

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 финансовых результатов предприятия (на примере ООО «ШТАТ»)»

Студент	<u>А.С. Гураевская</u> (И.О. Фамилия)	<u>_____</u> (личная подпись)
Руководитель	<u>О.А. Луговкина</u> (И.О. Фамилия)	<u>_____</u> (личная подпись)
Консультант	<u>Е.В. Косс</u> (И.О. Фамилия)	<u>_____</u> (личная подпись)

Допустить к защите

Руководитель департамента, канд. экон. наук, С.Е. Васильева
(ученая степень, звание, И.О. Фамилия)

(личная подпись)

« ____ » _____ 20__ г.

Тольятти 2019

Аннотация

Актуальность выбранной темы бакалаврской работы заключается в том, что значение финансовых результатов (прибыли) определяют результативность работы предприятия в производственной, сбытовой, финансовой, инвестиционной сфере.

Являясь относительными показателями финансовых результатов, показатели рентабельности играют немаловажную роль в оценке эффективности деятельности предприятия.

Целью работы является раскрытие основных моментов анализа финансовых результатов деятельности предприятия и изучение возможностей их улучшения.

Для достижения поставленной цели необходимо рассмотреть следующие задачи:

- проанализировать экономическую сущность финансовых результатов предприятия;
- раскрыть экономическое содержание понятия прибыль;
- провести анализ главных показателей исследуемого предприятия;
- рассмотреть особенности анализа прибыли и рентабельности за рубежом;
- предложить рекомендации по улучшению финансовых результатов предприятия.

Объектом исследования выступает ООО «ШТАТ», работающее в реальных экономических условиях.

Предметом исследования являются финансовые результаты предприятия.

Структура бакалаврской работы состоит из введения, трёх глав, заключения списка используемой литературы из 34 источников и 3 приложения. Работа включает в себя 52 страниц текста, 4 рисунка, 11 таблиц и 12 формул.

Abstract

The title of the graduation work is “Analysis of financial results of an enterprise”.

The present graduation work is devoted to the question of the importance of financial results (profit), which determines the effectiveness of an enterprise performance in the production, marketing, financial, investment spheres.

Being relative indicators of financial results, the profitability indicators play an important role in assessing the effectiveness of the enterprise performance.

This graduation work consists of an introduction, three chapters, a conclusion, list of 34 references and appendices. The work includes 52 pages of text, 4 figures, 11 tables and 12 formulas.

The object of the work is SHTAT OOO, the company that works in real economic conditions.

The subject of the research is the financial results of the enterprise.

The aim of the work is to reveal the main points of the analysis of financial results in the enterprise and to research the possibilities of their improvement.

We start with the problem statement, and then logically move on to its possible solutions.

First, we analyze the economic essence of the financial results of the enterprise.

Next, we reveal the economic content of the concept of profit. Then we consider the features of the profit analysis and profitability abroad.

At the end, we offer recommendations to improve the financial results of the enterprise.

Содержание

Введение.....	5
1. Теоретические аспекты учета и анализа финансовых результатов предприятия.....	7
1.1 Экономическая сущность финансовых результатов предприятия....	7
1.2 Понятие прибыли как результата деятельности предприятия.....	10
1.3 Методы анализа финансовых результатов предприятия.....	14
2. Анализ финансовых результатов на ООО «ШТАТ».....	22
2.1 Техничко-экономическая характеристика ООО «ШТАТ».....	22
2.2 Оценка динамики и структуры прибыли предприятия.....	26
2.3 Факторный анализ прибыли предприятия.....	29
2.4 Оценка рентабельности ООО «ШТАТ».....	33
3 Совершенствование управлением финансовыми результатами деятельности ООО «ШТАТ».....	36
3.1 Разработка мероприятий по улучшению финансовых результатов ООО «ШТАТ».....	36
3.2 Резервы увеличения прибыли и рентабельности ООО «ШТАТ».....	39
Заключение.....	43
Список используемой литературы.....	47
Приложение.....	50

Введение

На всех этапах развития рыночных отношений немаловажную роль занимает эффективное управление экономической деятельностью предприятия основанное на сведениях о финансовых результатах, которыми располагает руководящее звено, непосредственный анализ, которых играет огромную роль в принятии стратегических, тактических и управленческих решениях.

Финансовые результаты представляют собой итоги принятия решений предприятием. Прибыль является итогом качественной работы управления предприятием, тогда как убыток характеризует либо стечение отрицательных обстоятельств, либо плохую управленческую структуру.

Многие ученые, давая экономическое определение прибыли, характеризуют ее как совокупную величину соотношений субъекта деятельности в определении и распределении национального дохода. Такая позиция недостаточно раскрывает все ее функции: во –первых – отражающую эффективность использования имеющихся ресурсов и во-вторых – показывающую соотношение объема продаж и себестоимость товара.

Экономическим смыслом деятельности предприятия в условиях рыночной экономики является получение прибыли на основе удовлетворения потребностей потребителей. Формирующуюся прибыль рассматривается как основное условие деловой активности предприятия, итог ее деятельности.

Стремление предприятия к максимизации прибыли является главным принципом деятельности субъекта. Это служит основой эффективности производства в целом, так как объединяет интересы не только руководителей, но и персонала предприятия, а также обеспечивает базу для финансирования потребностей предприятия. Таким образом, уровень прибыльности является залогом эффективной предпринимательской деятельности.

Значимость выбранной темы бакалаврской работы заключается в том, что значение финансовых результатов (прибыли) определяют результативность работы предприятия в производственной, сбытовой, финансовой, инвестиционной сфере. Являясь относительными показателями финансовых результатов, показатели рентабельности играют немаловажную роль в оценке эффективности деятельности предприятия.

Целью работы является раскрытие основных моментов анализа финансовых результатов деятельности предприятия и изучение возможностей их улучшения.

Для достижения поставленной цели необходимо рассмотреть следующие задачи:

- проанализировать экономическую сущность финансовых результатов предприятия;
- раскрыть экономическое содержание понятия прибыль;
- провести анализ технико – экономических показателей исследуемого предприятия;
- оценить динамику и структуру прибыли на исследуемом предприятии;
- предложить рекомендации по улучшению финансовых результатов предприятия.

Объектом исследования выступает ООО «ШТАТ», работающее в реальных экономических условиях. Предметом исследования являются финансовые результаты предприятия.

Теоретической базой исследования выступают работы ученых и экономистов по выбранной теме: Ю.С. Шевченко, А.А. Канке, И.Н. Шеремет и т.д. Методологической базой работы предстают такие методы как горизонтальный и вертикальный анализ, факторный метод, индексный методологический подход, оценка экономических явлений, сравнение и т.д.

Практическая значимость работы заключается в определении путей улучшения финансовых показателей деятельности предприятия.

1. Теоретические аспекты учета и анализа финансовых результатов предприятия

1.1 Экономическая сущность финансовых результатов предприятия

Финансовые результаты деятельности предприятия являются основой изучения его экономического состояния. «Прибыль – финансовый результат деятельности предприятия, характеризующий эффективность его работы. Прибыль является конечным результатом деятельности предприятия» [22].

Категория прибыли имеет достаточно многообразные интерпретации своего понятия, что является причиной разных способов оценки и анализа самой прибыли. Становление экономики, развитие экономической теории меняясь, приводили к изменению в подходах определения этой категории. Достаточно долго считалось, что прибыль это только доход от производства и продажи, современное понимание вкладывает в это понятие более широкий спектр коммерческой деятельности.

Финансовые результаты в экономическом смысле отражают чистый доход, полученный в результате коммерческой деятельности и являющийся разностью между выручкой и экономическими издержками.

Финансовые показатели, такие как, прибыль и рентабельность, отражают результаты финансово – экономической деятельности предприятия субъектов хозяйствования.

Разнообразие хозяйственной деятельности предприятия проявляется и в видах прибыли. Классификация видов прибыли представлена на рисунке 1.

В свою очередь по порядку формирования прибыль принято делить на:

- валовая прибыль – определяется путем вычитания из выручки от продаж размера себестоимости проданной продукции;

- маржинальный доход – рассчитывается как разность между валовой прибылью и объемом расходов за один и тот же период;
- прибыль до налогообложения – отражает общую сумму прибыли как от основной так и от неосновной деятельности предприятия;
- чистая прибыль – «это балансовая прибыль минус текущий налог на прибыль» [24].



Рисунок 1 - Классификация видов прибыли

Источники формирования включают в себя:

- прибыль от реализации услуг;
- прибыль от продажи имущества;
- прочая прибыль.

Прибыль по видам деятельности содержит:

- прибыль от обычной деятельности предприятия;
- прибыль от инвестиционной деятельности;
- прибыль от финансовой деятельности.

Периодичность получения раскрывается в следующих моментах:

- регулярная прибыль;
- чрезвычайная прибыль.

По характеру использования делится на:

- капитализация;
- направленная на дивиденды.

Следует отметить существование видов прибыли в зависимости от направления учета: бухгалтерская, налоговая и экономическая.

«Бухгалтерская прибыль – прибыль от предпринимательской деятельности, рассчитанная по бухгалтерским документам без учета документально не зафиксированных издержек самого предпринимателя, в том числе упущенной выгоды.

Экономическая прибыль – разница между доходами и экономическими издержками, включающими наряду с общими издержками альтернативные (вмененные) издержки; исчисляется как разность между бухгалтерской и нормальной прибылью предпринимателя» [11].

По уровню результата прибыль может быть:

- наименьшая прибыль, та, которая необходима для продолжения существования предприятия и предотвращения банкротства;
- монопольная прибыль - в данном случае сверхприбыль достигается за счет установления монопольных цен на товары и услуги;
- естественная прибыль – норма прибыли, которая обеспечивает необходимые затраты на производство.

Многообразие видов прибыли не ограничивается рассмотренными классификационными рамками.

Исследования многих специалистов в области финансовых результатов отмечают важность сгруппированности доходов и расходов, раскрываемых в международных стандартах финансовой отчетности (МСФО). МСФО рассматривает следующие виды деятельности:

- операционная;
- инвестиционная;
- финансовая.

«Операционная деятельность – это основная, приносящая выручку, деятельность компании, а также прочая деятельность, не относящаяся к финансовой и инвестиционной деятельности.

Инвестиционная деятельность – это приобретение и продажа долгосрочных активов и других инвестиций, не относящихся к денежным эквивалентам.

Финансовая деятельность – это операции, приводящие к изменениям размера и состава собственного капитала и заёмных средств компании» [30].

Кроме прочего следует отметить, что классификация доходов и расходов в бухгалтерских и в налоговых целях не совпадает, выражаясь в признании временных разниц и расчетах величины прибыли.

Оценка финансовых показателей хозяйствования предприятия основывается на:

- расчетах изменений показателей за анализируемый период;
- анализе структуры прибыли и изменении ее структуры;
- оценке всех показателей за исследуемый период;
- выявление причин изменений показателей прибыли и их оценки.

Следовательно, финансовые результаты в экономическом смысле отражают чистый доход, полученный в результате коммерческой деятельности и являющийся разностью между выручкой и экономическими издержками. Финансовые показатели, такие как, прибыль и рентабельность, отражают результаты финансово – экономической деятельности предприятия субъектов хозяйствования.

1.2 Понятие прибыли как результата деятельности предприятия

Одной из самых сложных категорий рыночной экономики является прибыль. Являясь оптимальным рычагом государственного влияния, регулирования всевозможных экономических процессов и общественных интересов она подвержена влиянию многих регулярных и случайных факторов влияния.

Однако, в первую очередь, прибыль отражает цели функционирования предприятия, эффективность деятельности, является источником ресурсов развития предприятия и роста его рыночной стоимости и выступает гарантом предохраняющим от банкротства.

Прибыль рассматривают как результат производственной, торговой, научно-исследовательской, спекулятивной и прочей предпринимательской деятельности. Стремление к максимизации прибыли приводит к введению инноваций, внедрению новых технологий, материалов и т.д.

«Экономическая нестабильность, монопольное положение товаров производителей искажают формирование прибыли как чистого дохода, приводят к стремлению получения доходов главным образом в результате повышения цен. Устранению инфляционного наполнения прибыли способствуют финансовое оздоровление экономики, развитие рыночных механизмов ценообразования, оптимальная система налогов. Эти задачи должно выполнять государство в ходе осуществления экономических реформ» [22].

Однозначно, процесс получения прибыли основывается на ее расчете с применением влияющих на нее факторов. При прочих равных условиях, эти факторы можно поделить на следующие группы, представленные на рисунке 2.

Отсутствие прибыли грозит предприятию не только срывом его развития, как производственного, научно-технического, так и социального, являясь предрасположением к банкротству предприятия.

«Функции прибыли наиболее полно раскрывают ее сущность. В научной литературе существует множество классификаций функций прибыли, однако, наиболее используемыми являются следующие:

1. прибыль характеризует итоги финансово-хозяйственной деятельности предприятия, являясь показателем ее эффективности;
2. стимулирующая функция дает возможность развития производства, побуждает к увеличению показателей труда работников, гарантирует социальное развитие предприятия т.д. Эта особенность прибыли взаимоувязывает интересы предприятия и персонала, т.к. направлена на более действенную слаженную хозяйственную деятельность с целью получения все более высоких выгод;

3. прибыль является источником финансирования государственных расходов» [25].



Рисунок 2 - Классификация факторов, влияющих на уровень прибыли

Современные рыночные условия, такие как, инфляция, неплатежеспособность контрагентов, безработица ставят предприятия на грань выживания. Следовательно, предприятию для стабильной деятельности и развития необходимо решать ряд задач:

- формирование работающей стратегии развития предприятия;
- изыскание возможностей выхода предприятия на наиболее благоприятный путь развития;
- применение современных методов повышения финансового состояния предприятия, управление себестоимостью, продажными ценами, выручкой и т.д.;

- внедрение инвестиционной, дивидендной политики;
- применение инновационных видов деятельности.

Прибыль, как экономическое понятие, является целью предпринимательской деятельности, однако эта цель не всегда достигается. Прибыль представляет собой соотношение совокупного дохода и совокупных издержек в процессе финансово – хозяйственной деятельности. Как правило, на этот момент оказывают влияние многие факторы, как положительные, так и отрицательные.

Таким образом, следует применять наиболее рентабельные условия работы для получения и роста прибыли. Это может осуществляться как за счет реализации товара и продукции, имеющих высокую конкурентоспособность, так и за счет уменьшения расходов, внедрение режима экономии затрат, применения приемлемой ценовой политики.

«Проблема ценообразования занимает ключевое место в системе рыночных отношений. Рост цен, с одной стороны, повышает прибыль, с другой – сдерживает спрос на дорогую продукцию. При освоении и выпуске новой продукции, работ и услуг необходимо очень тщательно считать все затраты, возможный уровень рентабельности и устанавливать цены с перспективой их снижения. Положительным является полная самостоятельность предприятия в полном и свободном использовании прибыли, которая остается после уплаты налогов в его распоряжении» [26].

Многие предприятия на современном уровне развития экономических отношений уделяют этому вопросу должное внимание и формируют отдельные службы по анализу, разработке и внедрению управления доходностью предприятия.

«Главная цель любого предприятия заключается в предельно возможном росте прибыли. Применяя этот показатель в анализе деятельности, можно гарантировано увеличивать доходы предприятия за счет таких мероприятий как:

- управления номенклатурой выпускаемой продукции, ранжируя ее по мере убывания рентабельности;
- планирования обновления номенклатуры продукции;
- обновления устаревшего оборудования и освоения новых технологий;
- разработки оперативных планов по развитию производства на длительный срок;
- определения инвестиционной и дивидендной политики;
- использования рынка ценных бумаг» [27].

Следовательно, результатом деятельности предприятия должно стать стремление к максимизации прибыли за счет роста продукции и товаров, уменьшения затрат на их производство или приобретение, оптимизации цен.

Разумное применение вышеперечисленных факторов на основе рационального анализа критерия доходности, выбора реальных вариантов получения прибыли, применения оптимальных планов по прибыли будет способствовать росту прибыли в целом.

1.3 Методы анализа финансовых результатов предприятия

Традиционное назначение анализа представляется как изучение общественно – доступной финансовой отчетности, предуготовленное, в первую очередь внешним пользователям. Национальная практика анализа однозначно не регламентирует определенный состав показателей, относящихся к анализу финансовых результатов, платежеспособности, ликвидности и т.д.

Таким образом, базой для анализа финансовых результатов выступают бухгалтерский баланс и отчет о финансовых результатах.

При любом состоянии рыночной экономики для грамотного управления финансово-экономического функционирования предприятия важно состояние информационной базы, которую может применять руководитель предприятия, а особенно, данные о финансовых результатах.

Их оценка играет немаловажную роль при внедрении тех или иных стратегических или тактических решений.

«Базой оценки финансовых результатов выступает общепринятая для каждого предприятия, включая все формы собственности и формы, способ их образования и применения.

Первым шагом при анализе финансовых результатов является выявление правильности определения основных экономических данных, таких как:

- валовая прибыль;
- прибыль (убыток) от продаж;
- прибыль (убыток) до налогообложения;
- чистая прибыль (убыток) отчетного периода и все исходные составляющие для формирования прибыли, такие как выручка (нетто) от продаж товаров, продукции (работ, услуг); себестоимость реализации товаров, продукции (работ, услуг); расходы по продажам и управленческие расходы, прочие доходы и расходы» [25].

«Анализ финансовых результатов предполагает решение следующих задач:

- анализ состава и динамики прибыли;
- факторный анализ прибыли;
- анализ показателей рентабельности» [27].

Оценка финансово итога на основании данных отчета о финансовых результатах предусматривает изучение отчетности и абсолютных величин, содержащихся в отчетности. Т.е. применить горизонтальный анализ – основанный на сравнении данных с предыдущим периодом, а также вертикальный анализ – определяющий состав экономических показателей с определением влияния каждой единицы отчетности на итог в целом.

Также оценка финансовых результатов основывается на трендовом анализе предполагающем исследование динамики показателей за

определенный период. Базой в этом случае является отчет о финансовых результатах.

«Анализ финансовых результатов деятельности предприятия основан на анализе прибыли, так как она характеризует абсолютную эффективность его работы. Анализ формирования и использования прибыли проводится в несколько этапов:

-анализируется прибыль по составу в динамике;

-проводится факторный анализ прибыли от продажи; изучаются причины отклонения по таким составляющим прибыли, как операционные, внереализационных доходы и расходы;

- оценивается формирование чистой прибыли и влияние налогов на прибыль»[27].

Как правило, для оценки и анализа величины и изменений прибыли применяют табличную форму на основании данных отчета о финансовых результатах, которая дает возможность исследовать финансовые результаты от всех видов деятельности предприятия.

Немаловажную роль в оценке финансовых результатов занимает факторный анализ. Прибыль от реализации товаров – главный элемент бухгалтерской прибыли. При факторном анализе имеют место отклонения факторной прибыли от прошлогодней прибыли от продаж или планируемой по смете.

«Факторный анализ прибыли организации проводят исходя из порядка ее формирования.

$$\Pi = q - c - y - k, \quad (1)$$

где q – количество реализованной продукции;

c – себестоимость проданных товаров;

y – управленческие расходы;

k – коммерческие расходы» [28].

Оценка прибыли от продаж включает как совместную оценку изменений выполнения плана по прибыли от продаж, так и оценку всевозможных факторов, определяющих размер и изменения прибыли от продаж.

Прибыль от реализации обратно зависима от ее размера, т.е. расходов, нужных для погашения текущих обязательств, вызванных производственно – хозяйственной деятельностью.

«Снижение себестоимости реализованных товаров, коммерческих и управленческих расходов представляют собой основные факторы увеличения прибыли:

- продажные цены на реализованную продукцию. Прибыль находится в прямой зависимости от уровня цен, то есть чем выше цена реализации, тем больше предприятие получит прибыли и наоборот, снижение цен приводит к сокращению объема продаж и, следовательно, прибыли.

- структурные сдвиги в составе реализации – влияние этого фактора связано с тем, что отдельные виды товаров, продукции, работ, услуг имеют неодинаковый уровень прибыльности. Всякое изменение соотношения их в общем объеме продаж может способствовать росту прибыли или вызвать ее сокращение. Например: если в общем объеме продаж увеличивается доля более рентабельной продукции, то в этом случае прибыль будет расти, а при сокращении ее – уменьшаться. Это дает финансовому менеджеру управлять возможными финансовыми результатами от реализации» [28].

С целью анализа прибыли от реализации следует первоначально исследовать общее изменение прибыли:

$$\pm П = П1 - П0 = \pm Пс \pm Пу \pm Пк \pm Пц + Пq \pm Пt , \quad (2)$$

где $\pm П$ – перемена прибыли;

$П0, П1$ – прибыль базового и отчетного момента.

Далее просчитывается количественное воздействие влияния факторов. С целью определения затратных факторов (с, у, к) необходимо сопоставить

себестоимость реализованных товаров, управленческие и коммерческие расходы по отчетному моменту и по отчетному моменту в ценах базового года:

$$\pm Пс = Сцо.оп - Сцб.оп , \quad (3)$$

$$\pm Пу = Уцо.оп - Уцб.оп , \quad (4)$$

$$\pm Пк = Кцо.оп - Кцб.оп , \quad (5)$$

где $\pm Пс$, $\pm Пу$, $\pm Пк$ – динамика прибыли за счет перемены себестоимости, коммерческих и управленческих расходов;

$Сцо.оп$, $Уцо.оп$, $Кцо.оп$ – себестоимость, коммерческие и управленческие расходы отчетного периода;

$Сцб.оп$, $Уцб.оп$, $Кцб.оп$ – себестоимость, коммерческие и управленческие расходы отчетного момента в ценах базового года.

Определить воздействие цен на прибыль возможно сопоставив выручку от реализации без косвенных налогов отчетного момента и отчетного в ценах и условиях базового года.

$$\pm Пц = Вцо.оп - Вцб.оп , \quad (6)$$

где $\pm Пц$ – динамика прибыли за счет изменения цены;

$Вцо.оп$, – выручка от реализации продукции отчетного периода;

$Вцб.оп$, – выручка от реализации продукции отчетного момента в ценах базового года.

Определение воздействия динамики количества реализованной продукции на прибыль возможно индексным методом путем определения относительной динамики объема реализации при плановых ценах.

$$+ Пq = (Jq - 1) * Пбаз , \quad (7)$$

$$Jq = Вцб.оп - Вцб.бп , \quad (8)$$

где + Пq – динамика прибыли за счет трансформации количества реализованной продукции;

Пбаз – прибыль от продаж базового года;

Вцб.бп – выручка от реализации продукции базового года.

Наиболее применимым методом при анализе прибыли от движения в составе реализованной продукции является балансовый метод.

«Балансовый метод расчета исходит из тождества между общим отклонением фактической прибыли от плановой и суммы значений предыдущих 5 факторов. Отсюда, отклонение прибыли вызванное изменением структуры ассортимента реализованной продукции будет равно разности между общим отклонением и суммой значений всех остальных факторов.

$$\pm Pt = \pm П - (\pm Пс \pm Пу \pm Пк \pm Пц + Пq) \quad (9)$$

где $\pm Pt$ – изменение прибыли за счет изменения структуры и ассортимента реализованной продукции» [20].

Следующими показателями, характеризующими финансовые результаты предприятия, которые необходимо определять являются показатели рентабельности. Рентабельность является одним из основных коэффициентов определяющим положительность работы предприятия. «Рентабельность более полно, чем прибыль, характеризует окончательные результаты хозяйствования, так как ее величина показывает соотношение эффекта с использованными ресурсами.

Для анализа рентабельности используется целый ряд показателей, которые можно объединить в следующие группы:

- показатели, рассчитанные на основе прибыли;
- показатели, рассчитанные на основе производственных активов;

- показатели, рассчитанные на основе потоков наличных денежных средств»[20].

Показатели первой группы рассчитываются на рентабельности по данным прибыли, представленной в отчетности. Как правило, они отражают доходность произведенных товаров, на их основе определяются воздействие динамики цены товаров и их себестоимости на динамику рентабельности товаров.

«Вторая группа показателей, формируется на основе расчета уровней рентабельности в зависимости от изменения размера и характера авансированных средств, включающих в себя все производственные активы организации, инвестированный капитал, акционерный капитал. Например, отношение чистой прибыли (дохода) ко всем производственным активам, отношение чистой прибыли к инвестированному или акционерному капиталу» [20].

«Показатели третьей группы рассчитываются на базе чистого потока денежных средств. Например, отношение чистого потока денежных средств к объему продаж, к совокупному капиталу, собственному капиталу и т.д. Эти показатели дают представление о возможности организации выполнять обязательства перед кредиторами, заемщиками и акционерами наличными денежными средствами» [16].

Многие ученые и экономисты отмечают ряд факторов влияющих на динамику и состав показателей рентабельности, таких как:

- степень организации производства и управления;
- состав капитала и структура его источников;
- изношенность производственных ресурсов;
- объем, качество и состав продукции;
- конкурентоспособность товара;
- расходы на производство;
- себестоимость товаров;
- доходы по видам деятельности и направления ее применения.

Расчет основных показателей рентабельности представлен в таблице 1.

Таблица 1 - Основные показатели рентабельности

Наименование	Формула расчета
Рентабельность производства	Отношение бухгалтерской прибыли к сумме средней стоимости основных средств и материально-производственных запасов
Рентабельность продаж	Отношение бухгалтерской прибыли к объему продаж
Рентабельность активов	Отношение бухгалтерской прибыли к средней стоимости совокупных активов
Рентабельность внеоборотных активов	Отношение бухгалтерской прибыли к средней стоимости внеоборотных активов
Рентабельность оборотных активов	Отношение бухгалтерской прибыли к средней стоимости оборотных активов
Рентабельность чистого оборотного капитала	Отношение бухгалтерской прибыли к средней стоимости чистого оборотного капитала
Рентабельность собственного капитала	Отношение чистой прибыли к средней стоимости собственного капитала
Рентабельность издержек	Отношение прибыли по спецификации к себестоимости
Рентабельность проданной продукции	Отношение прибыли от продаж к полной себестоимости продаж

В заключение следует еще раз отметить важность оценки финансовых результатов при анализе финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Исследование состава и структуры прибыли, расчеты посредством факторного анализа итогов реализации, изучение показателей рентабельности дают возможность обнаружить скрытые резервы и найти возможности увеличения конкурентоспособности предприятия в будущем.

2. Анализ финансовых результатов на ООО «ШТАТ»

2.1 Технико-экономическая характеристика ООО «ШТАТ»

Общество с ограниченной ответственностью «ШТАТ» организовано в 2007 году. Основным видом экономической деятельности является производство прочего электрического оборудования.

В рамках научно-исследовательских и опытно-конструкторских программ совместно с научно – исследовательской лабораторией-15 Тольяттинского государственного университета, ООО «ШТАТ» проводил работы по изобретению и внедрению систем и приборов автоматической электроники с возможностью контроля управления двигателями автомобилей и цифровой системой зажигания.

В настоящее время ООО «ШТАТ» занимается мелкосерийным производством устройств автомобильной электроники с применением микропроцессорной техники, также занимается разработкой и выпуском охранных систем как для автомобилей отечественного, так и зарубежного производства. Еще одним направлением развития производственной деятельности предприятия является разработка охранных систем для помещений и зданий. Продукция ООО «ШТАТ» проходит всестороннюю сертификацию и испытания, обладает современным дизайном и общественным признанием.

В 2009 году ООО «ШТАТ» заключило договор поставки своей продукции на ЗАО «Джи ЭМ-АВТОВАЗ» для их установки на гарантийные автомобили «CHEVROLET NIVA». Кроме того, покупателями продукции ООО «ШТАТ» являются почти все крупные города РФ.

Предприятие осуществляет свою финансово – экономическую деятельность на основании действующих нормативно – законодательных актов в области регулирования учета и отчетности в РФ.

На внутреннем уровне предприятие в области учета и отчетности регламентируется учетной политикой, утвержденной директором предприятия. Учетная политика предприятия в бухгалтерских и налоговых целях сформирована на основании действующих нормативно-законодательных актов по учету и отчетности, действующих в РФ.

Бухгалтерский учет на предприятии ведется бухгалтерией возглавляемой главным бухгалтером, который находится в подчинении финансового директора. Учет и отчетность ведется и составляется с применением автоматизированной системы «1С Управление производственным предприятием». Отчетность сдается по телекоммуникационным каналам связи посредством программы «1С Отчетность»

Организационная структура ООО «ШТАТ» представлена на рисунке 3.



Рисунок 3 - Организационная структура ООО «ШТАТ».

Рассмотрим основные технико – экономические показатели ООО «ШТАТ», представленные в таблице 2. Данные для анализа представлены в Приложениях А, Б .

Таблица 2 - Технико – экономические показатели ООО «ШТАТ»

Показатели	2016 г	2017 г	2017 г по сравнению с 2016 г, %	2018 г	2018 г по сравнению с 2017 г, %	2018 г по сравнению с 2016 г, %
Выручка, тыс. руб.	17670	17540	-130	9131	-8409	-8539
Прибыль от продаж, тыс. руб.	307	87	-220	-161	-248	-468
Чистая прибыль. Тыс.руб.	158	-62	-220	-230	-292	-72
Основные средства, тыс.руб.	778	562	-216	347	-215	-431
Оборотные средства, тыс.руб.	11076	9989	-1087	5387	-4602	-5689
Численность персонала, чел	20	15	-5	8	-7	-12
Отдача оборотных средств, руб./руб.	1,60	1,75	0,15	1,70	-0,05	0,10
Выработка на работника, тыс.руб./чел.	883,50	1169,33	285,83	1141,38	-27,95	257,88

Применяя метод сравнения и сопоставления на основании полученных данных можно сделать следующие выводы о финансово – хозяйственной деятельности предприятия.

Показатели выручки в 2017 году по сравнению с 2016 годом снизились на 130 тыс. руб., по сравнению 2018 года к 2017 году на 8409 тыс. руб. и по отношению к 2016 году на 8539 тыс. руб. Значительное снижение показателей выручки связано с уменьшением плана продаж, уменьшением количества работников, т.к. продукция предприятия не является предметами острой необходимости. А современные кризисные проявления не только внутри экономики страны, но и мира в целом, являются причиной снижения показателей прибыли от продаж.

Снижению подвержены и показатели прибыли от продаж, в 2017 году их показатель составил 87 тыс. руб., что на 220 тыс. руб. меньше , чем в 2016

году. А в 2018 году снижение составило по отношению к 2017 году 292 тыс. руб., по отношению к 2016 году – 468 тыс. руб.

Вследствие этого, и чистая прибыль предприятия показывает отрицательную тенденцию протяжении исследуемого периода. В 2017 году предприятие несет убытки в размере 82 тыс. руб., что на 220 тыс. руб. меньше, чем в 2016 году. 2018 год также закрылся с убытком в размере 230 тыс. руб., что составляет увеличение убытка по сравнению с 2017 годом на 292 тыс. руб., а в сравнении с 2016 годом на 72 тыс. руб.

Снижение среднегодовой стоимости основных средств связано с начислением амортизации и отсутствием плана обновления структуры основных средств на предприятии. Так, в 2017 году произошло снижение на 216 тыс. руб., а в 2018 году на 431 тыс. руб. по сравнению с 2017 годом и на 215 тыс. руб. по отношению к 2016 году.

Оборотные средства предприятия также имеют тенденцию к снижению. В 2017 году по сравнению с 2016 годом она составила -1087 тыс. руб., в 2018 году по отношению к 2017 году – 4602 тыс. руб., к 2016 году – 5689 тыс. руб.

Численность персонала снижается за исследуемый период с 20 человек в 2016 году до 15 человек в 2017 году и 8 человек в 2018 году.

Отдача оборотных средств отражает количество оборотов за анализируемый период, которое совершают оборотные средства за период. На исследуемом предприятии этот показатель в 2017 году показывает значение 1,75, что выше, чем этот же показатель в 2016 году на 0,15. Значение отдачи оборотных средств незначительно снижается в 2018 году по сравнению с 2017 годом (-0,05), однако по отношению к 2016 году он вырос на 0,10. Чем значение показателя отдачи оборотных средств выше, тем более эффективно предприятие использует свои оборотные средства.

Выработка на одного работника в 2017 году составляет 1169,33 тыс. руб., что на 285,83 тыс. руб. выше, чем в 2016 году. В 2018 году по отношению к 2017 году этот показатель показывает незначительное

уменьшение на 27,95 тыс. руб., и увеличение по сравнению с 2016 годом на 257,88 тыс. руб.

В целом, анализируя все вышесказанное можно сделать вывод о том, что предприятие даже при попытках снизить количество работников, показывает стабильный минус в показателях прибыли, как прибыли от продаж, так и чистой прибыли. Если в дальнейшем сохранится такая тенденция, предприятие ожидают финансовые затруднения.

2.2 Оценка динамики и структуры прибыли предприятия

Финансовые результаты предприятия, как правило, составляют либо прибыль, либо убыток. Способ их определения не зависит ни от применяемой системы налогообложения, ни от организационно- правовой формы предприятия.

Анализ динамики и структуры прибыли, являющейся одним из основных составляющих финансовых результатов, является важным аспектом а анализе в целом финансово- хозяйственной деятельности предприятия. Исследование динамики и структуры прибыли позволяет руководителям предприятия составить экономический прогноз развития на будущее.

Информационной базой для анализа динамики и структуры прибыли на исследуемом предприятии ООО «ШТАТ» за период с 2016 год по 2018 год является отчет о финансовых результатах (Приложение 2). Данные сведения позволяют нам сделать выводы по всем видам прибыли, полученной ООО «ШТАТ» за анализируемый период.

Представим в виде таблицы 3 необходимые данные для анализа.

Исходя из полученных результатов, можно сделать следующие выводы. Предприятие в 2017 году не только снижает финансовые показатели, но выходит на отрицательные цифры.

Таблица 3 - Динамика прибыли ООО «ШТАТ» за период 2016 – 2017 гг.

Показатели	2016 г, тыс. руб.	2017 г, тыс. руб.	Отклонения	
			Тыс. руб.	%
Выручка от продажи за минусом НДС	17670	17540	- 130	- 0,73
Себестоимость проданных товаров	17363	17453	+ 90	0,52
Валовая прибыль	307	87	- 220	- 71,66
Прочие доходы	201	15	- 186	- 92,54
Прочие расходы	350	164	- 186	- 53,14
Прибыль (убыток) до налогообложения	158	- 62	- 220	- 139,24

Так, в 2017 году происходит незначительное снижение выручки от продаж на 130 тыс. руб. или 0,73% при увеличении себестоимости товаров на 90 тыс. руб. или 0,52 %, что приводит к снижению показателя валовой прибыли на 220 тыс. руб. или 71,66%.

Меняется и структура прочих доходов, они снижаются в 2017 году по сравнению с 2016 годом на 186 тыс. руб. или 92,54% . В свою очередь показатель прочих расходов уменьшается с 350 тыс. руб. до 164 тыс. руб., т.е. на 186 тыс. руб. или 53,14%.

Далее проанализируем период с 2017 года по 2018 год по этим же показателям. (таблица 4).

Таблица 4 - Динамика прибыли ООО «ШТАТ» за период 2017 – 2018 гг.

Показатели	2017 г, тыс. руб.	2018 г, тыс. руб.	Отклонения	
			Тыс. руб.	%
Выручка от продажи за минусом НДС	17540	9131	- 8409	- 47,94
Себестоимость проданных товаров	17453	9292	- 8161	- 46,76
Валовая прибыль	87	- 161	- 248	- 285,06
Прочие доходы	15	22	7	46,67
Прочие расходы	164	91	- 73	- 44,51
Прибыль (убыток) до налогообложения	- 62	- 230	- 292	- 470,97

Анализ данных показывает дальнейшее снижение показателя выручки от продаж без НДС на 8409 тыс. руб. или 47,94%. Также происходит снижение себестоимости проданных товаров на 8161 тыс. руб., или 46,76%.

Валовая прибыль уходит в большой минус и составляет убыток в размере 248 тыс. руб. или 285,06% в 2018 году по сравнению с 2017 годом.

Значение прочих доходов незначительно увеличивается с 15 тыс. руб. до 22 тыс. руб., т.е. увеличение на 46,67%. Снижение происходит и по показателю прочие расходы отклонение составило 73 тыс. руб. или 44,51%.

В целом, убыток увеличился до 230 тыс. руб., т.е. снижение составило 470,97%.

Основным фактором, повлиявшим на снижение показателя прибыли, кроме уменьшения непосредственно самой выручки от продаж за минусом НДС, является увеличение себестоимости товаров по отношению к выручке от продаж.

Далее проведем анализ величины чистой прибыли за исследуемый период на ООО «ШТАТ» (Таблица 5).

Таблица 5 - Анализ чистой прибыли за 2016-2017 гг

Наименование	Показатель, тыс. руб.		Отклонение	Удельный вес в общей сумме прибыли, %		Отклонение
	2016 г	2017 г		2016 г	2017 г	
Общая сумма прибыли	158	-62	- 220	100	100	-
Прибыль до налогообложения	158	- 62	- 220	100	100	-
Налог на прибыль	31,60	-	- 31,60	20	0	- 20
Чистая прибыль	126,40	- 62	-188,40	80	0	- 80

Из приведенной таблицы видно, что показатель чистой прибыли в 2017 году не только снизился, но и ушел в убыток и составил 62 тыс. руб. или 188,4 %.

Анализ величины чистой прибыли за период 2017 – 2018 гг на ООО «ШТАТ» представлен в таблице 6.

Таблица 6 - Анализ чистой прибыли за 2017-2018 гг

Наименование	Показатель, тыс. руб.		Отклонение	Удельный вес в общей сумме прибыли, %		Отклонение
	2017 г	2018		2017 г	2018 г	
Общая сумма прибыли	-62	- 230	-168	100	100	-
Прибыль до налогообложения	- 62	- 230	-168	100	100	-
Налог на прибыль	-	-	-	-	-	-
Чистая прибыль	- 62	- 230	-168	-	-	-

Сравнение показателей чистой прибыли анализируемого предприятия за период с 2017 г по 2018 г показал, что на предприятии происходит дальнейшее снижение этого показателя.

Таким образом, следует сделать вывод о том, что на исследуемом предприятии за анализируемый период происходит снижение финансово-хозяйственной деятельности приведшее не только к получению убытка, но и его росту.

2.3 Факторный анализ прибыли предприятия

Формирование прибыли происходит под влиянием многих факторов. Общепринято считать, что факторами, влияющими на размер прибыли являются:

- объем продаж;
- ассортимент реализованной продукции;
- себестоимость продукции;
- продажная цена продукции.

Для проведения факторного анализа воспользуемся следующими данными ООО «ШТАТ» за анализируемый период, представленными в таблице 7.

Таблица 7 - Данные для расчета влияния объема продаж на прибыль за 2016 – 2017 гг.

Показатели	2016 г, тыс. руб.	2017 г, тыс. руб.	Отклонения	
			Тыс. руб.	%
Выручка от продажи за минусом НДС	17670	17540	- 130	- 0,73
Себестоимость проданных товаров	17363	17453	+ 90	0,52
Прочие расходы	350	164	- 186	- 53,14
Валовая прибыль	307	87	- 220	- 71,66
Индекс изменения цен	1,00	0,83	-0, 17	-16,67
Объем реализации в сопоставимых ценах	17670	21132	3462	19,6

Влияние объема продаж на прибыль рассчитывается путем умножения прибыли 2016 года на изменение объема продаж 2017 года. Для начала определим объем реализации в сопоставимых ценах за 2017 год:

$$17540/0,83 = 21132 \text{ тыс. руб.}$$

Влияние этого показателя изменение объема продаж за анализируемый период составило:

$$21132/17670 * 100\% = 119,60\%$$

Т.е. произошло увеличение объема реализованной продукции на 19,6%.

За счет увеличения объема продаж произошло увеличение прибыли на 6017 тыс. руб. ($307 * 19,6\%$).

Далее рассчитаем влияние ассортимента продаж на прибыль, для этого при прочих равных условиях определяем следующие показатели:

- объем реализации в сопоставимых ценах 21132 тыс. руб.;
- реально проданная продукция по базовой себестоимости $17363 * 1,196 = 20766$ тыс. руб.;
- прочие расходы 2016 г – 350 тыс. руб.;
- прибыль отчетного года, рассчитанная по базисной себестоимости и базисным ценам $21132 - 20766 - 350 = 16$ тыс. руб.

Можно сделать вывод о том, что влияние изменения в ассортименте продукции на размер прибыли равно $16 - (307 * 1,196) = - 351,17$, т.е. в

составе реализованной продукции увеличился состав продукции с меньшей доходностью.

Изменение себестоимости на прибыль рассчитывается путем сравнения себестоимости реализации 2017 года с затратами 2016 года, пересчитанными на объем продаж 2016 года $(17363 \cdot 1,196) - 17453 = -14049$ тыс. руб. Себестоимость увеличилась, что привело к уменьшению прибыли.

Влияние изменений состава прочих расходов и их влияние на прибыль рассчитывается путем определения их величины в 2016 и 2017 гг. За счет уменьшения суммы прочих расходов прибыль возросла на 186 тыс. руб. (164-350).

Расчет влияния цен реализации на прибыль равен 3462 тыс. руб. (21132 – 17670).

Подведем итоги всех вычислений:

- влияние объема продаж 6017 тыс. руб.;
- слияние структуры ассортимента продукции -351,17 тыс. руб.;
- влияние себестоимости -14049 тыс. руб.;
- влияние прочих расходов -186 тыс. руб.;
- общее влияние факторов -8569 тыс. руб.

Произведем расчет влияния показателей за период 2017 -2018 гг.

Влияние объема продаж на прибыль рассчитывается путем умножения прибыли 2017 года на изменение объема продаж 2018 года (Таблица 8).

Таблица 8 - Данные для расчета влияния на размер прибыли 2017 - 2018 гг

Показатели	2017 г, тыс. руб.	2018 г, тыс. руб.	Отклонения	
			Тыс. руб.	%
Выручка от продажи за минусом НДС	17540	9131	-8409	-47,94
Себестоимость проданных товаров	17453	9292	-8161	-46,76
Прочие расходы	164	91	-73	-44,51
Валовая прибыль	87	-252	-339	-389,65
Индекс изменения цен	1	1,76	0,76	176,44
Объем реализации в сопоставимых ценах	17540	16070	-1470	-8,3

Для начала определим объем реализации в сопоставимых ценах за 2018 год:

$$9131/1,76 = 16070 \text{ тыс. руб.}$$

Влияние этого показателя изменение объема продаж за анализируемый период составило $16070/17540 * 100\% = 0,912\%$

Т.е. произошло снижение объема реализованной продукции на 91,2%.

За счет снижения объема продаж произошло уменьшение прибыли на 79 тыс. руб. ($87 * 91,2\%$).

Далее рассчитаем влияние ассортимента продаж на прибыль, для этого при прочих равных условиях определяем следующие показатели:

- объем реализации в сопоставимых ценах 16070 тыс. руб.;
- реально проданная продукция по базовой себестоимости $17453 * 0,912 = 15917$ тыс. руб.;
- прочие расходы 2017 г – 164 тыс. руб.;
- прибыль отчетного года, рассчитанная по базисной себестоимости и базисным ценам $16070 - 15917 - 164 = -11$ тыс. руб.

Можно сделать вывод о том, что влияние изменения в ассортименте продукции на размер прибыли равно $-11 - (87 * 0,912) = -68$, т.е. в составе реализованной продукции увеличился состав продукции с меньшей доходностью.

Изменение себестоимости на прибыль рассчитывается путем сравнения себестоимости реализации 2017 года с затратами 2018 года, пересчитанными на объем продаж 2017 года $(17453 * 0,912) - 9292 = 6625$ тыс. руб.

Влияние изменений состава прочих расходов и их влияние на прибыль рассчитывается путем определения их величины в 2017 и 2018 гг. За счет уменьшения суммы прочих расходов прибыль возросла на 73 тыс. руб. (91-164).

Расчет влияния цен реализации на прибыль равен -1470 тыс. руб. (16070-17540).

Подведем итоги всех вычислений:

- влияние объема продаж -79 тыс. руб.;
- влияние структуры ассортимента продукции -168 тыс. руб.;
- влияние себестоимости 6625 тыс. руб.;
- влияние прочих расходов 73 тыс. руб.;
- общее влияние факторов 6451 тыс. руб.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что снижение объема реализованной продукции незначительное в 2017 и значительное в 2018 году привело к уменьшению показателей прибыли, даже при условии изменения ассортимента реализованной продукции и изменении цен реализации.

2. 4 Оценка рентабельности ООО «ШТАТ»

Анализ показателей рентабельности предприятия показывает экономическую действенность деятельности предприятия. Рентабельность рассчитывается как отношение экономического эффекта к ресурсам или затратам предприятия.

Информационной базой для расчета рентабельности служит бухгалтерский баланс и отчет о финансовых результатах ООО «ШТАТ».

Нижеприведенные показатели рассчитаны в средней стоимости, т.к. в течение периода может наблюдаться изменение показателей в результате финансово – хозяйственной деятельности.

Представим в виде таблицы расчет показателей рентабельности, рассмотренных более подробно в главе 1 исследуемого предприятия за 2016 – 2017 гг в таблице 9.

Снижение рентабельности продаж за анализируемый период характеризует снижение всех показателей рентабельности предприятия. Так рентабельность производства снизилась в 2017 году по сравнению с 2016 на 6%, значительное снижение произошло по показателям рентабельности оборотных активов (на 8,78%), а и рентабельность собственного капитала стала отрицательным показателем и составила -16,59%.

Рентабельность продукции также опустилась до минусового значения и составила -1,26%.

Таблица 9 - Показатели рентабельности ООО «ШТАТ»

Наименование	2016 г	2017 г	Отклонение
Рентабельность производства	8,6	2,6	-6,0
Рентабельность продаж	1,74	0,50	-1,24
Рентабельность активов	12,90	4,10	-8,8
Рентабельность внеоборотных активов	12,89	4,1	- 8,79
Рентабельность оборотных активов	8,3	1,7	- 6,6
Рентабельность чистого оборотного капитала	3,9	2,7	-1,2
Рентабельность собственного капитала	11,89	- 4,7	-16,59
Рентабельность издержек	1,9	1,9	0
Рентабельность проданной продукции	1,76	0,50	-1,26

«Рентабельность продукции, рассчитанная в целом по организации, зависит от трех факторов:

- от изменения структуры реализованной продукции. Увеличение удельного веса более рентабельных видов продукции в общей сумме продукции способствует повышению уровня рентабельности продукции;

- изменение себестоимости продукции оказывает обратное влияние на уровень рентабельности продукции;

- изменение среднего уровня реализационных цен. Этот фактор оказывает прямое влияние на уровень рентабельности продукции» [33].

Представим в виде таблицы расчет показателей рентабельности, рассмотренных более подробно в главе 1 исследуемого предприятия за 2017 – 2018 г г. в таблице 10.

Уменьшение показателя рентабельности в 2018 году по сравнению с 2017 годам на 115, а в по сравнению с 2016 г на 17 % говорит о повышении

себестоимости продукции, возможно об ухудшении качества продукции и ухудшении применения производственных фондов.

Таблица 10 - Показатели рентабельности ООО «ШТАТ»

Наименование	2017 г	2018 г	Отклонение 2018 года к 2017 году	Отклонение 2018 года к 2016 году
Рентабельность производства	2,6	- 8,4	-11	-17
Рентабельность продаж	0,50	-1,7	-2,2	-3,44
Рентабельность активов	4,10	-13,9	-18,0	-26,8
Рентабельность внеоборотных активов	4,1	-1,2	-5,3	-14,09
Рентабельность оборотных активов	1,7	-8,9	-10,6	-17,2
Рентабельность чистого оборотного капитала	2,7	-3,6	-6,3	-7,5
Рентабельность собственного капитала	- 4,7	-22,3	-17,6	-34,19
Рентабельность издержек	1,9	1,1	-0,8	-0,8
Рентабельность проданной продукции	0,50	1,7	1,2	-0,06

Снижение рентабельности продаж в 2018 году в сравнении с 2017 годом на 2,2%, а по сравнению с 2016 годом на 3,44% связано с тем, что темпы роста расходов растут над темпами роста выручки.

Показатель рентабельности активов в 2018 году снизился по сравнению с 2017 на 18%, по сравнению с 2016 годом – на 26,8 в связи со снижением оборачиваемости активов и уменьшением чистой прибыли.

Снижение показателей рентабельности собственного капитала в 2018 году по сравнению с 2017 годом на 17,6%, с 2016 годом на 34,19 показывает, что оборотные капитал не достаточно эффективно используется в работе предприятия.

Снижение значений всех показателей рентабельности на предприятии на протяжении исследуемого периода крайне негативно влияет на финансово-хозяйственное состояние предприятия.

3. Совершенствование управлением финансовыми результатами деятельности ООО «ШТАТ»

3.1 Разработка мероприятий по улучшению финансовых результатов ООО «ШТАТ»

Несмотря на нестабильность экономической ситуации в современных рыночных условиях возрастающего финансово кризиса промышленных предприятий, экономисты предлагают ряд мер по улучшению финансово – хозяйственного положения предприятий.

Выделим основные проблемы, препятствующие развитию промышленных предприятий, к которым и относится исследуемое нами:

- «низкие темпы модернизации и обновления производственного аппарата большинства промышленных предприятий в условиях обостряющейся конкуренции, что ведет к потере конкурентоспособности уже в среднесрочной перспективе;

- недостаточная инвестиционная и инновационная активность предприятий - объем долгосрочных инвестиций не обеспечивает необходимого уровня модернизации, обновления основных производственных фондов и выхода на рынки с конкурентоспособной продукцией;

- использование производственных мощностей остается неудовлетворительным - 32% крупных и средних промышленных предприятий преимущественно машиностроения, химической и нефтехимической отраслей имеют коэффициент использования мощностей ниже 50%;

- острая нехватка квалифицированных рабочих кадров, потеря привлекательности и престижности работы на промышленных предприятиях, что объясняется несовершенством применяемых механизмов мотивации,

отсутствием адаптированной системы подготовки и переподготовки кадров в образовательных учреждениях и на самих предприятиях» [21].

Для решения вышеуказанных проблем, возможно определить основные пути мероприятий по улучшению финансовых результатов мероприятий по улучшению финансовых результатов (Рисунок 4).

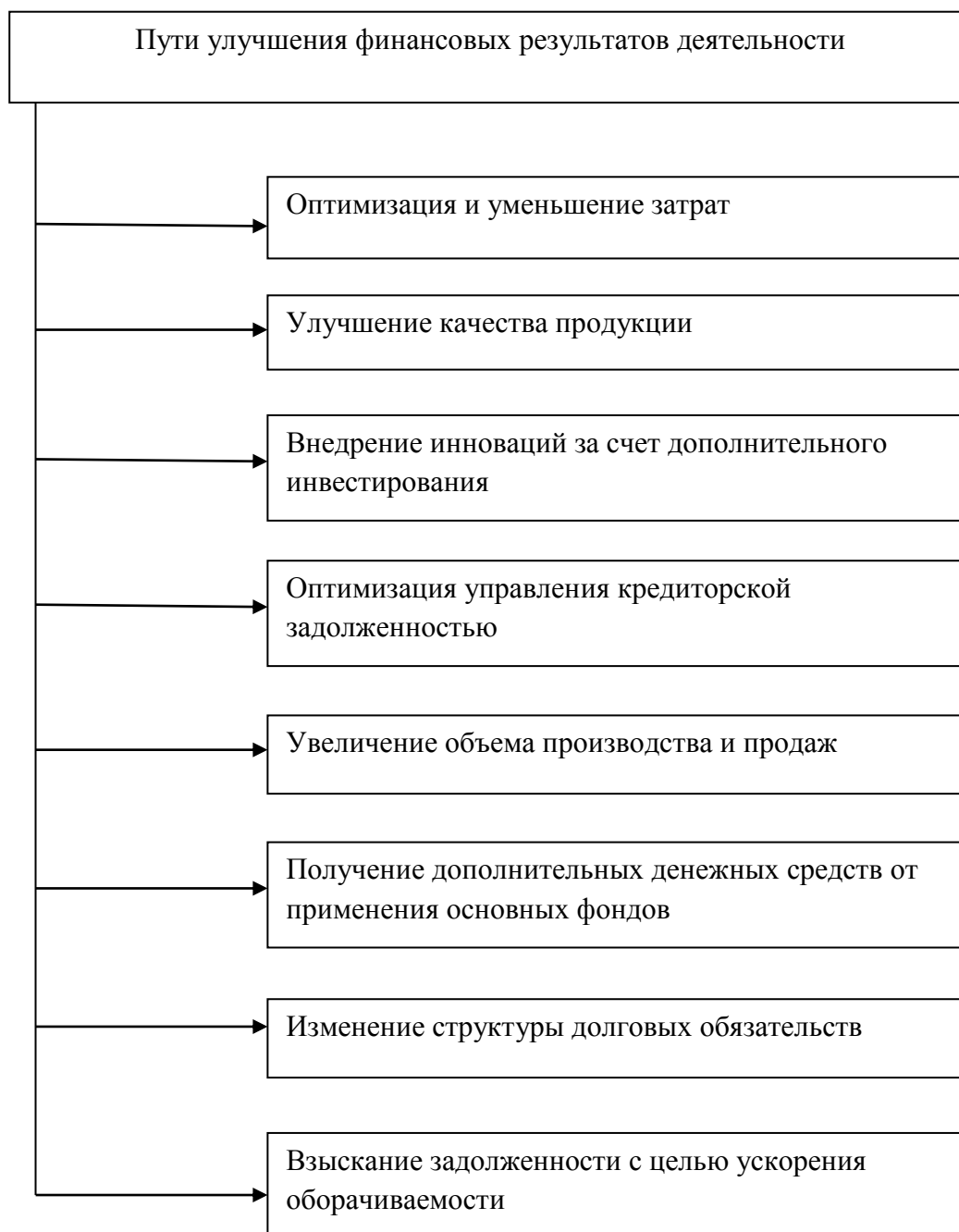


Рисунок 4 - Основные пути улучшения финансовых результатов деятельности

«Оптимизация и уменьшение затрат включает в себя: снижение себестоимости продукции за счет более рационального использования материальных ресурсов, производственных мощностей и площадей, рабочей силы и рабочего времени; снижение непроизводственных расходов» [24].

Улучшение качества продукции достигается путем введения на предприятии управлений качеством продукции.

По мнению Ковалева В.В., «получение дополнительных денежных средств от использования основных фондов должно осуществляться через продажу излишнего оборудования и другого имущества или сдачу его в аренду. Имущество, которое не удалось сдать в аренду или реализовать, необходимо законсервировать, составить акт о консервации и представить его в налоговую инспекцию, что позволит исключить это имущество из расчета налогооблагаемой базы» [14].

Оптимизация управления кредиторской задолженностью включает не только ежедневный мониторинг этих задолженностей, но и поиск путей по их возврату, например, предоставление скидок.

«Оптимизация управления кредиторской задолженностью подразумевает получение различных уступок со стороны кредиторов, к примеру, сокращение суммы задолженности или уменьшение процентной ставки по кредиту в обмен на различные активы. Также необходимо разграничение выплат кредиторам по степени приоритетности для уменьшения оттока денежных средств, которое предполагает ранжирование поставщиков в зависимости от степени их важности. Критически важные поставщики должны быть в центре внимания; целесообразно интенсифицировать контакты с ними, чтобы укрепить взаимопонимание и стремление к сотрудничеству» [21].

Изменение структуры долговых обязательств основывается на оценке этих обязательств и просчете реальных вариантов их возмещения с возможностью увеличения ликвидности.

«Внедрение инноваций за счет дополнительного инвестирования, данное мероприятие направлено на повышение конкурентоспособности выпускаемой продукции, что влечет за собой увеличение объема продаж, и как следствие - увеличение экономических выгод» [18].

Вышеперечисленные мероприятия позволят предприятию повысить уровень финансовых результатов деятельности.

3.2 Резервы увеличения прибыли и рентабельности ООО «ШТАТ»

Поиск возможностей увеличения прибыли, на исследуемом предприятии после проведенного анализа предстает наиглавнейшей задачей по стабилизации финансово – хозяйственной деятельности.

Основными резервами увеличения прибыли являются измеримые в количественном выражении ее возможности за счет:

- увеличения количества проданной продукции;
- снижения затрат на производство и реализацию;
- изменение состава производимой продукции.

Также следует обратить внимание на снижение прочих расходов, эффективное использование оборотных средств предприятия, ее активов и собственного капитала.

При определении возможности роста прибыли при изменении объема продаж необходимо применять результаты анализа выпуска и продаж продукции. В случае, расчета прибыли на один рубль продукции размер ее роста за счет увеличения количества проданной продукции определяется по формуле:

$$P = (PV * Ц) - (ФV * Ц) , \quad (10)$$

где

P - резерв роста прибыли;

PV - планируемое увеличение количества проданной продукции;

Ц - фактическая цена реализации;

ФV – фактическое количество реализованной продукции.

Применяя данный расчет к исследуемому предприятию, получаем следующие данные:

$$P = (14500 * 1789) - (10044 * 1789) = 7971784 \text{ руб.}$$

Т.е. при увеличении объема реализации на 5% предприятие при прочих равных условиях получит дополнительную прибыль в размере 7971 тыс. руб.

Следующим резервом роста прибыли является снижение себестоимости продукции. При этом необходимо изучить и проанализировать возможные этапы по сокращению расходов, включаемых в себестоимость продукции, а именно:

- провести анализ используемых сырья и материалов;
- пересмотреть планы, сметы, спецификации и т.д. по производству товаров;
- проверить предложения на рынке по приобретению аналогичных, но более дешевых комплектующих;
- ознакомиться с инновациями, применяемыми ведущими производственными предприятиями;
- провести анализ зарубежных аналогов продукции.

Как было указано ранее рост прибыли от снижения себестоимости реальнее проводить методом сравнения на основе проведенных исследований и расчетов. В случае применения сравнительного метода измерения резервов в количественном выражении их размер рассчитывается через сравнение фактического уровня себестоимости и ее потенциальной величиной:

$$P = C/c_{\phi} - C/c_{п}, \quad (11)$$

Где,

P – резерв снижения себестоимости продукции;

C/c_ф - себестоимость фактическая;

C/c_п - себестоимость потенциальная.

При расчете данного резерва на ООО «ШТАТ» исходим также из возможности снижения себестоимости в размере до 5%.

$$P = 9292 - 8762 = 530 \text{ тыс. руб.}$$

Таким образом, снижение показателя себестоимости на 5 %, приведет к получению дополнительной прибыли в размере 530 тыс. руб.

Однако, в случае проведения на предприятии подробного анализа себестоимости продукции и выведения общей суммы возможного снижения затрат на рубль продукции, расчет резерва прибыли можно осуществить следующим образом:

$$P = Z * (V + PV), \quad (12)$$

где,

P – резерв роста прибыли за счет уменьшения себестоимости продукции;

Z - возможное снижение затрат на рубль продукции;

V – реальный объем проданной продукции;

PV - возможное увеличение объема проданной продукции.

Применяя данную формулу к исследуемому предприятию получаем:

$$P = 0,02 * (9131 + 9756) = 377,54 \text{ тыс. руб.}$$

Т.е. возможно получение дополнительной прибыли в размере 377,54 тыс. руб. на анализируемом предприятии за счет возможного снижения затрат на рубль продукции.

Представим наши расчеты в виде таблицы 11.

Таблица 11 - Основные показатели ООО «ШТАТ» после расчета резервов роста прибыли

Показатель	2018 г	Новое значение	Отклонения
Объем реализованной продукции	9131	9756	+625
Себестоимость	9292	8762	-530
Прибыль	-161	994	+1155

Таким образом, увеличение объема продаж на 5%, снижение затрат на рубль производимой продукции на 0,02, уменьшение затрат по себестоимости на 5% даст возможность роста прибыли до 994 тыс. руб. или на 1155 тыс. руб. больше, чем в 2018 году.

На основании сделанных расчетов следует рассчитать новое значение показателя рентабельности продаж:

$$P = 994 / 9756 = 10,18.$$

В анализируемом периоде, а именно за 2018 год рентабельность продаж составляла – 1,7.

Также можно определить новое значение рентабельности проданной продукции:

$$P = 994 / 8762 = 11,34.$$

Однако, следует отметить, что достижение таких результатов резервов роста прибыли потребует от руководства предприятия огромного анализа своей финансово – хозяйственной деятельности в плане пересмотра существующих расходов на производство и реализацию продукции, пересмотра уровня цен реализации, сокращению прочих расходов и непредвиденных убытков.

Заключение

На основании проведенного исследования можно с уверенностью сказать, что финансовые результаты представляют собой итоги принятия решений предприятием. Прибыль является итогом качественной работы управления предприятием, тогда как убыток характеризует либо стечение отрицательных обстоятельств, либо плохую управленческую структуру.

Первая глава бакалаврской работы посвящена рассмотрению теоретических вопросов сущности и анализа финансовых результатов предприятия. Раскрыты вопросы понятия прибыли «как финансовый результат деятельности предприятия, характеризующий эффективность его работы. Прибыль является конечным результатом деятельности предприятия» [22]. Представлены существующие классификации прибыли, определены факторы, влияющие на уровень прибыли на предприятии.

Определены основные методы анализа финансовых результатов предприятия. «Анализ финансовых результатов предполагает решение следующих задач:

- анализ состава и динамики прибыли;
- факторный анализ прибыли;
- анализ показателей рентабельности» [21].

Во второй главе представлена краткая характеристика исследуемого предприятия ООО «ШТАТ», проведена оценка динамики и структуры прибыли, а также факторный анализ прибыли предприятия и расчет рентабельности предприятия.

В настоящее время ООО «ШТАТ» занимается мелкосерийным производством устройств автомобильной электроники с применением микропроцессорной техники, также занимается разработкой и выпуском охранных систем как для автомобилей отечественного, так и зарубежного производства. Еще одним направлением развития производственной деятельности предприятия является разработка охранных систем для

помещений и зданий. Продукция ООО «ШТАТ» проходит всестороннюю сертификацию и испытания, обладает современным дизайном и общественным признанием.

Исследуемое предприятие даже при попытках снизить количество работников, показывает стабильный минус в показателях прибыли, как прибыли от продаж, так и чистой прибыли. Если в дальнейшем сохранится такая тенденция, предприятие ожидают финансовые затруднения

Информационной базой для анализа динамики и структуры прибыли на исследуемом предприятии ООО «ШТАТ» за период с 2016 год по 2018 год являлся отчет о финансовых результатах.

Исходя из полученных результатов, можно сделать следующие выводы. Предприятие в 2017 году не только снижает финансовые показатели, но выходит на отрицательные цифры.

Так, в 2017 году происходит незначительное снижение выручки от продаж на 130 тыс. руб. или 0,73% при увеличении себестоимости товаров на 90 тыс. руб. или 0,52 %, что приводит к снижению показателя валовой прибыли на 220 тыс. руб. или 71,66%.

Меняется и структура прочих доходов, они снижаются в 2017 году по сравнению с 2016 годом на 195 тыс. руб. или 92,86% . В свою очередь показатель прочих расходов уменьшается с 350 тыс. руб. до 164 тыс. руб., т.е. на 186 тыс. руб. или 53,14%.

Анализ данных показывает дальнейшее снижение показателя выручки от продаж без НДС на 8409 тыс. руб. или 47,94%. Также происходит снижение себестоимости проданных товаров на 8161 тыс. руб., или 46,76%.

Валовая прибыль уходит в большой минус и составляет убыток в размере 248 тыс. руб. или 285,06% в 2018 году по сравнению с 2018 годом.

Значение прочих доходов незначительно увеличивается с 15 тыс. руб. до 22 тыс. руб., т.е. увеличение на 46,67%. Снижение происходит и по показателю прочие расходы отклонение составило 73 тыс. руб. или 44,51%.

В целом, убыток увеличился до 230 тыс. руб., т.е. снижение составило 470,97%.

Основным фактором, повлиявшим на снижение показателя прибыли, кроме уменьшения непосредственно самой выручки от продаж за минусом НДС, является увеличение себестоимости товаров по отношению к выручке от продаж.

Формирование прибыли происходит под влиянием многих факторов. Общепринято считать, что факторами, влияющими на размер прибыли являются:

- объем продаж;
- ассортимент реализованной продукции;
- себестоимость продукции;
- продажная цена продукции.

По итогам проведенных исследований можно сделать вывод о том, что снижение объема реализованной продукции незначительное в 2017 и значительное в 2018 году привело к уменьшению показателей прибыли, даже при условии изменения ассортимента реализованной продукции и изменении цен реализации.

Анализ показателей рентабельности предприятия показывает экономическую действенность деятельности предприятия. Рентабельность рассчитывается как отношение экономического эффекта к ресурсам или затратам предприятия.

Снижение значений всех показателей рентабельности на предприятии на протяжении исследуемого периода крайне негативно влияет на финансово-хозяйственное состояние предприятия.

Третья глава посвящена разработке мероприятий по улучшению финансовых результатов и расчету резервов роста прибыли.

Пути улучшения финансовых результатов деятельности:

- оптимизация и уменьшение затрат;
- улучшение качества продукции;

- внедрение инноваций за счет дополнительного инвестирования;
- оптимизация управления кредиторской задолженностью;
- увеличение объема производства;
- получение дополнительных денежных средств от применения основных фондов;
- изменение структуры долговых обязательств;
- взыскание задолженности с целью ускорения оборачиваемости.

Выявленные мероприятия позволят предприятию повысить уровень финансовых результатов деятельности.

Поиск возможностей увеличения прибыли, на исследуемом предприятии после проведенного анализа предстает наиглавнейшей задачей по стабилизации финансово – хозяйственной деятельности.

Следует отметить, что достижение предполагаемых результатов резервов роста прибыли потребует от руководства предприятия огромного анализа своей финансово – хозяйственной деятельности в плане пересмотра существующих расходов на производство и реализацию продукции, пересмотра уровня цен реализации, сокращению прочих расходов и непредвиденных убытков.

Список используемой литературы

1. "Конституция Российской Федерации" (принята всенародным голосованием 12.12.1993) (с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30.12.2008 N 6-ФКЗ, от 30.12.2008 N 7-ФКЗ, от 05.02.2014 N 2-ФКЗ, от 21.07.2014 N 11-ФКЗ)
2. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 №51-ФЗ (ред. от 29.12.2017)
3. Налоговый кодекс Российской Федерации часть 2 (НК РФ) от 05.08.2000г. №117-ФЗ (ред. от 07.03.2018)
4. Федеральный закон от 08.02.1998 N 14-ФЗ (ред. от 31.12.2017) "Об обществах с ограниченной ответственностью" (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.02.2018)
5. Федеральный закон от 26.10.2002 N 127-ФЗ (ред. от 23.04.2018) "О несостоятельности (банкротстве)"
6. Федеральный закон от 06.12.2011г. №402-ФЗ (ред. 31.12.2017) «О бухгалтерском учете»
7. Приказ Минфина РФ от 29.07.1998г. № 34н (ред. от 29.03.2017, с изм. от 29.01.2018) «Об утверждении положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации».
8. Приказ Минфина РФ от 06.07.1999г. №43н (ред. от 08.11.2010 с изм. от 29.01.2018) «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» (ПБУ 4/99)»
9. Приказ Минфина РФ от 31.10.2000 № 94н (ред. от 08.11.2010) «Об утверждении Плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и Инструкции по его применению»
10. Приказ Минфина России от 02.07.2010 N 66н (ред. от 06.04.2015) "О формах бухгалтерской отчетности организаций"
11. Аверина О.И., Мамаева И.С. Анализ и оценка финансовой устойчивости. / О.И. Аверина. – М.: Научная библиотека, 2015. – 204 с.

12. Агеева, О.А. Бухгалтерский учет и анализ: Учебник для академического бакалавриата / О.А. Агеева, Л.С. Шахматова. - Люберцы: Юрайт, 2016. - 509 с.
13. Барнгольц С. Б., Экономический анализ хозяйственной деятельности. – М.: Финансы и статистика, 2015. – 240с.
14. Бороненкова С. А. Комплексный финансовый анализ в управлении предприятием: Учебное пособие / С.А. Бороненкова, М.В. Мельник. - М.: Форум, НИЦ ИНФРА-М, 2016. - 336 с.
15. Герасимова Е. Б., Бариленко В.И., Петрусевич Т. В. Теория Экономического анализа. М.: ИНФРА-М.- 2014. – 368 с.
16. Донцова, Л. В. Анализ бухгалтерской (финансовой) отчетности: практикум: учеб. пособие.: [гриф УМО] / Л. В. Донцова, Н. А. Никифорова. – 5-е изд., перераб. и доп. – М.: Дело и Сервис, 2015 - 159 с.
17. Дыбаль, А.Г. Финансовый анализ: (теория и практика) учебное пособие 4-е изд. – М.: Бизнес-Пресса, 2015. – 336 с.
18. Ендовицкий Д. А., Финансовый анализ: учебник / Д. А. Ендовицкий, И. П. Любушин, Н. Э. Бабичева. – 3-е изд., перераб. – М.: КНОРУС, 2018. – 300 с.
19. Жилкина, А. Н. Финансовый анализ : учебник и практикум для прикладного бакалавриата / А. Н. Жилкина. — М. : Издательство Юрайт, 2016. — 285 с.
20. Жданов, В. Ю., Жданов И.Ю. Финансовый анализ предприятия с помощью коэффициентов / В. Ю. Жданов. — М. : Издательство Проспект, 2018. — 176 с.
21. Зуй Н. П. Влияние дебиторской и кредиторской задолженности на финансовые результаты предприятия и методы управления ею // Научно-методический электронный журнал «Концепт». – 2017. – Т. 4. – С. 133–141.
22. Керимов, В.Э. Бухгалтерский финансовый учет: Учебник / В.Э. Керимов. - М.: Дашков и К, 2016. - 688 с.

23. Кондраков, Н.П. Бухгалтерский (финансовый, управленческий) учет: Учебник. / Н.П. Кондраков. - М.: Проспект, 2015. - 496 с. Любушин, Н.П. Экономический анализ: Учеб. Пособие / Н.П. Любушин. - М.: ЮНИТИ, 2016. - 575 с.
24. Липчиу, Н.В. Финансы организаций: учебное пособие. – 5-е изд. / Н.В. Липчиу. – М.: Магистр, 2015. – 232 с.
25. Литовченко, В.П. Финансовый анализ: учебное пособие. –2-е изд. / В.П. Литовченко. – М.: Дашков и Ко, 2018. – 216 с.
26. Маркарьян Э.А., Герасименко Г.П., Маркарьян С.Э. Финансовый анализ/ - М.: КноРус, 2017. - 192 с.
27. Пожидаева, Т. А. Анализ финансовой отчетности: Учеб. пособие / Т.А. Пожидаева. – М.: КноРус, 2016. – 320 с.
28. Фомин В.П. Формирование и анализ показателей финансового состояния организации / В.П. Фомин, Ю.А. Татаровский // Международный бухгалтерский учет. - 2016. - № 6. - С. 30 - 38.
29. Ben McClure. Financial Analysis: Solvency vs. Liquidity Ratios // University of Alberta's School of Business. – Canada, 2017. – PP. 1-4.
30. Ciprian Dan. THE LIQUIDITY RATIOS AND THEIR SIGNIFICANCE IN THE FINANCIAL EQUILIBRIUM OF THE FIRMS // Vasile Goldis West University of Arad, Satu Mare branch, Romania, 2016. – PP. 252-261.
31. Konstantins Cernavskis. Financial stability of enterprise as the main precondition for sustainable development of economy // University of Latvia – Latvia, 2014. – PP. 36 - 46.
32. Rosemary Pealver. Analysis of Liquidity Position Using Financial Ratios – USA, 2017. – PP. 1 - 3.
33. Steven Brag. Solvency Ratios // University of Alberta's School of Business. – Stanford, 2018. – PP. 1-2.
34. <http://www.consultant.ru/> – КонсультантПлюс. Информационно-правовой портал.

Приложение А

Бухгалтерский баланс на 31 декабря 2018 г.

		Коды
	Форма по ОКУД	0710001
	Дата (число, месяц, год)	31 12 2018
Организация <u>Общество с ограниченной ответственностью "ШТАТ"</u>	по ОКПО	80632180
Идентификационный номер налогоплательщика	ИНН	6323099132
Вид экономической деятельности <u>Производство прочего электрического оборудования</u>	по ОКВЭД	27.90
Организационно-правовая форма / форма собственности <u>Общество с ограниченной ответственностью</u> / <u>частная собственность</u>	по ОКОПФ / ОКФС	65 16
Единица измерения: в тыс. рублей	по ОКЕИ	384
Местонахождение (адрес) <u>445020, Самарская обл, Тольятти г, Советская ул, дом № 73, корпус А</u>		

Наименование показателя	Код	На 31 декабря 2018 г.	На 31 декабря 2017 г.	На 31 декабря 2016 г.
АКТИВ				
Материальные внеоборотные активы	1150	347	562	778
Нематериальные, финансовые и другие внеоборотные активы	1110	46	46	46
Запасы	1210	3 466	5 914	6 330
Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	138	455	7
Финансовые и другие оборотные активы	1230	1 783	3 620	4 738
БАЛАНС	1600	5 780	10 597	11 900
ПАССИВ				
Капитал и резервы	1310	1 031	1 261	1 328
Долгосрочные заемные средства	1410	294	486	678
Кредиторская задолженность	1520	4 455	8 850	9 894
БАЛАНС	1700	5 780	10 597	11 900

Руководитель 
(подпись)

8 февраля 2019 г.



Старостин Олег
Владимирович
(расшифровка подписи)

Приложение Б

Отчет о финансовых результатах за Январь - Декабрь 2018 г.

		Коды		
	Форма по ОКУД	0710002		
	Дата (число, месяц, год)	31	12	2018
Организация <u>Общество с ограниченной ответственностью "ШТАТ"</u>	по ОКПО	80632180		
Идентификационный номер налогоплательщика	ИНН	6323099132		
Вид экономической деятельности <u>Производство прочего электрического оборудования</u>	по ОКВЭД	27.90		
Организационно-правовая форма / форма собственности <u>Общество с ограниченной ответственностью / частная собственность</u>	по ОКОПФ / ОКФС	65	16	
Единица измерения: в тыс. рублей	по ОКЕИ	384		

Наименование показателя	Код	За Январь - Декабрь 2018 г.	За Январь - Декабрь 2017 г.
Выручка	2110	9 131	17 540
Расходы по обычной деятельности	2120	(9 292)	(17 453)
Прочие доходы	2340	22	15
Прочие расходы	2350	(91)	(164)
Чистая прибыль (убыток)	2400	(230)	(62)

Руководитель _____

(подпись)

8 февраля 2019 г.



Старостин Олег
Владимирович

(расшифровка подписи)

Приложение В



ИНН 6323099132

КПП 632401001 Стр. 004



Форма по ОКУД 0710002

Отчет о финансовых результатах

Пояснения	Наименование показателя	Код строки	За отчетный год	За предыдущий год
1	2	3	4	5
	Выручка ⁶	2110	17670	17774
	Расходы по обычной деятельности ⁷	2120	(17363)	(17813)
	Проценты к уплате	2330	(0)	
	Прочие доходы	2340	201	62
	Прочие расходы	2350	(350)	(282)
	Налоги на прибыль (доходы) ⁸	2410	(0)	
	Чистая прибыль (убыток)	2400	158	(259)



Руководитель _____ Стас

Старостин О.В.