

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

Институт финансов, экономики и управления
(наименование института полностью)

38.03.01 Экономика
(код и наименование направления подготовки, специальности)

Бухгалтерский учет, анализ и аудит
(направленность (профиль)/специализация)

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА (БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА)

на тему Анализ показателей прибыли организации и пути их роста

Студент

К.А. Иванова
(И.О. Фамилия)

(личная подпись)

Руководитель

канд. экон. наук А.П. Данилов
(ученая степень, звание, И.О. Фамилия)

Консультант

канд. пед. наук., доцент М.В. Абрамова
(ученая степень, звание, И.О. Фамилия)

Тольятти 2022

Аннотация

Бакалаврскую работу выполнил: К. А. Иванова

Тема работы: Анализ показателей прибыли организации и пути их роста

Научный руководитель: к.э.н., доцент А.П. Данилов.

Цель исследования – анализ показателей прибыли организации и поиск путей их роста.

Объект исследования бакалаврской работы – ООО «Профи».

Предмет бакалаврской работы – показатели прибыли ООО «Профи».

Для подготовки бакалаврской работы использовались следующие методы исследования – методы анализа и синтеза, коэффициентный анализ, горизонтальный анализ, вертикальный анализ, метод сравнения и другие.

Краткие выводы по бакалаврской работе: в исследовании проведен анализ показателей прибыли предприятия ООО «Профи». На основании полученных результатов анализа показателей прибыли организации сформированы направления увеличения рассматриваемых показателей.

Практическая значимость исследования состоит в том, что отдельные его положения могут быть использованы специалистами ООО «Профи» для повышения эффективности деятельности организации.

Структура и объем работы. Работа состоит из введения, 3-х разделов, заключения, списка используемой литературы из 44 источников. Общий объем работы, без приложений, 56 страниц машинописного текста, в том числе таблиц – 14, рисунков – 18.

Abstract

The title of the senior thesis is «Analysis of the organization's profit indicators and ways of their growth».

The purpose of the study is to analyze the profit indicators of the organization and find ways to grow them.

The object of research of bachelor's work is LLC «Profi».

The subject of the bachelor's work is the profit indicators of LLC «Profi».

Research methods - methods of analysis and synthesis, coefficient analysis, horizontal analysis, vertical analysis, comparison method and others.

The study analyzes the profit indicators of the company LLC «Profi». Based on the results of the analysis of the organization's profit indicators, the directions of increasing the considered indicators are formed.

The bachelor's thesis consists of an introduction, three sections, a conclusion, a list of used literature, and appendices.

The first section of the study discusses the concept of profit indicators of an organization, their role in the organization's activities and types. The main methods of analyzing the organization's profit indicators and the directions of their growth are also considered. In the second section, the organizational and economic characteristics of the object of research of LLC «Profi» are given, as well as an analysis of the profit indicators of the organization. In the third section, on the basis of the analysis, directions for improving the profit indicators of the LLC «Profi» organization have been developed, measures implementing them have been proposed, and their economic efficiency has been substantiated.

The practical significance of the bachelor's work lies in the fact that the directions developed as a result of the study to improve the profit indicators of the organization of LLC «Profi» can be used by both specialists of LLC «Profi» and other similar enterprises to improve their operations.

Содержание

Введение.....	5
1 Теоретические аспекты анализа показателей прибыли организации и направлений их роста	8
1.1 Экономическое содержание показателей прибыли организации	8
1.2 Методы анализа показателей прибыли организации и направления их роста.....	14
2 Анализ показателей прибыли организации на примере предприятия ООО «Профи».....	23
2.1 Техничко-экономическая характеристика предприятия ООО «Профи»	23
2.2 Анализ показателей прибыли организации ООО «Профи»	33
3 Формирование направлений улучшения показателей прибыли организации ООО «Профи».....	40
3.1 Разработка рекомендаций по улучшению показателей прибыли ООО «Профи».....	40
3.2 Расчет экономической эффективности мероприятий	46
Заключение	50
Список используемой литературы	53
Приложение А Бухгалтерский баланс ООО «Профи» за 2021 г.	58
Приложение Б Отчёт о финансовых результатах ООО «Профи» на 31.12.2021	59
Приложение В Отчёт о финансовых результатах ООО «Профи» на 31.12.2020	60

Введение

Значение показателей прибыли в экономике, заключается в том, что они являются ключевым индикатором, который наиболее точно способен отразить эффективность деятельности, например, объем производства, качество продукции, производительность труда, уровень затрат. Большинство важнейших экономических показателей, необходимых для финансового анализа, рассчитываются на основании величины прибыли, которую получает организация. Прибыль отвечает потребностям не только самой компании, но и государства, и инвестора. В первом случае, от суммы прибыли зависят размер налогов, которые получит, (или недополучит) бюджет, а во втором, величина дивидендов, распределенная между акционерами, а также в целом инвестиционная привлекательность компании. Прибыль, полученная организацией, формирует базу для ее дальнейшего экономического развития и укрепления финансовых отношений с другими участниками бизнеса.

Вопросы анализа показателей прибыли рассматриваются многими зарубежными и отечественными учеными в виду высокой актуальности.

Целью бакалаврской работы является анализ показателей прибыли организации и поиск путей их роста.

В соответствии с целью бакалаврской работы поставлены следующие задачи:

- изучить теоретические аспекты анализа показателей прибыли организации и направлений их роста;
- проанализировать показатели прибыли организации на примере предприятия ООО «Профи»;
- разработать направления улучшения показателей прибыли организации ООО «Профи».

Объект исследования бакалаврской работы – ООО «Профи».

Предмет бакалаврской работы – показатели прибыли ООО «Профи».

Для подготовки бакалаврской работы использовались следующие методы исследования – методы анализа и синтеза, коэффициентный анализ, горизонтальный анализ, вертикальный анализ, метод сравнения и другие.

Хронологические рамки исследования с 2019-2021 гг.

Методической и информационной базой для написания бакалаврской работы послужили публикации отечественных и зарубежных авторов, посвященные вопросам анализа показателей, прибыли предприятия, Федеральный закон от 06.12.2011 г. №402-ФЗ «О бухгалтерском учете» и другая справочная информация с Интернет-сайта www.consultant.ru, а также бухгалтерская (финансовая) отчетность предприятия ООО «Профи».

Практическая значимость бакалаврской работы состоит в том, что разработанные в результате исследования направления по улучшению показателей прибыли организации ООО «Профи» могут быть использованы как специалистами ООО «Профи», так и другими аналогичными предприятиями для улучшения своей деятельности

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

В введении обозначена актуальность бакалаврской работы.

В первом разделе рассмотрено понятие показателей прибыли организации, их роль в деятельности организации и виды. Также рассмотрены основные методы анализа показателей прибыли организации и направления их роста. Во втором разделе дана организационно-экономическая характеристика объекта исследования ООО «Профи», а также проведен анализ показателей прибыли организации. В третьем разделе, на основе проведенного анализа, разработаны направления улучшения показателей прибыли организации ООО «Профи», предложены мероприятия, их реализующие, а также обоснована их экономическая эффективность.

В заключении сформулированы основные выводы о проделанной работе.

1 Теоретические аспекты анализа показателей прибыли организации и направлений их роста

1.1 Экономическое содержание показателей прибыли организации

Прибыль организации является двигателем всех рыночных процессов, так как считается главным мотивом деятельности любого предприятия. Ее важная роль в экономическом анализе обусловлена тем, что прибыль считается источником развития и совершенствования производства, а также удовлетворения всех нужд организации.

«Прибыль» - это основа, посредством которой различные предприятия могут самофинансировать результаты своей деятельности, а также формирует социально-трудовой потенциал организации.

Сущность прибыли организации в широком смысле, согласно произведенному анализу научных работ, представлена на рисунке 1.

По мнению авторов Гришина Д.В., Стебаковой Е.С. сущность прибыли состоит в следующем:

– она характеризует финансовый результат деятельности, который зависит от множества факторов, таких как себестоимость и количество продукции, производительность труда, состояние основных фондов, уровень управления процессами и снабжением, то есть она способна оценить имеется ли спрос на производимую продукцию;

– прибыль выступает основой экономического развития, поскольку она является источником дальнейшего расширения производства, а значит и получения большей прибыли [6, с.50].

«Прибыль отражает положительный финансовый результат. Стремление к получению прибыли ориентирует производителей продукции на увеличение объема производства продукции, снижение затрат. Прибыль сигнализирует, где можно добиться наибольшего прироста стоимости, создает стимул для инвестирования в эти сферы деятельности.» [18, с.157].

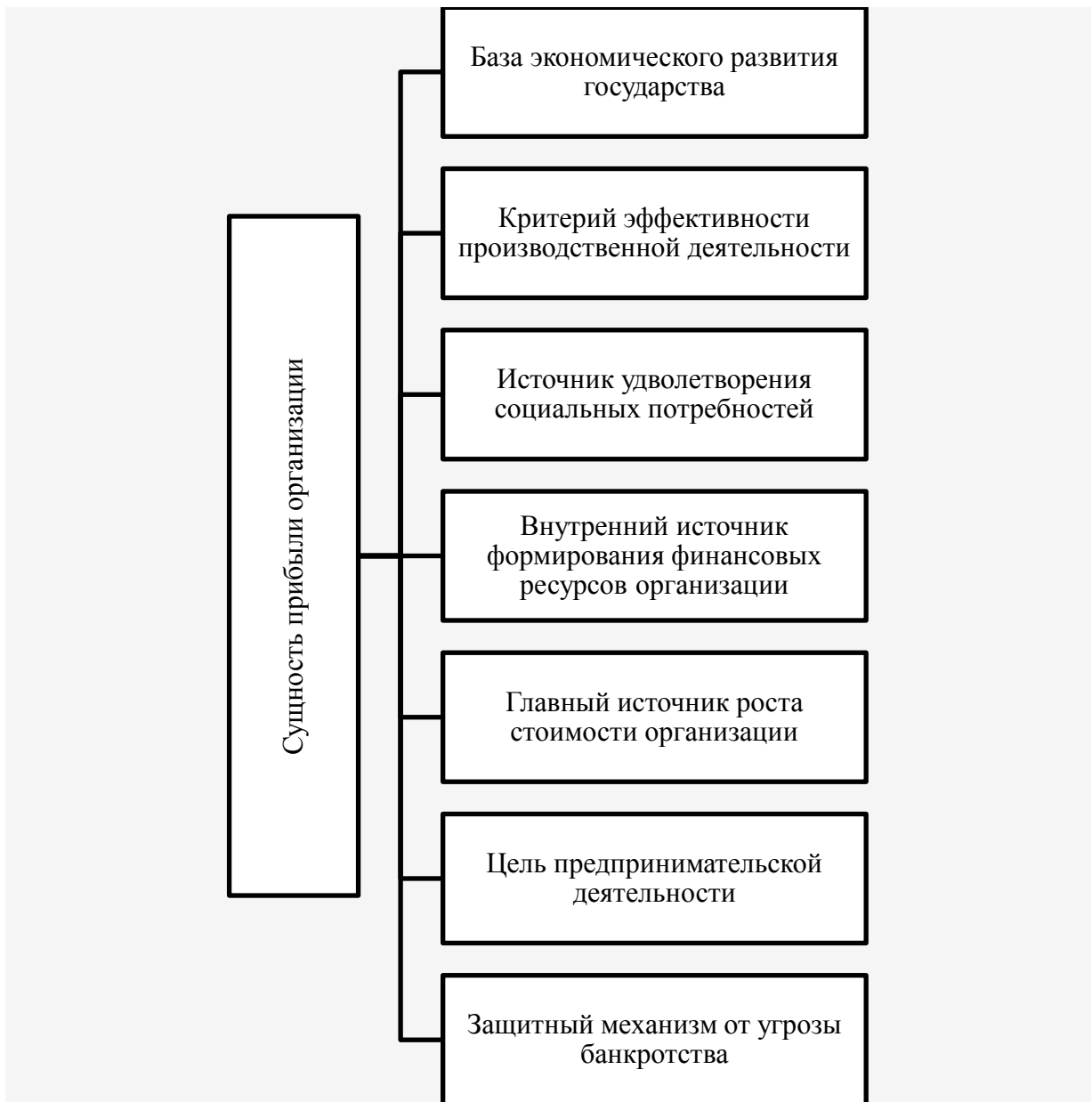


Рисунок 1 – Сущность прибыли организации

Проведенный анализ подходов ученых к выявлению сущности данной экономической категории позволил определить прибыль, как чистый доход предпринимателя на вложенный капитал, который выражается в денежной форме и характеризует вознаграждение предпринимателя за риск осуществления предпринимательской деятельности. Большинство исследователей сходятся во мнении, что такое вознаграждение определяется

как разница между совокупным доходом и совокупными затратами в процессе осуществления предпринимательской деятельности.

В научной литературе выделяют следующие категории прибыли представленные на рисунке 2.



Рисунок 2 – Категории прибыли

Функции прибыли состоят в следующем:

- характеризует финансовый результат и полученный эффект от деятельности компании;
- используется в стимулирующих задачах. Например, чистая прибыль направляется для создания резервного фонда, выплаты дивидендов, обновление основных фондов или материального поощрения сотрудников;
- выступает источником формирования бюджета страны, как на региональном, так и федеральном уровнях. Налоги, полученные, в том числе,

с прибыли предприятия, идут на финансирование инвестиционных, социальных или производственных программ;

– используется для реализации процесса воспроизводства, т.е. за счет полученной прибыли происходит расширение производственных возможностей предприятия.

Помимо перечисленных функций, прибыль может обладать свойством капитализации. Достаточно часто, предприятия направляют часть нераспределенной прибыли на депозитные счета или вкладывают в финансовые инструменты. Следовательно, происходит накопление денежных ресурсов, которые в случае необходимости можно использовать.

Прибыль подвергается оценке за конкретный период (отчетный), например, месяц, квартал, или год. В ее состав включается прибыль от всех видов деятельности предприятия. На рисунке 3 представлены основные виды прибыли организации согласно финансовой отчетности.

Виды прибыли
организации

Валовая прибыль - разница между суммой выручки от продаж, налогов и отчислений, и себестоимости продукции, товаров, услуг

Прибыль (убыток) от продаж - разница между суммой валовой прибыли и суммой коммерческих и управленческих затрат

Прибыль (убыток) до налогообложения - сумма прибыли (убытка) от продаж, а также прочих доходов и расходов организации

Чистая прибыль - прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия

Нераспределенная прибыль - прибыль компании за вычетом убытков, дивидендных выплат, переведенная в авансированный капитал

Рисунок 3 – Виды прибыли организации

Основой экономического развития является чистая прибыль. Способы ее использования и принципы распределения отражены в учетной политике, и реализуются они предприятием самостоятельно. Принципы формируются исходя из многих факторов, например, области деятельности, масштабов доходов, перспектив роста экономики, политических условий. Все это необходимо учитывать, так как в зависимости от ситуации на рынке, и экономической конъюнктуры в целом, направления использования прибыли могут меняться. В отчетном периоде, текущие нужды организации покрываются за счет прибыли полученной в прошлых годах.

На рисунке 3 видно, что прибыль организации может быть нераспределенной, что формирует хороший финансовый резерв для увеличения собственного капитала организации.

«Согласно законодательству, организация вправе распределять и использовать чистую прибыль по следующим направлениям:

- отчисления на благотворительные цели;
- выплата доходов учредителям;
- финансовое обеспечение производственного развития и приобретение нового имущества;
- создание резервного капитала;
- материальная помощь, премии и вознаграждения» [17, с.96].

Подвергая прибыль предприятия оценке, необходимо учитывать источники ее формирования. В теории выделяют три таких источника, представленных на рисунке 4.



Рисунок 4 – Источники формирования прибыли

Для поддержания такого источника как монопольное положение организации и выпуск какой-либо уникальной продукции., предприятию следует уделять пристальное внимание тому, чтобы продукт постоянно обновлялся и не имел сильных конкурентов.

Поддержание эффективности такого источника, как производственная деятельность, зависит от компетентности системы управления, т.е. знания конъюнктуры рынка, умения адаптироваться к новым рыночным условиям. Величина получаемой прибыли зависит в этом случае от правильного подбора ассортимента выпускаемой продукции, используемых ресурсов, конкурентоспособных условий продажи, объема производственных издержек.

Следующий источник связан с инновационной деятельностью. Для его использования предприятию необходимо совершенствовать технологии производства и обновлять выпускаемую продукцию, чтобы она могла соответствовать новым запросам потребителей и быть конкурентоспособной.

Только использование и реализация всех источников, позволяет обеспечить увеличение прибыли в долгосрочной перспективе.

Следовательно, показатели прибыли организации выступают важнейшими экономическими категориями, характеризующими финансовый результат деятельности предприятия. Их получение является главной целью для коммерческой организации. На основании прибыли можно рассчитать другие ключевые экономические показатели, которые способны в полной мере оценить положение предприятия на рынке, выявить проблемы и перспективы [6, с.50].

1.2 Методы анализа показателей прибыли организации и направления их роста

Проблема анализа, правильной оценки прибыли и эффективности ее распределения является актуальной для любой коммерческой компании. При проведении анализа финансовых показателей любой организации, нужно ориентироваться на методический инструментарий, учитывающий отраслевые качества формирования рентабельности и прибыли организации. Кроме этого, оптимальным по соотношению значимости и эффективности информации, которая была получена при проведении анализа с затратами труда, которые необходимо затратить при использовании выбранной методики. Для того, чтобы проследить изменение финансовых показателей компании и дать оценку ее финансового положения в определенный период времени, необходимо проводить финансовый анализ результатов деятельности предприятия. Данный анализ дает ответы на все вопросы заинтересованных в компании групп (менеджеры, акционеры, кредиторы и налоговые органы).

Величина прибыли зависит от множества факторов. Большое значение для увеличения массы прибыли имеют внутренние факторы, на которые оказывает непосредственное влияние деятельность самого предприятия.

На рисунке 5 представлена классификация групп факторов прибыли:

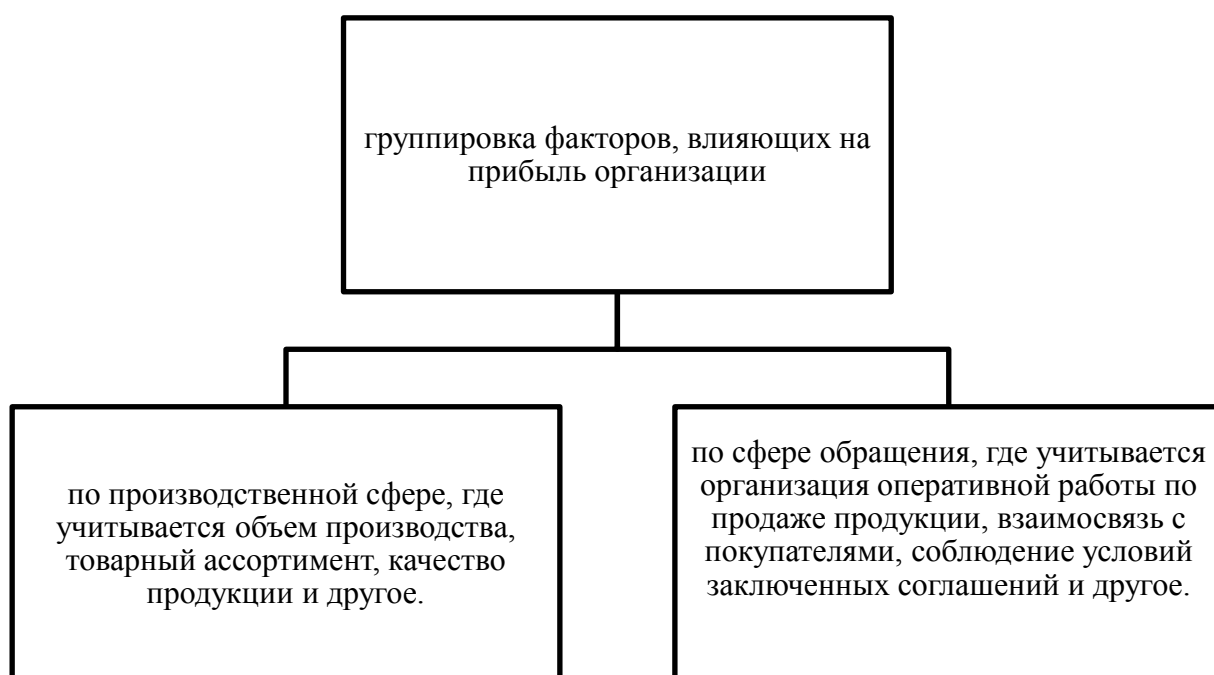


Рисунок 5 – Классификация групп факторов прибыли

Следующие основные задачи анализа финансовых результатов, которые отражает Г. В. Савицкая в своих научных работах, можно представить на рисунке 6.

Г. В. Савицкая выделяет «три взаимосвязанных области анализа показателей прибыли предприятия: собственно, анализ финансовых результатов деятельности предприятия, анализ прибыли и рентабельности по международным стандартам и анализ использования прибыли предприятия» [22, с. 206].



Рисунок 6 – Задачи анализа показателей прибыли организации

Методика анализа показателей прибыли предприятия – определенная последовательность операций, приемов, действий правил.

Основной источник информации для анализа показателей прибыли организации – бухгалтерская (финансовая) отчетность, соответственно, совершенствование методики анализа должно сопровождаться совершенствованием содержания финансовой отчетности. Все комплексные показатели должны разрабатываться и применяться с учетом особенностей конкретной организации и в соответствии с поставленными задачами. Это

позволит по результатам анализа разработать рекомендации по оптимизации рассматриваемых показателей.

Основные этапы анализа показателей прибыли представлены на рисунке 7.

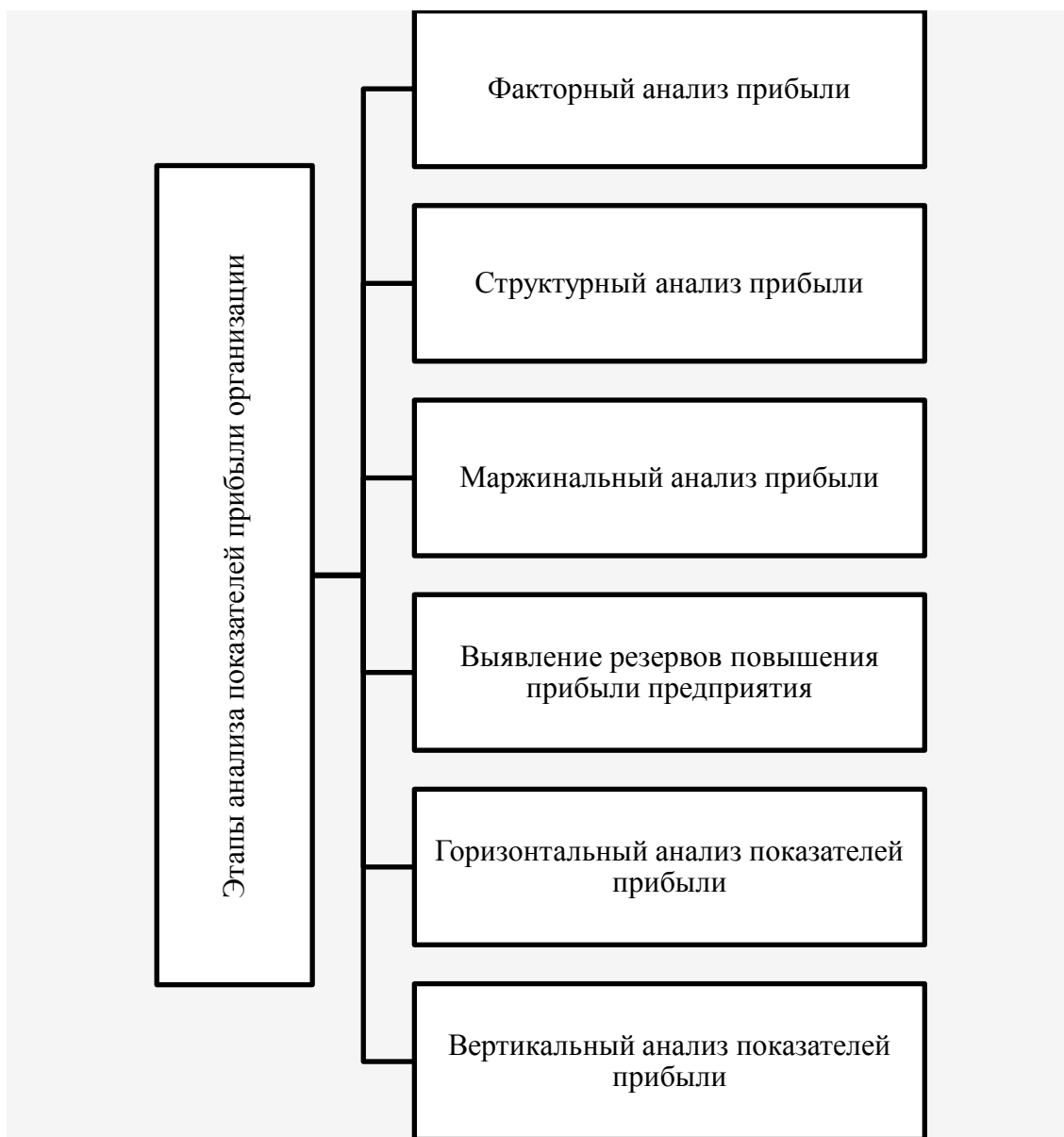


Рисунок 7 – Этапы анализа показателей прибыли организации

По мнению автора Литовченко В. П. «для получения объективного результата при применении универсальной системы оценки прибыли

предприятия и ее роста в перспективе необходимо провести систематизацию индикаторов, характеризующих данный процесс. С одной стороны, в основу анализа прибыли предприятия положены традиционные подходы ее оценки, включающие в себя трендовый, структурный, сравнительный анализ, расчет и анализ коэффициентов рентабельности, эффективности распределения прибыли предприятия. С другой стороны, необходимо в универсальную систему анализа, оценки и роста прибыли предприятия включить блок нефинансовых индикаторов работы предприятия, влияющих на ключевые показатели деятельности хозяйствующего субъекта, описывающих внутренние бизнес-процессы, деловую и кадровую составляющую деятельности предприятия. Данная система наряду с элементами финансовой оценки должна включать в себя индикаторы ключевых показателей результативности деятельности предприятия и давать наиболее эффективный результат в анализе, оценке и механизме роста прибыли предприятия. К наиболее важным зонам наблюдения предприятия с целью анализа и оценки его прибыли относятся зоны формирования: денежного потока, выручки, расхода, финансового результата, показателей рентабельности предприятия, капитала» [13, с.212].

Стоит отметить, что одна и та же величина прибыли в зависимости от используемого в производстве капитала может оцениваться по-разному. Для акционерных обществ, и особенно для инвесторов, важнейшим является рост доходности собственного и всего капитала в целом.

Рентабельность - это показатель, который определяет уровень доходности, прибыльности и выгодности хозяйственной деятельности предприятия. В связи с этим при оценке показателей прибыли организации зачастую используется анализ показателей рентабельности, таких как рентабельность продаж, рентабельность активов, капитала, производственных фондов и другие.

Основные показатели рентабельности и формулы их вычисления представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Основные показатели рентабельности и формулы их вычисления

Показатель	Формула расчета
рентабельность продаж (Робд)	$Робд = \frac{ОП}{В} * 100\%, \quad (1)$ <p>где В –выручка от продажи товаров*100%; ОП – операционная прибыль.</p>
чистая рентабельность (Рч)	$Рч = \frac{ЧП}{В} * 100\%, \quad (2)$ <p>где ЧП –чистая прибыль.</p>
рентабельность активов (Ра)	$Ра = \frac{ЧП}{А} * 100\%, \quad (3)$ <p>где А –активы.</p>
рентабельность производственных фондов (Рва)	$Рва = \frac{ЧП}{Ва} * 100\%, \quad (4)$ <p>где Ва –внеоборотные активы.</p>
рентабельность собственного капитала (Рск)	$Рск = \frac{ЧП}{СК} * 100\%, \quad (5)$ <p>где СК–собственный капитал.</p>

«При управлении показателями прибыли необходимо анализировать структуру активов, источников финансирования, а также в процессе текущей хозяйственной деятельности необходимо постоянно искать возможные пути повышения эффективности деятельности предприятия и резервы роста прибыли» [18, с.157].

В сегодняшней экономической ситуации большое влияние на прибыль предприятий оказывают инфляционные изменения цен. Учитывая положительную динамику себестоимости, увеличения прибыли многие фирмы пытаются добиться с помощью экономии на материале и качестве продукции. Сокращение затрат производства и снижение на этой основе себестоимости является ключевым условием роста прибыли предприятия, повышения эффективности его работы.

На рисунке 8 представлена классификация групп резервов увеличения показателей прибыли:

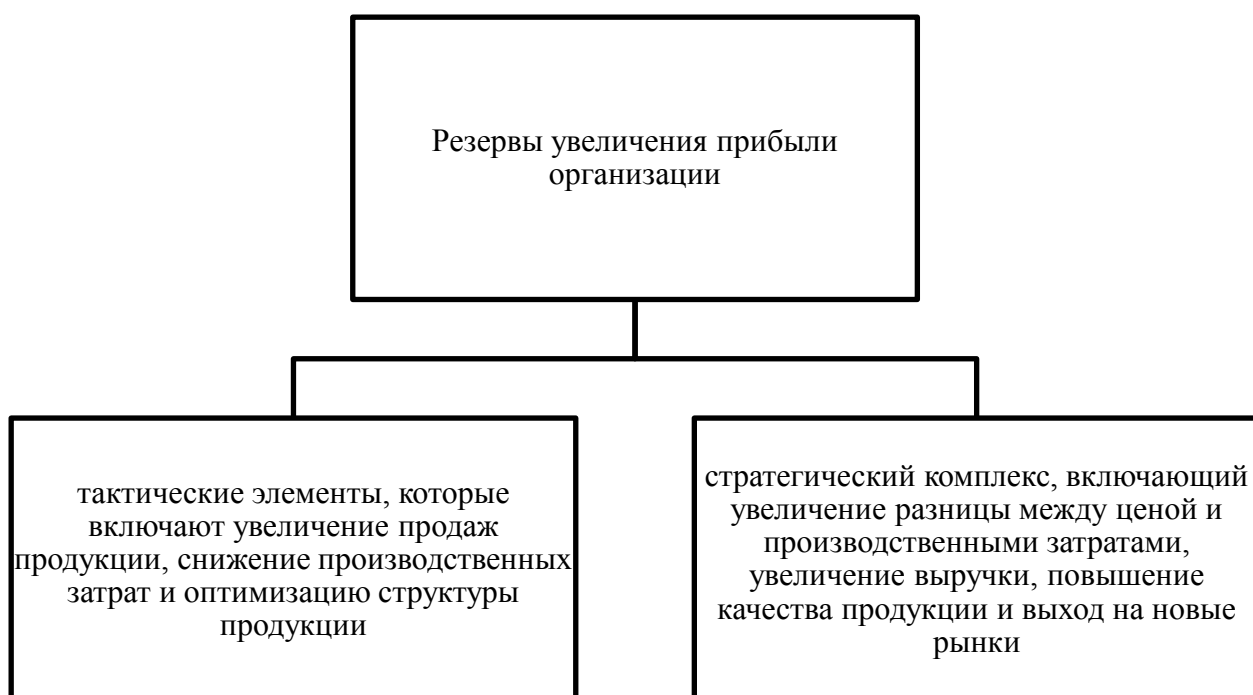


Рисунок 8 – Резервы увеличения прибыли организации

В целом, можно сформировать следующие направления увеличения доходности и прибыльности современного предприятия:

- «повышение уровня технической оснащённости производства. Выпуск продукции на станках последнего поколения обеспечит ее высокое качество и более низкий расход ресурсов;
- ликвидация потерь ресурсов из-за халатности персонала;
- избавление от неиспользуемого оборудования или сдача его в аренду. Если оборудование не приносит прибыли и при этом еще и требует затрат, то лучший выход – его ликвидация или предоставление другой фирме по договору аренды;
- мотивация сотрудников. Если персонал получает недостойную оплату за свой труд, и ему не хватает средств на качественную жизнь и отдых, то выкладываться на работе полностью он точно не будет. Поэтому экономия на заработной плате как путь увеличения прибыли и

рентабельности предприятия рассматриваться не должна. Она не позволит собрать команду профессионалов, преданных своему делу» [29, с.501].

На основе данных анализа показателей прибыли менеджмент предприятия может сформировать потенциальные источники роста прибыли предприятия:

- внедрения новых технологий в производство, которые значительно могут повлиять на снижение себестоимости продукции;
- внедрения в работу предприятия системы эффективного управленческого учёта, включающую в себе методы формирования затрат, бюджетирования, планирования, снижения затрат; формирования конкурентных преимуществ.

Важным моментом в мероприятиях, направленных на рост прибыли и рентабельности является планирование финансового результата. Основным инструментарием планирования прибыли является применение одного (или нескольких) методического подхода планирования - прямого счёта, аналитического метода, метода совмещённого расчёта, взаимосвязи выручки [27, с.529]. Данные подходы их характеристика представлены в таблице 2.

Таблица 2 – Методические подходы планирования показателей прибыли

Название подхода	Характеристика
Метод прямого счёта	включает в себя расчёт планируемой прибыли через объём продукции, цены на единицу продаваемой продукции, полной себестоимости единицы продукции. Данный метод планирования прибыли рекомендуется к использованию для предприятий с небольшим ассортиментом продукции.
Аналитический метод	заключается в расчёте плановой прибыли предприятия по всему ассортименту продукции. Этапы расчёта аналитического метода планирования прибыли включают в себя расчёт показателя базовой рентабельности (ожидаемая прибыль к полной себестоимости полученной продукции), исчисления объёма товарной продукции по сложившейся себестоимости отчётного года и расчёта плановой прибыли на товарную продукцию, исходя из

Продолжение таблицы 2

Название подхода	Характеристика
Аналитический метод	базовой рентабельности; расчёт плановой прибыли, исходя из снижения себестоимости продукции под влиянием определённых факторов, а также повышения её качества, сортности, продажных цен, ассортимента. В показатель прибыли в вышеописанном методе включается прибыль от прочих видов деятельности.
Метод совмещённого расчёта	объединяет в себя основные элементы метода прямого счета для определения стоимости товарной продукции с учётом планируемых цен и сложившейся себестоимости текущего года и аналитического метода для выявления факторов влияния цены, ассортимента. Полученную по данному методу прибыль соотносят на произведённые затраты для получения показателя рентабельности, характеризующей степень эффективности деятельности предприятия.
Метод взаимосвязи выручки	включает в себя подход разделения затрат предприятия на постоянные и переменные (маржинальный анализ) с целью установления взаимосвязи таких индикаторов финансово-хозяйственной деятельности предприятия, как выручка от продаж, себестоимость и прибыль. Полученные данные на основе маржинального анализа дают возможность руководству предприятия максимизировать свою прибыль, изменяя некий контрольный переменный параметр.

В заключении теоретического раздела исследования можно сделать вывод, что рост показателей прибыли, в условиях рыночной экономики, составляет основу экономического развития организации, характеризует степень его деловой активности и финансового благополучия. Рост прибыли создаёт финансовую базу для самофинансирования, расширенного производства, решения проблем социальных и материальных потребностей трудового коллектива. За счёт прибыли выполняется также часть обязательств организации перед бюджетом, банками и другими организациями. Резервы увеличения сумм прибыли связаны с направлениями хозяйствования предприятия. Для разработки направлений роста показателей прибыли организации необходимо проводить регулярный анализ данных показателей, обобщать все выявленные резервы роста прибыли по предприятию в целом и реализовать сформированные мероприятия роста показателей прибыли организации.

2 Анализ показателей прибыли организации на примере предприятия ООО «Профи»

2.1 Технико-экономическая характеристика предприятия ООО «Профи»

ООО «Профи» – организация, зарегистрированная 26 мая 2008 г. Основным видом деятельности которой является «Переработка и консервирование картофеля», в то же время у предприятия зарегистрировано 67 дополнительных видов деятельности, в основном, по оптовой и розничной торговле консервированными и замороженными овощами.

Юридический адрес ООО «Профи» - 445035, Самарская область, город Тольятти, Базовая улица, дом 46, помещение 9. Организация насчитывает 1 филиал. Организации ООО «Профи» присвоены ИНН 6323108482, ОГРН 1086320013900, ОКПО 85917987.

Уставный капитал компании сформирован в соответствии с Уставом организации и составляет на 31.12.2021 г. - 13 т. р. Согласно данным ЕГРЮЛ учредителями ООО «Профи» являются 2 физических лица: Шклярник Ирина Григорьевна (Доля -10 500 руб. (80%)) и Сидорок Павел Викторович (Доля: 2 500 руб. (20%))

Преимуществами предприятия ООО «Профи» являются:

- все специалисты имеют высокую квалификацию и большой опыт работы;
- соблюдение сроков выполнения заказов;
- четкое распределение задач и сроков их выполнения.
- не высокие цены на предлагаемую продукцию.

Руководство текущей деятельностью ООО «Профи» осуществляется единоличным исполнительным органом: директором. На 31.12.2021г. директором является Надеина Мария Александровна.

Организационная схема управления ООО «Профи» представлена на рисунке 9.

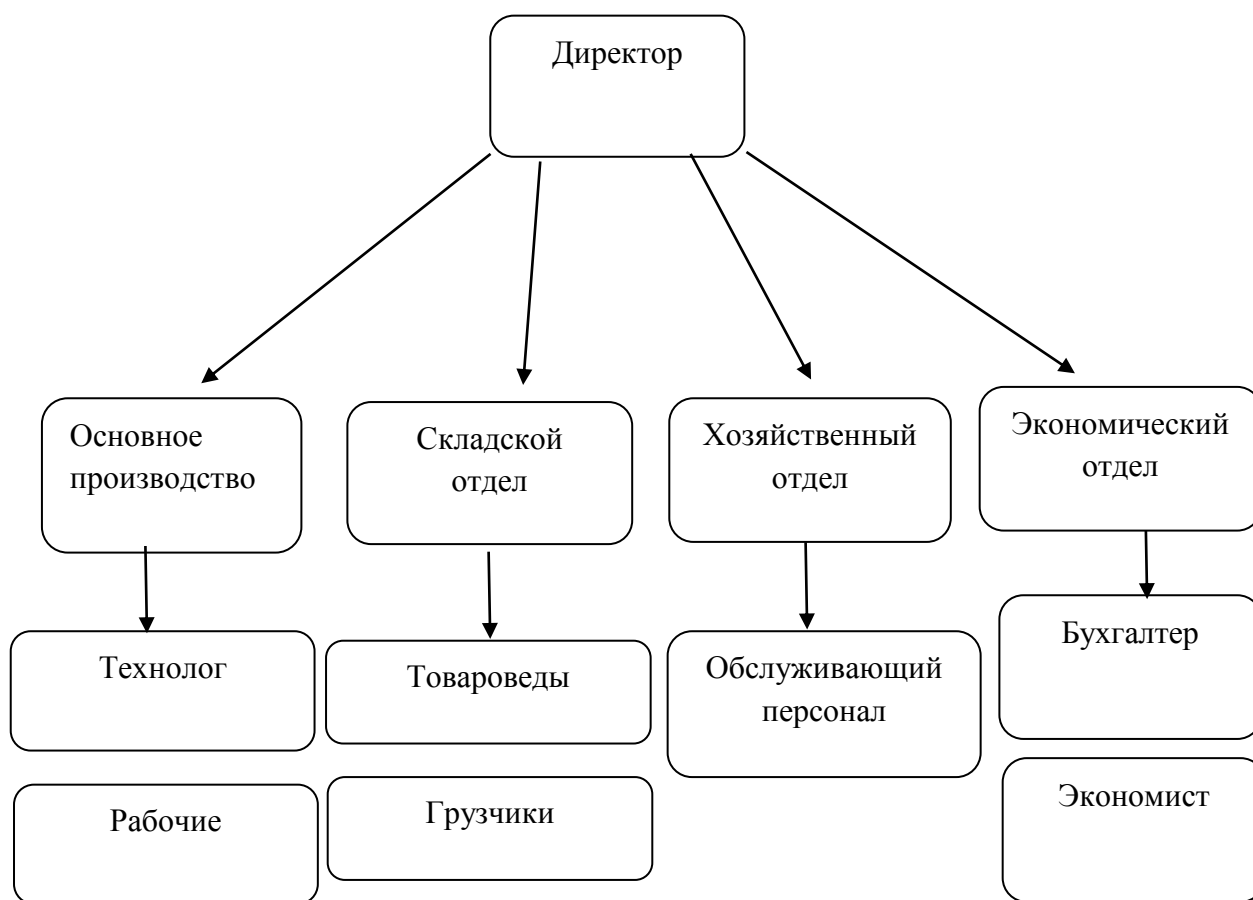


Рисунок 9 – Организационная схема ООО «Профи»

Бухгалтер предприятия ООО «Профи» подчиняется директору и несет ответственность за формирование учетной политики, ведение бухгалтерского учета, своевременное представление полной и достоверной бухгалтерской отчетности.

Среднесписочная численность сотрудников компании и их динамика представлена на рисунке 10.

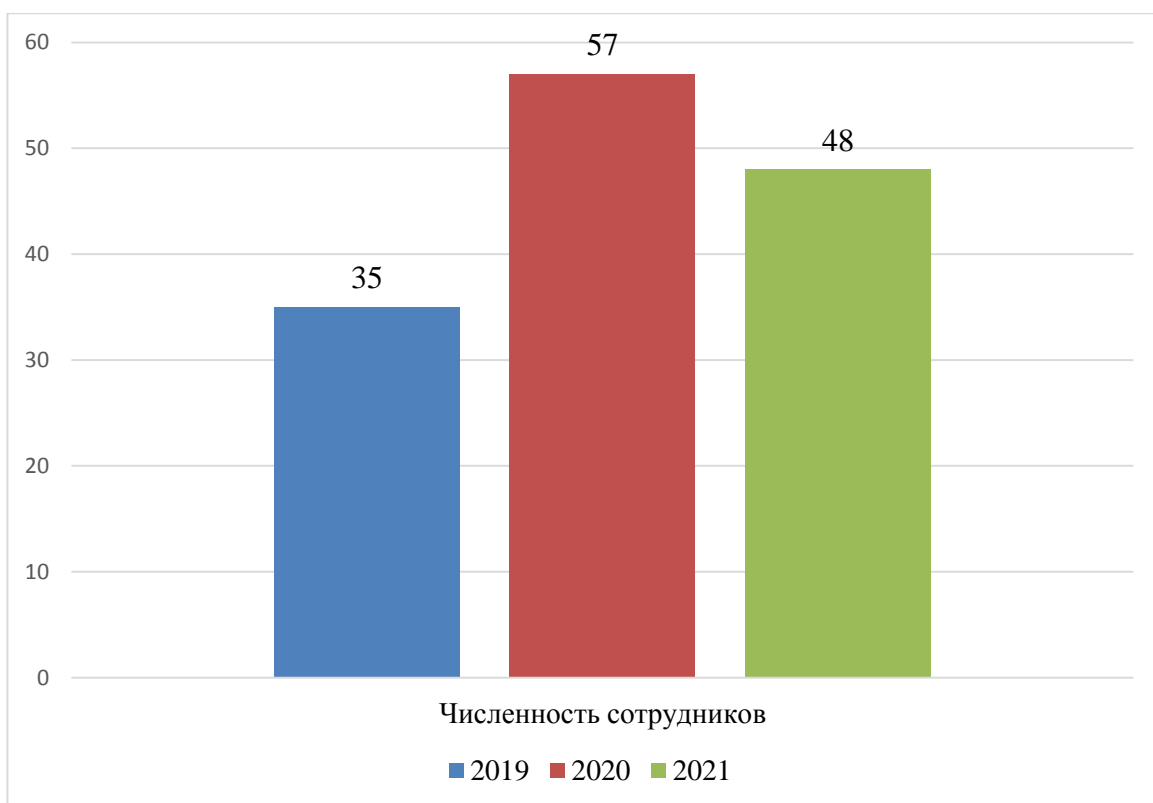


Рисунок 10 – Динамика численности персонала ООО «Профи», человек

На рисунке 10 видно снижение численности персонала компании в 2021г. до 48 человек. Данное снижение связано с пандемией Covid19 и необходимостью сокращения расходов.

Ведение бухгалтерского и налогового учета осуществляется на предприятии с применением информационной системы 1С: Предприятие 7.7 и программы Microsoft Excel.

Ведение бухгалтерского учета в анализируемом периоде на предприятии осуществлялось в соответствии с Учетной политикой ООО «Профи», утвержденной приказом директора предприятия. Этим же приказом утвержден рабочий план счетов бухгалтерского учета, основанный на стандартном плане счетов бухгалтерского учета финансово хозяйственной деятельности организаций, утвержденном Приказом Министерства финансов РФ от 31.10.2000г. № 94н, с применением отдельных субсчетов,

позволяющих получать отчетность, соответствующую требованиям бухгалтерского и налогового законодательства по российским стандартам.

Далее рассмотрены основные показатели деятельности предприятия ООО «Профи».

Анализ опирается на показатели годовой бухгалтерской отчетности и отчетов и финансовых результатах предприятия, представленных в Приложении А, Б, В. Анализ показателей деятельности ООО «Профи за 2019-2021 гг. осуществлен путем структурного и динамического анализа показателей финансового положения и финансовых результатов организации.

В таблице 3 проанализированы основные технико-экономические показатели предприятия ООО «Профи» за рассматриваемый период.

Таблица 3 – Основные технико-экономические показатели ООО «Профи» за 2019-2021 гг.

Показатели	2019 г.	2020 г.	2021 г.	Изменение 2020/2019 гг.		Изменение 2021/2020 гг.	
				Абс. изм. (+/-)	Темп прироста, %	Абс. изм. (+/-)	Темп прироста, %
1. Выручка, т. р.	4909	11651	21127	6742	137,34	9476,	81,33
2. Себестоимость продаж, т. р.	4702	11745	20489	7043	149,79	8744	74,45
3. Валовая прибыль (убыток), т. р.	207	-94	638	-301	-145,41	732	-778,72
4. Прибыль (убыток) от продаж, т. р.	207	-94	638	-301	-145,41	732	-778,72
5. Чистая прибыль, т. р.	86	544	280	458	532,56	-264	-48,53
6. Основные средства, т. р,	-	1123	9	1123	-	-1114	-99,20
7. Оборотные активы, т. р.	1340	1120	20344	-220	-16,4	19224	1716
8. Среднесписочная численность ППП, чел.	35	57	48	22	62,86	-9	-15,79

Продолжение таблицы 3

Показатели	2019 г.	2020 г.	2021 г.	Изменение 2020/2019 гг.		Изменение 2021/2020 гг.	
				Абс. изм. (+/-)	Темп прироста, %	Абс. изм. (+/-)	Темп прироста, %
9. Фонд оплаты труда ППП, т. р.	875	1710	1440	835	95,43	-270	-15,79
10. Среднегодовая выработка работающего, т. р.	140,26	204,40	440,15	64,14637	45,73	235,74	115,33
11. Среднегодовая заработная плата работающего, т. р.	25,00	30,00	30,00	5	20,00	0	0
12. Рентабельность продаж, %	4,217	-0,807	3,020	-5,024	-	3,827	-
13. Рентабельность деятельности, %	1,83	4,63	1,37	2,803	-	-3,265	-

Согласно данным таблицы 3, выручка ООО «Профи» в течение трех лет заметно выросла. Рост выручки за 3 года составил 16218 т. р. и на 31.12.2021 г. значение выручки составляет 21 127 т. р. Одновременно с этим выросли и расходы по обычным видам деятельности с 4 702 т. р. до 20 489 т. р. Рост расходов опережает рост выручки, что является неблагоприятным фактором. Однако несмотря на это, организация на конец 2021 г. получила прибыль от продаж в размере 638 т. р. В 2020 г. предприятие получило убыток от продаж в размере 94 т. р., но благодаря прочим доходам на конец 2020 г. у предприятия ООО «Профи» зафиксирована чистая прибыль в размере 544 т. р. Чистая прибыль ООО «Профи» на конец 2021г. составила 280 т. р.

В таблице 4 проанализированы состав и динамика активов и пассивов бухгалтерского баланса ООО «Профи».

Итак, активы ООО «Профи» на 31.12.2021 г. состоят практически полностью из оборотных активов – 20 344 т. р. против 9 т. р. внеоборотных активов. Большую долю оборотных активов организации составляет дебиторская задолженность и прочие оборотные активы – 95,9%.

Таблица 4 – Состав и динамика активов и пассивов бухгалтерского баланса ООО «Профи» за 2019-2021 гг.

Показатель	Значение					Изменение 2021/2019 гг.	
	в тыс. руб.			в % к валюте баланса		тыс. руб.	± %
	2019 г.	2020 г.	2021 г.	2019 г.	2021 г.		
Актив							
Внеоборотные активы	–	1 123	9	–	<0,1	+9	–
Оборотные, всего	1 340	1 120	20 344	100	100	+19 004	+15,2 раза
в том числе: запасы	75	119	–	5,6	–	-75	-100
денежные средства и их эквиваленты	30	3	827	2,2	4,1	+797	+27,6 раза
Пассив							
Собственный капитал	10	13	13	0,7	0,1	+3	+30
Пассив							
Долгосрочные обязательства	–	–	–	–	–	–	–
Краткосрочные обязательства, всего	1 330	2 230	20 340	99,3	99,9	+19 010	+15,3 раза
в том числе: заемные средства	771	120	527	57,5	2,6	-244	-31,6
Валюта баланса	1 340	2 243	20 353	100	100	+19 013	+15,2 раза

Динамика активов ООО «Профи» наглядно представлена на рисунке 11.

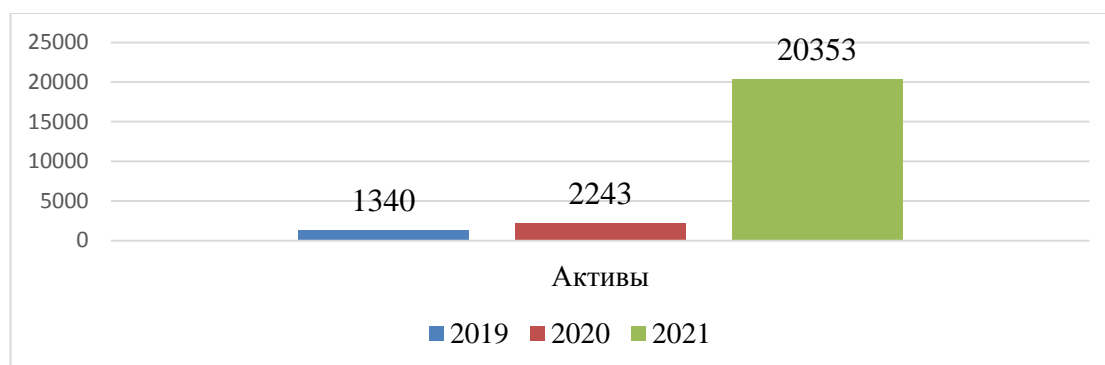


Рисунок 11 – Динамика активов организации ООО «Профи», т. р.

Активы организации в течение трех лет значительно увеличились с 1 340 т. р. до 20 353 т. р. или больше чем в 15 раз. Рост активов предприятия связан с ростом оборотных активов предприятия, в основном дебиторской задолженности.

Собственный капитал компании ООО «Профи» составил на 31.12.2021 г. – 13 т. р., увеличившись за период только на 3 тыс. руб. или на 30%. Данный факт характеризуют финансовое состояние компании негативно. Капитал предприятия в основном представлен краткосрочной кредиторской задолженностью, которая за три года стремительно увеличилась, что подтверждают данные рисунка 12.

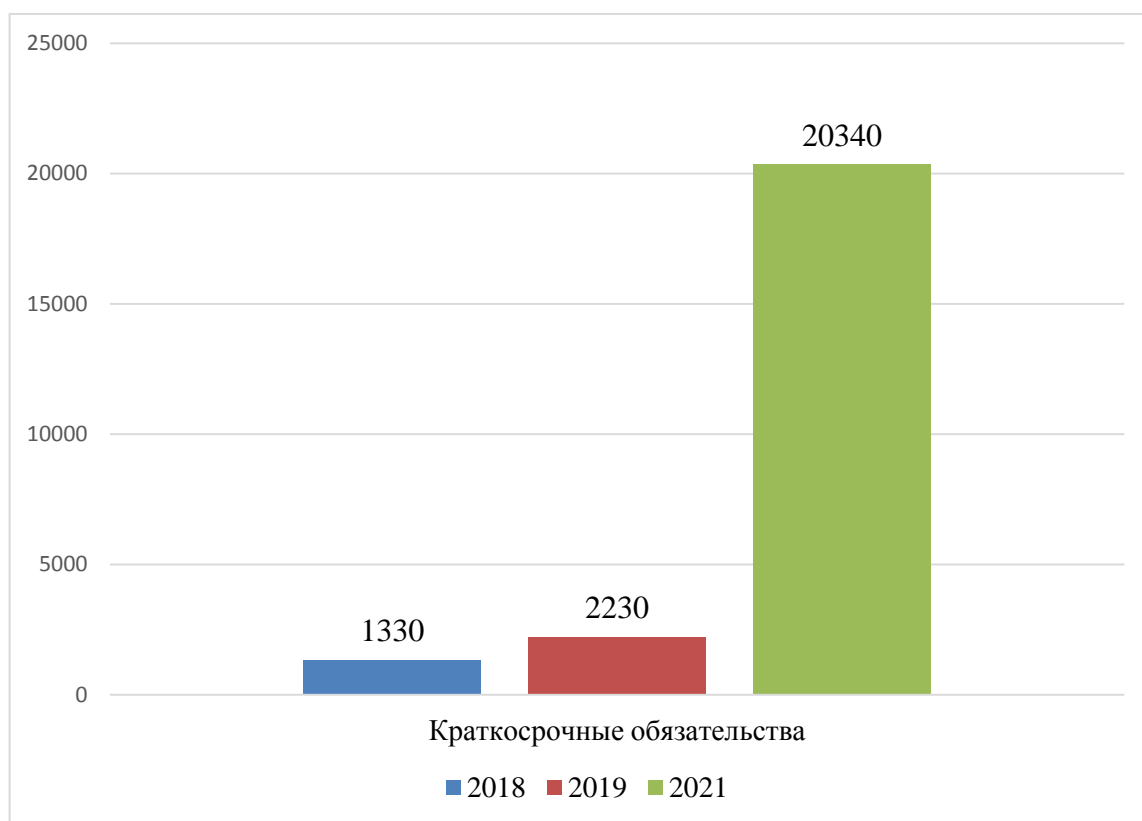


Рисунок 12 – Динамика краткосрочных обязательств ООО «Профи», т. р.

На рисунке 12 видно значительное увеличение краткосрочных обязательств предприятия с 1 330 т. р. до 20 340 т. р. или на 19 010 т. р.

Следовательно, на предприятии присутствует очень высокая зависимость от краткосрочных обязательств.

В связи с высоким объемом краткосрочной кредиторской задолженности для оценки финансового состояния ООО «Профи» следует оценить его финансовую устойчивость по таким показателям как:

- показатели ликвидности;
- относительные показатели финансовой устойчивости;
- показатели оборачиваемости.

В таблице 5 представлены показатели ликвидности ООО «Профи» и их динамика за три года.

Таблица 5 – Анализ показателей ликвидности ООО «Профи» за 2019-2021 гг.

Показатель ликвидности	Значение показателя			Изменение 2021/2019 гг.
	2019 г.	2020 г.	2021 г.	
Коэффициент текущей ликвидности	1,01	0,5	1	-0,01
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,02	<0,01	0,04	+0,02

Согласно данным таблицы 5 все показатели ООО «Профи» имеют отрицательную динамику и значения ниже необходимых. Коэффициент текущей ликвидности в конце 2019г. составил 1 и снизился за три года на - 0,01. Данное значение ниже нормы.

Коэффициент быстрой ликвидности на конец 2019 г. составляет 0,04. Значение показателя за период ухудшилось практически в два раза. Показатели текущей абсолютной ликвидности находились вне пределов нормы в течение всего анализируемого периода.

Наглядно динамика показателей текущей и абсолютной ликвидности представлена на рисунке 13.

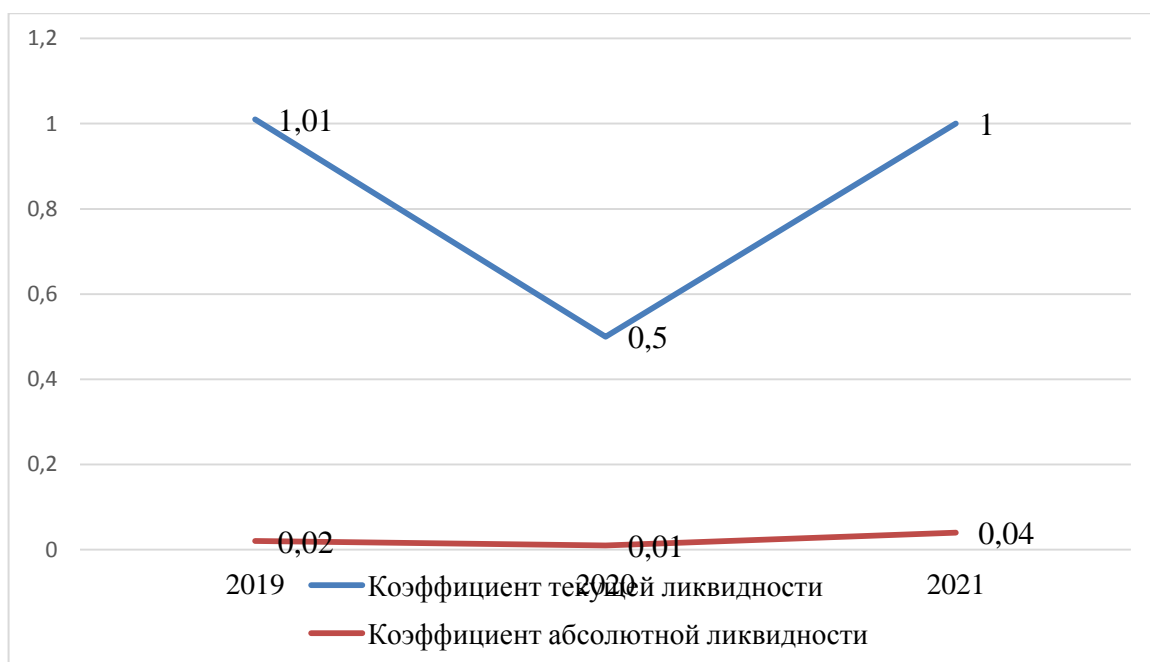


Рисунок 13 – Динамика коэффициентов текущей и абсолютной ликвидности ООО «Профи»

Значения показателей ликвидности свидетельствуют о недостаточности активов у предприятия, которые можно быстро конвертировать в денежные средства для погашения своих финансовых обязательств. Однако динамика коэффициентов на конец 2021 г. положительная.

Далее на основе имеющихся данных произведена оценка финансовой устойчивости компании ООО «Профи». Результаты оценки представлены в таблице 6.

Таблица 6 – Расчет показателей финансовой устойчивости ООО «Профи» за 2019-2021 гг.

Показатель	Значение показателя			Изменение 2021/2019 гг.
	2019 г.	2020 г.	2021 г.	
1. Коэффициент автономии	0,01	0,01	<0,01	-0,01
2. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	0,01	-0,99	<0,01	-0,01

Продолжение таблицы 6

Показатель	Значение показателя			Изменение 2021/2019 гг.
	2019 г.	2020 г.	2021 г.	
3. Коэффициент покрытия инвестиций	0,01	0,01	<0,01	-0,01
4. Коэффициент маневренности собственного капитала	1	-85,38	0,31	-0,69
5. Коэффициент обеспеченности запасов	0,13	-9,33	–	-0,13

Коэффициент автономии организации на 31 декабря 2021 г. составил меньше 0,01 при норме не менее 0,5. В течение трех лет присутствует отрицательная динамика коэффициента. В конце 2021 г. в структуре капитала преобладает заемный капитал, его значение практически достигает 100%. Такая зависимость от заемного капитала является недопустимой для устойчивой деятельности предприятия.

В течение анализируемого периода коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами также составил менее 0,01 при норме не менее 0,1. Значение коэффициента можно охарактеризовать как крайне негативное.

Значение коэффициента покрытия инвестиций в течение всего периода находилось не в норме.

Коэффициент маневренности собственного капитала на конец 2019 года составил - 0,69. Полученное значение ниже рекомендуемого.

Коэффициент обеспеченности материальных запасов на 31 декабря 2021 г. составил - 0,13. Значение данного показателя ухудшилось за анализируемый период, показатель в течение трех лет не укладывается в норму и находится в критических значениях.

Далее, заключительным этапом анализа финансового состояния ООО «Профи» рассчитаны показатели оборачиваемости активов и капитала организации, и результаты расчетов представлены в таблице 7.

Таблица 7 – Расчет показателей оборачиваемости активов и капитала ООО «Профи» за 2019-2021 гг.

Показатель оборачиваемости	Значение в днях			Коэфф. 2019 г.	Коэфф. 2021 г.	Изменение 2021/2019 гг., дни
	2019 г.	2020 г.	2021 г.			
Оборачиваемость оборотных средств (норма для данной отрасли: не более 104 дней)	50	39	185	7,2	2	+135
Оборачиваемость кредиторской задолженности	21	42	189	17,3	1,9	+168
Оборачиваемость активов (норма для данной отрасли: 157 и менее дней)	50	56	195	7,2	1,9	+145
Оборачиваемость собственного капитала	1	<1	<1	516,7	1 625,2	-1

Согласно данным таблицы 7, оборачиваемость всех оборотных активов организации в течение анализируемого периода находится вне пределов допустимой нормы и демонстрирует отрицательную динамику. Так, оборачиваемость оборотных средств увеличилась с 50 дней до 185 дней. Оборачиваемость активов в целом увеличилась с 50 дней до 195 дней.

Оценив финансовое состояние и финансовую устойчивость ООО «Профи», выделены такие проблемы как: не соответствие всех коэффициентов финансовой устойчивости и ликвидности, а также рост показателей оборачиваемости активов. Выявленные проблемы могут прямо и косвенно влиять на итоговые финансовые результаты предприятия.

2.2 Анализ показателей прибыли организации ООО «Профи»

В данном пункте исследования проведен анализ показателей прибыли ООО «Профи» с целью формирования направлений их роста на основе данных отчета о финансовых результатах организации за 2019-2021 гг., представленных в Приложении Б, В бакалаврской работы.

В таблице 8 произведен структурный и динамический анализ прибыли организации ООО «Профи» за 2019-2021 гг.

Таблица 8 – Анализ формирования прибыли ООО «Профи» за 2019-2021 гг., т. р.

Показатели	2019 г.	2020 г.	2021 г.	Изменение (+/-)		Темп роста, %	
				2020/ 2019	2021/ 2020	2020/ 2019	2021/ 2020
1. Выручка	4 909	11 651	21 127	6742	9476	237,3	181,3
2. Себестоимость продаж	4 702	11 745	20 489	7043	8744	249,8	174,4
3. Прибыль (убыток) от продаж	207	-94	638	-301	732	-	-
4. Прочие доходы и расходы	-100	774	-229	874	-1003	-	-
5. Прибыль до уплаты налогов	107	680	409	573	-271	635,5	60,1
6. Налоги на прибыль (доходы)	21	136	129	115	-7	647,6	94,9
7. Чистая прибыль	86	544	280	458	-264	632,6	51,5

За три года чистая прибыль компании увеличилась на 194 т. р. или в 3,3 раза. Но полученное значение чистой прибыли в 2021 г. – 280 т. р. практически в два раза меньше значения чистой прибыли в 2020 г. Данный факт связан со значительным ростом прочих расходов предприятия.

В первой главе бакалаврской работы было указано, что показатели рентабельности так же демонстрируют прибыльность и эффективность деятельности предприятия. Поэтому важным этапом анализа прибыли организации является изучение и оценка показателей его рентабельности.

В таблице 9 рассмотрены показатели рентабельности продаж ООО «Профи» за 2019 -2021 гг.

Таблица 9 – Анализ показателей рентабельности ООО «Профи» за 2019-2021 гг.

Показатели	Значения показателя, %			Изменение	
	2019 г.	2020 г.	2021 г.	2020/ 2019	2021/ 2020
1. Рентабельность продаж	4,2	-0,8	3	-5	3,8

Продолжение таблицы 9

Показатели	Значения показателя, %			Изменение	
	2019 г.	2020 г.	2021 г.	2020/ 2019	2021/ 2020
2. Рентабельность продаж по прибыли до налогообложения	2,2	5,8	1,9	3,6	-3,9
3. Рентабельность продаж по чистой прибыли	1,8	4,7	1,3	2,9	-3,4

Согласно данным полученным в таблице 9, все показатели рентабельности имеют удовлетворительные значения, но демонстрируют отрицательную динамику.

Наглядно показатели рентабельности продаж представлены на рисунке 14.

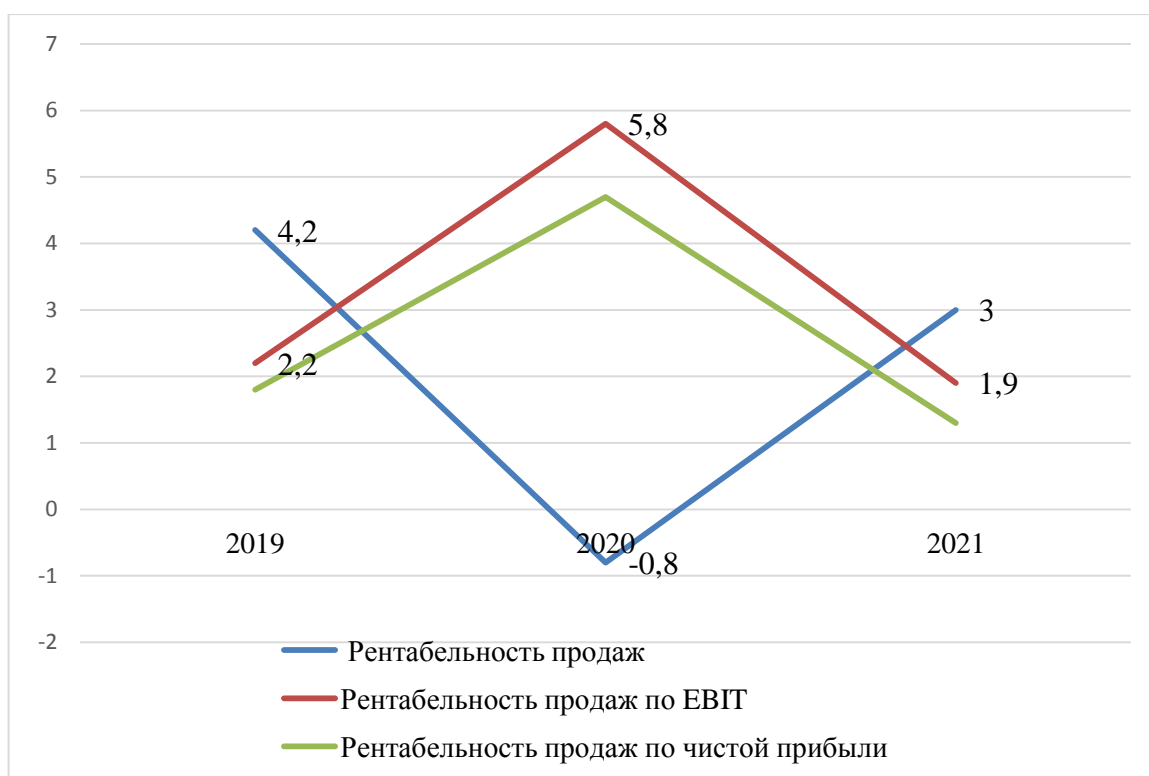


Рисунок 14 – Динамика показателей рентабельности продаж ООО «Профи», %

Согласно данным рисунка 14, на конец анализируемого периода рентабельность продаж составила 3%. Данное значение меньше установленной для данной отрасли нормы в 4%. Показатель достигал

нормативного значения по данной отрасли только в 2019 г. Однако стоит отметить положительную динамику показателя в 2021 г. относительно 2020 г.

Рентабельность продаж по прибыли до налогообложения на конец анализируемого периода составила 1,9% относительно 2,2% в 2019г. Соответственно в каждом рубле выручки предприятия прибыль до налогообложения снизилась до 1,9 коп.

Рентабельность продаж по чистой прибыли также снизилась за 3 года с 1,8% до 1,3%, что является негативным признаком деятельности компании.

На рисунке 15 рассмотрена рентабельность активов ООО «Профи» и их динамика за три года.

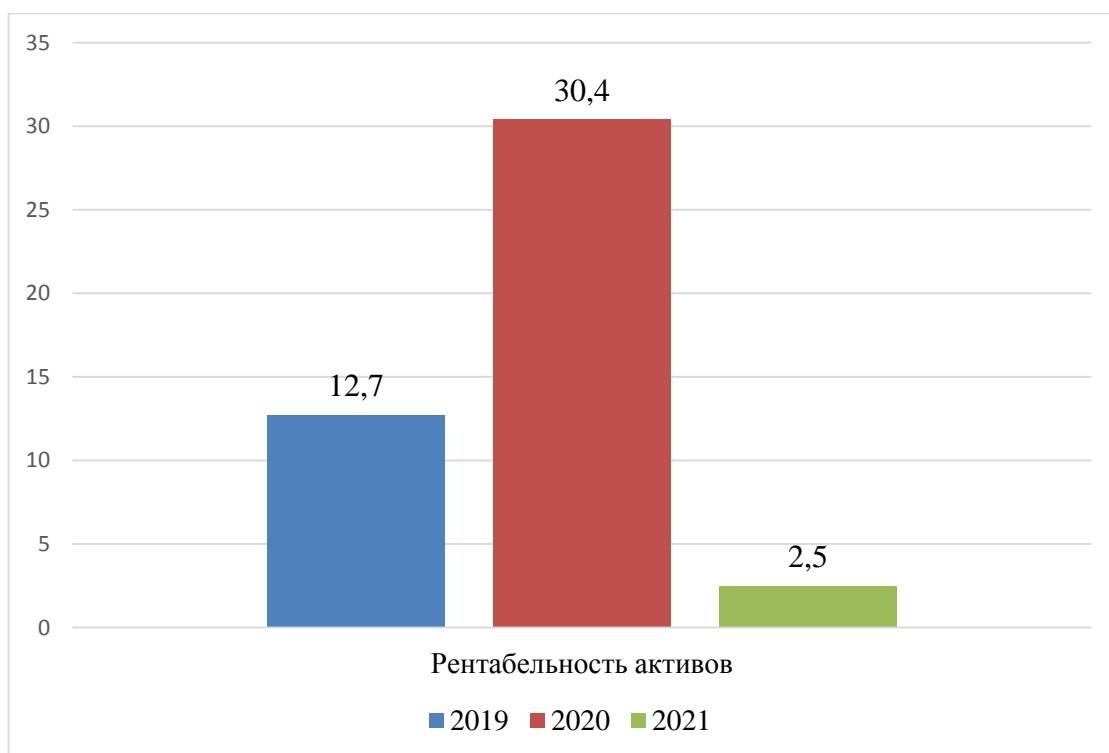


Рисунок 15 – Рентабельность активов организации ООО «Профи» за 2019-2021 гг., %.

На рисунке 15 видно, что рентабельность активов на конец 2021 г. составила 2,5%, снизившись с 12,7% в 2019 г. Значение показателя в конце

периода не достигает рекомендуемых значений, в начале периода показатель был значительно лучше и находился в пределах нормы

Далее в таблице 10 проведен вертикальный анализ прибыли ООО «Профи».

Таблица 10 – Вертикальный анализ прибыли ООО «Профи» за 2019-2021 гг., %.

Показатели	2019 г.	2020 г.	2021 г.	Темп роста, %	
				2020/ 2019	2021/ 2020
1. Доля валовой прибыли в выручке от реализации	4,2	-0,8	3	-5	3,8
2. Доля валовой прибыли в себестоимости продаж	4,4	-0,8	3,1	-5,2	3,9
3. Доля чистой прибыли в выручке от реализации	1,7	4,7	1,3	2,9	-3,3
4. Доля чистой прибыли в себестоимости продаж	1,8	4,6	1,3	2,8	-3,3

Согласно данным таблицы 10, доля валовой прибыли в выручке от реализации на конец 2021 г. составила 3% относительно 4,2 % в начале периода. Снижение доли за три года составило 1,2%, что говорит о снижении эффективности деятельности организации за три года.

Доля валовой прибыли в себестоимости продаж так же снизилась до 3,11% в 2021 г. Снижение доли произошло на 1,3%.

Доля чистой прибыли в выручке от реализации снизилась в течение трех лет на 0,4%. Доля чистой прибыли в себестоимости продаж меняется практически аналогично. Снижение доли чистой прибыли в выручке от реализации так же говорит о снижении эффективности деятельности ООО «Профи».

Заключительным этапом анализа прибыли предприятия проведен анализ прибыли предприятия с использованием интегрального показателя,

что позволит получить наиболее быструю и углубленную оценку прибыли предприятия с целью контроля и планирования.

Основные индикаторы анализа прибыли интегральным методом представлены в таблице 11.

Таблица 11 – Основные индикаторы анализа прибыли интегральным методом ООО «Профи» за 2020-2021 гг.

Показатель	Значение	
	2020 г.	2021 г.
Темп роста выручки от продажи	237,3	181,3
Темп роста постоянных расходов	249,8	174,4
Финансовый результат предприятия	544	280
Соотношение собственного капитала к заемному капиталу	0,006	0,0006
Коэффициент рентабельности активов	30,4	2,5
Коэффициент рентабельности капитала	4184,6	2153,8
Коэффициент рентабельности чистой прибыли	4,7	1,3

Далее по результатам оценки ООО «Профи» по выбранным индикаторам формируется интегральный критерий анализа и оценки прибыли предприятия, который формируется на основе балльного подхода полученных индикаторов.

Итоговая оценка индикаторов с помощью балльного подхода представлена в таблице 12.

Таблица 12 – Оценка индикаторов ООО «Профи» с помощью балльного подхода за 2020-2021 гг.

Показатель	Принятое нормативное значение	Соответствие отраслевому нормативу	
		2020 г.	2021 г.
Темп роста выручки от продажи	Больше и равно 100 – 1; Меньше 100 – 0.	1	1
Темп роста постоянных расходов	Больше и равно 100 – 0; Меньше 100 – 1.	0	0
Финансовый результат предприятия	Больше и равно 0 – 1; Меньше 0 – 0.	1	1

Продолжение таблицы 12

Показатель	Принятое нормативное значение	Соответствие отраслевому нормативу	
		2020 г.	2021 г.
Коэффициент рентабельности капитала	Больше и равно 18 – 1; Меньше 18 – 0.	1	1
Соотношение собственного капитала к заемному капиталу	Больше и равно 50 – 1; Меньше 50 – 0.	0	0
Коэффициент рентабельности активов	Больше и равно 9 – 1; Меньше 9 – 0.	1	0
Коэффициент рентабельности чистой прибыли	Больше и равно 3 – 1; Меньше 3 – 0.	1	0
Итого		5	3

Согласно полученным данным интегрального анализа в таблице 12, можно сделать вывод об ухудшении показателей прибыли на предприятии в 2021 г. относительно 2020 г.

Следовательно, в заключении аналитического раздела бакалаврской работы можно сделать вывод, что основными проблемами, влияющими на прибыльность компании ООО «Профи» в 2021 г., являются высокие темпы роста расходов предприятия, высокая долговая нагрузка, низкая рентабельность существующих активов предприятия и, как итог, снижение итогового финансового результата ООО «Профи».

На основании выявленных проблем предприятию ООО «Профи» необходимо не только контролировать и проводить мониторинг проблемных показателей, но и формировать вектора управленческих решений с целью улучшения их значений.

3 Формирование направлений улучшения показателей прибыли организации ООО «Профи»

3.1 Разработка рекомендаций по улучшению показателей прибыли ООО «Профи»

Без получения прибыли предприятие не может развиваться, поэтому задача улучшения финансового результата жизненно важна для хозяйствующего субъекта.

«Оптимизация показателей прибыли – это количественно измеримые возможности увеличения прибыли или снижения убытка за счет роста объема реализации товаров, уменьшения затрат на их реализацию, недопущение внереализационных убытков, совершенствования структуры реализуемых товаров. Резервы выявляются на стадии планирования и в процессе выполнения планов. Метод увеличения показателей прибыли должен быть подобран наиболее эффективно, во взаимосвязи с особенностями компании, продукции и рынка. Неправильно выбранный метод оптимизации прибыли предприятия может отрицательно сказаться на показателях деятельности компании и, как следствие, ухудшить ее финансовые результаты» [31, с.272].

Анализ показателей прибыли ООО «Профи» выявил следующее.

В течение анализируемого периода выручка предприятия заметно выросла до 21 127 т. р. Одновременно с этим выросли и расходы по обычным видам деятельности с 4 702 т. р. до 20 489 т. р. Рост расходов опережает рост выручки, что является неблагоприятным фактором. Однако несмотря на это, организация на конец 2021 г. получила прибыль от продаж в размере 638 т. р. За три года чистая прибыль компании увеличилась на 194 т. р. или в 3,3 раза. Но полученное значение чистой прибыли в 2021 г. – 280 т. р. практически в два раза меньше значения чистой прибыли в 2020 г. Данный факт связан со значительным ростом прочих расходов предприятия.

Все показатели рентабельности имеют положительные значения, но демонстрируют отрицательную динамику и значения показателей меньше нормативных значений по отрасли. На конец анализируемого периода рентабельность продаж составила 3%. Данное значение меньше установленной для данной отрасли нормы в 4%. Рентабельность продаж по чистой прибыли также снизилась за 3 года с 1,8% до 1,3%, что является негативным признаком деятельности компании. Рентабельность активов на конец 2021 г. составила 2,5%, снизившись с 12,7% в 2019 г. Ухудшение показателей рентабельности связано с снижением показателей прибыли предприятия.

Доля чистой прибыли в выручке от реализации снизилась в течение трех лет на 0,4%. Доля чистой прибыли в себестоимости продаж меняется практически аналогично. Снижение доли чистой прибыли в выручке от реализации так же говорит о снижении эффективности деятельности ООО «Профи».

Согласно полученным данным интегрального анализа можно сделать вывод об ухудшении показателей прибыли на предприятии в 2021 г. относительно 2020 г.

Следовательно, по результатам анализа можно выделить следующие основные проблемы, влияющие на показатели прибыли ООО «Профи»:

- высокая доля себестоимости продаж и прочих расходов в общей выручке предприятия и ее рост в течение трех лет;
- недостаточный объем выручки от реализации, необходимый для успешного функционирования компании, нормальной рентабельности и дальнейшего развития деятельности.

Для увеличения показателей прибыли предприятия ООО «Профи» рекомендуется:

- снизить расходы на реализацию товаров, а также прочие расходы предприятия;

- для увеличения выручки предприятия необходимо оптимизировать кредитную политику компании и механизм востребования дебиторской задолженности предприятия;
- направить свободные денежные средства в проекты по развитию и масштабированию деятельности предприятия.

Сокращение расходов предприятия должно быть осуществлено за счет следующих мероприятий:

- пересмотреть условия упаковки и тары товара в сторону удешевления, отказаться от окраски, упростить оформление упаковки, перейти на более дешевые аналоги упаковочных материалов, провести тендер среди поставщиков упаковочных материалов
- оптимизировать закупку расходных материалов;
- внедрить ресурсосберегающие технологии;
- снизить расходы на аренду. Чтобы сократить эту статью затрат, нужно, во-первых, разобраться, вся ли площадь используется по назначению, выявить фактически не используемую. Если таковая есть – провести переговоры с арендатором о возможности отказа от нее или сдачи в субаренду. Как вариант – договориться о снижении арендной ставки, снять помещение меньшей площадью или с более низкими расценками;
- снизить объемы производства товаров, приносящих минимальную прибыль;
- провести тендер среди поставщиков сырья, для заключения более дешевых договоров на поставку.

Также ООО «Профи» рекомендуется осуществить рефинансирование краткосрочных обязательств компании по более низкой процентной ставке и частично погасить существующую задолженность за счет полученных в 2021 г. денежных средств.

У предприятия на конец 2021г. произошел значительный рост по статье денежные средства. На конец 2021г. данная статья составляет 827 т. р. Данные средства компании рекомендуется направить частично в погашение краткосрочной задолженности, чтобы снизить размер расходов по обслуживанию долга и частично направить на приобретение современного оборудования для увеличения производительности труда сотрудников, а также на производство нового ассортимента. Так, предприятие в течение анализируемого периода занималось консервированием различных продуктов, в основном местной овощной продукции. Компания может расширить бизнес по консервированию и дегидрированию фруктов и овощей, созданию фруктовых и овощных чипсов, а также других товаров для людей, ведущих здоровый образ жизни и детей.

Следующим направлением роста прибыли предприятия является снижение дебиторской задолженности ООО «Профи». На конец 2021 г. дебиторская задолженность ООО «Профи» составляет 19517 т. р. Большая часть данной задолженности связана с крупным заказом в 2021г. по которому еще не поступила оплата.

«Управление дебиторской задолженностью представляет собой часть общего управления оборотными активами и маркетинговой политики предприятия, направленной на расширение объема реализации продукции и заключающейся в оптимизации общего размера этой задолженности (поскольку на предприятие оказывает негативное влияние, как увеличение размера дебиторской задолженности, так и резкое ее снижение) и обеспечение ее своевременного взыскания» [3, с.101].

Управление дебиторской задолженностью обычно включает следующие этапы, представленные на рисунке 16.



Рисунок 16 – Этапы управления дебиторской задолженностью

Наиболее часто направлением политики управления дебиторами является соблюдение сроков погашения и предельных объемов дебиторской задолженности. Для уменьшения размера дебиторской задолженности ООО «Профи» необходимо:

- сформировать систему кредитных условий для заказчиков услуг;
- разработка и использование регистров по контролю за состоянием дебиторской задолженности;
- приобретение и внедрение автоматизированной системы управления дебиторской задолженностью;

- определять степень риска неуплаты счетов покупателями;
- контролировать соотношение дебиторской и кредиторской задолженностей;
- вести оперативный контроль за поступлением наличности;
- оперативно определять сомнительную задолженность;
- прекращать действие договоров с покупателями, которые нарушают платежную дисциплину.

Условия кредитования для контрагентов предприятию рекомендуется устанавливать индивидуально в зависимости от их кредитного рейтинга. Кредитный рейтинг дебиторов формируется на основе их бухгалтерской отчетности, оценки основных показателей финансовой устойчивости и платежеспособности предприятия, внутренних сведениях компании (кредитная история, собственники, филиалы и другое).

Основными путями для реструктуризации и уменьшения дебиторской задолженности ООО «Профи» могут быть следующие мероприятия:

- взаимозачет взаимных платежных требований;
- передача дебитором в погашение задолженности части своего имущества, находящегося в его собственности;
- использование факторинга – инструмент финансирования факторинговой компанией (как правило - банком) поставщика под уступку денежного требования к заказчику;
- предоставление скидки при досрочном или своевременном погашении дебиторской задолженности.

Если предприятие характеризуется большими объемами продаж, большая часть из которых осуществляется на условиях отсрочки платежа, целесообразно использование факторинга. Достоинством факторинга является то, что его использование позволяет, не сокращая объемов продаж, предоставить клиентам отсрочку платежа, а, следовательно, повышает конкурентоспособность предприятия. В этом отношении факторинг

привлекательнее кредита, поскольку, получив кредит, предприятие хотя и пополняет свои оборотные средства, то есть получает возможность предоставления отсрочки платежа, но остается при прежнем уровне риска невозврата дебиторской задолженности.

В то же время компания может предлагать контрагентам скидку 2% при своевременном возврате дебиторской задолженности в течение месяца. Данная скидка позволит значительно ускорить оборачиваемость дебиторской задолженности, снизить объемы дебиторской задолженности на балансе предприятия, что положительно отразится на прибыли предприятия.

3.2 Расчет экономической эффективности мероприятий

В предыдущем пункте предложены следующие мероприятия по увеличению показателей прибыли ООО «Профи», представленные в таблице 13.

Таблица 13 – Направления роста прибыли предприятия ООО «Профи»

Направление	Способ реализации
Снижение расходов	оптимизировать закупку расходных материалов, сократить расходы на упаковку, снизить расходы на аренду, снизить объемы производства товаров, приносящих минимальную прибыль, провести тендер среди поставщиков сырья, для заключения более дешевых договоров на поставку, рефинансирование и реструктуризация обязательств компании.
Рост выручки от реализации	совершенствование механизма управления дебиторской задолженностью и предоставление контрагентам скидки 2% при возврате дебиторской задолженности в течение одного месяца.
	инвестирование свободных денежных средств в современное оборудование для повышения производительности труда, а также в расширение производства.

Планируется, что проведенные мероприятия по снижению расходов ООО «Профи» позволят снизить себестоимость продаж компании на 10%, в то же время, повысив производительность труда за счет нового оборудования

и оптимизировав ассортимент, компания сможет увеличить выручку от продаж на 15%.

На рисунке 17 представлено изменение выручки от реализации и себестоимости продаж после реализации предлагаемых мероприятий.

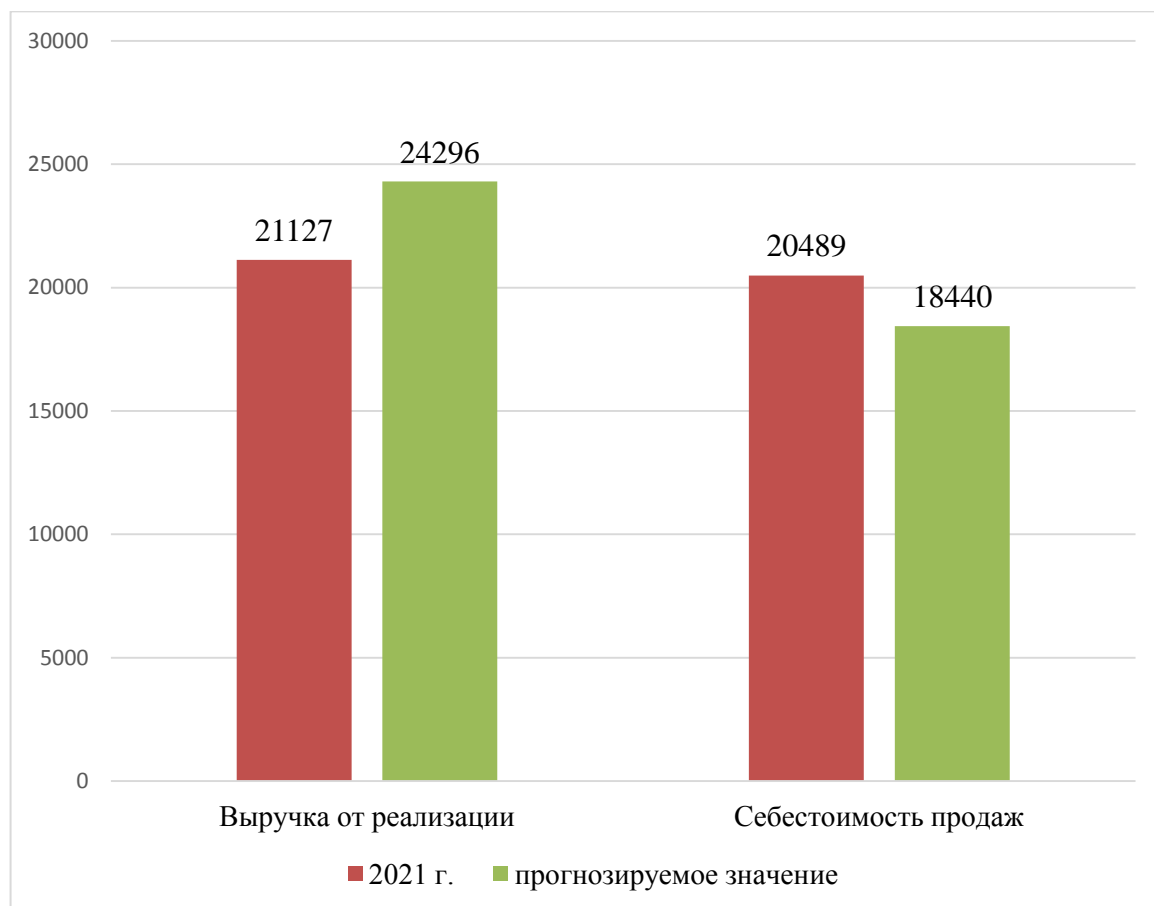


Рисунок 17 – Изменение выручки от реализации и себестоимости продаж после реализации предлагаемых мероприятий, т. р.

Согласно данным рисунка 17, выручка от реализации увеличится до 24 296 т. р. после осуществления предлагаемых мероприятий, себестоимость продаж снизится до 18 440 т. р.

Далее рассмотрена экономическая эффективность мероприятий по управлению дебиторской задолженностью и предоставления контрагентам скидки 2% при возврате дебиторской задолженности в течение одного месяца.

При условии, что данной скидкой воспользуются 20 % дебиторов, сумма дебиторской задолженности может сократиться на 15%.

Изменение дебиторской задолженности после реализации предлагаемых мероприятий представлено на рисунке 18.

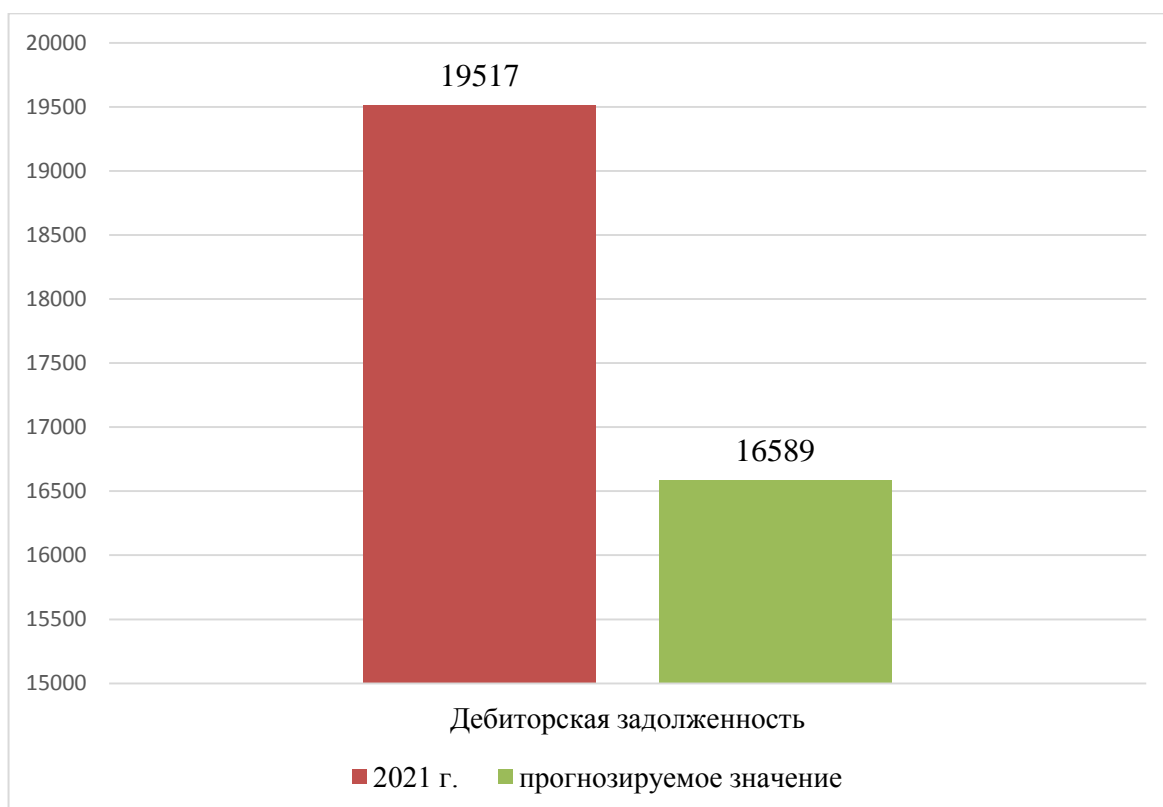


Рисунок 18 – Изменение дебиторской задолженности после реализации предлагаемых мероприятий, т. р.

Дебиторская задолженность ООО «Профи» снизится до 16 589 т. р. или на 2 928 т. р. С учетом скидки в 2%, компания сможет получить денежные средства в размере 2869 т. р. для дальнейшего функционирования деятельности.

Экономическая эффективность совокупности всех предлагаемых мероприятий представлена в таблице 14.

Таблица 14 – Экономическая эффективность предлагаемых мероприятий

Показатели	2021 г.	Прогнозируемые значения	Изменение	
			т. р.	%
1. Выручка, т. р.	21 127	27 224	6 097	28,8
2. Себестоимость продаж, т.. р.	20 489	18 440	-2 049	-10
3. Прибыль (убыток) от продаж, т. р.	638	8 784	8 146	1 276,8

Согласно данным таблицы 14, в результате предложенных в третьем разделе бакалаврской работы направлений роста прибыли ООО «Профи» выручка от реализации вырастет до 7 224 т. р. или на 28,8%, а прибыль от продаж сможет увеличиться до 8 784 т. р. или на 8 146 т. р.

Соответственно можно сделать вывод, что предложенные в работе мероприятия по снижению расходов предприятия, грамотному управлению дебиторской задолженностью, а также инвестирование средств в современное оборудование и расширение производства значительно увеличит показатели прибыли предприятия, что подтверждает экономическую эффективность предлагаемых мероприятий.

Заключение

Показатели прибыли предприятия – важнейшая характеристика эффективности его хозяйственной деятельности. Данные показатели определяет уровень конкурентоспособности, финансовое состояние компании, деловую активность, прибыльность и перспективность, гарантии экономических интересов самой организации и ее партнеров.

В первом разделе бакалаврской работы рассмотрено понятие показателей прибыли организации, их роль в деятельности организации и виды.

Рост прибыли создаёт финансовую базу для самофинансирования, расширенного производства, решения проблем социальных и материальных потребностей трудового коллектива. За счёт прибыли выполняется также часть обязательств организации перед бюджетом, банками и другими организациями. Для разработки направлений роста показателей прибыли организации необходимо проводить регулярный анализ данных показателей, обобщать все выявленные резервы роста прибыли по предприятию в целом и реализовать сформированные мероприятия роста показателей прибыли организации.

Во втором разделе дана организационно-экономическая характеристика объекта исследования ООО «Профи», а также проведен анализ показателей прибыли организации.

Анализ показателей прибыли ООО «Профи» выявил следующее.

В течение анализируемого периода выручка предприятия заметно выросла до 21 127 т. р. Одновременно с этим выросли и расходы по обычным видам деятельности с 4 702 т. р. до 20 489 т. р. Рост расходов опережает рост выручки, что является неблагоприятным фактором. Однако несмотря на это, организация на конец 2021 г. получила прибыль от продаж в размере 638 т. р. За три года чистая прибыль компании увеличилась на 194 т. р. или в 3,3 раза. Но полученное значение чистой прибыли в 2021 г. – 280 т.

р. практически в два раза меньше значения чистой прибыли в 2020 г. Данный факт связан со значительным ростом прочих расходов предприятия.

Все показатели рентабельности имеют положительные значения, но демонстрируют отрицательную динамику и значения показателей меньше нормативных значений по отрасли. На конец анализируемого периода рентабельность продаж составила 3%. Данное значение меньше установленной для данной отрасли нормы в 4%. Рентабельность продаж по чистой прибыли также снизилась за 3 года с 1,8% до 1,3%, что является негативным признаком деятельности компании. Рентабельность активов на конец 2021 г. составила 2,5%, снизившись с 12,7% в 2019 г. Ухудшение показателей рентабельности связано с снижением показателей прибыли предприятия.

Доля чистой прибыли в выручке от реализации снизилась в течение трех лет на 0,4%. Доля чистой прибыли в себестоимости продаж меняется практически аналогично. Снижение доли чистой прибыли в выручке от реализации так же говорит о снижении эффективности деятельности ООО «Профи».

Согласно полученным данным интегрального анализа можно сделать вывод об ухудшении показателей прибыли на предприятии в 2021 г. относительно 2020 г.

По результатам анализа выделены следующие основные проблемы, влияющие на показатели прибыли ООО «Профи»:

- высокая доля себестоимости продаж и прочих расходов в общей выручке предприятия и ее рост в течение трех лет;
- недостаточный объем выручки от реализации, необходимый для успешного функционирования компании, нормальной рентабельности и дальнейшего развития деятельности.

Для увеличения показателей прибыли предприятия ООО «Профи» в третьем разделе бакалаврской работы сформированы следующие мероприятия:

– снизить расходы на реализацию товаров, а также прочие расходы предприятия за счет оптимизации закупки расходных материалов, сокращения расходов на упаковку, тару, снизить расходы на аренду, снизить объемы производства товаров, приносящих минимальную прибыль, провести тендер среди поставщиков сырья, для заключения более дешевых договоров на поставку, рефинансирования и реструктуризации обязательств компании.

– для роста выручки предприятия необходимо оптимизировать кредитную политику компании и механизм востребования дебиторской задолженности предприятия, а также направить свободные денежные средства в проекты по развитию и масштабированию деятельности предприятия.

Предложенные в работе мероприятия по снижению расходов предприятия, грамотному управлению дебиторской задолженностью, предоставлению скидки дебиторам 2% при оплате дебиторской задолженности в течение месяца, а также инвестирование средств в современное оборудование и расширение производства значительно увеличат показатели прибыли предприятия. Выручка от реализации вырастет до 7 224 т. р. или на 28,8%, а прибыль от продаж сможет увеличиться до 8 784 т. р. или на 8 146 т. р.

Список используемой литературы

1. Ахмадиева З. Р. Прибыль как экономическая категория / З.Р. Ахмадиева // Вестник науки и образования. 2019. №9(63). С. 18–23.
2. Биглова А. А. Факторы, влияющие на финансовый результат / А.А. Биглова // NovaInfo.Ru. 2018. Т. 4. № 58. С. 290-294.
3. Бланк И. А. Управление финансовыми ресурсами. Москва: Омега-Л, 2019. 768 с.
4. Валевиц Р. П. Экономика торговой организации / Р. П. Валевиц, Г. А. Давыдова. Минск: Высшая школа, 2020. 371 с.
5. Волков О. И. Экономика предприятия: курс лекций / О. И. Волков, В. К. Скляренко. Москва: ИНФРА-М, 2019. 520 с.
6. Гришин Д. В., Стебакова Е. С. Значение прибыли и резервы ее роста // Modern Science. 2021. № 10-1. С. 49-52.
7. Демчук О. В. Прибыль и рентабельность предприятия: сущность, показатели и пути повышения / О. В Демчук, С.Г.Арефьева // Текст: непосредственный // Проблемы экономики и менеджмента. 2018. № 8 (48). С. 6-9.
8. Ендовицкий Д. А. Финансовый анализ: учебник / Ендовицкий Д.А., Любушин Н.П., Бабичева Н.Э. // Москва: КноРус, 2020. 300 с.
9. Ефимова О. В. Финансовый анализ: современный инструментарий для принятия экономических решений / О.В. Ефимова. М.: Издательство «Омега-Л», 2020. 350 с.
10. Ибраева А.Ф. Направления роста прибыли и рентабельности ООО "Инженерно-Производственный Центр" на основании анализа финансовых результатов // Трибуна ученого. 2021. № 3. С. 172-183.
11. Ковалев В. В. Управление денежными потоками, прибылью и рентабельностью: учебное пособие / В.В. Ковалев. Москва: Проспект, 2019. 333 с.

12. Коновалова С. Н. Инновационная деятельность в АПК: состояние и перспективы / С.Н. Коновалова, Р.П. Белолопов // Инновационное развитие российской экономики. Материалы X Международной научно–практической конференции. 2018. С. 188– 190.
13. Литовченко В. П. Финансовый анализ: учебное пособие. М.: Дашков и К, 2018. 214 с.
14. Лукаш Ю. А. Анализ финансовой устойчивости коммерческой организации и пути ее повышения: учеб. пособие / Ю.А. Лукаш. Москва: Флинта, 2018. 282 с.
15. Никифорова Н. А. Комплексный экономический анализ: учебник / Никифорова Н.А. Москва: КноРус, 2019. 439 с.
16. Оксюта О. В. Модель системы планирования и оперативного управления экономическим объектом / О.В. Оксюта, А.Л. Курина // Моделирование систем и процессов. 2018. Т. 10, № 1. С. 60-64.
17. Пестрякова Т.П. Механизм формирования финансовой политики организации / Т. П. Пестрякова, О. Н. Чувилова, А. Г. Григораш. // М.: Колос, 2018. 96 с.
18. Попкова Е.В., Малахов М.В., Фокин Е.Е. Прибыль как фактор роста финансовых результатов предприятия. В сборнике: Актуальные проблемы экономики, менеджмента, права и информационных технологий: теория и практика. Всероссийской научно-практической конференции. Воронежский филиал ФГБОУ ВО «Государственный университет морского и речного флота имени адмирала С. О. Макарова». Воронеж, 2021. С. 156-160.
19. Приказ Минфина России от 06.05.1999 N 33н (ред. от 06.04.2015) «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ 10/99» (Зарегистрировано в Минюсте России 31.05.1999 N 1790) [Электронный ресурс] // Режим доступа: www.consultant.ru (дата обращения – 16.02.2022 г.).

20. Приказ Минфина РФ от 31.10.2000 N 94н (ред. от 08.11.2010) «Об утверждении Плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и Инструкции по его применению». [Электронный ресурс] // Режим доступа: www.consultant.ru (дата обращения – 16.02.2022 г.).
21. Приказ Минфина России от 02.07.2010 № 66н «О формах бухгалтерской отчетности организаций» (Зарегистрировано в Минюсте России 02.08.2010 № 18023) (ред. от 19.04.2019). [Электронный ресурс] // Режим доступа: www.consultant.ru (дата обращения – 21.02.2022 г.).
22. Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности организации. М: ИНФРА-М, 2018. 649 с.
23. Сабетова Т.В. Проведение управляемых изменений при инновационном развитии организации // Управленческие и маркетинговые аспекты развития субъектов АПК и агропродовольственного рынка: Материалы межрегион. научно–практ. конф. 2018. С. 216–219.
24. Сверлова А.А. Основы управления прибылью предприятия / А.А. Сверлова // Инновационная наука. 2019. № 6-1. С. 217-219.
25. Сибиряткина И.В., Левыкина М.С. Формирование управленческих решений, направленных на рост прибыли предприятия. // В сборнике: Новые научные исследования. Сборник статей II Международной научно-практической конференции. Пенза, 2021. С. 83-86.
26. Сигидов Ю. И. Анализ финансовой отчетности: учебник / Ю. И. Сигидов, Н. Ю. Мороз, Е. А. Оксанич, Г. Н. Ясенко. Краснодар: КубГАУ, 2020. 358 с.
27. Солдатенко Т. А. Разработка мероприятий по повышению прибыли торговой организации / Т. А. Солдатенко. Текст: непосредственный // Молодой ученый. 2018. № 4 (138). С. 528-530.
28. Степанова Ю.Н. Альтернативные технологии в учёте и отчётности в условиях цифровизации / Ю.Н.Степанова, С.С. Лукинкин // IV международная студенческая научная конференция "Междисциплинарный

научный форум" Москва, 01 января 2020 г./Междисциплинарный научный форум. Интернет-конференция.2020. С.51.

29. Тютюкина Е. Б. Финансы организаций (предприятий): учебник. М.: Дашков и К, 2018. 544 с

30. Усанов А.Ю. Анализ деятельности экономических субъектов. Практикум: учебное пособие / Усанов А.Ю., Басова М.М., Гавель О.Ю. Москва: Русайнс, 2021. 157 с.

31. Фадеева В.В., Ваняшкина Н.В. Прибыль как конечный финансовый результат / В.В. Фадеева, Н.В. Ваняшкина // Новая наука: Современное состояние и пути развития. 2018. № 4-1. С. 271-273.

32. Федеральный закон от 06.12.2011 №402-ФЗ (ред. от 26.07.2019) «О бухгалтерском учете» (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2020) [Электронный ресурс] // Режим доступа: www.consultant.ru (дата обращения – 17.02.2022 г.).

33. Феттер А. А. Управление финансовым результатом от основной деятельности предприятия / А. А. Феттер // Новый университет. Серия: Экономика и право. 2017. № 10 (44). С. 16-18.

34. Хайдукова Д. А. Классификация факторов, влияющих на прибыль предприятия / Д. А. Хайдукова. Текст: непосредственный // Молодой ученый. 2018. № 21 (125). С. 519-521.

35. Шеремет А.Д. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебник. 2-е изд., доп. М.: ИНФРА-М, 2018. 374 с.

36. Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С. Методика финансового анализа. М.: ИНФРА-М, 2018. С.151.

37. Шнайдер В. В., Зорина А. А. Анализ ликвидности и платежеспособности экономических субъектов: сущность, значение и влияние на экономическую безопасность // Научный вектор Балкан. 2020. Т. 4. № 2 (8). С. 49-51.

38. Шнайдер О.В. Важные аспекты анализа нефинансовой информации экономического субъекта: сущность, подходы и значение // Гуманитарные балканские исследования. 2019. Т. 3. № 4 (6). С. 75-78.

39. Юрина В. С. Устойчивое социально-экономическое развитие регионов. региональная политика // Балканское научное обозрение. 2018. № 1. С. 18-20.

40. Baily M.B., Douglas J.E. The Role of Finance in the Economy: Implications for Structural Reform of the Financial Sector. Washington: Brookings Institution, 2019. 34 p.

41. Corbet S., Lucey B., Urquhart A., Yarovaya L. Cryptocurrencies as a financial asset: a systematic analysis // International Review of Financial Analysis. 2019. Vol. 62. P. 182–199.

42. De Galhau F.V. Constructing the possible trinity of innovation, stability and regulation for digital finance // Financial stability in the digital era. Financial Stability Review. 2018. № 20. P. 7–13.

43. Rateiwa R., Aziakpono M. Non-bank financial institutions and economic growth: Evidence from Africa's three largest economies // South African Journal of Economic and Management Sciences. 2018. № 20. P. 1–11.

44. Springate Gordon L.V. Predicting the Possibility of Failure in a Canadian Firm / Gordon L.V. Springate. – Simon Fraser University, 2018. 164 p.

Приложение А

Бухгалтерский баланс ООО «Профи» за 2021 г.

Таблица А.1- Бухгалтерский баланс ООО «Профи» за 2021 г.

Бухгалтерский баланс

на 31 декабря 2021 г.

Организация ООО «Профи»

Идентификационный номер налогоплательщика

Вид экономической деятельности Переработка и консервирование картофеля

Организационно-правовая форма/форма собственности

Общество с ограниченной ответственностью

Единица измерения: т. р.

Местонахождение (адрес) 445035, Самарская область, город Тольятти, Базовая улица, дом 46, помещение 9

Форма по ОКУД

Дата (число, месяц, год)

по ОКПО

ИНН

по ОКВЭД2

по ОКОПФ/ОКФС

по ОКЕИ

Коды

0710001

31	12	2021
----	----	------

--	--	--

6323108482

10.31

--	--	--

--	--	--

--	--	--

384

Наименование показателя	Код	На 31 декабря 2021 г.	На 31 декабря 2020 г.	На 31 декабря 2019 г.
1	2	3	4	5
АКТИВ				
Материальные внеоборотные активы (включая основные средства, незавершенные капитальные вложения в основные средства)	1150	9	1121	0
Нематериальные, финансовые и другие внеоборотные активы (включая результаты исследований и разработок, незавершенные вложения в нематериальные активы, исследования и разработки, отложенные налоговые активы)	1170		2	
Запасы	1210		119	78
Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	827	3	30
Финансовые и другие оборотные активы (включая дебиторскую задолженность)	1230	19517	998	1236
БАЛАНС	1600	20353	2243	1343
Пассив				
Капитал и резервы (Целевые средства, Фонд недвижимого и особо ценного движимого имущества и иные целевые фонды)	1300	13	13	10
Долгосрочные заемные средства	1410			
Другие долгосрочные обязательства	1450			
Краткосрочные заемные средства	1510	527	120	774
Кредиторская задолженность	1520	19813	2110	559
Другие краткосрочные обязательства	1550			
БАЛАНС	1700	20353	2243	1343

Руководитель _____ М. А. Надеина
 (подпись) (расшифровка подписи)
 " ____ " _____ 20__ г.

Приложение Б

Отчёт о финансовых результатах ООО «Профи» на 31.12.2021

Таблица Б.1 - Отчёт о финансовых результатах ООО «Профи» на 31.12.2021

Отчет о финансовых результатах

за 12 месяцев 2021 г.

Организация ООО «Профи»
Идентификационный номер налогоплательщика
Вид экономической деятельности Переработка и консервирование картофеля
Организационно-правовая форма/форма собственности
Общество с ограниченной ответственностью
Единица измерения: т. р.

Форма по ОКУД	Коды		
Дата (число, месяц, год)	0710002		
по ОКПО	31	12	2021
ИНН	6323108482		
по ОКВЭД2	10.31		
по ОКОПФ/ОКФС			
по ОКЕИ	384		

Наименование показателя	Код	За 2021 год	За 2020 год
1	2	3	4
Выручка (за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов)		21127	11651
Расходы по обычной деятельности (включая себестоимость продаж, коммерческие и управленческие расходы)		(20489)	(11745)
Прибыль от продаж		638	(94)
Проценты к уплате			
Прочие доходы			1075
Прочие расходы		(229)	(301)
Налоги на прибыль (доходы) (включая текущий налог на прибыль, изменение отложенных налоговых обязательств и активов)		(129)	(136)
Чистая прибыль (убыток)		280	544

Руководитель _____ М. А. Надеина
(подпись) (расшифровка подписи)

" ____ " _____ 20__ г.

Приложение В

Отчёт о финансовых результатах ООО «Профи» на 31.12.2020

Таблица В.1 - Отчёт о финансовых результатах ООО «Профи» на 31.12.2020

Отчет о финансовых результатах

за 12 месяцев 2020 г.

Организация ООО «Профи»
Идентификационный номер налогоплательщика
Вид экономической деятельности Переработка и консервирование картофеля
Организационно-правовая форма/форма собственности
Общество с ограниченной ответственностью
Единица измерения: т. р.

Форма по ОКУД
Дата (число, месяц, год)
по ОКПО
ИНН
по ОКВЭД2
по ОКОПФ/ОКФС
по ОКЕИ

Коды		
0710002		
31	12	2020
6323108482		
10.31		
384		

Наименование показателя	Код	За 2020 год	За 2019 год
1	2	3	4
Выручка (за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов)		11651	4909
Расходы по обычной деятельности (включая себестоимость продаж, коммерческие и управленческие расходы)		(11745)	(4702)
Прибыль от продаж		(94)	207
Проценты к уплате			
Прочие доходы		1075	1
Прочие расходы		(301)	101
Налоги на прибыль (доходы) (включая текущий налог на прибыль, изменение отложенных налоговых обязательств и активов)		(136)	21
Чистая прибыль (убыток)		544	86

Руководитель _____ М. А. Надеина
(подпись) (расшифровка подписи)

" ____ " _____ 20__ г.