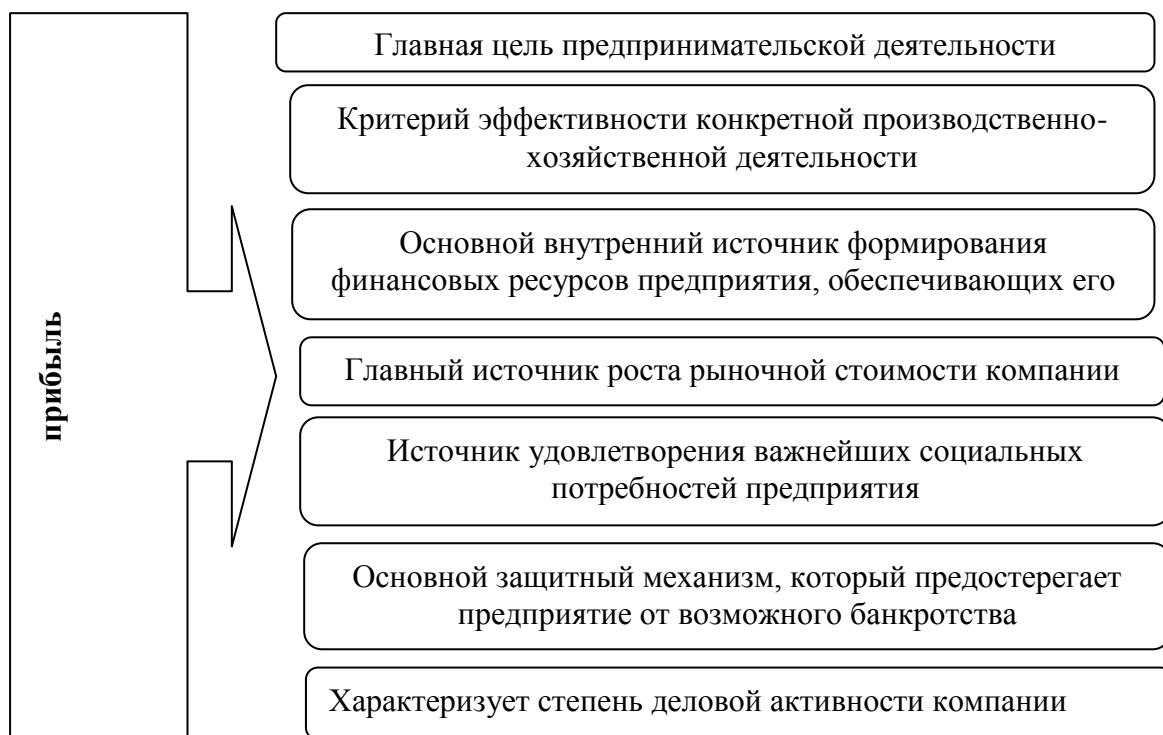


Рисунок 1 – Сущностные характеристики прибыли

На современном этапе развития экономики, роль прибыли постоянно растет. Как показывает рисунок 2, она является основным источником развития финансово-хозяйственной деятельности предприятия (компании), выступает стимулом его деятельности[23, с.195].

Рентабельность – это качественный, стоимостный показатель, который показывает уровень использования ресурсов, которые находятся в распоряжении компании, связанный с достижением определенного хозяйственного результата. Предприятие есть рентабельным в случае, если сумма выручки от всех видов деятельности покрывает не только расходы, но и ее достаточно для образования прибыли. Можно сказать, что рентабельность отражает результативность (эффективность) работы предприятия, и дает представление о способности предприятия увеличивать

свой вложенный капитал [18]. В первую очередь необходимо определить понятие «рентабельность». В учебной и научной литературе даются различные определения данного понятия, как правило, рентабельность характеризуют через такие термины, как «доходность», «прибыльность», «эффективность» (табл.2)

Таблица 2 – Подходы к определению рентабельности

Автор	Определение
И.Я. Лукасевич	«показатели рентабельности являются комплексными и дают общую оценку эффективности ее деятельности, а также принятых менеджментом решений» [21, с.93]
Б.А. Райзберг «	«рентабельность характеризует конечный хозяйственный результат деятельности за определенный период и определяется величиной полученной прибыли в сравнении с размерами вложений (расходов) в основные и оборотные средства» [20, с.80]
Е.С. Стоянова	«показатель экономической эффективности производства в организациях, который комплексно отражает использование материальных, трудовых и денежных ресурсов» [34, с. 302]
Н.П. Любушин	«относительный показатель, определяющий размер прибыли, приходящейся на один рубль используемых ресурсов» [22, с. 145]
А.Д. Шеремет	«характеристика рентабельности можно рассчитать в виде условных показателей экономических результатов, которые получены за отчетный период предприятием» [43; с. 245]
М.Н. Крейнина	«под рентабельностью следует понимать отношение прибыли к собственному, общему или оборотному капиталу, что является важнейшим масштабом оценки величины доходов » [17, с.38]

В свою очередь, эффективность включает в себя, как и прибыльность, так и доходность. Как нет однозначного подхода к понятию «рентабельность» в литературе, так и нет единой системы показателей ее оценки. Для торговли – это рентабельность товарооборота, валового дохода, издержек обращения и т.п. Тем не менее, авторами сформированы подходы к оценке рентабельности, которые зачастую предлагают разные формулировки, составляющие показатели при расчетах, но сводятся к одному – определению

эффективности того или иного вложенного ресурса. И.Я. Лукасевич предлагает следующую систему показателей рентабельности[28 с. 176].

Таким образом, экономические результаты и эффективность деятельности компании наиболее конкретно характеризуются на основе показателей рентабельности. Они дают возможность определить степень прибыльности разных течений деятельности компании путем систематизации интересов участников всего финансового процесса.

## 1.2 Факторы, влияющие на прибыль предприятия

Необходимо отметить, что принципы управления прибылью зависят от многих факторов, главными из которых являются особенности отраслевой принадлежности, специализация предприятия, его организационная форма и форма собственности, цели стратегического развития и этапы реализации стратегии и т. д.

Это приводит наряду с использованием общепринятых принципов управления прибылью к необходимости разработки особых принципов для каждого конкретного предприятия индивидуально, основываясь на системном подходе и комплексном анализе его деятельности. Исследование принципов управления позволяет применять обдуманые, аргументированные действия и решения при разработке инструментов управления прибылью.

Именно повышение использования в процессе производственной деятельности внутрипроизводственных факторов приводит к росту прибыли. Другими словами, с увеличением эффективности использования данных ресурсов связана интенсификация производства.

Процесс накопления прибыли происходит под влиянием факторов внутренней и внешней среды (рис.3).



Рисунок 2 – Структура факторов, которые влияют на прибыль

Внешние - такие факторы, которые не являются зависимыми от деятельности компании. Примером таких факторов могут быть:

регулирование цены со стороны государства, регулирование тарифов, льгот, налоговых ставок и т.д. Внешние факторы совершенно не зависят от работы предприятия, его организационной структуры или вида хозяйствования, однако оказывают существенное влияние на прибыль. Кроме того, влияние таких факторов предприятие не в силах избежать. Некоторые авторы считают, что внутренние факторы являются субъективными, и могут влиять на внешние. К примеру, такой момент, как политика предприятия (его учетная политика) дает право компании выбрать именно те методы учета, которые существенно влияют на финансовые результаты деятельности компании, тем самым регулируя размер прибыли до налогообложения [27].

Как показывает рис.2, внутренние факторы состоят из: производственные факторы предприятия, а также непроизводственные факторы компании. Непроизводственные факторы представлены в виде коммерческой компании (предприятия). Производственные факторы характеризуют, в свою очередь, наличие и включение для производства продукции всех необходимых средств и ресурсов. [13, с.205]

Определено, что главными факторами роста прибыли на сегодняшний день являются: рост объема готовой продукции, снижение ее себестоимости, повышение качества, улучшение ассортимента, повышение эффективности использования производственных фондов, рост производительности труда.

Влияние отдельных факторов на уровень изменения результативных показателей оценивают с помощью факторного анализа, основными этапами которого есть: постановка цели анализа, выбор факторных показателей, определения типа зависимости, построение факторной модели, выбор метода факторного анализа, формирование выводов и рекомендаций [8, 9].

Широкое применения при факторном анализе компьютерно - информационных систем дает возможность решать задачи многомерного анализа с выявлением и количественным измерением силы воздействия многих факторов, а также прогнозировать и экономически моделировать развитие общественных явлений и процессов[31, с.152.].

Влияние факторных показателей на изменение прибыли в отчетном году по сравнению с предыдущим можно определять одним из методов: цепных подстановок, абсолютных и относительных разниц, индексным, логарифмирования, интегрирования и тому подобное. Первые четыре из перечисленных методов основываются на приеме элиминирования. Под элиминированием понимают устранения влияния всех факторов на резульативный показатель, кроме одного.

Влияние факторных показателей на прибыль (результативный показатель) можно определить на основе приведенной аддитивной модели:

$$\text{ЧП} = \text{В} - \text{С} - \text{АВ} - \text{ЗВ} - \text{ЮВ} + \text{ФД} - \text{ФВ} - \text{ПНП} \quad (1)$$

где ПНП - налог на прибыль.

Как известно, выручка продукции зависит от каждого вида продукции в общем объеме реализации величины и количества реализованной продукции. Поэтому зависимость можно записать в виде формулы:

$$\text{В} = \text{Ц} \times \text{ПВ} \times \text{N} \quad (2)$$

где ПВ - удельный вес определенного вида реализованной продукции в общем объеме;

N - объем реализации;

Ц - цена единицы продукции.

Надо сказать, что предприятие должно уметь правильно использовать вышеизложенные факторы для обеспечения достаточных темпов роста эффективности производства [34, с.101].

Таким образом, основной целью анализа прибыли является поиск и оценка резервов роста прибыльности предприятия и внедрение их в производство. К основным резервам можно отнести: рост реализации продукции, снижение затрат на производство и реализацию, снижение

остатков готовой продукции на складе, постепенное увеличение уровня цены. Для обеспечения роста прибыли, предприятию необходимо постепенно наращивать объемы выпуска продукции, ориентируясь на спрос, ассортимент и качество продукции. Кроме того, необходимо внедрять мероприятия по повышению производительности труда [9, с.305].

### 1.3 Основные показатели рентабельности деятельности предприятия

Рентабельность предприятия – наиболее обобщенный показатель деятельности фирмы, компании. В этом показателе синтезированы все важные факторы производства и реализации продукции, средства и их оборотность, финансовые результаты от деятельности. Существует три основных подхода к расчету показателей рентабельности [15, с.203]:

- затратный;
- доходный;
- ресурсный.

Показатель рентабельности свидетельствует о степени эффективности применения ресурсов компании. Если говорить о некоммерческих организациях, то здесь рентабельность в первую очередь отражает эффективность деятельности. Для коммерческих фирм большое значение имеют точно определенные количественные показатели. На рисунке 3 изображены группы показателей рентабельности, в зависимости от условий сравнения показателя прибыли.

Анализируя рисунок 3, следует отметить, что к показателям, которые основаны на затратном подходе относятся: рентабельность продукции, рентабельность операционной, обычной и инвестиционной деятельности;

Показатели, которые характеризуют прибыльность продаж представлены в виде валовой и чистой рентабельностью продаж [37].

Показатели, которые основаны на ресурсном подходе - это, прежде всего, рентабельность совокупных активов, или общая рентабельность, рентабельность основного капитала, рентабельность оборотного капитала, рентабельность собственного капитала и др.

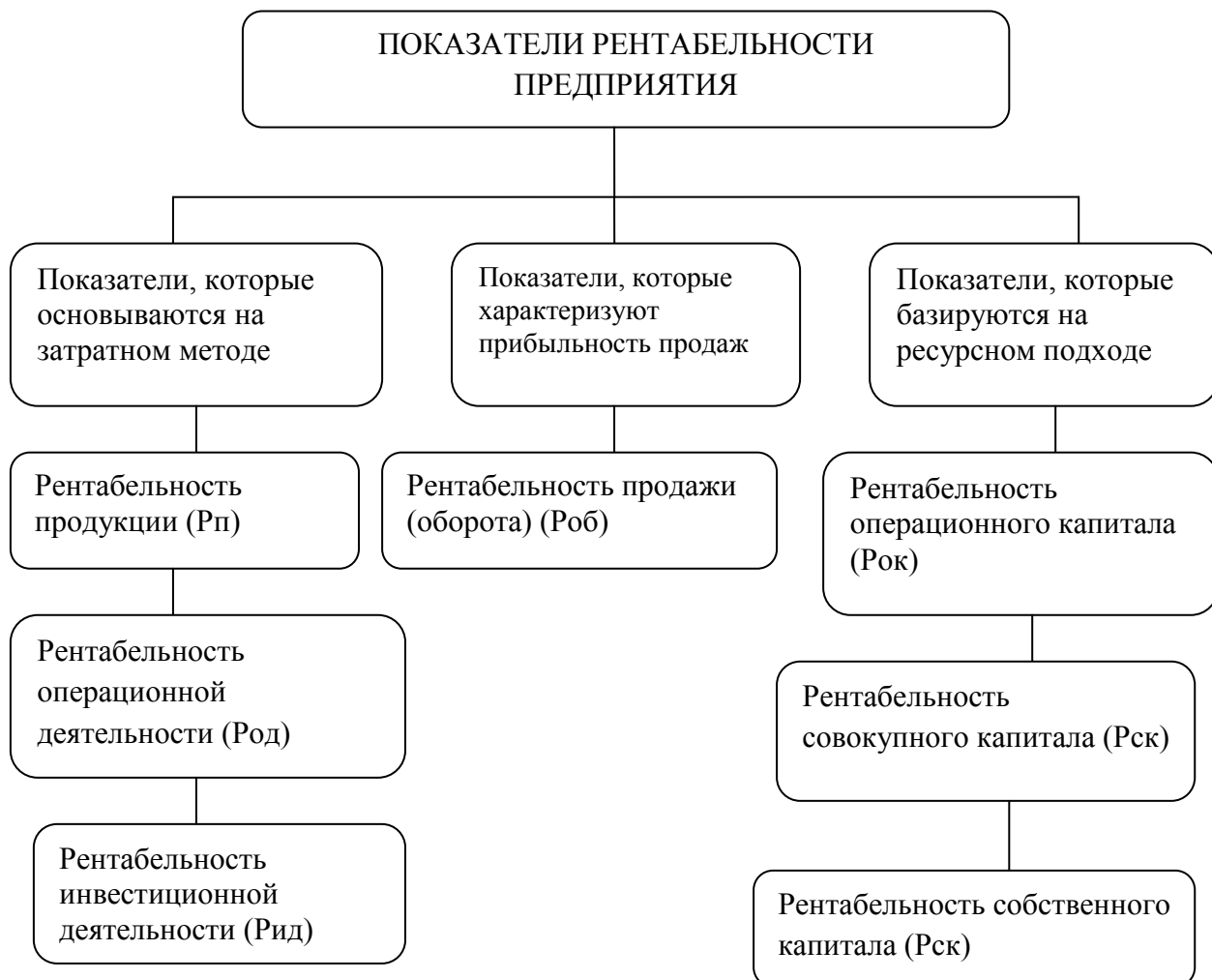


Рисунок 3 – Показатели рентабельности предприятия

Затратный метод используется обычно для расчета показателей рентабельности продукции. Такие показатели рассчитываются как отношение прибыли и соответствующих расходов. Расходами могут выступать: совокупные затраты на производство и реализацию товаров (услуг), осуществление других видов деятельности, полная себестоимость реализованной продукции, а также, сюда входит полная себестоимость



единицы продукции. Обычно такие показатели рентабельности служат для характеристики эффективности использования средств, потребленных в процессе производства или осуществления других видов деятельности [10, с.14.].

В основе доходного подхода лежит учет как результатов деятельности предприятия (прибыль, убытки, выручка, себестоимость, точка безубыточности), так и будущих, а также существующих доходов от присоединенных к бизнесу нематериальных объектов. Примером таких благ может быть: гуд-вилл, торговая марка, торговый знак. Разница между доходным и затратным методом заключается в том, что при доходном вышеперечисленные объекты должны оцениваться согласно дохода, который они дополнительно добавляют, несмотря на то, что могут быть не зафиксированы в балансе предприятия, на основе которого существует бизнес. [39, с.95.].

Ресурсный подход представлен тем, что в числителе используются показатели общей, чистой прибыли или прибыли от продаж, а в знаменателе - ресурсы, в качестве которых наиболее часто применяются показатели капитала.

Наиболее часто используемые есть следующие показатели рентабельности: рентабельность отдельных изделий, рентабельность реализованной продукции, рентабельность производства, рентабельность активов и собственного капитала.

Рентабельность отдельных изделий – показатель, который характеризует количество единиц прибыли на один рубль затрат. Данный показатель равен отношению прибыли от конкретного изделия к его себестоимости[40].

Рентабельность реализованной продукции характеризует, сколько прибыли от продаж товаров (услуг) приходится на один рубль чистой выручки от реализации. Равен этот показатель отношению

валовой прибыли (чистой прибыли) к сумме чистой выручки от продажи товаров и услуг.

Рентабельность производства - показывает, сколько прибыли приходится на один рубль основных и оборотных фондов и рассчитывается как отношение прибыли от продаж продукции (чистой прибыли) к среднегодовой стоимости основных и оборотных фондов.

Рентабельность активов – характеризует количество чистой прибыли, идущей на один рубль средств, которые вкладываются в активы компании.

$$P_{ca} = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Сумма активов}} \quad (3)$$

Рентабельность собственного капитала - показывает, сколько чистой прибыли приходится на один рубль собственного капитала и рассчитывается как отношение чистой прибыли к общей сумме собственного капитала [45].

$$P_{\text{собк}} = \frac{Ч_{\text{п}} * 100\%}{C_0} \quad (4)$$

где ЧП – чистая прибыль;

$C_0$  – величина источников собственных средств за отчетный период.

Рентабельность собственного капитала показывает степень ежегодной отдачи средств, которые вложены в развитие предприятие (компанию). Этот показатель является самым значимым показателем в деятельности предприятия, который отображает степень эффективности использования имущества, находящегося в его собственности. Анализируя значения  $P_{\text{собк}}$ , собственник компании имеет право выбрать место их вложения. При этом, во внимание принимается только чистая прибыль, которая будет распределена между владельцами предприятия.

Изменение значений коэффициента рентабельности собственного капитала может влиять, к примеру, на изменение цены акций предприятия на фондовой бирже. Однако, учетная цена акций не всегда соответствует их рыночной цене и высокое значение коэффициента рентабельности

собственного капитала не всегда показывает высокую отдачу инвестируемого в предприятие капитала [35].

Рентабельность основного капитала ( $R_{оск}$ ):

$$R_{оск} = \frac{\text{Чп}}{\text{Ва}} * 100\% \quad (5)$$

Где Ва – средняя величина необоротных активов за период

При этом, следует подчеркнуть, что на эффективность основного капитала большое влияние оказывает степень использования основных средств.

Еще один показатель, который характеризует рентабельность капитала, - рентабельность оборотного капитала ( $R_{обк}$ ). Этот показатель рассчитывается по формуле

$$R_{обк} = \frac{\text{Чп}}{\text{А}} * 100\% \quad (6)$$

где А – средняя величина активов за период

Этот показатель характеризует степень использования оборотных средств.

Вышеперечисленные показатели изучаются в динамике и по склонности их изменения судят о результативности ведения хозяйственной деятельности предприятием.

Еще один показатель рентабельности – рентабельность продаж. Данный показатель говорит о том, какую часть выручки организации составляет прибыль.

$$R_e^{\text{прод}} = \frac{\text{П}}{\text{ВР}} * 100\% \quad (7)$$

где П – прибыль от продаж;

ВР – выручка продукции

Рентабельность заемного капитала рассчитывают для того, чтобы:

- понять, насколько эффективно тратятся активы;
- сформировать кредитную политику предприятия;
- суметь грамотно перераспределить источники поступлений;
- спрогнозировать будущую прибыль;
- понять зависимость компании от кредиторов и сократить рычаги их влияния;
- оценить, насколько целесообразно привлекать деньги.

Это важный показатель, который может определить стратегию развития бизнеса. Он показывает, насколько необходимы кредитные средства для функционирования предприятия и его роста.

$$Рзк = \frac{\Pi}{(К+Д)} * 100\% \quad (8)$$

Где К – краткосрочные обязательства;

Д – долгосрочные обязательства

Для повышения эффективности работы предприятия особое значение имеет выявление резервов увеличения производства и реализации, снижения себестоимости продукции, увеличение прибыли и повышение рентабельности. На объем рентабельности влияют несколько факторов, которые делятся на внутренние и внешние.

Воздействия на деятельность предприятия рынка, природные условия, государственное управление цен относятся к внешним факторам. Данные факторы не зависят от деятельности предприятий, но могут оказать значимое воздействие на величину прибыли и рентабельности. Увеличение суммы прибыли от продаж продукции, и понижение ее себестоимости являются основными источниками резервов повышения уровня рентабельности продукции. От роста объема реализации продукции,

уменьшения затрат на ее производство и реализацию, недопущение внереализационных убытков, совершенствование структуры предприятия, увеличение качества продукции, поиск более прибыльных рынков сбыта, оптимизация сроков продаж зависит увеличение суммы прибыли [37].

## 2 Анализ состояния и тенденции изменения прибыли и рентабельности в ООО «Строймонолит»

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

ООО "Строймонолит" зарегистрирована по адресу: 445012, Самарская обл., г. Тольятти, ул. Мурысева, дом 71, кв. 211. Основным видом экономической деятельности является "торговля оптовая одеждой и обувью". Также ООО "Строймонолит" работает еще по 22 направлениям, среди которых

- производство спецодежды ( код 14.12);
- производство прочей верхней одежды (код 14.13)
- производство нательного белья (14.14);
- производство прочей одежды и аксессуаров одежды(14.19);
- деятельность агентов по оптовой торговле одеждой, изделиями из меха и обувью (46.16.2);
- торговля оптовая чистящими средствами (46.44.2);
- торговля оптовая парфюмерными и косметическими товарами (46.45);
- торговля оптовая санитарно-техническим оборудованием (46.73.3).

Персонал ООО «Строймонолит» состоит из 4 сотрудников: директор, 3 менеджера по работе с клиентами. В таблице 3 приведены основные показатели деятельности компании.

Для организационной структуры характерны следующие соблюденные принципы:

- организационная структура в управлении должна отвечать поставленным целям и задачам предприятия.

- структура должна показывать функциональное разделение труда и объем выполняемой работы сотрудников;
- руководители уполномочены факторами: уровнями культуры, нормами, правилами, традициями и то, что окружает за пределами предприятия.

Таблица 3 – Технико-экономические показатели деятельности ООО «Строймонолит»

Показатели	Года			Отклонения			
				2017 от 2016		2018 от 2017	
	2016	2017	2018	+/-	%	+/-	%
Выручка	4 557	4 245	6 513	-312,00	93,15	2268,00	153,43
Себестоимость продаж	(3 515)	(3 324)	(4 797)	191,00	94,57	-1473,00	144,31
Валовая прибыль (убыток)	1 042	921	1 716	-121,00	88,39	795,00	186,32
Прибыль (убыток) от продаж	1 042	921	1 716	-121,00	88,39	795,00	186,32
Прочие доходы	0	0	4	0,00	0,00	4,00	0,00
Прочие расходы	(23)	(37)	(336)	-14,00	160,87	-299,00	908,11
Прибыль (убыток) до налогообложения	1 019	884	1 384	-135,00	86,75	500,00	156,56
Текущий налог на прибыль	(203,8)	(176,8)	(276,8)	27,00	86,75	-100,00	156,56
Чистая прибыль (убыток)	815,2	707,2	1107,2	-108,00	86,75	400,00	156,56
Среднесписочная численность	5	7	7	2,00	140,00	0,00	100,00
Рентабельность деятельности	23,0	21,0	21,6	-2,00	91,30	0,60	102,86
Рентабельность от продаж	22,9	21,7	26,3	-1,20	94,76	4,60	121,20

Из расчетов технико-экономических показателей можно сделать вывод о том, что наибольший объем выручки от деятельности в размере 6513 тыс.руб. предприятие получило в 2018 году. Темп роста по отношению к 2017 г. составляет 153,43%. Себестоимость выпуска в 2015 году была всего

на 4 тыс. рублей меньше, чем выручка. Себестоимость продаж имеет тенденцию роста пропорционально росту объема выручки. В целом, затраты на 1 рубль выпущенной продукции (выполненных услуг) за три года с 2016 по 2018 года не имели резких колебаний. В 2016 году затраты на 1 руб. Реализованной продукции составили 0,77 руб., в 2017 – 0,79 руб., в 2018 г. – 0,74 руб. Анализируя показатели рентабельности, необходимо отметить тот факт, что в 2017 году произошло снижение рентабельности деятельности на 2% по отношению к 2016 г.. В 2018 г. показатель рентабельности деятельности увеличился на 0,6% по отношению к 2017 г. Среднесписочная численность предприятия имеет тенденцию к незначительному увеличению по годам. За четыре года численность работников увеличилась на 2 человек или 40%. Для определения структуры статей применяется вертикальный анализ статей баланса предприятия и удельного веса показателей

С помощью этого вида анализа бухгалтерского баланса исследуем структуру показателей в динамике (таблица 4)

Таблица 4 – Вертикальный анализ баланса ООО «Строймонолит»

Статья баланса	На 31.12.2018		На 31.12.2017		Сдвиги в структуре,%
	Сумма, тыс.руб.	% к итогу	Сумма, тыс.руб.	% к итогу	
Структура имущества					
В том числе:					
-внеоборотные активы	350	15,2	250	14,9	+0,3
-оборотные активы	1958,4	84,8	1426	85,1	-0,3
Запасы	858	37,2	931	55,5	-18,3
Дебиторская задолженность	584	25,3	200	11,9	13,4
Денежные средства и денежные эквиваленты	506,4	21,9	294	17,5	4,4
Прочие оборотные активы	10	0,4	1	0,2	0,2
Структура капитала					
В том числе:					
- Собственный капитал	1546,4	67,0	839,2	50,1	16,9
Заемный капитал	762,0	33,0	836,8	49,9	-16,9

По результатам табл.4, можно отметить тот факт, что в 2018 году произошли определенные изменения в балансе по отношению к 2017 году.



Среди таких изменений является увеличение внеоборотных активов в структуре активов на 0,3% в 2018 году по отношению к 2017 году. Что касается оборотных активов, то в их структуре значительные структурные сдвиги наблюдаются по строкам «Денежные средства и денежные эквиваленты», сдвиги в структуре составили 4,4% и дебиторская задолженность, сдвиги в структуре составляют +13,4%.

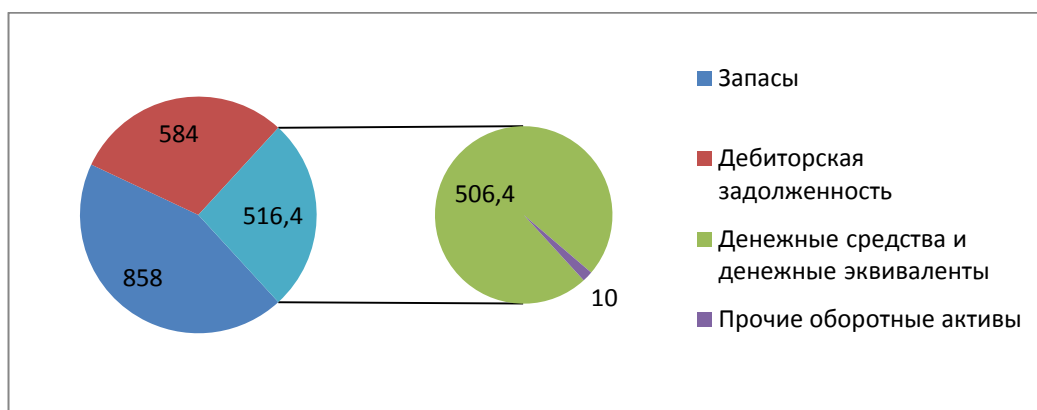


Рисунок 4 – Структура оборотных активов ООО «Строймонолит» по состоянию на 31.12.2018 года.

Анализируя рисунок 4, необходимо подчеркнуть тот факт, что в структуре оборотных активов ООО «Строймонолит» большой удельный вес занимают запасы и дебиторская задолженность.

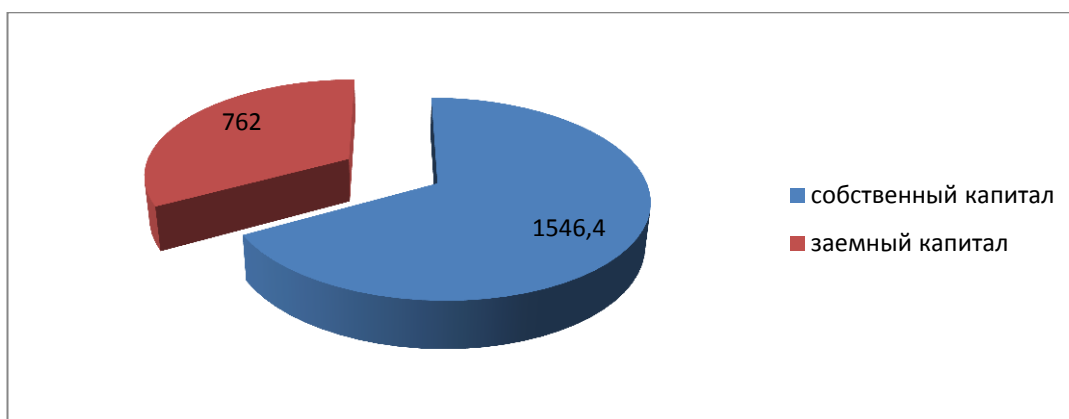


Рисунок 5 – Структура капитала ООО «Строймонолит» по состоянию на 31.12.2018 года.

Анализируя рисунок 5, необходимо отметить тот факт, что удельный вес собственного капитала в общем объеме капитала превышает удельный вес

заемного. Это говорит об устойчивом финансовом состоянии ООО «Строймонолит». Однако, в тоже время предприятие не дополучает прибыль из-за слабого использования эффект финансового рычага.

## 2.2 Анализ формирования и динамики прибыли и рентабельности предприятия

Финансовый результат деятельности предприятия выражается в изменении величины его собственного капитала за отчетный период. Для оценки способности предприятия обеспечить увеличение собственного капитала можно использовать систему показателей финансовых результатов.

Проведем анализ финансовых результатов деятельности предприятия за 2016–2018 гг. (таблица 6).

Таблица 6 – Анализ финансовых результатов деятельности предприятия ООО «Строймонолит» за 2016-2018 г.г.

Показатель	2016	2017	2018	2017 от 2016 г.		2018 от 2017 г.		Темп роста 2018к 2016 %
				сумма	%	сумма.	%	
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Выручка, тыс. руб.	4 557	4 245	6 513	-312,00	93,15	2268,00	153,43	142,92
Себестоимость продаж, тыс. руб.	(3 515)	(3 324)	(4 797)	191,00	94,57	1473,00	144,31	136,47
Валовая прибыль, тыс.руб	1 042	921	1 716	-121,00	88,39	795,00	186,32	164,68
Прочие расходы, тыс.руб.	(23)	(37)	(336)	-14,00	160,87	-299,00	908,11	1443,48
Сумма прибыли до налогообложения, тыс.руб.	1 019	884	1 384	-135,00	86,75	500,00	156,56	135,82
Величина чистой прибыли (убытка), тыс. руб.	815,2	707,2	1107,2	-108,00	86,75	400,00	156,56	131,60

Как видно из данных, представленных в таблице 6, финансово-хозяйственная деятельность ООО «Строймонолит» на протяжении анализируемого периода была прибыльной. Сравнивая 2016 и 2017 год,

следует отметить снижение величины дохода компании на 312 тыс.руб. Также, происходит снижение величины себестоимости 191 тыс.руб. В 2018 году по сравнению с 2017 годом в компании ООО «Строймонолит» можно наблюдать резкое увеличение выручки от реализации на 2268 тыс.руб. При этом параллельно с увеличением выручки, происходит и увеличение себестоимости на 1473 тыс.руб.

В тоже время увеличение валовой прибыли предприятия составило 164,68%.

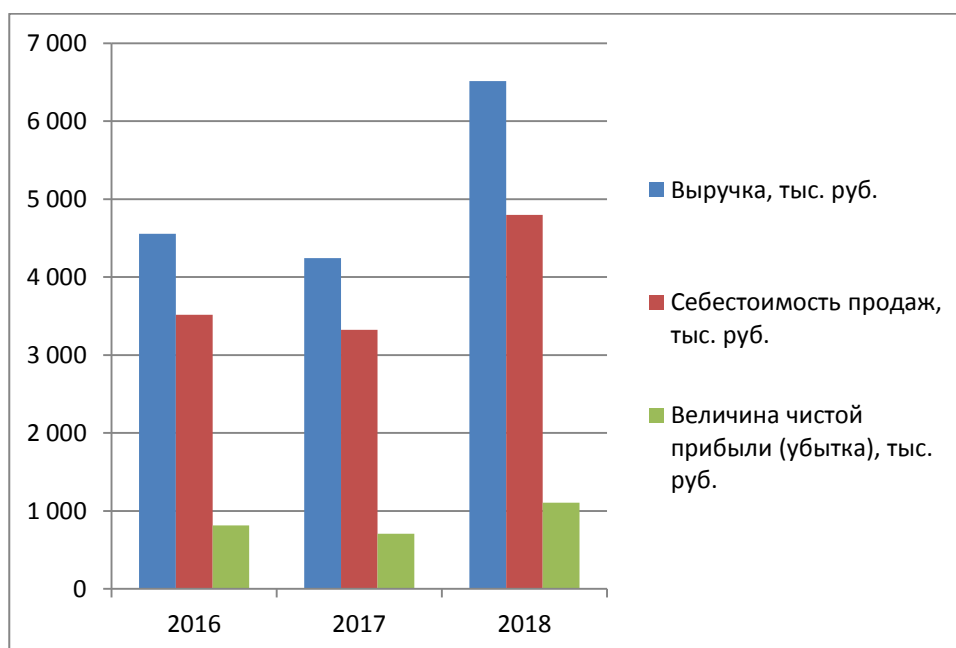


Рисунок .6 – Динамика объемов выручки, себестоимости, а также, чистой прибыли ООО «Строймонолит» за период 2016-2018 г.г.

Анализируя рис.6, можно отметить факт уменьшения чистой прибыли 2017 году. В 2018 году показатели прибыли, выручки были наивысшими среди анализируемого периода.

Рентабельность – показатель, который рассчитывается путем деления величины прибыли на стоимость авансированного капитала или его отдельных составляющих, суммарной величине текущих расходов. Другими словами, этот показатель отображает величину прибыли, которую получит предприятие на каждый рубль капитала, активов, доходов, расходов и т.д.

Проведем расчет показателей рентабельности предприятия

ООО «Строймонолит», результаты которого представлены в таблице 7

Для этого определяется отношение суммы чистой прибыли и расходов по обслуживанию кредитов с учетом налогообложения к объему товарооборота.

Таблица 7 – Расчет показателей рентабельности продаж торгового предприятия на примере ООО «Строймонолит»

№	Показатель	2016г.	2017	2018	Темпы роста		
					2017 к 2016	2018 к 2017	2018 к 2016
1.	Выручка	4 557	4 245	6 513	93,15	153,43	142,92
2.	Себестоимость	3 515	3 324	4 797	94,57	144,31	136,47
3.	Чистая прибыль	902	761	1 187	84,37	156,0	131,6
4.	Прибыль валовая	1042	921	1716	88,39	186,32	164,68
5.	Рентабельность деятельности	23,0	21,0	21,6	91,30	102,86	93,9
6.	Рентабельность от продаж	22,9	21,7	26,3	94,76	121,20	114,8
7	Рентабельность заемн. капитала	111,7	84,5	145,3	76,2	171,9	130,1

Как видно из таблицы 7 рентабельность по прибыли от продаж в 2017 году снизилась на 90.57%. В 2018 году значение данного показателя увеличилось на 1.66% в 2018 по отношению к 2017 году. Что касается рентабельности заемного капитала, то нарастающая динамика данного показателя свидетельствует о росте эффективности управления финансами и о рациональном использовании заемных средств на предприятии в 2018 году.

Для оценки влияния факторов на изменение рентабельности заемного капитала используется следующая многофакторная модель

$$\frac{П_ч}{СК} = \frac{П_ч}{ВР} * \frac{ВР}{А} * \frac{А}{ЗК} \quad (9)$$

где ВР – выручка;

А – стоимостная оценка совокупных активов предприятия.

Факторы, оказывающие влияние на рентабельность заемного капитала:

Пч/ ВР рентабельность продаж;

ВР/А – коэффициент оборачиваемости активов или ресурсоотдача;

Из представленной модели видно, что рентабельность заемного капитала также зависит от трех факторов: рентабельности продаж, ресурсоотдачи и коэффициента покрытия активами собственных средств.

$$(Пч/СК)^{2018} = 0,263 * 2,82 * 3,03 = 2,247$$

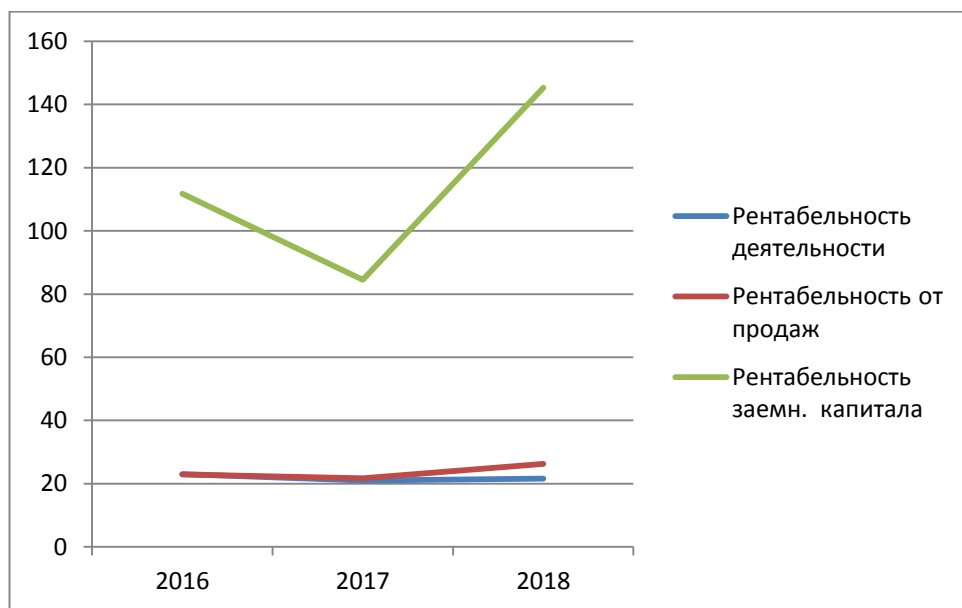


Рисунок 7 – Динамика рентабельности деятельности ООО «Строймонолит» за период 2016-2018 г.г.

Далее рассмотрим показатель рентабельности капитала.

Многие акционеры (основатели) компаний придерживаются мнения, что главный показатель экономической деятельности является отношение чистой прибыли к собственному капиталу.

При этом, для расчета показателя рентабельности собственного капитала необходимо владеть информацией о балансе компании (форма 1 баланс) и о прибылях (убытках) ООО «Строймонолит» (отчет о прибылях и убытках).

Таблица 8 – Расчет рентабельности собственного капитала ООО «Строймонолит»

№	Показатель	2016г.	2017 г.	2018г.
1.	Собственный капитал, тыс. руб.: - на нач. года	24	24	839,2
2.	- на конец года	24	839,2	1546,4
3.	Средняя величина собственного капитала в течение года, тыс. руб.	24	431,6	1192,8
4.	Чистая прибыль, тыс. руб.	815,2	707,2	1107,2
5.	Рентабельность собственного капитала, %	33,3	163,9	92,8

Как показывает таблица 8, за период 2017 -2016 в результате снижения чистой прибыли произошло снижение величины рентабельности собственного капитала с 10,60% до 8,94%. В 2018 году наблюдается тенденция увеличения показателя рентабельности капитала на 1,25% по отношению к 2016 году. Этому способствовало увеличение прибыли, при одновременном изменении собственного капитала.

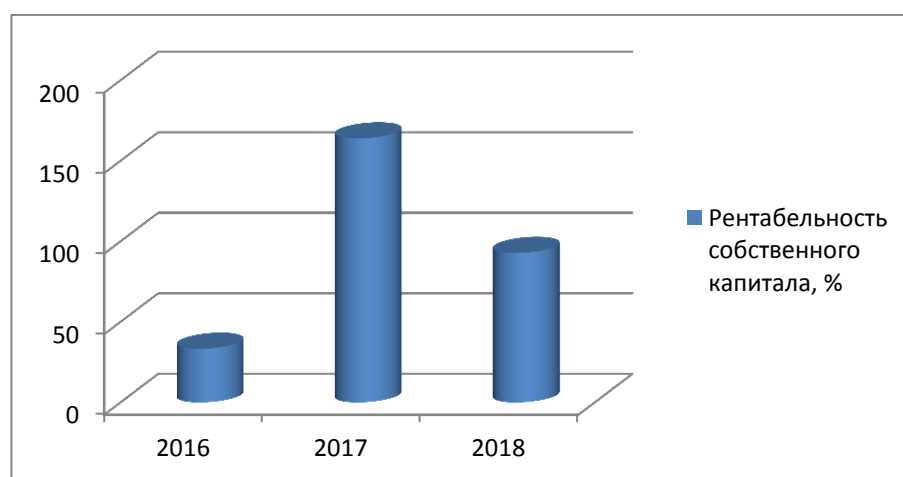


Рисунок 8 – Динамика рентабельности собственного капитала ООО «Строймонолит»

Подводя итоги, необходимо отметить тот факт, что рентабельность продукции характеризует реальный размер прибыли, которую приносит предприятию каждый рубль произведенных затрат по ее продаже. Показатель рентабельности продукции, рассчитанный на основе чистой прибыли имеет тенденцию увеличения +1,66% в 2018 по сравнению с 2017 годом, что действует положительно на финансовое состояние предприятия. Это вызвано

снижением факторов, связанных со снабженческо-сбытовой и другими видами деятельности предприятия. Кроме этого, на показатель оказывает влияние и налогообложение.

## 2.2 Анализ факторов, влияющих на сумму прибыли и уровень рентабельности ООО "Строймонолит"

Как было отмечено выше, прибыльность и рентабельность хозяйственной деятельности характеризует норму возмещения, или вознаграждения, на всю совокупность источников, используемых предприятием. Рентабельность непосредственно связана с величиной прибыли. Но в тоже время данный показатель не является тождественным с показателем абсолютной суммы прибыли, полученной в результате финансово-хозяйственной деятельности компании. Рентабельность - это степень доходности. Данный показатель является обобщенным показателем эффективности деятельности предприятия ООО «Строймонолит», которая находится на первом месте среди всех факторов стабильного, успешного развития компании. Показатели рентабельности приводят к более полной характеристике результатов деятельности, поскольку их значение отображает отношение эффективности от вложенного капитала с данной величиной капитала или потребленными ресурсами. Показатели рентабельности используют и как инструмент в инвестиционной политике и ценообразовании. В таблице 9 приведены данные для факторного анализа прибыли от продаж компании ООО «Строймонолит»

Таблица 9 – Исходные данные для факторного анализа прибыли от продаж предприятия ООО «Строймонолит» за 2017–2018 гг.

Показатели	2017	2018	Абс.изм, тыс. руб.	Темп роста, %
Выручка компании, тыс.руб.	4 245	6 513	2268	0.53

Себестоимость, тыс. руб.	3 324	4 797	1473	0.44
Прибыль от продаж, тыс. руб.	921	1716	795	0.55
Индекс изменения цен	1	0,967	0	-0.033
Объем реализации в сопоставимых ценах, тыс.руб.	4 245	6298.	2053	0.48

Определим влияние факторов на сумму прибыли предприятия следующим образом. Произведем общий расчет влияния различных факторов на прибыль от продаж за 2018 г. на основе данных табл. 10.

Таблица 10 – Факторный анализ прибыли от продажи ООО «Строймонолит»

Фактор	Расчет	Оценка влияния фактора
Общее изменение прибыли от продаж	$1716 - 921 = 795$	
В том числе, за счет факторов		
Изменение объема продаж	$1716 * (53 - 100) / 100$	-806,52
Изменение себестоимости	$4797 - 3 324$	1473
Изменение цен на продукцию	$6513 - 4148$	
Изменение структурных сдвигов в объеме продаж	$713 - (921 * 53) / 100$	129,51
Совокупное влияние на прибыль от продаж		795

Чтобы вычислить степень влияния объема продаж на изменение прибыли, необходимо прибыль, полученную в результате финансово-хозяйственной деятельности за предыдущий год умножить на изменение объема продаж. Кроме того, на увеличение прибыли повлияло изменение ассортимента выпускаемой продукции.

Зная себестоимость и цены базисного периода, с некоторой долей условности можно определить прибыль отчетного периода. Рассмотрим алгоритм вычисления:

- выручка от продажи отчетного периода в ценах базисного периода  
4245 тыс. руб.;

– фактически реализованная продукция, рассчитанная по базисной себестоимости  $(3324 \times (1 + 0,0340)) = 3437$  тыс. руб.;



– прибыль отчетного периода, рассчитанная по базисной себестоимости и базисным ценам  $(4245 - 3437) = 808$  тыс.руб.

Таким образом, влияние сдвигов в структуре ассортимента на величину прибыли от продаж равно:  $0,8 * 0,0340 = 0,0275$  млн. руб.

По результатам проведенного расчета можно говорить о том, что происходит увеличение удельного веса продукции с наименьшим уровнем доходности.

Далее рассмотрим влияние изменения себестоимости продукции на ее прибыльность. При этом сопоставим себестоимость реализации продукции отчетного периода с затратами базисного периода, пересчитанными на изменение объема продаж:  $4800 - 4400 = 400$  тыс. руб. Как показали расчеты, в результате снижения себестоимости продукции, произошло увеличение ее прибыли.

Факторный анализ чистой прибыли приведен в табл.11

Таблица 11 – Факторный анализ чистой прибыли от продажи ООО «Строймонолит»

Фактор	Расчет	Оценка влияния фактора на прибыль от продаж
Изменение чистой прибыли	$1107,2 - 707,2 = 400$	
В том числе, за счет факторов		
Изменение прибыли до налогообложения	$1384 - 884 = 500$	500
Изменение за счет налога на прибыль	$176,8 - 276,8 = -100$	-100
Совокупное влияние на прибыль от продаж		400

Далее проведем расчет изменения рентабельности за счет изменения определенных факторов

Изменение рентабельности за счет изменения объема реализации  $R_3$  ( $\Delta VPP$ ) по формуле (10):

$$\Delta R_3 (\Delta VPP) = \frac{VPP1 - C0}{C0} - \frac{VPP0 - C0}{C0} \quad (10)$$

Где ВРП1 и ВРП0 – выручка от продаж соответственно в отчетном и базовом периоде;

С0 – себестоимость продаж в базовом периоде

$$\text{За 2018 год: } \Delta R_3 (\Delta VPP) = \frac{(6513-3324)}{3324} - \frac{(4245-3324)}{3324} = 0,9594 - 0,2770 = 0,6824 = 68,24\%$$

$$\text{За 2017 год: } \Delta R_3 (\Delta VPP) = \frac{(4245-3515)}{3515} - \frac{(4557-3515)}{3515} = 0,2077 - 0,2964 = -0,0887 = -8,87\%$$

2. Рассчитаем изменение рентабельности деятельности за счет увеличения себестоимости реализации  $\Delta R_3 (\Delta C)$  по формуле:

$$\Delta R_3 (\Delta C) = \frac{VPP1-C1}{C1} - \frac{VPP1-C0}{C0} \quad (11)$$

За 2018год:

$$\Delta R_3 (\Delta C) = \frac{(6513-4797)}{4797} - \frac{(6513-3324)}{3324} = 0,3577 - 0,9594 = -0,6017 = -60,17\%$$

За 2017год:

$$\Delta R_3 (\Delta C) = \frac{(4245-3324)}{3324} - \frac{(4245-3515)}{3515} = 0,2770 - 0,2077 = 0,0693 = 6,93\%$$

3. Необходимо проверить соответствие общего применения рентабельности продаж и совокупность влияния факторов:

$$\Delta R_3 = \Delta R_3 (\Delta VPP) + \Delta R_3 (\Delta C) \quad (12)$$

$$8,07 = 68,24 - 60,17 \text{ (2018 год)}$$

$$-1,94 = -8,87 + 6,93 \text{ (2017 год)}$$

Полученные результаты внесем в табл. 12

Таблица 12 – Результаты факторного анализа рентабельности деятельности в ООО «Строймонолит» за период 2017-2018гг.

Показатели	Влияние на изменение уровня рентабельности производства	Влияние на изменение уровня рентабельности производства
	величина, % за 2017 год	величина, % за 2018 год

Изменение рентабельности за счет:		
Объем реализации $R_{np}$ ( $\Delta VPIT$ ),	-8,87	+68,24
Себестоимости реализации $\Delta R_{np}$ ( $\Delta C$ )	6,93	-60,17
Уровень рентабельности производства, %	-1,94	8,07

Анализируя табл.9, можно сказать, что рентабельность деятельности ООО "Строймонолит " в 2018 г увеличилась на 8,07% за счет увеличения объемов реализации на 68,24%. Увеличение себестоимости привело к снижению рентабельности на 60,17. В 2017 году произошло уменьшение рентабельности по сравнению с 2016 годом на 1,94. Основным фактором, который повлиял на уменьшение данного показателя, есть сокращение объемов продукции (привело к снижению на 8,87%). Уменьшение себестоимости реализованной продукции привело к увеличению рентабельности на 6,93%. После этого следует приступить к проведению факторного анализа рентабельности собственного капитала предприятия.

При этом будем использовать формулу Дюпона (см. таблицу 13) в своих расчетах, благодаря которой можно выявить степень влияния тех или иных факторов на рентабельность.

Таблица 13 – Факторный анализ рентабельности собственного капитала ООО «Строймонолит» за 2018–2017 гг. по формуле Дюпона

Наименование показателя	2017 г.	2018г.	Отклонение 2018 г.-2017 г.
Выручка ООО «Строймонолит», тыс. руб..	4245	6513	2,3
Чистая прибыль, тыс. руб.	815,2	707,2	0,4

Продолжение таблицы 13

Среднегодовая стоимость собственного капитала, тыс. руб.	1546,4	839,2	0,0
Среднегодовая стоимость активов, тыс.. руб.	2308,4	1676	-0,2
Рентабельность собственного капитала по чистой прибыли, %	15,83	20,44	4,61

Рентабельность продаж по чистой прибыли,%	17,93	18,22	0,29
Оборачиваемость всех активов	5,96	1,24	-4,71

Рост уровня финансовой рентабельности произошел в результате воздействия следующих факторов:

Влияние изменения рентабельности продаж:

$$Dk(kp) = 0,29 \times 5,96 \times 17,93 = 30,99$$

Влияние изменения структуры авансированного капитала:

$$Dk(kk) = (kp1 \times ka1 \times kk1) - (kp1 \times ka1 \times kk0) \quad (13)$$

$$Dk(kk) = 18,22 \times 1,24 \times 761 - 18,22 \times 1,24 \times 1187 = -302,41$$

Как видно из приведенных данных, увеличение рентабельности собственного капитала на 390,16 единиц произошло в результате уменьшения рентабельности продаж и ресурсоотдачи. Увеличение рентабельности продаж привело к увеличению рентабельности собственного капитала на 78,6 единицы. Уменьшение оборачиваемости активов на 4,71 оборота вызвало снижение рентабельности собственного капитала на 9,15 единиц.

В результате проведенного анализа динамики и структуры прибыли и рентабельности компании ООО «Строймонолит», а также выявления ключевых факторов, которые влияют на их величину, можно отметить, что в компании наметилась положительная тенденция роста данных показателей. Однако их величина остается все еще недостаточной для стабильного и эффективного развития компании. Поэтому предприятию необходимо разрабатывать мероприятия повышения прибыли и рентабельности деятельности компании.

### 3 Исследование путей повышения прибыли и рентабельности деятельности компании ООО «Строймонолит»

#### 3.1 Определение путей повышения прибыли и рентабельности

Одним из направлений повышения прибыльности и рентабельности, и как следствие, улучшения финансового состояния предприятия может стать производство и разработка новых видов продукции, которая заинтересует потребителей, что позволит стабилизировать и улучшить финансовое состояние предприятия. Следует отметить, что финансовое состояние предприятия не может быть устойчивым, если оно не получает прибыли в размерах, обеспечивающих необходимый прирост финансовых ресурсов, направленных на укрепление материально-технической базы предприятия и их социальной сферы.

В результате проведенного исследования влияния результатов финансовой деятельности на уровень конкурентоспособности был сделан вывод о необходимости проведения мероприятий улучшения производственного и финансового потенциала предприятия. Комплекс мероприятий по улучшению использования финансового потенциала подразумевает [45]:

- увеличение объемов производства спецодежды. В данное время увеличилось количество потенциальных заказчиков на данный вид продукции. При этом, предприятию необходимо приобрести новые швейные машины, что приведет к повышению производительности;

- замена запасных частей имеющегося оборудования по пошиву одежды, что приведет к сокращению ремонтных работ, к повышению качества предоставляемых услуг.

В таблице 14 представлены расчеты показателей ожидаемого эффекта от реализации указанных мероприятий для ООО «Строймонолит».

Таблица 14 – Экономический эффект от повышения уровня использования производственного потенциала ООО «Строймонолит»

Показатель	Значение прогнозируемое по годам		
	2019	2020	2021
1. Снижение материальных затрат в результате модернизации оборудования, тыс. руб..	2600	3900	4000
2. уменьшение брака продукции, тыс. руб.	2300	3000	3500
4. снижение прочих расходов, тыс. руб.	1900	2100	2500
5. Необходимые капиталовложения, тыс. руб.	8200	4200	4800
6. полученный экономический эффект, тыс. руб.	1400	4800	5200

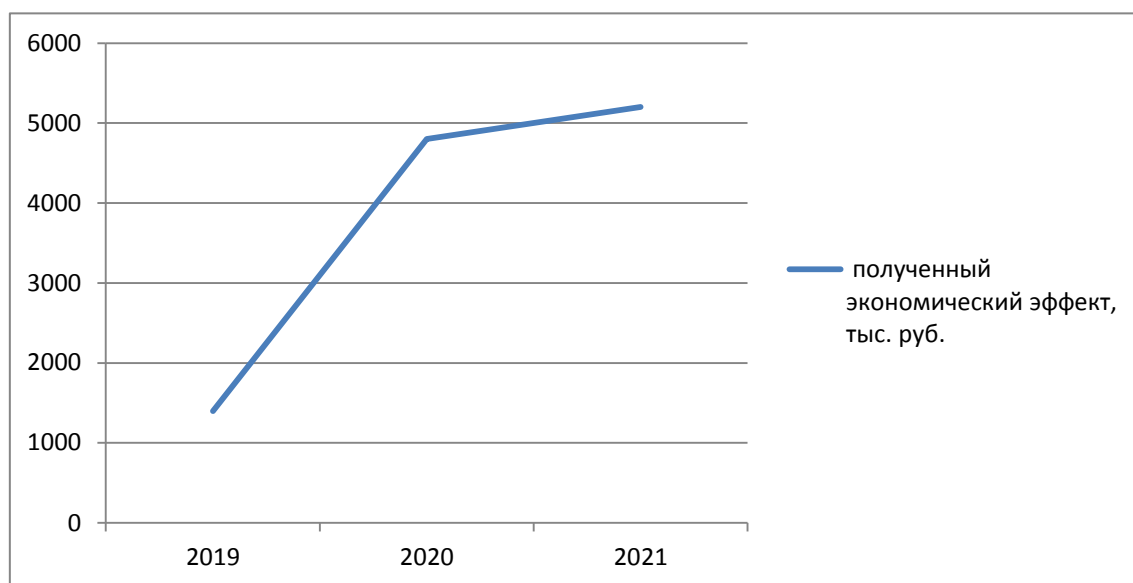


Рисунок 9 – Прогноз экономического эффекта от реализации мероприятий по повышению уровня использования производственного потенциала

Положительным моментом, также является повышение коэффициента обеспеченности материальными ресурсами из-за выполнения договорных обязательств. Реструктуризация web-сайта ООО «Строймонолит» и расширение пространственных возможностей повысят уровень информационного обеспечения потребителей и приведут к повышению спроса, в том числе за счет использования Интернет-ресурсов компании.

Таблица 15 – Расчет показателей ожидаемой экономической эффективности мероприятий по совершенствованию логистической информационной системы ООО «Строймонолит»

Показатель	Прогноз		
	2018	2019	2020
Затраты, тыс. руб.	1700	1500	1200
Доход за счет сокращения запасов, тыс. руб.	2400	2400	2400
Экономический эффект, тыс. руб.	700	900	1200
Повышение коэффициента обеспеченности материальными ресурсами	0,95	0,98	1,0

Проанализировав таблицу 15, можно сказать, что в результате совершенствования информационной логистической системы экономический эффект будет иметь тенденцию к ежегодному увеличению. Что касается улучшения финансового состояния предприятия, то необходимо, прежде всего, поиск оптимального соотношения собственного и заемного капитала, которое бы обеспечило минимальный финансовый риск при максимальной рентабельности собственного капитала. Оптимизация ликвидности предприятия реализуется с помощью оперативного механизма финансовой стабилизации - системы мер, направленных, с одной стороны, на уменьшение финансовых обязательств, а с другой, на увеличение денежных активов, обеспечивающих эти обязательства [27, с.55].

Кроме того, предприятию необходимо активизировать политику в области маркетинга с целью расширения рынка деятельности, фактически за счет высокого качества обслуживания клиентов и цены, ниже, чем у конкурентов.

Еще одним направлением улучшения финансового состояния предприятия является увеличение денежных средств на расчетном счете предприятия, что приводит к увеличению коэффициента абсолютной ликвидности и позволит предприятию брать долгосрочные и краткосрочные займы в банке для финансирования текущей деятельности. Увеличение

денежных средств можно обеспечить за увеличения количества предоставляемых услуг, за счет реализации излишних производственных и непроизводственных фондов, сдачи их в аренду[21,с.55].

Следующим направлением улучшения финансового состояния предприятия может стать производство и разработка новых видов продукции, которая заинтересует потребителей, что позволит стабилизировать и улучшить финансовое состояние предприятия. Следует отметить, что финансовое состояние предприятия не может быть устойчивым, если оно не получает прибыли в размерах, обеспечивающих необходимый прирост финансовых ресурсов, направленных на укрепление материально-технической базы предприятия и их социальной сферы.

Поиск резервов, которые могут быть использованы для улучшение финансового состояния предприятия, проводится путем основательного анализа всех составляющих его деятельности [13,с.78].

Система мер по поддержке финансового состояния на высоком уровне должна предусматривать:

- постоянный мониторинг внешней и внутренней среды предприятия;
- разработку мероприятий по снижению внешней уязвимости предприятия;
- разработку подготовительных планов при возникновении проблемных ситуаций, осуществлении предварительных мер для их обеспечения.

### 3.2 Оценка экономического эффекта от внедрения предложенных мероприятий

Продлить "жизнь предприятия" на рынке в контексте жизненного цикла товара можно, если обеспечить его конкурентоспособность. Благодаря определению факторов конкурентоспособности, которые делятся на независимые от фирмы производителя и зависящие от нее, можно



сформулировать стратегию дальнейшего развития предприятия, направленную на обеспечение конкурентоспособности не только его услуги, но и всего предприятия в целом [26]. В эффективности действия такого принципа можно убедиться, сделав определенные наблюдения о деятельности конкретного предприятия (в нашем случае - это исследование конкурентной среды ООО «Строймонолит»).

Механизм управления конкурентоспособностью ООО «Строймонолит» будет наиболее эффективным в том случае, когда он усиливает мотивацию деятельности людей. При таком механизме согласованность интересов взаимодействующих сторон достигается выбором методов и ресурсов управления в соответствии с природой факторов управления, на которые осуществляется воздействие. Если интересы не являются согласованными, то нет возможности осуществлять эффективное воздействие на внутренние и внешние факторы и достижения поставленной цели. Механизм управления конкурентоспособностью относится к сложной категории управления. Он представляет собой совокупность мероприятий, направленных на достижение поставленных целей. На конкурентоспособность влияет ряд факторов, объективно влияющих на предприятие, а также субъективных факторов, которые зависят от команды управления предприятием, целеустремленности работ, связанных с обеспечением конкурентоспособности. Конкурентные преимущества отдельно взятой компании – проявление превосходства над конкурентами в:

- экономической;
- технической;
- организационной сфере деятельности предприятия.

Конкурентные преимущества появляются в результате:

Мероприятия, которые направлены на улучшение показателей прибыльности и рентабельности, также способствуют увеличению уровня конкурентоспособности.

Конкурентное преимущество имеет относительный, а не абсолютный характер, так как оно может быть оценено только путем сравнения характеристик, влияющих на экономическую эффективность продаж.

Выделяют три группы факторов, обеспечивающих конкурентное преимущество:

- отличное качество, что представляет собой повышенную ценность для потребителей. Такое внешнее конкурентное преимущество обеспечивает предприятию повышенную рыночную власть, то есть может заставить рынок платить более высокую цену;

- расходы предприятия ниже за счет более высокой производительности. Такое внутреннее конкурентное преимущество делает предприятие более прибыльным;

- ключевые компетенции - особые навыки или технология, которые создают уникальную ценность для потребителей[25].

Механизм управления конкурентоспособностью компании должен включать следующие составляющие:

- анализ объекта и его конкурентоспособность (оценка конкурентного потенциала);
- определение конкурентных преимуществ и разработка рекомендаций для их достижения;
- выбор стратегии развития на основе повышения конкурентоспособности;
- осуществление мероприятий по повышению конкурентоспособности ООО «Строймонолит», исходя из выбранной стратегии и тактики;
- мониторинг конкурентоспособности предприятия при осуществлении выбранной стратегии развития (методы оценки и контроля).

Действие механизма повышения конкурентоспособности предприятия направлено на формирование, развитие и реализацию конкурентных преимуществ и обеспечения жизнедеятельности субъекта экономической

деятельности. Механизм управления конкурентоспособностью предприятия является сложной категорией управления. Организационно-экономический механизм повышения конкурентоспособности представляет собой систему функций, регламентов и технологий управления, методов и рычагов эффективной взаимосвязи интересов всех сторон, структурных единиц, звеньев, индивидуумов для обеспечения устойчивости процесса управления, достижения стратегических целей и сохранения сбалансированности развития. [17] В табл. 16 приведем основные составляющие механизма конкурентоспособности для компании ООО «Строймонолит»

Таблица 16 – Основные составляющие механизма конкурентоспособности ООО «Строймонолит»

Критерии	Характеристика
Уровень качества услуг компании	Качество, как главная характеристика товара (услуги) – способность фирменного товара (услуги) выполнять свои функции. Уровень качества – относительная характеристика, которая основана на сравнении показателей качества продукции и аналога конкурента. Классификация показателей качества продукции и аналога конкурента. Классификация показателей качества товаров: по количеству свойств, по форме представления, по типам свойств.
Социальная адресность	Социальная адресность - соответствие характеристик продукции специфическим потребностям социальной группы потребителей (связанные с демографическими и поведенческими признаками - с особенностями восприятия новых товаров; представлениями о комфортности, красоте, чувствительностью к цене; уровнем дохода) или конкретного покупателя
Цена потребления товара и услуги	Цена как денежное выражение стоимости товара, служит для косвенного изменения величины затраченного на производство товара общественно необходимого рабочего времени. Как правило, из двух составляющих конкурентоспособности потребитель отдает предпочтение качеству, но в отдельных случаях он на первое место ставит цену.
Имидж компании	Имидж организации (предприятия) - известность и репутация как надежного партнера, способного обеспечить качество товаров, в срок выполнить свои обязательства. Имидж предприятия переносится и на его продукцию. Он определяется: производителем; заказчиком (продавцом) клиентом (покупателем)

Компания ответственно относится к своему имиджу.

ООО «Строймонолит» на сегодняшний день развивается и совершенствуется,

пытаясь обеспечить потребителям комфортные условия покупок, пытаюсь сделать пребывание потребителей беззаботным и комфортным.

Основные показатели, в нашем понимании, - это некоторые характерные оценки любого предприятия, с помощью которого определяется его конкурентное положение на рынке в целом и по сравнению с основными конкурентами. Однако достаточно важны и другие показатели, которые подчеркивают второстепенную роль характеристики конкурентной среды предприятия, но служат вспомогательной оценкой в общем его анализе на рынке. В дальнейшем, проведем анализ уровня конкурентоспособности компании ООО «Строймонолит». Суть данного метода заключалась в том, чтобы среди представленного перечня главных критериев конкурентоспособности предприятия, выбрать те, которые могут служить главными, то есть максимально точно и четко охарактеризовать деятельность этого предприятия. Эксперты должны проставить баллы каждому из показателей в таком порядке: 1 балл означал первенство критерия, 2 баллов - второе его место ... и 11 баллов - критерий менее важен. Таким образом, мы выделили основные показатели и второстепенные (табл. 17).

Таблица 17 – Рейтинг критериев оценки конкурентной среды

Критерии оценки	Эксперт, ранг					сумма баллов	Рейтинг
	1	2	3	4	5		
Сервис	2	4	3	3	8	20	4
Отображение компании в названии	7	7	7	10	10	41	8
Качество товаров и услуг	5	2	1	1	1	10	1
Ассортимент	3	3	2	2	2	12	2
Профессиональный отбор персонала	1	5	4	4	3	17	3
Реклама	6	10	8	9	9	42	9
Возможность парковки	4	8	11	11	5	39	7
Планировка	8	6	5	6	4	29	6
Вывеска	10	11	9	7	11	48	11
Размещение	9	1	6	5	7	28	5
Близость остановки общественного транспорта	11	9	10	8	6	44	10

Проводя исследования, то есть опрос экспертов, мы не разделяли критерии, относящиеся к данному изделию, и которые касаются предприятия ООО «Строймонолит». Итак, нам важно было выявить наиболее влиятельные

критерии конкурентоспособности компании, включая критерии изделий и услуг.

Анализируя данные таблицы 17, можно четко выделить основные показатели, которые максимально точно оценивают конкурентную среду предприятия. На общий результат мы вышли благодаря экспертным оценкам пяти независимых экспертов. Перед ними стояла задача проставить ранг для каждого из критериев оценки конкурентной среды ООО «Строймонолит». Этот ранг отражал такую последовательность: 1 - весомый критерий, 6 - критерий средней важности, 11 - неважный критерий. Таким образом, мы смело можем определить 5 главных показателей, которые максимально точно характеризовали бы конкурентоспособность предприятия, а именно:

- 1 - качество услуги;
- 2 - ассортимент;
- 3 - профессиональный подбор персонала;
- 4 - сервис;
- 5 – размещение.

При формировании критериев оценки ООО «Строймонолит», необходимо отметить, что конкурентоспособность предприятия проявляется через конкурентоспособность ее услуг. С помощью перечисленных выше критериев, которые в настоящее время являются основными показателями характеристики ООО «Строймонолит», было проведено исследование конкурентной среды предприятия после внедрения мероприятий по повышению эффективности. Суть исследования заключалась в том, что эксперты пользовались услугами данного предприятия и его конкурентов. Свои впечатления они переводили в баллы (5 - лучшее, 4 - хорошо, 3 - средне, 2 - неплохо, 1 - плохо) и фиксировали в заранее подготовленные таблицы. Результаты исследования занесены в таблице 18

Таблица 18 – Параметры для проведения ОСА ООО «Строймонолит» после проведения мероприятий по повышению производственного потенциала

Параметры	Услуги , баллы			вес параметра
	ООО «Строймонолит»	ООО «ГрандТорг»	ООО «Стройтех»	
Показатели финансовой устойчивости	100	86	75	0,30
Стоимость услуг	5,0	6,0	7,5	0,25
Наличие своего сайта	70	20	80	0,20
Сервис	90	70	90	0,30
Профессионализм сотрудников	80	50	40	0,20

Определяем КСП для каждого изделия ООО «Строймонолит»

$$K = 0,30 * (1 - 100/150) + 0,25 * (1 - 5/5) + 0,20 * (1 - 70/80) + 0,30 * (1 - 90/90) + 0,20 * (1 - 80/80) = 0,025$$

ООО «ГрандТорг»

$$K = 0,30 * (1 - 86/100) + (1 - 5/6,0) * 0,25 + 0,20 * (1 - 20/80) + 0,30 * (1 - 70/90) + 0,20 * (1 - 50/80) = 0,128 + 0,042 + 0,15 + 0,07 + 0,075 = 0,355$$

ООО «Стройтех»

$$K = 0,30 * (1 - 75/100) + 0,25 * (1 - 5,0/7,5) + 0,20 * (1 - 80/80) + 0,30 * (1 - 90/90) + 0,20 * (1 - 40/80) = 0,15 + 0 + 0 + 0 + 0,1 = 0,25$$

Определяем площади многоугольников, полученных соединением соответствующих показателей каждого изделия на циклограмме. Площадь полученного многоугольника для каждого отдельного предприятия состоит из суммы площадей двух треугольников и определяется по формуле:

$$S = S_1 + S_2 = S * a * h + S * a * h \quad (14)$$

Таким образом, площадь многоугольника для услуг:

ООО «Строймонолит»:

$$S = S * 16 * 9 + S * 14 * 7 = 212 \text{ см}$$

ООО «ГрандТорг»

$$S = S*16*9 + S*16*6 = 120 \text{ см}$$

ООО «Стройтех»:

$$S = S*17*7 + S*17*6 = 110 \text{ см}$$

Проанализировав рис. 3.3, необходимо подчеркнуть тот факт, что после внедрения мероприятий по повышению потенциала компании, уровень конкурентоспособности ООО «Строймонолит» стал выше, чем у фирм-конкурентов.

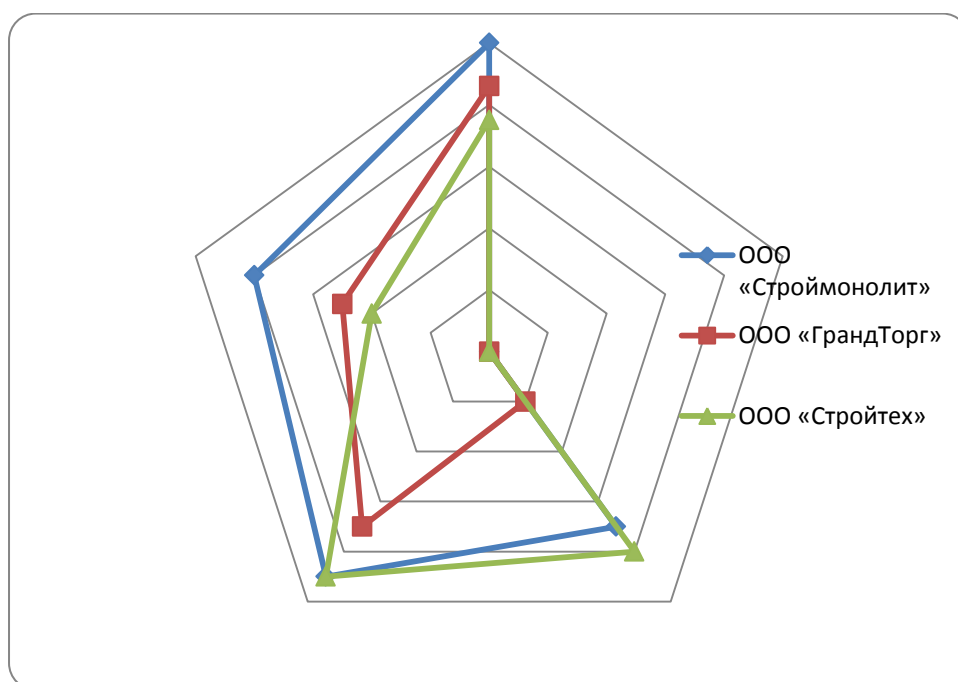


Рисунок 10 – Оценка конкурентной позиции организации ООО «Строймонолит» после введения мероприятий по повышению эффективности потенциала.

Таким образом, конкурентоспособность предприятия во многом зависит от эффективности использования его потенциала, от способности руководства разрабатывать и реализовывать стратегию предприятия и адаптироваться к изменениям внешней среды, от наличия единой системы учета и контроля и умения подбирать высококвалифицированные кадры.

## Заключение

Выполнив бакалаврскую работу, следует сделать следующие выводы. Прибыльность и рентабельность является главным атрибутом оценки эффективности деятельности предприятия.

Прибыль – это объективная экономическая категория товарно-денежных отношений, которая может распространяться на широкий круг отношений в обществе, которые могут быть связаны с образованием, использованием дополнительного продукта. Как показывают исследования экономической природы прибыли - понятие прибыли связано, прежде всего, с наличием товарно-денежных отношений.

Необходимо отметить, что принципы управления прибылью зависят от многих факторов, главными из которых являются особенности отраслевой принадлежности, специализация предприятия, его организационная форма и форма собственности, цели стратегического развития и этапы реализации стратегии и т. д.

Действие механизма повышения конкурентоспособности предприятия направлено на формирование, развитие и реализацию конкурентных преимуществ и обеспечения жизнедеятельности субъекта экономической деятельности. Рентабельность – это качественный, стоимостный показатель, который показывает уровень использования ресурсов, которые находятся в распоряжении компании, связанный с достижением определенного хозяйственного результата. Базой проведения анализа послужило ООО «Строймонолит». ООО "Строймонолит" зарегистрирована по адресу: 445012, Самарская обл., г. Тольятти, ул. Мурысева, дом 71, кв. 211. Основным видом экономической деятельности является "торговля оптовая одеждой и обувью".

Как показывают расчеты технико-экономических показателей, наибольший объем выручки от деятельности в размере 6513 тыс.руб. предприятие получило в 2018 году. Темп роста по отношению к 2017 г. составляет 153,43%. Себестоимость выпуска в 2015 году была всего на 4 тыс.



рублей меньше, чем выручка. Себестоимость продаж имеет тенденцию роста пропорционально росту объема выручки. В целом, затраты на 1 рубль выпущенной продукции (выполненных услуг) за три года с 2016 по 2018 года не имели резких колебаний. В 2016 году затраты на 1 руб. Реализованной продукции составили 0,77 руб., в 2017 – 0,79 руб., в 2018 г. – 0,74 руб. Анализируя показатели рентабельности, необходимо отметить тот факт, что в 2017 году произошло снижение рентабельности деятельности на 2% по отношению к 2016 г.. В 2018 г. показатель рентабельности деятельности увеличился на 0,6% по отношению к 2017 г. Среднесписочная численность предприятия имеет тенденцию к незначительному увеличению по годам. За четыре года численность работников увеличилась на 2 человек или 40%. Для определения структуры статей применяется вертикальный анализ статей баланса предприятия и удельного веса показателей. В результате проведенного анализа динамики и структуры прибыли и рентабельности компании ООО «Строймонолит», а также выявления ключевых факторов, которые влияют на их величину, можно отметить, что в компании наметилась положительная тенденция роста данных показателей. Однако их величина остается все еще недостаточной для стабильного и эффективного развития компании. Поэтому предприятию необходимо разрабатывать мероприятия повышения прибыли и рентабельности деятельности компании.

Одним из направлений повышения прибыльности и рентабельности, и как следствие, улучшения финансового состояния предприятия может стать производство и разработка новых видов продукции, которая заинтересует потребителей, что позволит стабилизировать и улучшить финансовое состояние предприятия. Следует отметить, что финансовое состояние предприятия не может быть устойчивым, если оно не получает прибыли в размерах, обеспечивающих необходимый прирост финансовых ресурсов, направленных на укрепление материально-технической базы предприятия и их социальной сферы.

В результате проведенного исследования влияния результатов финансовой деятельности на уровень конкурентоспособности был сделан вывод о необходимости проведения мероприятий улучшения производственного и финансового потенциала предприятия. Следующим направлением улучшения финансового состояния предприятия может стать производство и разработка новых видов продукции, которая заинтересует потребителей, что позволит стабилизировать и улучшить финансовое состояние компании.

Кроме того, предприятию необходимо активизировать политику в области маркетинга с целью расширения рынка деятельности, фактически за счет высокого качества обслуживания клиентов и цены, ниже, чем у конкурентов.



## Список используемой литературы

1. Налоговый кодекс РФ. [Электронный ресурс] : от 31.07.1998 № 146-ФЗ : (ред. от 15.02.2018 [N 32-ФЗ](#), от 05.04.2018 [N 101-ФЗ](#), от 05.04.2018 [N 102-ФЗ](#), от 26.04.2018 [N 110-ФЗ](#), // Консультант Плюс. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>
2. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 N 51-Ф (с изменениями на 3 августа 2018 года) (редакция, действующая с 1 января 2019 года)
3. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть четвертая) от 18.12.2006 N 230-ФЗ (с изменениями на 3 августа 2018 года) (редакция, действующая с 1 января 2019 года)
4. Государственная служба государственной статистики. – <http://www.gks.ru/>
5. Александров, О.А. Экономический анализ: Учебное пособие / О.А. Александров, Ю.Н. Егоров. - М.: ИНФРА-М, 2015. - 288 с.
6. Артеменко, В.Г. Экономический анализ: Учебное пособие / В.Г. Артеменко, Н.В. Анисимова. - М.: КноРус, 2015. - 288 с.
7. Белоусов, А. И. Курс эколого-экономического анализа / А.И. Белоусов. - М.: Финансы и статистика, Инфра-М, 2015. - 160 с..
8. Бороненкова, С.А. Бухгалтерский учет и экономический анализ в страховых организациях: Учебник / С.А. Бороненкова, Т.И. Буянова. - М.: ИНФРА-М, 2017. - 478 с.
9. Баканов, М.И. Экономический анализ: торговля, общественное питание, туристический бизнес: учеб. / М.И. Баканов. – М.: Новое знание, 2016. – 564 с
10. Войотовский Н. В. Экономический анализ: учебник для бакалавров / Н.В. Войотовский, А.П. Калинина, И.И. Мазурова. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: Изд-во Юрайт, 2015. – 548с.

11. Гарнова, В.Ю. Экономический анализ: Учебное пособие / Н.Б. Акуленко, В.Ю. Гарнова, В.А. Колоколов; Под ред. Н.Б. Акуленко. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2015. - 157 с.
12. Загидуллина, Г. М. Современные методы технико-экономического анализа деятельности в строительстве / Г.М. Загидуллина, А.И. Романова, Л.Ш. Гимадиева. - М.: Academia, 2015. - 208 с.
13. Климова, Н. В. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности. Учебный модуль / Н.В. Климова. - М.: Феникс, 2015. - 272 с.
14. Котлер, Ф. Основы маркетинга. 5-е изд. / Ф. Котлер, А. Гари. - М.: Вильямс, 2016. - 752 с.
15. Кузьминский, А.Н. Организация бухгалтерского учета и экономического анализа в промышленности: практическое руководство / А.Н. Кузьминский, В.В. Сопко. - М.: Финансы и статистика, 2017. - 200 с.
16. Кукушкин, С. Н. Финансово-экономический анализ / С.Н. Кукушкин. - М.: А-Приор, 2017. - 192 с.
17. Коробейников, Д. А. Сборник тестов по курсу "Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности" / Д.А. Коробейников, О.М. Коробейникова. - М.: Финансы и статистика, 2016. - 176 с.
18. Косолапова, М.В. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности / М.В. Косолапова, В.А. Свободин. - М.: Дашков и К, 2016. - 248 с.
19. Кравченко, Л.И. Анализ хозяйственной деятельности в торговле: учебник / Л.И. Кравченко. – 10 е изд., испр. – Минск: Новое знание, 2016. – 512 с.
20. Лысенко, Д.В. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: Учебник для вузов / Д.В. Лысенко. - М.: ИНФРА-М, 2016. - 320 с.
21. Лукасевич И. Я. Финансовый менеджмент: учебник / И. Я. Лукасевич. –М.: Эксмо, 2018. – 377 с; С. 175

22. Литвинова, Н. Г. Основы теории экономического анализа / Н.Г. Литвинова. - М.: Финансы и статистика, 2015. - 174 с.
23. Мельник М.В. Комплексный экономический анализ: учебное пособие / М.В.Мельник, А.И. Кривцов, О.В. Горлова. – М.: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2015. – 368с.
24. Маркс К. Капитал. Критика капиталистической экономики. – М.: Эксмо, 2017. – Т. 1.Кн.1.: Процесс производства капитала. – 1200 с
25. Молибог, Т. А. Комплексный экономический анализ финансово-хозяйственной деятельности организации / Т.А. Молибог, Ю.А. Молибог. - М.: Владос, 2015. - 384 с.
26. Найт Ф. Х. Риск, неопределенность и прибыль / Ф. Х. Найт. – М.: Дело, 2015. – 352 с
27. Пирогова Т. Э. Финансовый менеджмент. Учебное пособие (в схемах и таблицах)/ Пирогова Т. Э., Костина О. И., Губернаторова Н. Н. – Калуга: ИД «Эйдос», 2016
28. Панков, В.В. Экономический анализ: Учебное пособие / В.В. Панков, Н.А. Казакова. - М.: Магистр, ИНФРА-М, 2015. - 624 с.
29. Райзберг Б. А. Современный экономический словарь / Б. А. Райзберг —М.: Популярная литература, 2015. - 330 с.; С. 102
30. Розов Д. В. Методологические вопросы интенсивности обновления основного капитала и оценки производственного потенциала предприятия в современных условиях: Автореф./ Финн. акад. при Правительстве РФ. 2015 - 30 с.
31. Севрук, М.А. Система маркетинга. Социально-экономический анализ, компьютеризация / М.А. Севрук. - М.: МГУ, 2015. - 200 с.
32. Смит А. Исследования о природе и причине богатства народа. Эксмо 2017. – 1056 с.
33. Сиднева В. П. Международные стандарты финансовой отчетности: учеб пособ./ под ред. В. П. Сиднева. – М.: КНОРУС, 2016. – 216 с

34. Стоянова Е. С. Финансовый менеджмент. Российская практика / Е. С. Стоянова. —М.: Перспектива, 2015. - 656 с; С. 302
35. Сейтмаганбетова Ж. – [Электронный ресурс] – Показатели анализа эффективности использования капитала компании. – Режим доступа: <http://www.be5.biz/ekonomika1/r2012/2846.htm>
36. Савицкая, Г.В. Экономический анализ: Учебник / Г.В. Савицкая. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2015. - 649 с.
37. Саргсян А.С. Анализ рентабельности и факторов ее изменения // Студенческий форум: электрон. научн. журн. 2018. № 3(3). URL: <https://nauchforum.ru/journal/stud/3/19240> (дата обращения: 19.02.2019).
38. Скамай, Л.Г. Экономический анализ деятельности предприятия: Учебник / Л.Г. Скамай, М.И. Трубочкина. - М.: ИНФРА-М, 2016. - 378 с.
39. Сурков, И.М. Экономический анализ деятельности сельскохозяйственных организаций / И.М. Сурков. - М.: КолосС, 2015. - 240 с.
40. Утебаева А.В. – [Электронный ресурс] – Уровень рентабельности предприятия, как показатель его эффективности. – Режим доступа: [http://library.psu.kz/fulltext/transactions/2400\\_boyko\\_m.a\\_uroven\\_renta](http://library.psu.kz/fulltext/transactions/2400_boyko_m.a_uroven_renta)
41. Чернышева, Ю.Г. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учеб. пособие / Ю.Г. Чернышева, А.Л. Кочергин. – СПб.: Феникс, 2015. – 448 с.
42. Шейнин, Л. Б. Монопольные и другие невыровненные цены. Экономический анализ с примерами из отечественной и зарубежной практике / Л.Б. Шейнин. - М.: Либроком, 2015. - 224 с.
43. Шеремет А. Д. Комплексный анализ хозяйственной деятельности: учебник / А. Д. Шеремет. - М.: ИНФРА-М, 2016. - 416 с; С. 245
44. Шевченко Д.К. Проблемы эффективности использования потенциала/ Д. К- Шевченко- М.: КНОРУС, 2015. – 130 с.

45. Шуремов, Е. Л. Модели и методы решения типовых задач экономического анализа / Е.Л. Шуремов, А.Ю. Заложнев, Д.В. Чистов. - М.: Бухгалтерия и Банки, 2016. - 152 с.
46. Шеремет А.Д., Сайфуллин Р.С. Финансы предприятий.- учебное пособие/ А. Д. Шеремет, Р. С. Сайфуллин – 2-е изд. - М.: ИНФРА-М, 2015. – 343 с.
47. Резервы увеличения прибыли и рентабельности предприятия [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.financejump.ru/suuns-455-1.html> (дата обращения: 19.06.2018 г.)
48. Официальный сайт компании «Консультант Плюс» (нормативно-правовые базы данных) – <http://www.consultant.ru/>
49. Росстат–<http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat/rosstatsite/main/>
50. Правовой портал – <http://www.jurcenter.ru/> Портал правовой поддержки предпринимательской деятельности объединяет ресурсы системы информационного обеспечения предпринимательства и содержит нормы федерального и международного законодательства.
51. Berest M. M. Teorety`chne pidg`runtya anty`kry`zovogo finansovogo upravlinnya pidpry`yemstvom / M. M. Berest // BIZNES INFORM. —2014. — # 3. — S. 250—255.
52. Blank L.T., Tarquin A. Engineering Economy. — McGraw-Hill, 2017. — 653 с.
53. Chishti Susanne, Barberis Janos. The FINTECH Book: The Financial Technology Handbook for Investors, Entrepreneurs and Visionaries. – Wiley, 2016. — 312 с.
54. Farnham P.G. Economics for managers (Global edition). — Essex: Pearson Education, 2014. — 553 с.
55. Maximilian Groh, «Distinction between Anti-Crisis Management and Strategic Management»/Maximilian Groh - Your Business Advisor, 2016. URL: <https://www.mgroh.eu/blog/anticrisis-management/distinction-anti-crisis-management-strategicmanagement/>





## Приложения

## Приложения А

### Бухгалтерский баланс

на 31 декабря 2018 г.

	Коды	
Форма по ОКУД		
Дата (число, месяц, год)		
Организация <u>ООО «Строймонолит»</u>	по ОКПО	<b>04731427</b>
Идентификационный номер налогоплательщика	ИНН	<b>6324075078</b>
Вид экономической деятельности <u>Торговля оптовая одеждой и обувью</u>	по ОКВЭД	<b>46.42</b>
Организационно-правовая форма/форма собственности <u>частная</u>	по ОКОПФ/ОКФС	12300      16
<u>Общество с ограниченной ответственностью</u>	по ОКЕИ	384 (385)
Единица измерения: тыс. руб. (млн. руб.)		
Местонахождение (адрес) <u>САМАРСКАЯ ОБЛАСТЬ, ГОРОД ТОЛЬЯТТИ, УЛИЦА МУРЫСЕВА, ДОМ 71</u>		

Пояснения	Наименование показателя		31 На <u>декабря</u> 20 <u>16</u> г.	На 31 декабря 20 <u>17</u> г.	На 31 декабря 20 <u>18</u> г.
	<b>АКТИВ</b>				
	<b>I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ</b>				
	Нематериальные активы	1110			
	Результаты исследований и разработок	1120			
	Нематериальные поисковые активы	1130			
	Материальные поисковые активы	1140			
	Основные средства	1150	200	250	350
	Доходные вложения в материальные ценности	1160			
	Финансовые вложения	1170			
	Отложенные налоговые активы	1180			
	Прочие внеоборотные активы	1190			
	Итого по разделу I	1100	200	250	350
	<b>II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ</b>				
	Запасы	1210	253	931	858
	Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220			
	Дебиторская задолженность	1230	72	200	584
	Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240			
	Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	229	294	506,4
	Прочие оборотные активы	1260	0	1	10
	Итого по разделу II	1200	554	1426	1958,4
	<b>БАЛАНС</b>	<b>1600</b>	<b>754</b>	<b>1676</b>	<b>2308,4</b>

Приложения А

Пояснения	Наименование показателя	31 На декабря 20 16 г.	На 31 декабря 20 17 г.	На 31 декабря 20 18 г.
	<b>ПАССИВ</b>			
	<b>III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ <sup>6</sup></b>			
	Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	10	10
	Собственные акции, выкупленные у акционеров	1320	()	()
	Переоценка внеоборотных активов	1340		
	Добавочный капитал (без переоценки)	1350		
	Резервный капитал	1360		
	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	14	829,2
	Итого по разделу III	1300	24	839,2
	<b>IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА</b>			
	Заемные средства	1410		
	Отложенные налоговые обязательства	1420	0	0
	Оценочные обязательства	1430		
	Прочие обязательства	1450		
	Итого по разделу IV	1400	0	0
	<b>V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА</b>			
	Заемные средства	1510	503	459
	Кредиторская задолженность	1520	227	377,8
	Доходы будущих периодов	1530		
	Оценочные обязательства	1540		
	Прочие обязательства	1550		
	Итого по разделу V	1500	730	836,8
	<b>БАЛАНС</b>	<b>1700</b>	<b>754</b>	<b>1676</b>
				<b>2308,4</b>

Руководитель Павлов Павлов С.В.  
(подпись) (расшифровка подписи)

“ \_\_\_ ” \_\_\_\_\_ 20\_\_ г.

## Приложения Б

Отчет о финансовых результатах  
за \_\_\_\_\_ 201 7 г.

			Коды
Организация ООО «Строймонолит»	Дата (число, месяц, год)	Форма по ОКУД	
Идентификационный номер налогоплательщика	ИНН	по ОКПО	04731427
Вид экономической деятельности	ОКВЭД	по ОКПО	6324075078
Организационно-правовая форма/форма собственности	по ОКПОФ/ОКФС	по ОКВЭД	46.42
Единица измерения: тыс. руб. (млн. руб.)	по ОКЕИ		12300   16
			384 (385)

Пояснения <sup>1</sup>	Наименование показателя <sup>2</sup>	Код	За январь-декабрь 20 17 г.	За январь-декабрь 20 16 г.
	Выручка <sup>5</sup>	2110	4245	4557
	Себестоимость продаж	2120	(3324)	(3515)
	Валовая прибыль (убыток)	2100	921	1042
	Коммерческие расходы	2210	()	()
	Управленческие расходы	2220	()	()
	Прибыль (убыток) от продаж	2200	921	1042
	Доходы от участия в других организациях	2310		
	Проценты к получению	2320		
	Проценты к уплате	2330	()	()
	Прочие доходы	2340	0	0
	Прочие расходы	2350	(37)	(23)
	Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	884	1019
	Текущий налог на прибыль	2410	(176,8)	(203,8)
	Изменение отложенных налоговых обязательств	2430	0	0
	Изменение отложенных налоговых активов	2450	0	0
	Прочее	2460		
	Чистая прибыль (убыток)	2400	707,2	815,2

Форма 0710002 с. 2

Пояснения <sup>1</sup>	Наименование показателя <sup>2</sup>	Код		
	Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2510		
	Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2520		
	Совокупный финансовый результат периода <sup>6</sup>	2500	707,2	815,2
	СправочноБазовая прибыль (убыток) на акцию	2900		
	Разводненная прибыль (убыток) на акцию	2910		

Руководитель Павлов \_\_\_\_\_ Павлов С.В. \_\_\_\_\_  
(подпись)

20

" " " "

г.

Приложения Б

Отчет о финансовых результатах

за 2018 г.

	Форма по ОКУД	Коды	
	Дата (число, месяц, год)	0710002	
Организация ООО «Строймонолит»	по ОКПО	04731427	
Идентификационный номер налогоплательщика	ИНН	6324075078	
Вид экономической деятельности	по ОКВЭД	46.42	
Организационно-правовая форма/форма собственности	по ОКОПФ/ОКФС	12300	16
Единица измерения: тыс. руб. (млн. руб.)	по ОКЕИ	384 (385)	

Пояснения <sup>1</sup>	Наименование показателя <sup>2</sup>	Код	За январь-декабрь 2018 г.	За январь-декабрь 2017 г.
	Выручка <sup>5</sup>	2110	6513	4245
	Себестоимость продаж	2120	(4797)	(3324)
	Валовая прибыль (убыток)	2100	1716	921
	Коммерческие расходы	2210	()	()
	Управленческие расходы	2220	()	()
	Прибыль (убыток) от продаж	2200	1716	921
	Доходы от участия в других организациях	2310		
	Проценты к получению	2320		
	Проценты к уплате	2330	()	()
	Прочие доходы	2340	4	0
	Прочие расходы	2350	(336)	(37)
	Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	1384	884
	Текущий налог на прибыль	2410	(276,8)	(176,8)
	Изменение отложенных налоговых обязательств	2430	0	0
	Изменение отложенных налоговых активов	2450	0	0
	Прочее	2460		
	Чистая прибыль (убыток)	2400	1107,2	707,2

Форма 0710002 с. 2

Пояснения <sup>1</sup>	Наименование показателя <sup>2</sup>	Код		
	Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2510		
	Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2520		
	Совокупный финансовый результат периода <sup>6</sup>	2500	1107,2	707,2
	СправочноБазовая прибыль (убыток) на акцию	2900		
	Разводненная прибыль (убыток) на акцию	2910		

Руководитель Павлов Павлов С.В.  
(подпись)

20

" " г.