

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 прибыли и рентабельности организации

Студент

Н.А. Дидык

(И.О. Фамилия)

(личная подпись)

Руководитель

канд. экон. наук, доцент М.В.Боровицкая

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

Тольятти 2022

## Аннотация

Бакалаврскую работу выполнил студент: Н.А. Дидык

Тема работы: Анализ прибыли и рентабельности организации.

Цель работы – исследовать теоретические основы управления прибылью предприятия с целью повышения его рентабельности, провести анализ политики управления прибылью компании и рассмотреть влияние прибыли на рентабельность, выявить проблемы управления прибылью и рентабельностью и разработать рекомендации по их устранению.

Объект исследования – компания ООО «Портал».

Предметом исследования бакалаврской работы выступает прибыль и рентабельность.

Методический инструментарий: горизонтальный и вертикальный анализ, метод относительных и абсолютных величин, динамический и статистический анализ, факторный анализ.

Практическая значимость исследования заключается в том, что разработанные в бакалаврской работе предложения и рекомендации могут быть использованы в деятельности компании ООО «Портал» для повышения её прибыльности и рентабельности.

Информационно-эмпирическая база исследования – публикации ученых-экономистов по проблематике управления прибылью компании и повышению рентабельности, методические подходы по оценке эффективности управления прибылью, официальная информация по деятельности ООО «Портал» (бухгалтерская финансовая отчетность).

Бакалаврская работа включает введение, три раздела, заключение, список использованных источников и приложений.

Общий объем работы, без приложений 67 страниц машинописного текста, в том числе таблиц – 18, рисунков - 15.

## Содержание

Введение.....	4
1 Теоретические основы анализа прибыли и рентабельности организации.....	7
1.1 Понятие и сущность прибыли и рентабельности организации.....	7
1.2 Порядок проведения анализа и основные показатели оценки прибыли и рентабельности организации .....	17
2 Анализ прибыли и рентабельности организации ООО «Портал» .....	23
2.1 Техничко-экономическая характеристика деятельности предприятия ООО «Портал».....	23
2.2 Оценка показателей прибыли и рентабельности организации ООО «Портал» .....	30
3 Разработка мероприятий по повышению прибыли и рентабельности организации ООО «Портал» .....	44
3.1 Направления повышения прибыли и рентабельности организации ООО «Портал» .....	44
3.2 Оценка экономической эффективности мероприятий .....	54
Заключение .....	62
Список используемой литературы .....	65
Приложение А Порядок формирования прибыли предприятия .....	68
Приложение Б Отчетность предприятия ООО «Портал» .....	69

## Введение

Актуальность темы бакалаврской работы заключается в том, что недостаточный уровень прибыльности и рентабельности предприятия может привести к повышению его зависимости от привлеченных ресурсов, к потере финансовой независимости, сокращению платежеспособности, в долгосрочной перспективе грозит предприятию банкротством.

Результатом правильно организованной хозяйственной деятельности предприятий есть прибыль, являющаяся своеобразной реакцией потребителей на предлагаемый ассортимент товаров и услуг. Поиск механизмов управления стоимостью и структурой капитала, доходами и расходами, основным и оборотным капиталом, оптимальных решений в сфере капитальных вложений необходимы финансовому менеджеру, одной из основных задач которого является максимизация прибыли. Поэтому результатом эффективного управления финансами является стабильный рост прибыли.

Обеспечение прибыльности предприятия на современном этапе развития экономики, характеризуется высокой степенью неопределенности и риска, является важной и сложной задачей в системе стратегического управления предприятием. Именно поэтому политика по управлению прибылью должна быть согласованна с основными задачами предприятия в сфере стратегического управления и способствовать рациональному использованию потенциала предприятия.

Степень разработанности проблемы управления прибылью и рентабельностью компаний учёными-экономистами достаточно высокая: данная тема исследована в трудах Александрова Ю.Л., Кузьминой Е.Л., Савицкой Г.В., Кравченко Л.И. и др. Определению сущности прибыли и ее роли в деятельности посвящены труды Ю.К. Баженова, И.А. Мухиной, Е.Н. Клочковой, Е.С. Колчевой, А.М. Магомедова.

Цель написания работы – исследовать теоретические основы управления прибылью предприятия с целью повышения его рентабельности, провести

анализ политики управления прибылью компании и рассмотреть влияние прибыли на рентабельность, выявить проблемы управления прибылью и рентабельностью и разработать рекомендации по их устранению.

Задачи бакалаврской работы:

- исследовать теоретические основы анализа прибыли и рентабельности организации;
- проанализировать прибыль и рентабельность организации на примере предприятия ООО «Портал»;
- выявить основные проблемы управления прибылью компании и разработать мероприятия по их устранению.

Объект исследования – компания ООО «Портал».

Предметом исследования работы выступает прибыль и рентабельность.

Методический инструментарий: горизонтальный и вертикальный анализ, метод относительных и абсолютных величин, динамический и статистический анализ, факторный анализ.

Практическая значимость исследования заключается в том, что разработанные в работе предложения и рекомендации могут быть использованы в деятельности компании ООО «Портал» для повышения её прибыльности и рентабельности.

Информационно-эмпирическая база исследования – публикации ученых-экономистов по проблематике управления прибылью компании и повышению рентабельности, методические подходы по оценке эффективности управления прибылью, официальная информация по деятельности ООО «Портал» (бухгалтерская финансовая отчетность).

Работа включает введение, три раздела, заключение, список использованных источников и приложений.

В первом разделе рассмотрены теоретические основы анализа прибыли и рентабельности предприятия: раскрыто понятие, виды, порядок формирования и распределения прибыли; рассмотрена экономическая

сущность, виды и система управления рентабельностью предприятия; исследована политика управления прибылью предприятия и факторы на нее влияющие. Так как дозлетворительный уровень эффективности функционирования предприятия требует превышения конечных результатов над затратами на их достижение. При этом абсолютная сумма прибыли, полученная предприятием, и является очень важным показателем деятельности, однако не может характеризовать уровень эффективности хозяйствования.

Во втором разделе проведён анализ прибыли и рентабельности организации на примере ООО «Портал»: дана характеристика предприятию и проведена оценка основных финансовых показателей его деятельности; проанализирована система формирования и управления прибылью; проведена оценка эффективности политики управления прибылью и рентабельностью компании.

В третьем разделе выявлены основные проблемы управления прибылью компании ООО «Портал» и разработаны мероприятия по их устранению.

# 1 Теоретические основы анализа прибыли и рентабельности организации

## 1.1 Понятие и сущность прибыли и рентабельности организации

Прибыль, занимая центральное место в рыночной экономике, является целью деятельности для большинства компаний, стимулом для хозяйствующих субъектов как можно эффективнее использовать имеющиеся трудовые, материальные и финансовые ресурсы.

Характеристики понятия прибыли в трудах разных авторов приведены на рисунке 1.

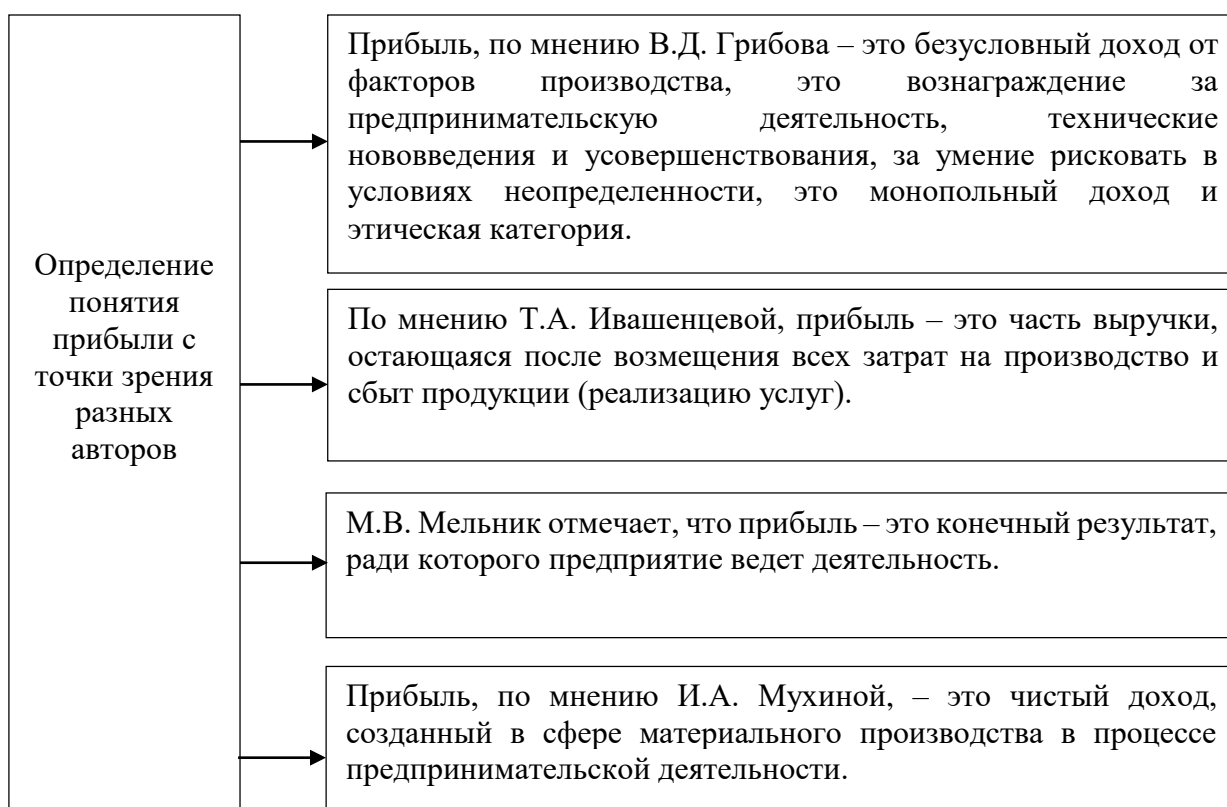


Рисунок 1 – Определение понятия прибыли

Понятие прибыли и ее содержание вызывают ряд споров и противоречий у разных учёных-экономистов. По мнению Л.А. Чалдаевой, под прибылью целесообразно понимать «полученную организацией разницу или же

сформированный остаток после соотнесения экономической выгоды и затрат» [31, с. 56].

Большинство экономистов-теоретиков через прибыль организации определяют финансовый результат. Например, Е.М. Белый финансовый результат организации определяет через «разность между выручкой и затратами» [2, с. 106].

Существует несколько трактовок прибыли в зависимости от методов исчисления (рисунок 2).

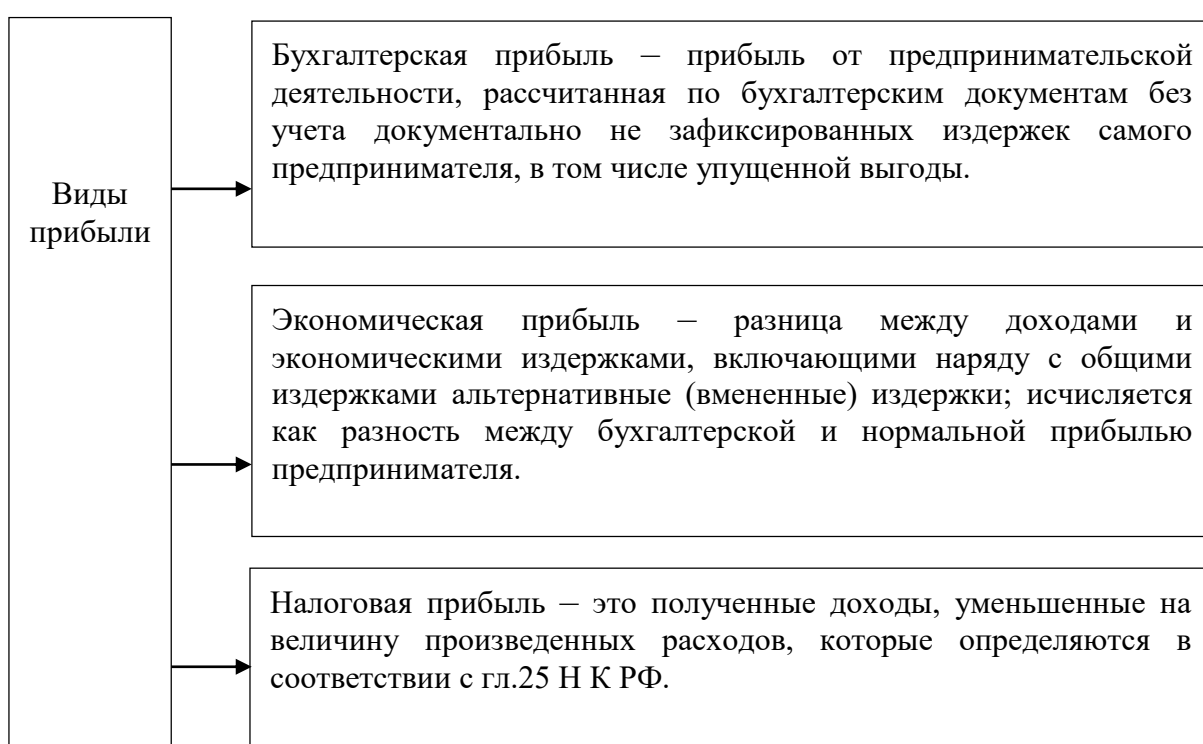


Рисунок 2 – Виды прибыли

Источниками формирования общей прибыли предприятия (до налогообложения) являются:

- прибыль от продажи основной продукции предприятия, являющегося главной составляющей общей прибыли;
- прибыль от продажи имущества, не используемого предприятием (рисунок 3).



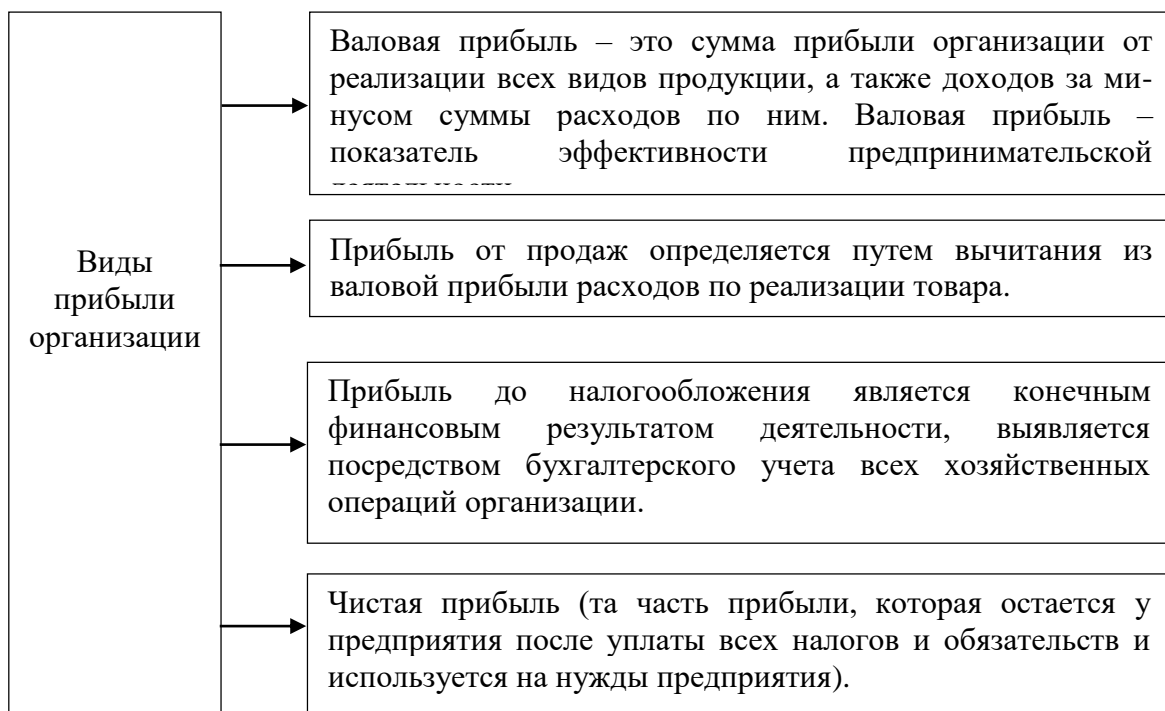


Рисунок 3 – Виды прибыли организации

Выполняемые прибылью основные функции представлены на рисунке 4.

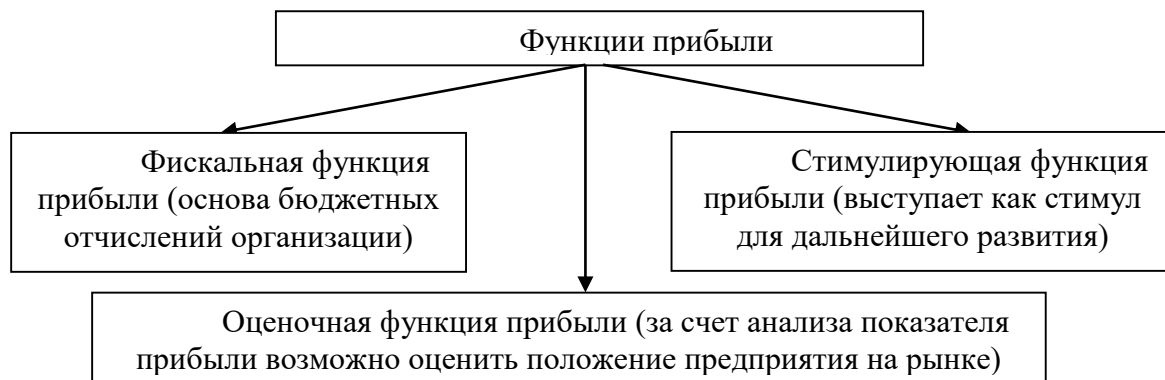


Рисунок 4 – Основные функции полученной организацией прибыли

Политика по формированию прибыли организации основным направлением включает достижение рентабельности, основные виды которой рассмотрены на рисунке 5.

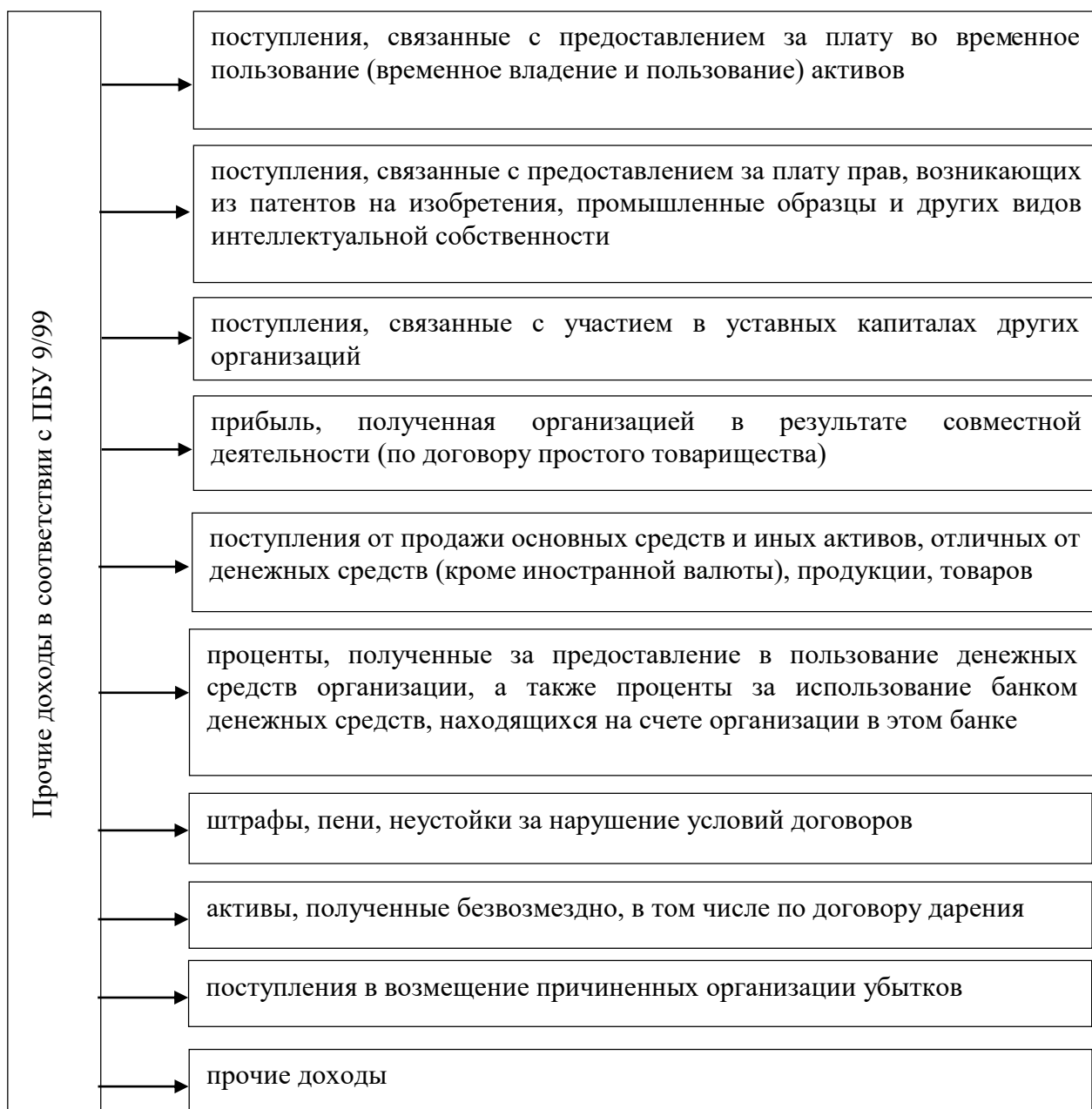


Рисунок 5 – Состав прочих доходов согласно ПБУ 9/99

В соответствии с НК РФ доходы распределены на доходы от реализации и внереализационные доходы, состав последних освещен на рисунке 6.

Классификация расходов (по обычным и прочим видам) определена в ПБУ 10/99 [20].

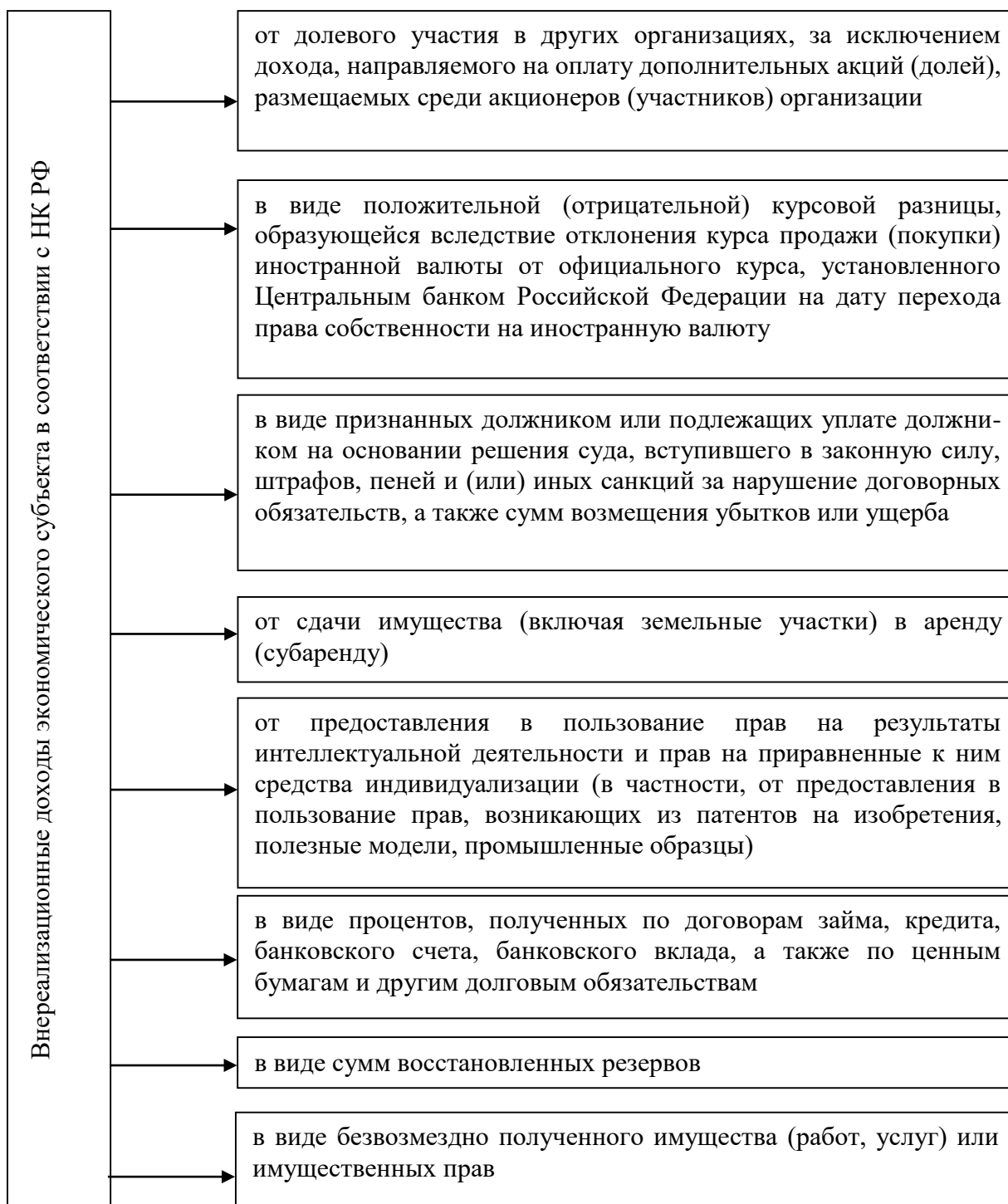


Рисунок 6 – Внерезидентные доходы экономического субъекта в соответствии с НК РФ

Расходы по обычной деятельности в составе содержат материальные затраты, затраты на оплату труда и на социальные нужды; амортизация; прочие затраты.

Прочие расходы (не относящиеся к основному виду деятельности)

представлены на рисунке 7.



Рисунок 7 – Прочие расходы в соответствии с ПБУ 10/99

Ст. 252 НК РФ определяет распределение расходов на две категории: на расходы, связанные с производством и реализацией (группировка на рисунке 8), и внереализационные расходы [16].

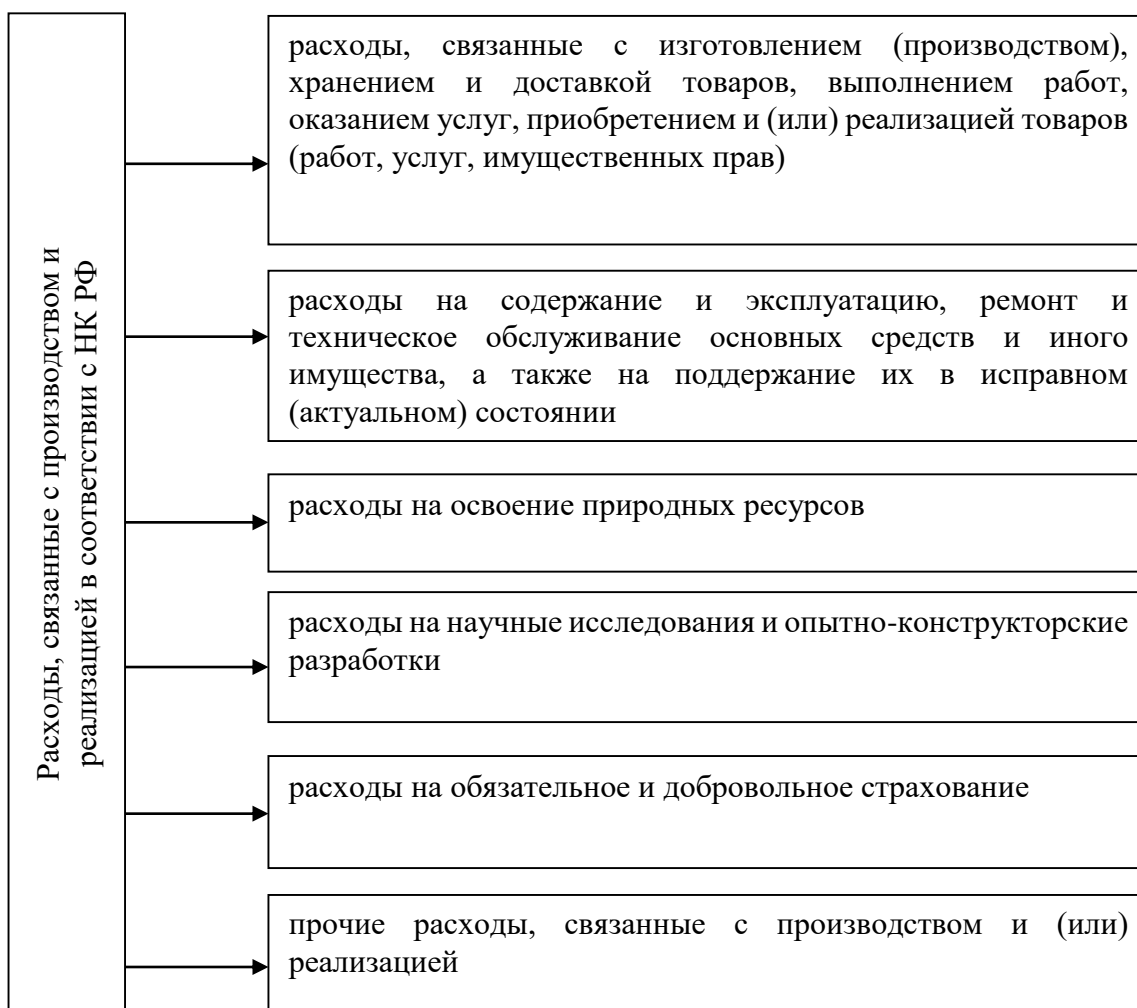


Рисунок 8 – Расходы, связанные с производством и реализацией в соответствии с НК РФ

В процессе формирования и использования прибыли выделяют следующие виды прибыли [22]:

- валовая прибыль (убыток);
- финансовый результат до налогообложения;
- чистый финансовый результат;
- другой совокупный доход к налогообложению;
- другой совокупный доход после налогообложения.

Основные направления распределения и использования чистой прибыли систематизированы на рисунке 9.

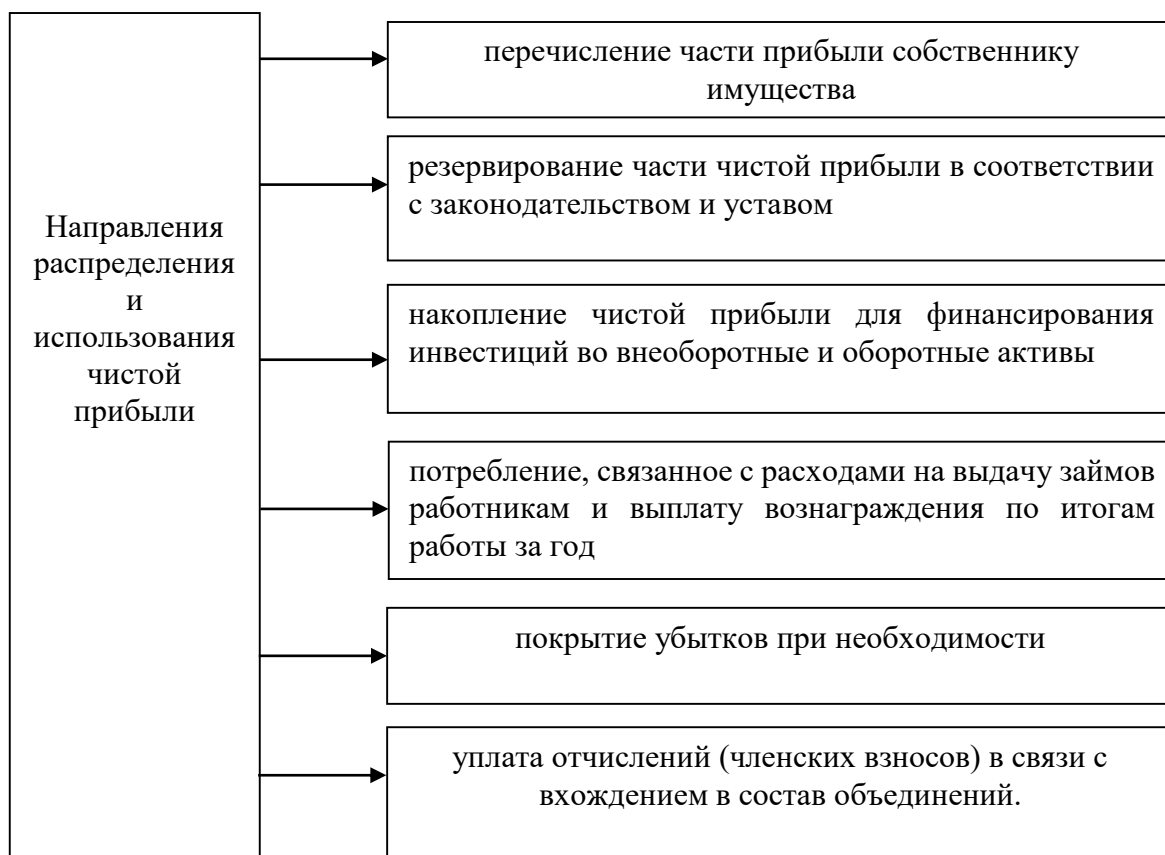


Рисунок 9 – Направления распределения и использования чистой прибыли

Таким образом, прибыль организации формируется в результате организации продаж путем соотношения с расходами на реализацию предпринимательского процесса.

Удовлетворительный уровень эффективности функционирования предприятия требует превышения конечных результатов над затратами на их достижение. При этом абсолютная сумма прибыли, полученная предприятием, и является очень важным показателем деятельности, однако не может характеризовать уровень эффективности хозяйствования. Это связано с тем, что абсолютный размер прибыли характеризует лишь одноразовый экономический эффект, тогда как меру этой эффективности характеризует показатель рентабельности.

Исследуя сущность рентабельности, нельзя не отметить разнообразие взглядов относительно толкования понятия «рентабельность» и расчёта её показателей.

Категорию «рентабельность» почти все исследователи понимают однозначно как «эффективность работы предприятия, прибыльность разных направлений деятельности (производственной, предпринимательской, инвестиционной), окупаемость затрат и т.д.» [11, с. 90] Нормативного значения для показателей рентабельности не существует, но есть правило: чем выше значение коэффициента, тем более эффективным считается деятельность предприятия.

«Прибыльность показывает абсолютный эффект деятельности предприятия без учета использованных при этом ресурсов, поэтому его следует дополнять относительным показателем – рентабельностью. Относительные показатели имеют преимущество, что они не находятся под влиянием инфляции, поскольку представляют собой разные соотношения прибыли и вложенного капитала» [12, с. 90].

Рентабельность – это показатель, характеризующий эффективность производства и рассчитываемый как отношение прибыли к издержкам, то есть является определённой нормой прибыли [4].

Показатели рентабельности – это главные характеристики, характеризующие денежные результаты и эффективность деятельности компании. Они определяют прибыльность предприятия с разных позиций и формируются в группы в соответствии с интересами всех участников финансово-экономического процесса и рыночного обмена.

Г.Р. Вагазова и другие ученые отмечают, что в современных условиях постоянно меняющейся среды эффективное функционирование предприятия часто зависят от возможности разработки и внедрения креативных управленческих решений, осуществляемых на основе аналитической информации [6].

Именно система учета будет способствовать получению информации операционного, тактического и стратегического характера, применению различных видов анализа, расширит объем информационных ресурсов, что в конечном итоге влияет на эффективность работы бизнеса.

Бурлак Е. В. и другие ученые отмечают, что для успешного функционирования и развития предприятий различных отраслей экономики необходимо уделять внимание такому качественному показателю, как уровень рентабельности, ведь эффективная деятельность предприятий напрямую зависит от полученной прибыли. Самое прибыльное предприятие имеет финансовые ресурсы для расширения деятельности, для осуществления инвестиций, для модернизации оборудования и усовершенствования технологии производства [5].

В то же время рост доходов и повышение рентабельности сельскохозяйственных предприятий в годы высокой инфляции – временное явление. Как свидетельствует исторический опыт, значительное уменьшение темпов инфляции приведет к существенному снижению уровня рентабельности в сельском хозяйстве.

Стоит разделить мнение ученых и официальных источников, которыми определено, что операционная рентабельность – это экономическая категория, «характеризующая уровень прибыльности производственной деятельности предприятия, а как показатель – является наиболее обобщенным показателем деятельности, где синтезируются все причины производства и реализации продукции» [10, с. 90].

Итак, «большинство авторов под рентабельностью понимают показатель, характеризующий эффективность деятельности предприятия и интенсивность производства» [7, с. 127]. На наш взгляд, рентабельность – это экономическая категория, что характеризует уровень прибыльности производственной деятельности компании.



## 1.2 Порядок проведения анализа и основные показатели оценки прибыли и рентабельности организации

Анализ динамики прибыли (элементов отчета о финансовых результатах) необходим для определения оптимального вектора управления прибылью и предполагается в абсолютном (АО) и относительном (Темп прироста) выражениях [1]:

$$АО = П_1 - П_2, \quad (1)$$

где  $П_1$  – показатель текущего периода;

$П_2$  – показатель предыдущего периода.

$$\text{Темп прироста} = (П_1 - П_2) \times П_1 / П_2, \quad (2)$$

В экономической практике вычисляются разные «показатели рентабельности, такие как рентабельность продаж; рентабельность активов; рентабельность собственного капитала; рентабельность инвестиций; рентабельность деятельности; рентабельность продукции» [12, с. 95].

Для анализа состояния предприятия используют достаточно много показателей рентабельности, до двух-трех десятков, вся совокупность которых представлена основными группами, различающимися по факторам, с которыми соотносится прибыль (это «стоимость имущества (по элементам актива бухгалтерского баланса); величина источников образования имущества (по элементам пассива бухгалтерского баланса); себестоимость продукции, работ; выручка от реализации продукции, работ, услуг») [13].

Установлены несколько подходов к расчету рентабельности: затратный; доходный; ресурсный. «В зависимости от того, с чем сравнивается показатель прибыли, выделяют следующие группы показателей рентабельности» [23, с. 125] (рисунок 10).

Исследователями отмечено, что при наличии отрицательного финансового результата (убытка) рассчитанные коэффициенты

рентабельности становятся практически бесполезными, поэтому термин «отрицательная рентабельность» достаточно условен.



Рисунок 10 – Классификация показателей рентабельности

Виды рентабельности представлены на рисунке 11.

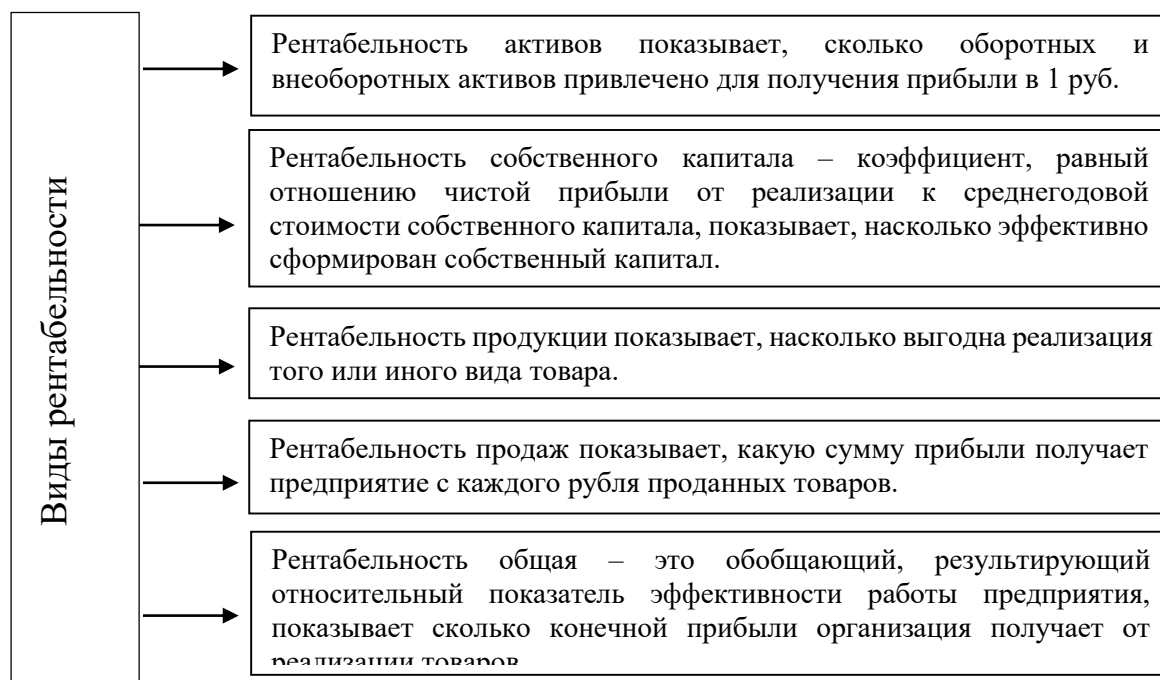


Рисунок 11 – Виды рентабельности

Существуют разные подходы к определению понятия «рентабельность предприятия», наиболее популярными являются следующие 3 подхода:

Рентабельность предприятия характеризуется рентабельностью капитала и рассчитывается по следующей формуле:

$$ROE = \text{Пр} / \text{СК} \times 100, \quad (3)$$

Где: ROE — рентабельность капитала;

Пр — чистая прибыль (показатель рентабельности собственного капитала считается только по чистой прибыли).

СК — собственный капитал.

«Рентабельность предприятия характеризуется рентабельностью продаж и рассчитывается по следующей формуле:

$$ROS = \text{Пр} / \text{Оп} \times 100\%, \quad (4)$$

Где: ROS — рентабельность продаж;

Пр — прибыль;

Оп — объем продаж или выручка» [23, с. 125].

«Рентабельность предприятия характеризуется рентабельностью затрат и рассчитывается по следующей формуле:

$$ROCS = \text{БП} / \text{СРП} \times 100\%, \quad (5)$$

Где: БП – балансовая прибыль;

СРП – себестоимость реализованной продукции» [23, с. 126].

Для анализа предприятия используем подход, где рентабельность предприятия характеризуется рентабельностью капитала), так как этот показатель будет демонстрировать, насколько эффективно предприятие в

целом эксплуатирует свои оборотные активы и основные средства, то есть своё имущество, которое, в первую очередь, и характеризует предприятие.

Следовательно, факторами, влияющими на рентабельность предприятия, будут факторы, указанные в вышеприведенной формуле: прибыль от продаж, основные и оборотные фонды.

Тогда повышению рентабельности предприятия будет способствовать рост выручки [33].

Для количественной оценки взаимодействия показателей рентабельности и влияния на них других факторов могут быть использованы факторный и индексный методы анализа [35].

В целях достижения предприятием ожидаемого экономического результата и достаточного уровня конкурентоспособности на рынках особое внимание следует уделить системе информационного управления рентабельностью. При этом уровень обеспеченности аналитической информацией определяет состояние и состоятельность предприятий быстро и адекватно реагировать на потребности рынка [34].

Учетно-аналитическое обеспечение является составляющей информационного обеспечения предприятия и представляет собой целостную информационную систему, цель которой – «обеспечение качественной и своевременной экономической информацией заинтересованных внешних и внутренних пользователей с целью принятия информации обоснованных управленческих решений для обеспечения устойчивого развития предприятия» [31, с. 168].

Рентабельность операционной деятельности зависит от двух сборных (вычисляемых) величин: прибыли и издержек от операционной деятельности. При этом операционная прибыль (от основной деятельности предприятия, т.е. реализации продукции, услуг, работ) охватывает большое количество транзакций, которые выполняются на разных этапах движения денежных и материальных ресурсов, которые обеспечивают получение чистой прибыли.

При разработке эффективного механизма управления рентабельностью предприятия также необходимо учитывать показатели ликвидности (платежеспособности) как характеристики финансовой активности и постоянства предприятия.

Проблемы с ликвидностью могут свидетельствовать не только об угрозах финансовой безопасности, а также о динамичном развитии предприятия, которое сопровождается ускоренным наращиванием объемов производства и освоением рынка. При этом снижение себестоимости продукции, уменьшение зависимости от сырья и энергии, приводит в итоге к повышению рентабельности предприятия, следствием чего является сокращение дебиторской задолженности и наращивание кредиторской задолженности компании. Так ситуация может оказать негативное влияние на запас финансовой прочности предприятия.

Процесс формирования механизма управления рентабельностью предприятия необходимо начать с характеристики его составляющих, проведение детального анализа рентабельности, определение факторов, что оказали влияние на изменение показателей, разработку путей их роста. При формировании механизма управления рентабельностью предприятия важно определиться с типом стратегии повышения его показателей.

Следующий этап включает разработку стратегии управления рентабельностью предприятия, т.е. определение целей, стратегических направлений и перспектив развития предприятия [24].

Реализацию запланированной стратегии обеспечивает решение задач механизма управления рентабельностью предприятия [7], а именно:

- планирование доходности от обычной деятельности компании;
- выявление резервов максимизации прибыли за счет видов деятельности; выявление резервов роста рентабельности за счет оптимизации издержек;
- принятие мер, направленных на рост производительности труда,

более полное использование основных фондов; уменьшение материальных затрат и затрат на обслуживание производства;

– увеличение объема реализуемой продукции, а также, конечно, снижение себестоимости продукции;

– усиление конкурентоспособности за счет определения допустимого уровня финансовых рисков.

Основными методами увеличения уровня рентабельности продукции являются:

– осуществление мер по повышению производительности труда;

– наращивание объемов производства и реализации продукции;

– снижение себестоимости продукции путем уменьшения затрат;

– максимальная отдача от вложенных в производство материальных, трудовых и денежных ресурсов;

– осуществление эффективной ценовой политики с учетом спроса и предложения на рынке;

– обеспечение грамотного подхода к построению договорных отношений с поставщиками и покупателями;

– эффективное использование ранее полученной прибыли [26].

Итак, рентабельность – это относительный показатель прибыльности, характеризующий эффективность хозяйственной и денежной деятельности компании. Оценка рентабельности деятельности предприятий является основой для эффективного управления и обеспечения устойчивого развития в будущем. В то же время, практика принятия и реализации управленческих решений показывает, что на предприятиях России оценкой принятия управленческих решений с точки зрения показателей рентабельности часто пренебрегают, что приводит к снижению их эффективности, значительным затратам времени и ресурсам. В этой связи возникает острая потребность в совершенствовании системы управления рентабельностью, которая в полной мере отразит разные аспекты деятельности.

## **2 Анализ прибыли и рентабельности организации ООО «Портал»**

### **2.1 Технико-экономическая характеристика деятельности предприятия ООО «Портал»**

Рассматриваемое предприятия ООО «Портал» было основано и функционирует согласно законодательству РФ. Его деятельность основана на Учредительных документах (Уставе).

ООО «Портал» – коммерческая организация, юридическое лицо, официально зарегистрировано, согласно Гражданским и Налоговым кодексам РФ.

ООО «Портал» вправе самостоятельно «заключать договоры, контракты, приобретать имущественные и неимущественные права, нести обязанности, выступать в качестве ответчика и истца в народном, арбитражном и третейских судах» [3].

ООО «Портал» осуществляет независимо финансовую, производственную и экономическую деятельность, ведет бухгалтерскую отчетность, имеет расчетный, валютный счет в кредитных учреждениях, печать, штамп с наименованием общества» [8].

Прибыль ООО «Портал», полученная в ходе выполнения работ либо оказания услуг поступает в распоряжение организации и может быть использована только на основании решения общего собрания участников. Прибыль расходуется на формирование резервного фонда, на выплату дивидендов участникам Общества» [9].

ООО «Портал» один раз в шесть месяцев принимает решение о распределении чистой прибыли среди участников организации. Участники ООО «Портал» вправе:

- принимать участие в управлении делами;
- принимать участие в получении информации о деятельности

предприятия;

- принимать участие в использовании прибыли компании;
- выйти из организации в любое время вне зависимости от их одобрения.

Участники ООО «Портал» имеют следующие обязательства:

- обязаны осуществлять вклады в размерах, которые оговорены в учредительных документах;
- обязаны не разглашать конфиденциальную информацию;
- соблюдать нормы действующего законодательства в части персональных данных третьих лиц.

ООО «Портал» имеет в составе резервный капитал, который равен 15% от суммы уставного капитала.

ООО «Портал» управляет собрание участников. Органами управления ООО «Портал» являются:

- собрание участников компании;
- единственный исполнительный орган компании.

К компетенции общего собрания относятся:

- внесение поправок и дополнений в устав компаний и её реорганизация;
- ликвидация организации, утверждение ликвидационной комиссии;
- определение состава советов директоров, определение количества, номинальной стоимости объявленных акций;
- вопросы досрочного прекращения полномочий исполнительного органа компании;
- разработка приоритетных направлений деятельности общества, в том числе принятия решения о заключении крупных сделок.

Прекращение общества происходит путем его реорганизации (слияния, присоединение, разделения, выделения, преобразования) или ликвидации.



ООО «Портал» специализируется на производстве комплектующих и запасных частей для оборудования по индивидуальным заказам. Также компания занимается проектированием и производством деталей для автозапчастей и механизмов.

«Предприятие ООО «Портал» специализируется на конструкторской разработке, инженерном анализе и производстве в области машиностроения

Общая площадь ООО «Портал» 611,1 кв.м. Предприятие ООО «Портал» состоит из трех производственных участков. На предприятии есть склад, где хранятся материалы и полуфабрикаты, а также готовая продукция.

Организационная структура предприятия представлена на рисунке 12.

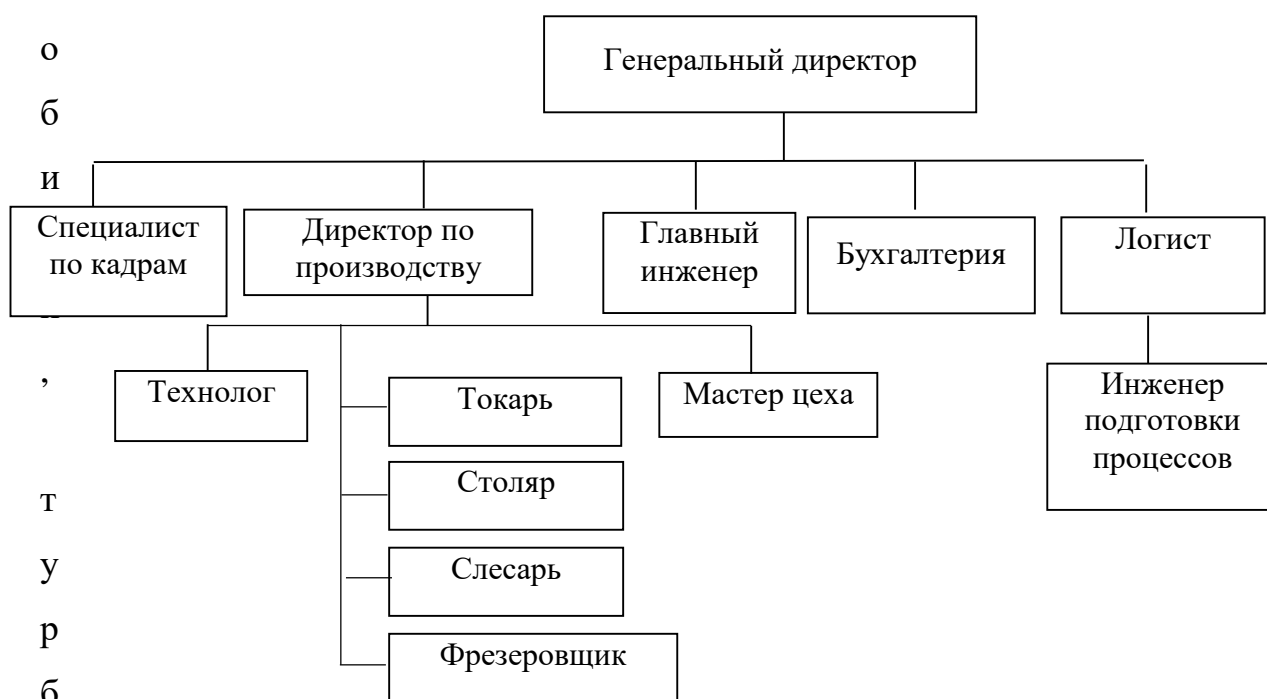


Рисунок 12 – Организационная структура ООО «Портал»

Бухгалтерская (финансовая) отчетность ООО «Портал» состоит из: бухгалтерский баланс; отчет о финансовых результатах (приложение Б, таблица Б.1).

В таблице 1 представлен анализ баланса компании за период 2019–2021 гг.

Таблица 1 – Анализ баланса ООО «Портал» за 2019–2021 гг., тыс. руб.

Показатель	Значение показателя						Изменение за анализируемый период	
	в тыс. руб.			в % к валюте баланса			тыс. руб.	
	г.	г.	г.	г.	г.	г.		
<b>Актив</b>								
Внеоборотные активы								
Оборотные, всего								
в том числе: запасы								
денежные средства и их эквиваленты								
дебиторская задол.								
<b>Пассив</b>								
Собственный капитал								↓
Долгосрочные обязательства	–	–	–	–		–	–	–
Краткосрочные обязательства, всего								
в том числе: заемные средства								
кредиторская задолженность								
Валюта баланса								

В результате анализа показателей таблицы становится очевиден следующий факт. На конец отчетного периода 2021 г. доля внеоборотных средств в валюте баланса составляет 25%.

Это достаточно весомый показатель, свидетельствующий о достаточно низком общем уровне маневренности, иными словами организация имеет недостаточно активности для быстрого погашения обязательств. Данный аспект будет подтвержден расчетом и анализом показателей деловой активности и платежеспособности.

Но очевидно, что в структуре активов компании преобладали оборотные

средства – 84,6%, внеоборотные – только 15,45.

Это положительный момент, свидетельствующий о том, что организация ведет достаточно профессиональную финансовую политику в области управления имуществом. Можно говорить о том, что структура имущества изменилась, но не критично. Оборотные активы составили 66,27% к валюте баланса, внеоборотные – 33,73%. Общая стоимость активов ООО «Портал» за исследуемый период снизилась на -1 602 тыс. руб. или на 29,4%.

Ввиду присутствия разработки финансового инструментария и логистического механизма управления запасами доля запасов в активах не превышает 10%-ный барьер и равна в 2021 г. – 4,4% в общей сумме валюты баланса рассматриваемого предприятия.

Весомой статьей является дебиторская задолженность, ее удельный вес в структуре имущества равен на конец года 69,49%, против 82,39. Достаточно положительный факт, и тенденцию снижения дебиторской задолженности обязательно нужно продолжать.

Учитывая негативную общую тенденцию снижения имущества предприятия, наглядно видно, что в структуре актива баланса преобладают оборотные средства 74,6%, против 25,4% - внеоборотных.

Снижение суммы имущества в организации говорит о проблеме управления:

- дебиторской задолженностью (необходимо продолжать снижение суммы);
- рациональной политике управления основными фондами (необходимо их обновление);
- рациональной политике снижения расходов (за счёт внедрения новой техники и технологии).

Обратимся к пассиву бухгалтерского баланса ООО «Портал».

Показатель статьи дебиторской задолженности уменьшился на 19 409 тыс. руб. или на 59%. За исследуемый период 2021 г. удельный вес в структуре

имущества составил 91,65%.

Сумма собственного капитала организации мала, практически равна нулю, ее удельный вес в структуре пассивов равен 5,95% в 2019 г., в последующих годах отсутствует вовсе.

В структуре имущества бухгалтерского баланса собственные средства отсутствуют, удельный вес кредиторской задолженности снизился до 81,3% в 2020 г., заемные средства увеличились до 19,7% в 2020 г.

В структуре имущества баланса собственные средства отсутствуют, удельный вес кредиторской задолженности в 2021 г. увеличился до 86,4%, заемные средства снизились до 14,5%. Отсутствие собственного капитала – фактор негативный.

Таким образом, баланс ООО «Портал» имеет следующие «больные статьи»:

- ввиду непрофессиональной политики управления расчетной дисциплиной дебиторская и кредиторская задолженность не уменьшаются высокими темпами;
- ввиду отсутствия разработки финансового инструментария и логистического механизма управления активами, ведется непрофессиональная политика управления собственным капиталом.

Таким образом, «больными статьями» бухгалтерского баланса ООО «Портал» являются:

- «Основные средства»;
- «Собственный капитал»;
- «Дебиторская задолженность»;
- «Кредиторская задолженность».

Комплексная оценка финансовых результатов ООО «Портал» показана в таблице 2.

Таблица 2 – Комплексная оценка деятельности ООО «Портал» за 2019–2021 гг., тыс. руб.

Показатели	2019 г.	2020 г.	2021 г.	Изменение (+, -)		Темп роста, %	
				2020/ 2019	2021 /2020	2020/ 2019	2021/ 2020
1. Выручка от продажи, тыс.руб.	58082	62589	37789	4507	- 24800	7,76	-39,62
2. Себестоимость продаж, тыс.руб.	56768	67911	37913	11143	- 29998	19,63	-44,17
3. Валовая прибыль (убыток), тыс.руб.	1314	-5322	-124	-6636	5198	-505,02	-97,67
4. Прибыль (убыток) от продажи, тыс. руб.	1314	-5322	-124	-6636	5198	-505,02	-97,67
5. Чистая прибыль, тыс. руб.	857	-5923	11	-6780	5934	-791,13	-100,19
6. Основные средства, тыс. руб.	5454	5045	3852	-409	-1193	-7,50	-23,65
7. Оборотные активы, тыс. руб.	30048	9913	11341	-20135	1428	-67,01	14,41
8. Среднесписочная численность ППП, чел.	96	98	93	2	-5	2,08	-5,10
9. Фонд оплаты труда ППП, тыс. руб.	41011,2	44829,1 2	44494,9 2	3817,9 2	-334,2	9,31	-0,75
10. Среднегодовая выработка работающего, тыс.руб.	605,02	638,66	406,33	33,64	- 232,3 3	5,56	-36,38
11. Среднегодовая заработная плата работающего, тыс. руб.	427,20	457,44	478,44	30,24	21,00	7,08	4,59
12. Фондоотдача	1,48	-9,46	0,03	-10,94	9,49	-741,36	-100,31
15. Оборачиваемость активов, раз	1,93	6,31	3,33	4,38	-2,98	226,64	-47,23
16. Рентабельность продаж, %	2,26	-8,50	-0,33	-10,77	8,17	-475,86	-96,14
17. Рентабельность производства, %	2,31	-7,84	-0,33	-10,15	7,51	-438,57	-95,83
18. Затраты на рубль выручки, коп.	97,74	108,50	100,33	10,77	-8,17	11,01	-7,53

По данным таблицы 2 можно сформулировать следующие основные выводы.

Динамика выручки от реализации продукции, учитывая сложную

эпидемиологическую ситуацию в стране, заметно регрессировала. Ее сумма на начало отчетного периода составила 58082 тыс. руб. в 2019г., в 2021г. сумма была равна 37789 тыс. руб. общий процент снижения за 2019-2021гг. составил 39,60%. Указанная тенденция свидетельствует о нестабильной деятельности организации, которая обусловлена не устойчивым спросом на продукцию и находится в крайне зависимости от форс-мажорных обстоятельств.

В связи с регрессом объемов выручки от реализации за период 2019-гг., естественным фактором, снизившим прибыль от продаж, явилась себестоимость. За период исследования ее сумма снизилась с 56 768 тыс. руб. до 37913 тыс. руб. или на 44,20%, практически пропорционально регрессу суммы выручки.

Итогом неэффективной деятельности предприятия стал регресс статьи чистая прибыль в сумме на 846 тыс. руб. или на 98,72 % за период 2019–2021 гг.

Таким образом, очевидна тенденция - комплексная оценка финансовых результатов ООО «Портал» может быть дана только с негативной стороны. Налицо об этом говорит явный регресс суммы выручки и чистой прибыли и преобладание в общей сумме выручки себестоимости продукции. А это означает отсутствие в организации сбалансированной политики управления прибылью, основанной на мониторинге кадров, управлении основными фондами, материальными ресурсами и задолженностью.

## **2.2 Оценка показателей прибыли и рентабельности организации ООО «Портал»**

Прибыль компании формируется ввиду получения результатов от обычной деятельности и прочих доходов, как было указано выше. Анализ факторов формирования прибыли покажем в таблице 3.

Таблица 3 - Анализ доходов от обычной деятельности и прочих доходов в ООО «Портал» за 2019–2021 гг., тыс. руб.

Показатели	Сумма, тыс. руб.			Изменения 2020 к 2019 г.		Изменения г. к 2020 г.	
	г.	г.	г.	Тыс. руб.	Прирост, %	Тыс. руб.	Прирост,
Выручка от продажи основной продукции, работ и услуг							
В процентах к сумме «Итого доходов»							
Прочие доходы – сдача неиспользуемых зданий в аренду							
В процентах к сумме «Итого доходов»							
Итого доходов							

Таким образом, по данным таблицы можно говорить о том, что выручка от продукции, работ и услуг занимает практически сто процентов структуры в общей сумме доходов ООО «Портал» за период 2019–2021 гг.

За исследуемый период организация старалась реализовать неактивный фонд автотранспортных средств, за счет чего сумма доходов составила на конец 2021г. 769 тыс. руб., увеличившись на 79 тыс. руб. в сравнении с 2021 г. Удельный вес в структуре доходов вырос до 2%. Весьма несущественный показатель, учитывая этот факт необходимо искать резервы роста явно не за счет продажи автотранспортных средств. В данном случае будет более рационально и целенаправленно обратить внимание на более значимые объекты основных средств, которые могут принести компании существенную выручку.

Далее обратимся к таблице 4, в которой наглядно показаны расходы в ООО «Портал» за 2019–2021 гг., на погашение которых направляется прибыль

предприятия.

Таблица 4 – Анализ расходов от обычной деятельности в ООО «Портал» за –2021 гг., тыс. руб.

Показатели	Сумма, тыс. руб.						Изменения 2021 г. к 2019 г.	
	г.	В % к себест оимос ти	г.	В % к себест оимост и	г.	В % к себес тоимо сти		
Материальные затраты и затраты на обслуживание основных средств								
Заработная плата								
Амортизация								
Отчисления на социальные нужды и прочие сборы								
Расходы на продажу								

Наглядно структура расходов от обычной деятельности в ООО «Портал» за 2021 г. представлена на рисунке 13.

Таким образом, по данным таблицы можно сделать выводы. Структура себестоимости продукции имеет крайне негативный характер. Абсолютно в ООО «Портал» за 2019-2021 гг. не уделяется внимание анализу факторов и политике управления продвижения изготовленных изделий.

Влияние пандемии исключительно негативно сказалось на эффективной деятельности компании. Ввиду ограничений себестоимость, как и выручка, стала кардинально снижаться, что привело к общему регрессу целевого показателя на 44,2.





Рисунок 13 – Структура расходов от обычной деятельности в ООО «Портал» за 2021 г.

В результате анализа можно говорить о том, что наибольший удельный вес в себестоимости продукции занимает статья материальных затрат и затрат на обслуживание и покупку основных средств – 79%. Иными словами, организация затрачивает колоссальные денежные средства, не получая при этом соответствующего уровня доходов. Это недопустимо, в следующем разделе отметим главные резервы роста прибыли ООО «Портал».

Минимальный удельный вес в структуре себестоимости занимает статья расходов на продажу – около 1%. А это означает, что в ООО «Портал» абсолютно не уделяет должного внимания маркетингу своей продукции и развитию каналов сбыта. Так же компания не уделяет весомого внимания контролю расчетной дисциплины. Остальные статьи отчетности занимают соответствующее место, и их присутствие не оказывает регрессионного значимого влияния.

Структура себестоимости практически не изменилась. Всего по отношению за период 2019–2021 гг. сумма по статье материальных затрат и затрат на обслуживание основных производственных фондов в общей структуре себестоимости продукции снизилась на 13 940 тыс. руб. и ее

удельный вес составил 81,53%. Регресс не обязан эффективному управлению издержками, он обусловлен общим снижением выручки от реализации продукции. Расходы на оплату труда практически остались неизменными, наряду с данным моментом сумма амортизации увеличилась на 3 %, суммы отчислений на продажу, социальные нужды и прочих сборов уменьшились более чем на 80%.

За исследуемый год 2021 г. также очевидна неэффективная политика управления прибылью компании, которая не основана на рациональном анализе структуры и динамике затрат ООО «Портал».

По данным за период 2021 г. в структуре преобладают затраты на материалы и основные средства размере 81,53%. Заработная плата составляет амортизационные отчисления 5,76%, на социальные нужды и иные сборы – 1,585, коммерческие расходы 0,1%. Общая сумма материальных затрат снизилась на 31,08%.

Завершающим этапом в данном разделе будет анализ прочих расходов компании за период 2019–2021 гг. и формирование чистой прибыли ООО «Портал» (таблица 5).

Таблица 5 – Анализ прочих расходов в ООО «Портал» за 2019-2021гг., тыс. руб., тыс. руб.

Статьи	г.	г.	г.	Отклонения г. к 2019 г.		Отклонения г. к 2020г.	
				Тыс. руб.	Прирос т, %	Тыс. руб.	Приро ст, %
Проценты к уплате							
Прочие расходы							
Итого							

Прочие расходы ООО «Портал» в 2019 г. составили 631 тыс. руб. В 2020-гг. прочие расходы в компании ООО «Портал» были 616 и 332 тыс. руб. соответственно. То есть обычная и прочая деятельность осуществлялась, но с замедленными темпами на 46,10%.

В таблице 6 обобщены все, т.е. совокупные, доходы и расходы ООО «Портал».

Таблица 6 – Формирование чистой прибыли компании ООО «Портал» за 2019–гг., тыс. руб.

Показатели финансовых результатов	г.	г.	г.	Отклонения г. к 2019г.	
				Тыс. руб.	Приро ст, %
Выручка от реализации продукции, работ и услуг					
Прочие доходы (сдача неиспользуемых зданий в аренду)					
Себестоимость реализации продукции, работ и услуг					
Проценты к получению					
Прочие расходы					
Налог на прибыль компании					
Чистая прибыль					

Таким образом, из таблицы 6 видно, что больше всего по обычным видам деятельности компании ООО «Портал» получает доходов от производства: 58082 тыс. руб. в 2019г., 62589 тыс. руб. в 2020г. и 37789 тыс. руб. в 2021г.

На втором месте в структуре выручки ООО «Портал» идут доходы от сдачи имущества в аренду:

- 60 тыс. руб. в 2019 г.,
- 143 тыс. руб. в 2020 г.,
- 769 тыс. руб. в 2021 г.

Среди расходов по обычным видам деятельности компании на первом месте идут производственные расходы, которые за 2019г. составили 56768 тыс. руб, за 2020 г. немного больше - 67911 тыс. руб. и за 2021г. составили 37913 тыс. руб.

На втором месте среди расходов по обычным видам деятельности компании идут прочие расходы:

- 631 тыс. руб. в 2019 г.,
- 616 тыс. руб. в 2020 г.,

– 332 тыс. руб. в 2021 г.

Ввиду нерациональной политики управления прибылью, отсутствие систематического анализа, выпуска не пользующейся спросом продукции, ухудшении эпидемиологической ситуации чистая прибыль компании уменьшилась на 846 тыс. руб. или на 98,72%.

Проведём факторный анализ прибыли от продаж по следующей формуле и результаты представим в таблице 7:

где Q – объем продаж, деталей; =  
Ц – цена одной детали, руб.; ×  
 $C_{ед}$  – фактическая себестоимость детали, руб. )

Таблица 7 – Данные для факторного анализа прибыли от продаж

Показатель	г.	г.	г.
Объем продаж (Q), деталей			
Цена за ед. (Ц), тыс. руб.			
Себестоимость ед. ( $C_{ед}$ ), тыс. руб.			
Прибыль от продаж (Ппр), тыс. руб.			

Рассчитаем, за счёт каких факторов изменилась прибыль от продаж в г. по сравнению с 2019 г.:

$$\text{Ппр}_{2019г.} = 2151,19 \times (27 - 26,39) = 1314 \text{ тыс. руб.}$$

$$\text{Усл.1}_{(Q)} = 2235,32 \times (27 - 26,39) = 1364 \text{ тыс. руб.}$$

$$\text{Усл.2}_{(Ц)} = 2235,32 \times (28 - 26,39) = 3599 \text{ тыс. руб.}$$

$$\text{Ппр}_{2020г.(C_{ед.})} = 2235,32 \times (28 - 30,38) = -5322 \text{ тыс. руб.}$$

За счет роста объёма производства в 2020 г. по сравнению с 2019 г. на 84,13 тонн (2235,32-2151,19) прибыль от продаж в 2020 г. возросла на 50 тыс. руб. (1364-1314).

За счет роста цены реализации одной детали в 2020 г. по сравнению с руб. (3599-1364).

За счет роста фактической себестоимости одной детали в 2020 г. по сравнению с 2019 г. на 3,99 тыс. руб. (30,38-26,39) прибыль от продаж в 2020 г. снизилась на -8921 тыс. руб. (-5322-3599).

Проверим правильность расчетов балансировкой факторов:

$$50+2235-8921 = -6636 \text{ тыс. руб.}$$

$$\text{Ппр}_{2020}-\text{Ппр}_{2019} = -5322-1314 = -6630 \text{ тыс. руб.}$$

Таким образом, в 2020 г. по сравнению с 2019 г. прибыль от продаж повысилась благодаря росту объемов продаж, росту цены за реализацию и снизилась из-за роста фактической себестоимости.

Рассчитаем, за счёт каких факторов изменилась прибыль от продаж в г. по сравнению с 2020г.:

$$\text{Ппр}_{2020г.} = 2235,32 \times (28-30,38) = -5322 \text{ тыс. руб.}$$

$$\text{Усл.1}_{(Q)} = 1349,61 \times (28-30,38) = -3212 \text{ тыс. руб.}$$

$$\text{Усл.2}_{(Ц)} = 1349,61 \times (28-30,38) = -3212 \text{ тыс. руб.}$$

$$\text{Ппр}_{2021г.(Сед.)} = 1349,61 \times (28-28,09) = -124 \text{ тыс. руб.}$$

За счет снижения объёма продаж в 2021 г. по сравнению с 2020 г. на 84,13 деталейн (2349,61-2235,32) убыток от продаж в 2021 г. снизился на 2110 тыс. руб. (-3212+5322).

Цена реализации одной детали в 2021г. по сравнению с 2020г. не изменилась (28 тыс. руб.), поэтому данный фактор на убыток от продаж не повлиял.

За счет снижения фактической себестоимости одной детали в 2021г. по сравнению с 2020г. на 2,29 тыс. руб. (28,09-30,38) убыток от продаж в 2021г. снизился на 3088 тыс. руб. (-124+3212).

Проверим правильность расчетов балансировкой факторов:

$$2110+3088 = 5198 \text{ тыс. руб.}$$

$$\text{Ппр}_{2021}-\text{Ппр}_{2020} = -124+5322 = 5198 \text{ тыс. руб.}$$

Таким образом, в 2021г. по сравнению с 2020г. убыток от продаж снизился на 5198 тыс. руб. за счет снижения объема производства и снижения

фактической себестоимости продукции.

Рассчитаем, за счёт каких факторов изменилась прибыль от продаж в г. по сравнению с 2019 г.:

$$\text{Ппр}_{2019\text{г.}} = 2151,19 \times (27-26,39) = 1314 \text{ тыс. руб.}$$

$$\text{Усл.1}_{(Q)} = 1349,61 \times (27-26,39) = 823 \text{ тыс. руб.}$$

$$\text{Усл.2}_{(Ц)} = 1349,61 \times (28-26,39) = 2173 \text{ тыс. руб.}$$

$$\text{Ппр}_{2021\text{г.}(Сед.)} = 1349,61 \times (28-28,09) = -124 \text{ тыс. руб.}$$

За счет снижения объёма продаж в 2021 г. по сравнению с 2019 г. на деталей (1349,61-2151,19) убыток от продаж в 2021 г. возрос на 491 тыс. руб.

За счет роста цены реализации одной детали в 2021 г. по сравнению с г. на 1 тыс. руб. (28-27) прибыль от продаж в 2019 г. возросла на 1350 тыс. руб.

За счет роста фактической себестоимости одной детали в 2021 г. по сравнению с 2019г. на 1,70 тыс. руб. (28,09-26,39) убыток от продаж в 2021 г. возрос на 2297 тыс. руб. (-124-2173).

Проверим правильность расчетов балансировкой факторов:

$$-491+1350-2297= -1438 \text{ тыс. руб.}$$

$$\text{Ппр}_{2021}-\text{Ппр}_{2019} = -124-1314 = -1438 \text{ тыс. руб.}$$

Следовательно, в 2021г. по сравнению с 2019г. убыток от продаж снизился на 1350 тыс. руб. за счет роста цены продажи одной тонны продукции и возрос на счет снижения объёма производства и роста фактической себестоимости продукции.

Таким образом, указанные негативные моменты ставят перед нами задачу более глубокого анализа политики управления прибылью - оценка эффективности политики управления прибылью и рентабельностью компании. Так же было выявлено главное направление распределения прибыли – покрытие себестоимости производства продукции.

В 2020г. по сравнению с 2019г. прибыль от продаж повысилась благодаря

росту объемов продаж, росту цены за реализацию и снизилась из-за роста фактической себестоимости.

В 2021г. по сравнению с 2020 г. убыток от продаж снизился на 5198 тыс. руб. за счет снижения объема производства и снижения фактической себестоимости продукции. В 2021 г. по сравнению с 2019 г. убыток от продаж снизился на 1350 тыс. руб. за счет роста цены продажи одной детали и возрос на счет снижения объема производства и роста фактической себестоимости продукции.

Анализ факторов, влияющих на формирование прибыли покажем в таблице 8.

Таблица 8 – Анализ факторов на формирование и распределение прибыли ООО «Портал» за 2019–2021 гг.

Факторы	г.	г.	г.	В % к выручке		
				г.	г.	г.
Выручка, тыс. руб.						
Прочие доходы (сдача неиспользуемых зданий в аренду)						
Себестоимость						
Прочие расходы						

Таким образом, главным фактором, который оказывающим 100% влияние на формирование прибыли ООО «Портал» является себестоимость продукции (Приложение А., рисунок А.1).

В данном случае ввиду того, что предприятие в последнее время выпускает продукцию, которая не пользуется спросом, целесообразно предложить введение в штат компании должности аналитика, который будет заниматься своевременным анализом отчетности и выявлением точек роста показателей.

Указанный сотрудник будет являться ключевым звеном в разработке мероприятий по повышению эффективности работы компании в условиях экономического кризиса и улучшит финансовый климат по выходу организации на новые рынки сбыта.

Как было отмечено выше, организации необходимо перепрофилировать деятельность на выпуск продукции, которая пользуется спросом на рынке. В частности, сконцентрироваться на выпуске оцинкованных стальных труб для газопроводов.

Распределение прибыли показано в таблице 9.

Таблица 9 – Распределение чистой прибыли в ООО «Портал» за 2019-2021 гг.

Показатели	г.	г.	г.	Изменения 2021 г. к 2019 г.	
Чистая прибыль, тыс. руб.					
- на основные текущие расходы, включая себестоимость					
- резервный капитал					

Таким образом, по данным таблицы 9 можно сделать вывод о том, что организация распределяет полученную прибыль только на покрытие текущих расходов.

Ввиду непрофессиональной политике управления расчетной дисциплиной, основными средствами, ассортиментом продукции предприятие не имеет собственных средств инвестирования в расширение бизнеса.

Анализ рентабельности ООО «Портал» покажем в таблице 10.

Рентабельность предприятия чаще всего характеризуют рентабельностью капитала, рентабельностью продаж и рентабельностью затрат, которые в 2019 г. низкие, а в 2020–2021 гг. вообще отрицательные, т.е. в 2020-2021 гг. предприятие было нерентабельно.



Таблица 10 – Анализ показателей рентабельности за 2019–2021 гг.

Показатели	г.	г.	г.	Изменения г. к 2019г.
Рентабельность капитала, %				
Рентабельность продаж по выручке, %				
Рентабельность затрат, %				
Рентабельность продаж (прибыли от продаж в каждом рубле выручки), %				
Рентабельность собственного капитала				
Рентабельность активов (ROA), %				
Рентабельность продаж по ЕБИТ (величина прибыли от продаж до уплаты процентов и налогов в каждом рубле выручки)				
Рентабельность продаж по чистой прибыли. Нормальное значение: 2% и более.				

Наглядно динамика изменений рентабельности за анализируемый период представлена на рисунке 14.

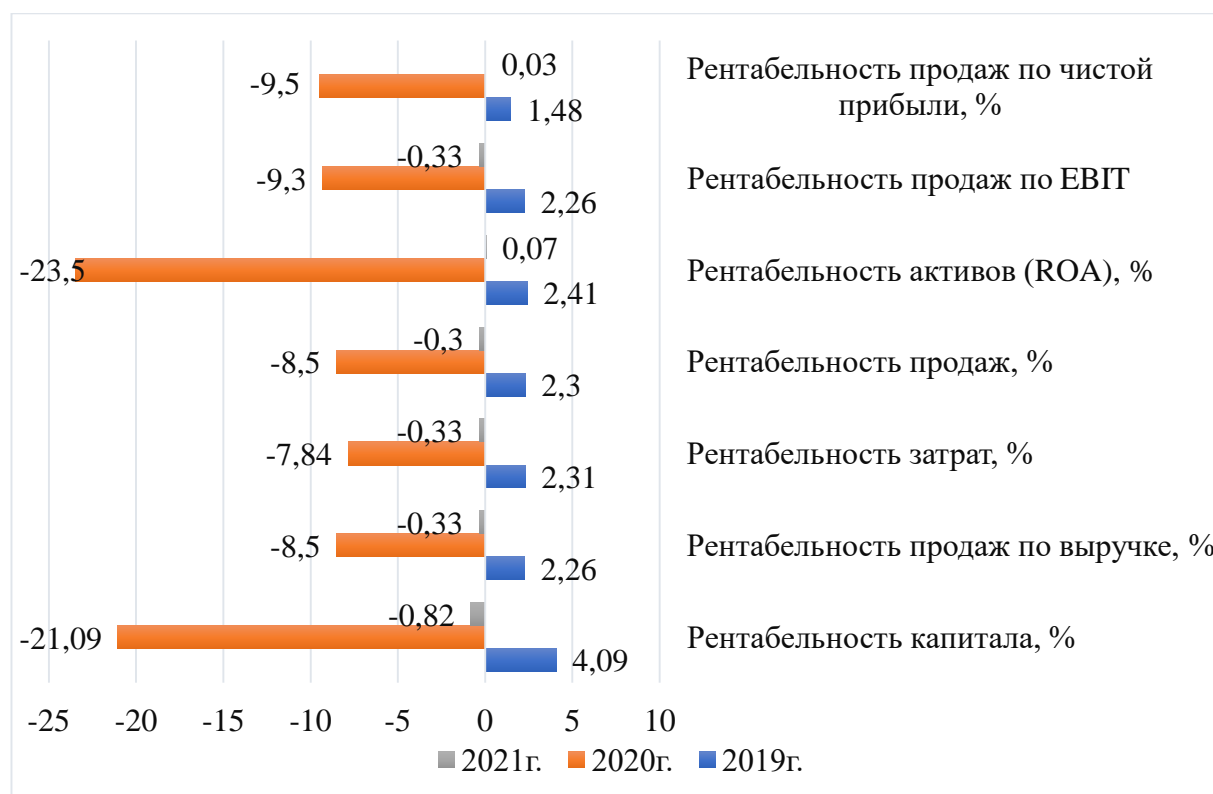


Рисунок 14 – Динамика изменений рентабельности предприятия ООО «Портал» в 2019-2021 гг., %

Показатель рентабельности капитала низкий в 2019 г. и отрицательный в 2020–2021 гг., но всё же тенденция благоприятная: в 2021 г. он несколько возрос в сравнении с 2020 г.

Таким образом, по данным показателя рентабельности по выручке можно говорить, что с каждого рубля выручки в 2019г. компания ООО «Портал» получила 2,3 рубля прибыли, а в 2020 г. 8,5 рубля убытка, в 2021 г. 0,3 коп. убытка.

Рентабельность собственного капитала на конец отчетного периода 2021 г. года отсутствует.

Рентабельность активов свидетельствует об эффективной политике управления активами компании. В 2019 г. 2,41 рубля прибыли компания получила с каждого 1 рубля активов ООО «Портал».

В 2020 г. этот показатель составил убыток 23,5 рубля, а в 2021 г. прибыль 0,07 рубля компания получила с каждого 1 рубля актива.

Рентабельность продаж по прибыли до уплаты налогов и процентов в г. равна 2,26 рубля, это означает, что в 1 рубле выручки 2,26 рубля прибыли, в г. организация имела убыток 9,5 руб. в 1 рубле выручки, а в 2021 г. показатель равен 0,33 рубля убытка.

Рентабельность продаж по чистой прибыли свидетельствует о том, что 1,48 рубля чистой прибыли содержалось с 1 рубля выручки по данным 2019 г., в 2020 г. организация имела убыток 9,5 руб., а в 2021г. этот показатель катастрофически упал до 0,03 рубля чистой прибыли в 1 рубле выручки. Таким образом, деятельность организации нельзя признать рентабельной. По всем направлениям коэффициентов результат либо отрицательный, либо ничтожно мал.

В результате исследований можно сделать вывод: результаты анализа, показали, что деятельность организации неэффективна. ООО «Портал», как и многие другие компании, оказалась в кризисном положении не случайно. внес собственные коррективы. В итоге большая часть мелких, средних и

крупных предприятий была вынуждена уйти с рынка по причине жестких ограничительных мер.

Эта ситуация коснулась и данную компанию. Все показатели ликвидности, платежеспособности, финансовой устойчивости и рентабельности находятся на крайне низком уровне. Организация близка к состоянию банкротства.

Однако, разработанные меры в третьем разделе смогут в короткие сроки вывести предприятие на прежний, стабильный рост показателей эффективности, поскольку компания до пандемии показывала устойчивое развитие. Так как дозволительный уровень эффективности функционирования предприятия требует превышения конечных результатов над затратами на их достижение. При этом абсолютная сумма прибыли, полученная предприятием, и является очень важным показателем деятельности, однако не может характеризовать уровень эффективности хозяйствования. Значит, организация имеет все шансы на выход из кризиса, повышение показателей финансовой устойчивости, платежеспособности.

### **3 Разработка мероприятий по повышению прибыли и рентабельности организации ООО «Портал»**

#### **3.1 Направления повышения прибыли и рентабельности организации ООО «Портал»**

Главная задача управления прибылью в российской компании призвана обеспечивать: достоверность информации; формировать полную отчетность; проводить точный анализ показателей.

В нашем случае информация необходима для того, чтобы менеджеры могли ориентироваться в дальнейшей стратегии развития компании. Это нужно для перспективного определения тенденций управления активами компании, расчету реальных показателей, полного видения истинной картины положения дел в компании.

Успешная деятельность всегда определена правильным руководством, показатели эффективной деятельности всегда отражаются в банковских операциях и в инвестиционной привлекательности.

Обратим внимание, что положительные финансовые результаты постоянно служили основой и залогом активного существования любого субъекта, детально показывали финансовую деятельность, ее положительные моменты и основную направленность.

Центральной задачей по определению направлений совершенствования формирования и управления прибылью у российских предприятий в современных условиях является повышение скорости учета и использования прибыли. В итоге указанных мероприятий рационально будут отражены и структурированы все элементы и показатели отчетности, синтетического учета и аналитики. Регулятором процесса выступит доминантная роль анализа прибыли по всем имеющимся отчетным данным. Это на самом деле, очень важный момент, который исследован в правильной постановке вопроса и вынесен на первый план в расчетах.

Основные проблемы у российских предприятий по формированию управления прибылью заключаются в следующем:

- контроль финансовых результатов в соответствии с законодательством РФ не осуществляется регулярно;
- не определены рациональные резервы для повышения возможности показателей, согласно закону, иными словами результаты финансовой и экономической деятельности распределяются неравномерно, что является существенным негативным моментом в развитии компании;
- на предприятиях существует весьма низкая автоматизация специфических участков учета, и не только отдельных элементов, но и комплекса в целом.

На российских предприятиях зачастую отсутствует служба внутреннего аудита. Эта структура обычно подчиняется генеральному директору. Принципы ее работы заключаются в следующем:

- самоконтроль;
- взаимный контроль коллег;
- автоматизация сбора, обработки, анализа и контроля информации.

Для решения ежедневных задач служба обеспечивает:

- организованное управление контролем деятельности отдела;
- контроль взаимоотношений между работниками по поводу контроля, упорядочением организации документооборота;
- дополнительную комплектацию соответствующих технических средств. Путем их применения осуществлять вариацию, подсчет, взвешивание, обмер и т.д.

Экономическое обеспечение контрольной функции службы связано с экономическими субъектами, заинтересованными в контроле. Правовое сопровождение в данном случае обеспечивает комплексность доказательств реальности и обоснованности рабочего процесса, так же существует одно

направление полноценной деятельности с определенной конкретикой прав сотрудников и осуществлением ими должностных обязанностей в области контроля каждого участка анализа и отчетности.

Путем обеспечения определения контрольной функции внутри компании контролируются:

- процедуры, по которым создан новый порядок действий посредством выполнения работ первичного контроля;
- процедуры, которые определяют порядок ведения контроля: круг сотрудников, которые примут участие в определенных действиях, будут нести ответственность и осуществлять контроль выполненных расчетов.

Однако указанная служба не используется в полной мере на российских предприятиях.

Положительными моментами внедрения службы контроля и аудита являются:

- экономия рабочего времени;
- быстрота исполнения;
- точность итоговых расчетов;
- полнота исчисления и выборки;
- снижения трудозатрат;
- прозрачность контроля;
- адаптивность при принятии управленческих решений.

Так же на российских предприятиях отсутствует система применения, ускоренного частичного дезинвестирования внеоборотных активов, которая обеспечивает рост положительного денежного потока в краткосрочном периоде. Достигается за счет следующих основных мероприятий:

- реализации высоколиквидной части долгосрочных финансовых инструментов инвестиционного портфеля;
- ускоренной продажи неиспользуемого оборудования по ценам спроса на соответствующем рынке.

Ускоренное сокращение размера краткосрочных финансовых обязательств, обеспечивающее снижение объема отрицательного денежного потока в краткосрочном периоде, достигается за счет следующих основных мероприятий:

- пролонгации краткосрочных финансовых кредитов;
- реструктуризации портфеля краткосрочных финансовых кредитов с переводом отдельных из них в долгосрочные;
- увеличения периода, предоставляемого поставщиками товарного (коммерческого) кредита;
- отсрочки расчетов по отдельным формам внутренней кредиторской задолженности предприятия и других.

Для целей повышения эффективности отдачи производственных и финансовых ресурсов в ООО «Портал» предлагается внедрить мониторинг кадров, упразднить повторяющиеся в должностных функциях должности.

Меры по комплектации кадров ООО «Портал» крайне необходимы, ввиду того что штаты предприятия содержали штатные единицы, не соответствующие реальному финансовому потенциалу предприятия.

Во-первых, в 2022г. планируется продажа нерентабельной части основных средств, т.е. тех, которые не используются. Ввиду этого, предполагается сокращение части не востребуемых штатных единиц должностей.

В-вторых, в 2022 г. планируется тот же объем услуг по озеленению и уборке территорий, торговле (согласно уровню 2021 г.), при этом должности обслуживающего персонала территорий должны быть сохранены на прежнем уровне, для инсталляции высокого уровня обслуживания клиентов.

В-третьих, необходимо модернизировать информационное обслуживание предприятия. Для этого предполагается закупка и установление новых финансовых программ для планирования и прогнозирования финансовых ресурсов и логистической программы управления запасами ECR.

Для этого планируется выделить из чистой прибыли предприятия 2022 г. – 30000 руб.

В-четвертых, отсутствие системы финансового планирования и контроля определило создание новой штатной единицы аналитика при сохранении уровня штатных единиц 2021 г.

В-четвертых, не планируется кардинальное изменение ассортимента ввиду наличия у предприятия признаков банкротства и отсутствия денежных средств. Ввиду отсутствия политики планирования формирования и управления прибылью на предприятии, отсутствии собственных источников финансирования планируется поступательная стратегия ликвидации неэффективных активов и сокращения расчетных обязательств.

В ООО «Портал» функции планирования и прогнозирования относятся к подразделению бухгалтерии, так как организация не имеет в своем составе обособленное финансовое подразделение. Структура бухгалтерии показана на рисунке 15.

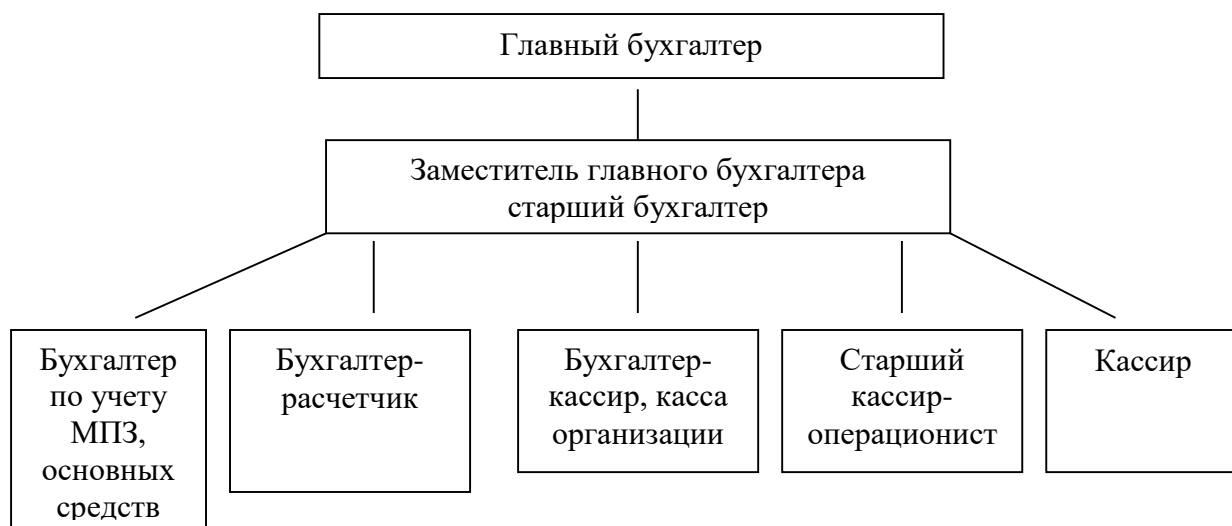


Рисунок 15 – Структура бухгалтерии ООО «Портал»



Планирование и прогнозирование осуществляется на предприятии только на основе постатейного расчета расходов по ООО «Портал» на 2021 г. на основе исключительно ориентировочной стоимости финансовых и материальных ресурсов. Указанные расчеты составляют расходную часть калькуляции стоимости продукции ООО «Портал» на 2021 г.

После внедрения мероприятий и улучшения инвестиционного климата в г. предлагается ввести должность аналитика с окладом 45 тыс. руб.

Указанный сотрудник так же будет выполнять главную функцию: прогнозирование банкротства. Для адекватного собственного построения модели предлагается разработать стандарт. Указанный стандарт будет называться «Стандарт ежегодной диагностики банкротства в ООО «Портал».

Предлагаемый стандарт будет состоять из пунктов:

- определение периода проведения – ежемесячно;
- определение сроков проведения – 1 календарный день;
- ответственные за проведение – аналитик;
- результаты предоставить непосредственно директору;
- использовать в методике следующие расчеты. Обязательно провести контроль всей задолженности на предмет просроченных сумм, использовать методики диагностики банкротства Альтмана, Лиса, Таффлера, Бивера и Савицкой в комплексе. Поскольку ни одна методика не учитывает все индивидуальные особенности развития предприятия.

Контроль за расчетной дисциплиной будет осуществлять по следующим блокам:

Блок №1- увеличение контрольной функции за процессом (применение новых процедур контроля):

- ведение дебиторского листа индивидуально по контрагенту.
- Ведение дебиторского листа по всем дебиторам;
- ежемесячное создание и ведение реестра устаревшей дебиторской задолженности.

Блок №2 – создание мотивационных мероприятий к лицам, которые будут контролировать процесс:

- Ранжирование ответственности за управление коммерческой и некоммерческой дебиторской задолженностью;
- Введение категорий, которые позволят определить эффективность системы управления дебиторской задолженностью.

Рассмотрим каждое предложение.

Блок №1. Автоматическое заполнение дебиторского листа по каждому контрагенту с помощью прикладного продукта.

Оперативный отчет «Дебиторский лист» (реестр старения дебиторской задолженности) – это механизм профилактики контроля, который позволит достигнуть снижения суммы просроченной дебиторской задолженности. Будут своевременно приняты меры, которые позволят задолженности не перерасти в меры по ее взысканию.

В лист дебитора будут включены данные:

- общие информационные сведения о контрагенте и договорах с ним;
- сумма по дебиторам в разрезе каждого счета;
- контрольные параметры состояния задолженности можно внедрить в 1С-Предприятие.

Пример в таблице 11.

Таблица 11 – Дебиторский лист

Контрагент	Ответственное лицо	Номер договора	Лимит долга	Превышение лимита	Сумма Последней оплаты	Дата
ООО «Куб»	Иванова А.А.	34	10 000	5 000	13.05.2021	

Применение дебиторского листа по контрагентам в целом и по каждому контрагенту в частности позволит:

- руководству: отслеживать в режиме реального времени суммы задолженности, по контрагентам, по ответственным лицам;
- исполнителям: существенно поднять оперативность и эффективность контроля отгрузки и сроков погашения дебиторской задолженности.

Основные контрольные параметры дебиторского листа – это:

- лимит дебиторской задолженности по контрагенту («максимальная сумма дебиторской задолженности, которую компания разрешает иметь конкретному дебитору, оценив рискованность отгрузок и предельный размер отсрочки платежа (в днях).

Автоматизация и использование дебиторского листа, а также соединение его с бухгалтерской базой позволит в случае превышения лимита («разницы между суммой дебиторской задолженности на дату формирования отчета и установленным лимитом» [19, с. 76]) ввести:

- Д запрет на отгрузки сверх лимита;
- О запрет на создание и «печать документов, если отгрузка превышает установленный максимум дебиторской задолженности;
- Г предусмотреть процедуру согласования отгрузок с вышестоящим

р  
Данные по отсрочке платежей в дебиторском листе должны представляться в соответствии с условиями договоров, заключенных с контрагентами.

Кроме того, в дебиторский лист должна входить информация о последних совершенных отгрузках, еще не оплаченных дебитором. Сумму каждой отгрузки и ее дату заполняют на основе данных бухгалтерского учета.

Е

Є

Ђ

Ѓ

В

рассчитываются автоматически исходя из даты отгрузки и условий по отсрочке платежа» [25, с. 77].

Кроме того, контрагенты компании могут погашать свои обязательства частично или же, наоборот, перечислять больше средств, чем должны. Для того, чтобы отслеживать непогашенную часть задолженности по более ранней отгрузке, в дебиторском листе следует проставлять сумму последней оплаты»

Сумма всех отгрузок по клиенту – это общая дебиторская задолженность на дату формирования отчета. Ее можно разделить:

- текущую;
- просроченную.

В свою очередь, просроченную дебиторскую задолженность необходимо разделить по срокам превышения даты оплаты по договору. Диапазон в днях может составлять, например, от 1 до 9, или от 30 до 59 и пр. Его можно установить в зависимости от того, как компания по конкретному контрагенту оценивает критичность просрочки. При необходимости можно отразить и доли просроченной дебиторской задолженности по периодам в процентах» [29, с.

Несмотря на то, что дебиторский лист составляют на конкретную дату, можно отразить в нем также «дебиторскую задолженность по состоянию на тот же день предыдущего месяца. Такая информация поможет проконтролировать динамику изменения задолженности по клиентам и в целом по компании» [32, с. 78].

Таким образом, «дебиторский лист помогает убедиться, что суммы дебиторской задолженности по клиентам соответствуют лимитам, а также выявлять просроченные долги. Если повышается уровень просроченной дебиторской задолженности, особенно в динамике, необходимо разработать меры по взысканию долгов» [28, с. 113].

Данные дебиторского листа позволяют наладить взаимодействие с

контрагентами, применяя к каждому индивидуальному подходу. Например, когда дебитор постоянно оплачивает счета позже установленного срока, целесообразно изменить условия работы с ним:

- либо пересмотреть сроки оплаты в сторону тех, которые сложились фактически;
- либо предусмотреть в договоре гарантию или поручительство.

Допустимо пересмотреть и лимиты задолженности. Это актуально, когда компания-дебитор активно развивается, наращивает обороты: подобная мера может быть выгодна обеим сторонам.

Реестр старения дебиторской задолженности может формироваться на основании дебиторского листа (раздел «Распределение просроченной дебиторской задолженности по срокам превышения даты оплаты по договору»), и позволит:

- в оперативном порядке получать информацию о сроках просроченной дебиторской задолженности;
- своевременно применять меры для взыскания просроченной дебиторской задолженности.

Положение о кредитной политике улучшит процесс формализации общих процедур управления задолженностью. В частности она закрепит:

- «правила установки лимита дебиторской задолженности в разрезе контрагентов;
- номенклатуру инструментов, применяемых в управлении суммами дебиторской задолженности;
- круг прав и обязанностей лиц, которые будут ответственными за управление;
- параметры оценки качества эффективности действий лиц, назначенных за управление дебиторской задолженностью;

- применяемые методы мотивации лиц, ответственных за

у  
п  
р  
а

Стандарт проверки контрагентов – это локальный нормативный акт, который позволит компании ООО «Портал»:

- опираться на определенную методику проведения проверки контрагентов;
- ориентироваться на степень риска от взаимодействия с контрагентами (высокую, среднюю или низкую);
- избежать роста дебиторской задолженности по неблагонадежным контрагентам, которые не будут платить по счетам [15].

Ранжирование контрагентов по степени риска позволит сэкономить время на проведение проверки, а также избежать лишней работы с документацией. Поскольку в настоящее время в законодательстве нет четких цифр, определяющих границы групп риска контрагентов, ООО «Портал» может самостоятельно их установить следующим образом:

- 1-я группа – годовая сумма по сделкам не превышает 200 тыс. руб.;
- 2-я группа – годовая сумма по сделкам от 200 тыс. руб. до 500 тыс. руб.;
- 3

Такой подход оптимизирует мероприятия по проверке юридических лиц или индивидуальных предпринимателей.

### **3.2 Оценка экономической эффективности мероприятий**

р

Исследуем загруженность мощностей по цехам ООО «Портал» в 2021 г. и выявим проблемные участки (таблица 12).

Таким образом, по данным расчетов видно, что самым загруженным подразделением является цех первый, арматура. В 2019 г. его загруженность 58,30%, а в 2021 г. уже 74,20%.

Следовательно, он приносит до 74% от общей прибыли организации от обычной деятельности. Именно он является арендованным основным

г

о

д

средством ООО «Портал». Здание цеха было арендовано в 2016 г. у застройщика новых павильонов для продажи продукции ООО «Строитель», который сейчас является собственником помещения.

Таблица 12 – Загруженность цехов ООО «Портал», %

Подразделения	2019 г.	2020 г.	2021 г.	Отклонение
Цех первый, арматура	58,30	75,20	74,20	15,9
Цех второй, арматура	5,20	3,70	5,50	0,3
Цех трубопроводной инсталляции	0,50	0,23	1,22	0,72
Цех прессовки	0,60	0,40	0,5	-0,1
Цехковки первый	1,50	1,80	1,9	-0,4
Цехковки второй	10,11	15,75	16,00	-5,89
Литейный цех первый	2,21	0,25	0,30	1,91
Литейный цех второй	1,25	0,50	0,38	-0,87
Цех доставки	1,23	0,50	0	-1,23
Цех сборки	19,1	1,67	0	-19,1
Итого	100,0	100,0	100,00	100,0

Самыми убыточными цехами являются: цех доставки, цех сборки. Их продажа позволит выкупить первый цех у арендодателя, снизить арендную плату и расходы на амортизационные отчисления. Для анализа предлагаемых мероприятий обратимся к таблице 12.

Таким образом, реализовав нерентабельную часть основных средств предприятие сможет приобрести самый рентабельный цех, при этом арендная плата за арендованные основные средства уменьшится на 1200 тыс. руб., расходы на амортизация уменьшатся на 62 тыс. руб., оставшаяся сумма от реализации основных средств увеличит расчетный счет предприятия до 2264 тыс. руб., и оставит резерв для дальнейшего моделирования производственной политики предприятия.

Среди возможных вариантов взыскания задолженности необходимо найти такие, которые наиболее подходят специфике деятельности организации и наиболее полно решают возникшие проблемы.

Среди таких приемов взыскания задолженности можно выделить

следующие: отказ от взыскания задолженности, ее продажа, форфейтинг, взыскание задолженности через суд.

В данном случае для ООО «Портал» оптимальным вариантом снижения суммы дебиторской задолженности является ее взыскание через суд.

Перечень организаций-дебиторов, имеющих наибольшую дебиторскую задолженность ООО «Портал» представлен в таблице 13.

Таблица 13 – Перечень организаций-дебиторов, имеющих наибольшую дебиторскую задолженность ООО «Портал»

Наименование организации	Остаток на конец 2021 г., тыс. руб.	
	Всего	в т.ч. длительностью свыше 3 месяцев
ООО «Трейдопт»		
ООО «Статус»		
Итого		

ООО «Портал» может подать иск в суд на ООО «Трейдопт» и ООО «Статус» на остаток суммы 10294 тыс. руб., с учетом потерь средств за счет уплаты штрафов АО «Самараэнерго» (главный кредитор) за несвоевременность оплаты.

В результате разрешения дела в пользу ООО «Портал», а также признание судом начисления штрафных санкций задолженность перестанет существовать.

Если при начислении штрафных санкций будет использован метод аналогичный методу начисления ООО «Портал», то за три месяца (минимальный срок, максимальный срок будет равен трем месяцам плюс период рассмотрения дела в суде) просрочки платежа санкции составят: 3706 руб. =  $(10294 \text{ тыс. руб.} \times 12\% / 300 \text{ дн.}) \times 90 \text{ дн.}$

Для наглядного экономического эффекта взыскания дебиторской задолженности через суд и направление денежных средств на погашение кредиторской задолженности обратимся к таблице 14.

Расчет экономического эффекта от взыскания дебиторской



задолженности ООО «Портал» показал, что за счет взыскания задолженности через суд можно снизить дебиторскую задолженность на 10294 тыс. руб., в результате чего она составит 264 тыс. руб. и погасить кредиторскую задолженность на 10294 тыс. руб., снизив ее до 2834 тыс. руб.

Таблица 14 – Расчет экономического эффекта от взыскания дебиторской задолженности ООО «Портал»

Методы возврата дебиторской задолженности	Величина задолженности		Финансовый результат от взыскания дебиторской задолженности, тыс. руб.	Пеня за просрочку оплаты АО «Самараэне рго»
	Дебиторской, тыс. руб.	Кредиторской, тыс. руб.		
До осуществления мероприятий по взысканию задолженности	10558	13128	-	-
Взыскание задолженности через суд	10294	10294	264	-
Результат	264	2834	264	37

Далее ООО «Портал» необходимо оптимизировать число охранников, расположенных на ее территории для охраны объекта. Необходимо сделать систему охраны ООО «Портал» более гибкой: использовать переменное наблюдение за объектом и постоянные пятидесятиминутные обходы. Ввиду подвижности и мобильности службы охраны можно сократить 5 ненужных единиц и уменьшить тем самым затраты на охрану до 11379,2 тыс. руб. в год.

Таким образом, проведем полную калькуляцию всех затрат и планируемого дохода ООО «Портал» на 2022 г.

Для оценки риска и маржинального дохода, определим прогнозные показатели доходов и расходов предприятия на 2022 г.:

- выручка от реализации продукции: 250000 тыс. руб.;
- себестоимость реализованных товаров: 83827,95 тыс. руб.
- прочие доходы: продажа объектов основных средств 1450 тыс.

руб., взыскание дебиторской задолженности через суд – 10294 тыс. руб.; аренда офиса – 32 тыс. руб.;

– прочие расходы: покупка объектов основных средств – 1285 тыс. руб., погашение кредиторской задолженности – 10294 тыс. руб.; услуги банка – 158 тыс. руб.

Просчитав все показатели, можем обратиться к планированию выручки организации и сделать определенные выводы по внедрению проекта эффективного финансового оздоровления предприятия.

В данном случае, будет построен прогнозный баланс, оценены финансовые показатели и решение дальнейшего стратегического планирования. Прогнозный отчет о финансовых результатах покажем в таблице 15.

Таблица 15 – Калькуляция затрат и доходов ООО «Портал»

Статьи расходов	Сумма 2021 г., тыс. руб.	Планируемая сумма 2022 г., тыс. руб.
1	2	3
Заработная плата	11329,6	9860,25
Отчисления во внебюджетные фонды	2945,7	2945,7
Амортизация основных средств	1135,9	1074,9
Арендная плата за используемые основные средства и землю	30600	29400
Расходы на рекламу	738,3	738,3
Хозяйственные расходы		
- электроэнергия	3373,8	3373,8
- водоснабжение	2517,9	2517,9
- канализация	853,1	853,1
- очистка воды (химизация)	1734,7	1734,7
- содержание административного здания	21,2	21,2
- содержание территории	554,7	554,7
- списание малоценного инвентаря	1555,1	1555,1
- охрана труда и противопожарные мероприятия	376,5	376,5

Продолжение таблицы 16

Статьи расходов	Сумма 2021 г., тыс. руб.	Планируемая сумма 2022 г., тыс. руб.
1	2	3
- отопление	397,5	397,5
- текущий ремонт и обслуживание	6517,6	6517,6
- охрана объекта	14224	11379,2
- содержание легкового транспорта	782,7	782,7
- командировочные расходы	80,8	80,8
- канцелярские, типографские, почтово-телеграфные расходы	63,0	63,0
- телефонные расходы	255,7	255,7
- медикаменты	42,1	42,1
- консультационные услуги	1693,1	1693,1
- аудит	163,2	163,2
- списание основных средств	499,5	499,5
- организационные расходы предприятия	212,9	212,9
- мероприятия по охране Окружающей среды	240,2	240,2
- озеленение территории	982,4	982,4
Мероприятия по охране здоровья работников	3713,6	3713,6
Налоги		
- налог на охрану окружающей среды	18,9	18,9
- налог на имущество	19,4	19,4
- транспортный налог	15,9	15,9
страхование имущества	1545,2	1545,2
Итого расходов	86403,1	83827,95
Экономия		2575,15
Выручка от реализации продукции	105705	250000

В результате четкого управления активами организации и расчетной дисциплиной и меняются все основания считать, что через несколько лет организация сможет задуматься о перепрофилировании производственного процесса и постепенной смене ассортимента.

В соответствии с прогнозируемым увеличением спроса необходимо скорректировать как производственную деятельность, так и внести коррективы в ценовую политику предприятия (таблица 16).

Таблица 16 – Прогнозный отчет о финансовых результатах ООО «Портал» на г.

Показатели	Сумма, тыс. руб.
Выручка от продажи товаров, продукции, работ, услуг	
Себестоимость проданных товаров, работ, услуг	
Валовая прибыль	
Коммерческие расходы	
Управленческие расходы	
Прибыль (убыток) от продаж	
Прочие доходы	
Прочие расходы	
Прибыль (убыток) до налогообложения	
Текущий налог на прибыль	
Чистая прибыль (убыток)	

В итоге всех расчетов, можно сказать, что прогнозируемая прибыль от реализации продукции в результате плановой политики управления основными средствами, снижение себестоимости за счет уменьшения ФОТ и вывода неэффективных должностей, должна ощутимо возрасти (таблица 17).

Таблица 17 – Порядок расчета выручки от реализации услуг (критического объема), обеспечивающего получение прогнозируемой прибыли на перспективный год

Показатель	Сумма, тыс. руб.
Выручка от реализации услуг за отчетный год	250000
Затраты за отчетный год	83827,95
Доход составе выручки от реализации услуг	166172
Прибыль от реализации услуг в отчетном году	-513
Постоянные затраты	-
Прогнозируемая прибыль от реализации продукции	126009
«Критическая точка» объема реализации продукции	0
Критический объем реализации услуг (порог рентабельности), обеспечивающий получение прогнозируемой прибыли	190922,72
Коэффициент рентабельности услуг по прибыли от реализации, %	150,32

Есть все основания полагать, что организация справится с поставленными задачами, привлекая для их решения все те неиспользованные возможности, которые были вскрыты в процессе проведенного анализа финансовых результатов ее деятельности.

Таким образом, ООО «Портал» для повышения прибыльности и рентабельности компании необходимо сокращение численности персонала, отказ от аренды и продажа нерентабельных помещений и других видов основных средств, совершенствование управления дебиторской задолженностью с целью её снижения.

Как показали расчёты, сокращение части не востребовавшихся штатных единиц технологических и инженерных должностей позволит компании сэкономить 515,9 тыс. руб. Продажа цехов доставки и сборки, соответствующее снижение амортизации, покупка арендованного цеха арматуры и экономия за счёт этого на арендной плате позволит Компании сэкономить 1 426 тыс. руб. Работа с просроченной дебиторской задолженностью позволит Компании получить через суд 10294 тыс. руб. Общий экономический эффект от предложенных мероприятий составит 12 235,9 тыс. руб. Прогнозируемый коэффициент рентабельности услуг по прибыли от реализации в 2022 г. составит 150,32%.

## Заключение

В данной работе были исследованы особенности анализа финансовых результатов деятельности предприятия, управления и формирования прибыли.

В первом разделе были исследованы теоретические аспекты формирования, управления и распределения прибыли организации.

В частности, были рассмотрены финансовые результаты деятельности предприятия как экономическая категория, изучен порядок анализа финансовых результатов.

Анализ деятельности предприятия ООО «Портал» показал, что от основной деятельности предприятие получает убыток. Прибыль от продаж на протяжении всего исследуемого периода является отрицательной. Чистая прибыль предприятия ООО «Портал» формируется за счет положительного сальдо прочих доходов и расходов, а также формирования положительной разницы по отложенным налоговым активам.

В организации существуют серьезные проблемы в управлении финансовыми и материальными ресурсами, о которых говорят показатели финансовой устойчивости, которые ниже нормы. ООО «Портал» - финансово-неустойчивый хозяйствующий субъект.

Вызванные пандемией, в организации присутствуют проблемы:

- долгосрочного снижения платежной дисциплины;
- неэффективная работа бухгалтерии по возврату просроченных сумм дебиторов;
- неэффективная работа по анализу и контролю сумм кредиторской задолженности.

Таким образом, в итоге интегрированного исследования финансового состояния ООО «Портал» можно сделать следующие выводы.

Данная организация принадлежит к четвертому классу критериев оценки финансового состояния, т.е. это организация с неустойчивым финансовым

положением. При взаимоотношениях инвесторов с ООО «Портал» имеется значительный финансовый риск. Прибыль у ООО «Портал» на конец 2020г. ничтожно мала.

Таким образом, в качестве рекомендаций, необходимых для улучшения и вывода из кризиса предприятия было предложено:

- изменение и оптимизация организационной структуры предприятия в целях повышения эффективности работы персонала ООО «Портал»;
- внедрение комплексной интегрированной финансово-логистической программы управления материальными, финансовыми потоками в ООО «Портал»;
- продажа нерентабельной части основных средств;
- принятие срочных мер по устранению дебиторской и кредиторской задолженности;
- построение планового баланса и отчета о финансовых результатах;
- предложение комплексной, интегрированной методики оценки вероятности банкротства, используя несколько методик вместе.

Факторный анализ прибыли от продаж показал, что отрицательное воздействие на ее уровень оказало снижение выручки и объема реализованных услуг, а также общий удельный вес себестоимости практически в сумме 100%.

Рентабельность продаж за 2019-2021 гг. год имела либо отрицательные значения, либо ничтожно несущественные.

На основании всего вышеперечисленного был сделан вывод о том, что предприятие должно применить ряд мер, направленных на выравнивание баланса между выручкой и себестоимостью оказанных услуг. Данные мероприятия направлены на изменение различных сфер деятельности предприятия, однако их можно разделить на мероприятия, направленные на снижение себестоимости и мероприятия, направленные на увеличение выручки. К первой группе мероприятий относится снижение доли

нерентабельных активов. Вторая группа, это работа с должниками.

Предложенная автоматизация учетного процесса позволит получить экономический эффект в размере 126009 тыс. руб. за счет увеличения производительности труда и рационализации и эффективности распределения прибыли предприятия, а снижение объема дебиторской задолженности позволит за счет ускорения ее оборачиваемости получить экономический эффект, равный 264 тыс. руб.

Расчёты показали, что сокращение части не востребовавшихся штатных единиц позволит компании сэкономить 515,9 тыс. руб. Продажа цехов доставки и сборки, соответствующее снижение амортизации, покупка арендованного цеха арматуры и экономия за счёт этого на арендной плате позволит Компании сэкономить 1 426 тыс. руб. Работа с просроченной дебиторской задолженностью позволит компании получить через суд 10294 тыс. руб. Общий экономический эффект от предложенных мероприятий составит 12 235,9 тыс. руб. Прогнозируемый коэффициент рентабельности услуг по прибыли от реализации в 2022г. составит 150,32%.



## Список используемой литературы

1. Абдукаримов И.Т. Эффективность и финансовые результаты хозяйственной деятельности предприятия: критерии и показатели их характеризующие, методика оценки и анализа // Социально-экономические явления и процессы. 2019. № 5-6. С. 11–21.
2. Белый Е.М. Экономика предприятия: учебник. М.: КноРус медиа, 2017. 399 с.
3. Бланк И.А. Управление финансовыми ресурсами: учебник. М.: Омега-Л, 2018. 768 с.
4. Бугатин В.Д. Экономика предприятия: учебник. М.: Проспект, 2018. 395 с.
5. Бурлак Е.В. Рентабельность, самый результативный показатель на предприятии // Приоритетные направления развития образования и науки Сборник материалов Международной научно-практической конференции. 2017. С. 139-141.
6. Вагазова Г.Р. Сущность финансовых результатов деятельности предприятия // Молодой ученый. 2018. № 11.3. С. 13-15.
7. Грибов В.Д. Экономика предприятия в схемах: учебное пособие. М.: Проспект, 2017. 412 с.
8. Дементьев М.Ю. Резервы повышения прибыли и рентабельности на предприятии // Фундаментальные и прикладные научные исследования: актуальные вопросы, достижения и инновации сборник статей победителей III международной научно-практической конференции. 2017. С. 74-77.
9. Картовенко Д. А. Механизм управления финансовым результатом организации // Образование и наука без границ: социально-гуманитарные науки. 2017. №7. С. 46-49.
10. Клочкова Е.Н. Экономика предприятия: учебник для прикладного бакалавриата. М.: Издательство Юрайт, 2019. 447 с.
11. Колчева Е.С. Управление прибылью и рентабельностью на

предприятия // Экономика и социум. 2018. № 1 (44). С. 428-430.

12. Лищенко А. А. Факторный анализ управления финансовым результатом страховой компании // Прорывные экономические реформы в условиях риска и неопределенности: сборник трудов конференции. Уфа: ООО «Агентство международных исследований». 2018. С. 115-118.

13. Магомедов А.М. Экономика организаций торговли: учебное пособие. Махачкала, 2019. 239 с.

14. Мельник М.В. Теория экономического анализа: учебник для бакалавриата и магистратуры. М.: Издательство Юрайт, 2019. 636 с.

15. Мухина И.А. Экономика организации (предприятия). Учебное пособие. М.: Московский психолого–социальный институт (МПСИ), 2017. 407 с.

16. Налоговый Кодекс Российской Федерации. Часть 1. – М.: Проспект, 2020. – 64 с.

17. Налоговый Кодекс Российской Федерации. Часть 2. – М.: Проспект, 2020. – 72 с.

18. Нечитайло А.И. Экономика предприятия: Учебник для бакалавров. М.: Феникс, 2017. 306 с.

19. Приказ Минфина России от 06.05.1999 г. № 32н (ред. от 06.04.2015 г.) «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Доходы организации» ПБУ 9/99» (Зарегистрировано в Минюсте России 31.05.1999 г. № 1791) // Собрание Законодательства Российской Федерации. 2015. № 4.

20. Приказ Минфина России от 06.05.1999 г. №33н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ 10/99» (Зарегистрировано в Минюсте России 31.05.1999 г. № 1790) // Собрание Законодательства Российской Федерации. 2015. № 7.

21. Приказ Минфина России от 06.10.2008 г. № 106н «Об утверждении положений по бухгалтерскому учету» (ПБУ 1/2008) Собрание Законодательства Российской Федерации. 2017. № 14.

22. Романова Е.Г. Научные подходы к определению прибыли

организации // Молодой ученый. 2019. № 26. С. 373-376.

23. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. М.: Инфра-М, 2020. 544 с.

24. Свешникова В.А. Направления экономического анализа доходов и расходов в целях принятия управленческих решений // Молодой ученый. 2019. № 21.2. С. 95-97.

25. Селезнева Н.Н. Финансовый анализ. М.: Юнити-Дана, 2020. 479 с.

26. Сигидов И.Ю. Значение прибыли как источника развития организации // Информационное обеспечение эффективного управления деятельностью экономических субъектов. 2017. С. 325-332.

27. Сушко Н.А. Анализ подходов к определению прибыли // Духовная ситуация времени. Россия XXI век. 2018. № 2. С. 66-67.

28. Тахумова О.В. Анализ финансовой устойчивости, платежеспособности и ликвидности организации // Экономика и предпринимательство. 2019. № 5 (106). С. 951–954.

29. Толпегина О.А. Показатели прибыли: экономическая сущность и их содержание // Экономический анализ: теория и практика. 2017. № 20. С. 10-14.

30. Устав «ООО Портал».

31. Чалдаева Л.А. Экономика организации: учебник и практикум для вузов. М.: Издательство Юрайт, 2019. 361 с.

32. Хайдукова Д.А. Прибыль предприятия: экономическая сущность, виды, методы анализа // Вопросы экономики и управления. 2019. № 5. С. 175-179.

33. Шеремет А.Д. Методика финансового анализа. М.: Инфра-М, 2018. – 208 с.

34. Чернов В.А. Экономический анализ. М.: Юнити-Дана, 2019. 686 с.

35. Чечевицина Л.Н. Микроэкономика. Учебное пособие. Р-на-Д.: Феникс, 2018. 352 с.

## Приложение А

### Порядок формирования прибыли предприятия

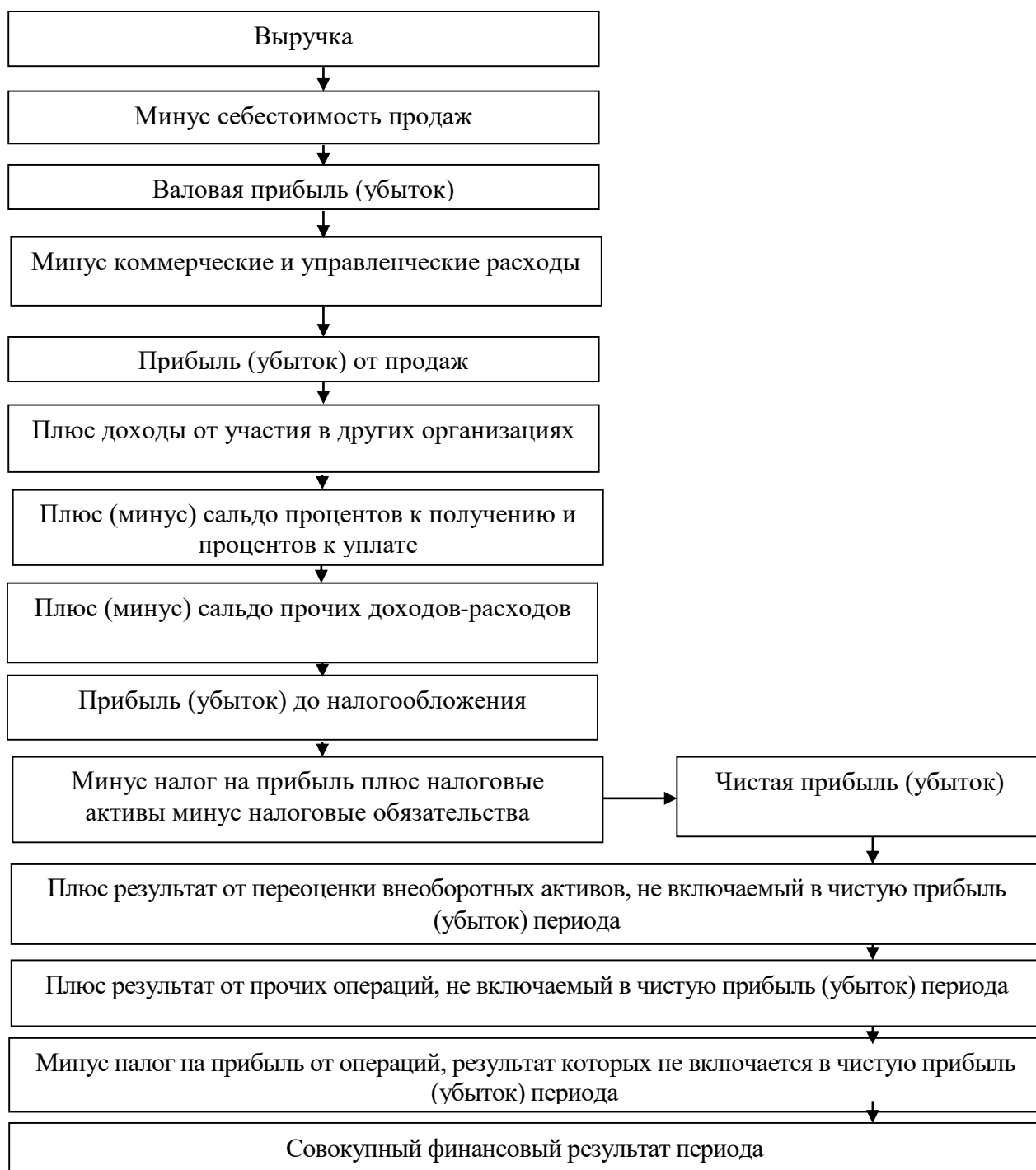


Рисунок А.1 – Порядок формирования прибыли предприятия

Приложение Б  
Отчетность предприятия ООО «Портал»

Таблица Б.1 – Отчетность предприятия ООО «Портал»

**Бухгалтерский баланс**

на 31 декабря 20 21 г.

Организация <u>ООО «Портал»</u>	по ОКПО	Коды		
Идентификационный номер налогоплательщика	ИНН	0710001		
Вид экономической деятельности <u>Производство комплектующих и принадлежностей для автотранспортных средств</u>	по ОКВЭД	21	03	2022
Организационно-правовая форма/форма собственности <u>Общество с ограниченной ответственностью / Частная собственность</u>	по ОКОПФ/ОКФС	83689524		
Единица измерения: тыс. руб.	по ОКЕИ	6323104590		
		29.3		
		65	16	
		384		

Местонахождение (адрес) 445021, Самарская область, город Тольятти, улица Ларина, 139

Наименование показателя	На 31 декабря 2021 г.	На 31 декабря 2020 г.	На 31 декабря 2019 г.
<b>АКТИВ</b>			
<b>I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ</b>			
Нематериальные активы			
Результаты исследований и разработок			
Нематериальные поисковые активы			
Материальные поисковые активы			
Основные средства	3852	5045	5454
Доходные вложения в материальные ценности			
Финансовые вложения			
Отложенные налоговые активы			
Прочие внеоборотные активы			
Итого по разделу I	3852	5045	5454
<b>II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ</b>			
Запасы	671	516	731
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям			
Дебиторская задолженность	10558	9331	29252
Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)			
Денежные средства и денежные эквиваленты	112	66	65
Прочие оборотные активы			
Итого по разделу II	11341	9913	30048
<b>БАЛАНС</b>	<b>15193</b>	<b>14958</b>	<b>35502</b>

Продолжение Приложения Б

Продолжение таблицы Б.1

Наименование показателя <sup>2</sup>	На 31 декабря 20 21 г. <sup>3</sup>	На 31 декабря 20 20 г. <sup>4</sup>	На 31 декабря 20 19 г. <sup>5</sup>
<b>ПАССИВ</b>			
<b>III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ <sup>6</sup></b>			
Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	10	10	10
Собственные акции, выкупленные у акционеров	(            )	(            )	(            )
Переоценка внеоборотных активов			
Добавочный капитал (без переоценки)			
Резервный капитал			
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	( 144 )	( 155 )	2103
Итого по разделу III	( 134 )	( 145 )	2113
<b>IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА</b>			
Заемные средства			
Отложенные налоговые обязательства			
Оценочные обязательства			
Прочие обязательства			
Итого по разделу IV			
<b>V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА</b>			
Заемные средства	2199	2940	852
Кредиторская задолженность	13128	12163	32537
Доходы будущих периодов			
Оценочные обязательства			
Прочие обязательства			
Итого по разделу V	15327	15103	33389
<b>БАЛАНС</b>	<b>15193</b>	<b>14958</b>	<b>35502</b>

Руководитель \_\_\_\_\_  
 (подпись) (расшифровка  
 подписи)

“    ”                      20    г.

Продолжение Приложения Б

Продолжение таблицы Б.1

**Отчет о финансовых результатах**

за 12 месяцев 20 21 г.

		Форма по ОКУД	Коды		
		Дата (число, месяц, год)	0710002		
			21	03	2022
Организац ия	ООО «Портал»	по ОКПО	83689524		
Идентификационный номер налогоплательщика		ИНН	6323104590		
Вид экономической деятельности	Производство комплектующих и принадлежностей для автотранспортных средств	по ОКВЭД	29.3		
Организационно-правовая форма/форма собственности	Общество с ограниченной ответственностью / Частная собственность	, ОКОПФ/ОКФС	65	16	
Единица измерения: тыс. руб.		по ОКЕИ	384		

Пояснение	Наименование показателя	За <u>12 месяцев</u>	За <u>12 месяцев</u>
		<u>20 21</u> г.	<u>20 20</u> г.
	Выручка	37789	62589
	Себестоимость продаж	( 37913 )	( 67911 )
	Валовая прибыль (убыток)	( 124 )	( 5322 )
	Коммерческие расходы	( 0 )	( 0 )
	Управленческие расходы	( 0 )	( 0 )
	Прибыль (убыток) от продаж	( 124 )	( 5322 )
	Доходы от участия в других организациях	0	0
	Проценты к получению	0	0
	Проценты к уплате	( 0 )	
	Прочие доходы	769	143
	Прочие расходы	( 332 )	( 616 )
	Прибыль (убыток) до налогообложения	313	( 5795 )
	Налог на прибыль	3	
	в т.ч.		
	текущий налог на прибыль	( 0 )	( 0 )
	отложенный налог на прибыль	0	( 128 )
	Прочее	( 299 )	0
	Чистая прибыль (убыток)	11	( 5923 )

Руководитель \_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_ (подпись) \_\_\_\_\_ (расшифровка подписи)  
 “ \_\_\_\_ ” \_\_\_\_\_ 20 \_\_\_\_ г.

Продолжение Приложения Б

Продолжение таблицы Б.1

Отчет о финансовых результатах

за 12 месяцев 20 20 г.

		Коды	
		0710002	
		15	03   2021
Организац ия	ООО «Портал»	83689524	
Идентификационный номер налогоплательщика		6323104590	
Вид экономической деятельности	Производство комплектующих и принадлежностей для автотранспортных средств	29.3	
Организационно-правовая форма/форма собственности	Общество с ограниченной ответственностью / Частная собственность	65	16
Единица измерения: тыс. руб.		384	

Пояснение	Наименование показателя	За <u>12 месяцев</u>	За <u>12 месяцев</u>
		<u>20 20</u> г.	<u>20 19</u> г.
	Выручка	62589	58082
	Себестоимость продаж	( 67911 )	( 56768 )
	Валовая прибыль (убыток)	( 5322 )	( 1314 )
	Коммерческие расходы	( 0 )	( 0 )
	Управленческие расходы	( 0 )	( 0 )
	Прибыль (убыток) от продаж	( 5322 )	( 1314 )
	Доходы от участия в других организациях	0	0
	Проценты к получению	0	0
	Проценты к уплате	( 0 )	( 0 )
	Прочие доходы	143	2057
	Прочие расходы	( 616 )	( 0 )
	Прибыль (убыток) до налогообложения	( 5795 )	743
	Налог на прибыль	128	185
	в т.ч. текущий налог на прибыль	( 0 )	( 0 )
	отложенный налог на прибыль	( 128 )	0
	Прочее	( )	299
	Чистая прибыль (убыток)	( 5923 )	857

Руководитель \_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_ (подпись) \_\_\_\_\_ (расшифровка подписи)  
 “ \_\_\_\_ ” \_\_\_\_\_ 20 \_\_\_\_