

Введение

Анализ финансовых результатов предприятия и организации подразумевает изучение, как конечного результата деятельности предприятия, так и процесса его получения. Конечным результатом, конечно же, является прибыль, как основной показатель, на который ориентируется коммерческое предприятие.

Значимость прибыли организации трудно переоценить, ведь именно прибыль представляет собой конечный финансовый результат деятельности организации, служащий источником пополнения финансовых ресурсов. Рост прибыли создает финансовую основу для осуществления расширенного воспроизводства организации и удовлетворения социальных и материальных потребностей учредителей и работников. За счет прибыли выполняются обязательства организации перед бюджетом, банками, другими организациями. Таким образом, прибыль несет в себе три важнейшие функции:

Во-первых, прибыль характеризует экономический эффект, полученный в результате деятельности организации.

Во-вторых, прибыль обладает стимулирующей функцией. Прибыль одновременно является финансовым результатом и основным элементом финансовых ресурсов предприятия.

В-третьих, прибыль является одним из источников формирования бюджетов разных уровней.

При развивающихся в нашей стране рыночных отношениях ориентация организаций на получение прибыли является неременным условием для их успешной предпринимательской деятельности, критерием выбора оптимальных направлений и методов этой деятельности.

Грамотное, эффективное управление формированием прибыли и рентабельности предусматривает построение в организации соответствующих организационно-методических систем обеспечения этого управления, знания основных механизмов формирования прибыли и

рентабельности, использования современных методов их анализа и планирования.

Прибыль служит критерием эффективности деятельности предприятия и основным внутренним источником формирования его финансовых результатов.

Выбранная тема является весьма актуальной, поскольку экономически обоснованное определение размера прибыли имеет большое значение для организации, позволяет правильно оценить ее финансовые ресурсы, размер платежей в бюджет, возможности расширенного воспроизводства и материального стимулирования работников. От объема прибыли, кроме того, зависит и реализация дивидендной политики акционерного общества.

Параллельно анализу прибыли проводится анализ рентабельности, который позволяет оценить относительную эффективность работы предприятия по различным направлениям. Прибыль позволяет оценить окупаемость издержек, прибыльность продаж, доходность капитала и другие показатели. Рентабельность позволяет более точно оценить окончательные результаты деятельности предприятия, так как их величина показывает соотношение эффекта с наличными и использованными ресурсами.

Наряду с формированием прибыли и рентабельности в каждой организации должно быть обеспечение и эффективное управление их распределением. Необходимо при этом иметь в виду, что каждый цикл распределения прибыли и рентабельности отчетного периода это одновременно и процесс обеспечения эффективных условий их формирования на расширенной основе в предстоящем периоде, реализации целей стратегического развития организации.

Целью написания работы является анализ прибыли и рентабельности организации и разработка мероприятий по их увеличению.

В соответствии с поставленной целью необходимо решить следующие задачи:

- рассмотреть понятие прибыли и рентабельности;

- исследовать факторы, влияющие на величину финансовых результатов;
- провести анализ показателей прибыли и рентабельности на примере ООО «Спагос»;
- разработать рекомендации, направленные на повышение показателей прибыли и рентабельности.

Предметом исследования выступают финансовые результаты деятельности предприятия, а объектом – ООО «Спагос».

Работа включает введение, три главы, заключение, список использованных источников, в количестве 31 источника, 15 таблиц, 14 рисунков, приложения.

Во введении обосновывается актуальность выбранной темы, определяется цель и задачи исследования.

В первой главе рассматриваются теоретические аспекты анализа прибыли и рентабельности, выявляются факторы, оказывающие влияние на финансовые результаты деятельности организации.

Во второй главе проводится анализ финансовых результатов деятельности ООО «Спагос», проводится факторный анализ прибыли и рентабельности.

В третьей главе разрабатываются мероприятия, направленные на повышение показателей прибыли и рентабельности.

Заключение содержит выводы по теме исследования.

Информационной базой исследования послужила финансовая отчетность ООО «Спагос» за 2019-2021 гг.

1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ АНАЛИЗА ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

1.1 Экономическое содержание, функции и виды прибыли

Анализ финансовых результатов предприятия и организации подразумевает изучение, как конечного результата деятельности предприятия, так и процесса его получения. Конечным результатом, конечно же, является прибыль, как основной показатель, на который ориентируется коммерческое предприятие.

В научной литературе по финансовому менеджменту авторы большое внимание уделяют изучению финансовых результатов хозяйственной деятельности предприятия, однако подходят к определению экономического содержания данного понятия в различных аспектах и с разной степенью детализации.

К примеру, Селезнева Н.Н., Ионова А.Ф. под финансовым результатом организации рассматривают прибыль, под которой понимают выраженный в денежной форме чистый доход предпринимателя на вложенный капитал, характеризующий его вознаграждение за риск осуществления предпринимательской деятельности, представляющий собой разность между полученным совокупным доходом и совершенными совокупными затратами в процессе этой деятельности. Прибыль – особый систематически воспроизводимый ресурс коммерческой организации (предприятия), конечная цель развития бизнеса [27, с. 102].

Любушин Н.П. под конечным финансовым результатом понимает прибыль, представляющую собой с одной стороны, основной источник финансирования деятельности организаций, а с другой – источник доходов бюджета различных уровней.

Прибыль, по мнению В.В. Бочарова – это разность между учетными доходами и начисленными расходами на производство и сбыт продукции [6, с. 89].

Прибыль выражает чистый доход, полученный предприятием за определенное время (квартал, год), что не совпадает с реальным поступлением денежных средств.

Крылов Э.И. дает еще одно определение прибыли, прибыль, по его словам, это часть чистого дохода, созданного в процессе производства и реализации в сфере обращения.

Понятие «финансовые результаты» используется в налоговом и бухгалтерском учете. В целях налогового учета прибылью признается уменьшение доходов на величину произведенных расходов, определенными в соответствии с Налоговым кодексом РФ.

Экономический потенциал, которым располагает предприятие, используется им для решения поставленных задач, в число которых входит обеспечение стабильной прибыльной работы. Контроль и анализ факторов прибыли и рентабельности представляют один из наиболее важных и востребованных разделов работы аналитика. Вместе с тем исследование финансового результата деятельности предприятия отличается определенной сложностью, в частности, ввиду неоднозначности трактовки категорий прибыли.

В литературе описаны несколько подходов к определению прибыли. Два из них — с условными названиями: экономический и бухгалтерский — можно рассматривать как базовые.

Экономическая сущность прибыли является одной из сложных и дискуссионных проблем в современной экономической науке. Прибыль предприятия можно рассматривать с нескольких сторон [20, с. 98]:

- как экономическую категорию;
- как форму денежных накоплений;
- как результат деятельности предприятия;

- как источник финансирования развития предприятия;
- как критерий оптимизации текущих затрат;
- как критерий выбора инвестиционных проектов.

Прибыль – особый систематически воспроизводимый ресурс коммерческой организации (предприятия), конечная цель развития бизнеса.

Как экономическая категория прибыль характеризует чистый доход предприятия, созданный в процессе предпринимательской деятельности, являющийся основным источником самофинансирования его дальнейшего развития. Другими словами, прибыль - это превышение доходов над расходами. Обратное положение называется убытком.

Прибыль = Доходы - Расходы.

За счет средств из прибыли осуществляется финансирование мероприятий по научно-техническому и социально-экономическому развитию предприятия, выплачиваются доходы (дивиденды) собственникам бизнеса (акционерам). При этом в процессе осуществления хозяйственной деятельности предприятие не только может лишиться ожидаемой прибыли, но и потерять свой капитал полностью или частично.

Сущность рассматриваемой экономической категории заключается в том, что необходимый уровень прибыли – это:

- основной внутренний источник текущего и долгосрочного развития организации (предприятия);
- главный источник возрастания рыночной стоимости предприятия;
- индикатор кредитоспособности;
- главный интерес собственника, поскольку он обеспечивает возможность возрастания капитала и бизнеса;
- индикатор конкурентоспособности предприятия при наличии стабильного и устойчивого уровня прибыли;
- гарант выполнения организацией своих обязательств перед государством, источник удовлетворения социальных потребностей общества.

Прибыль характеризует финансовый результат предпринимательской деятельности, является основой экономического развития организации и наиболее полно отражает эффективность производства, объем и качество произведенной продукции, состояние производительности труда, уровень себестоимости.

Бухгалтерская прибыль - это результат реализации товаров и услуг. Она определяется в соответствии с действующим законодательством по бухгалтерскому учету и указывается в отчете о финансовых результатах как положительная разница между доходами, определяемыми как приращение совокупной стоимости активов организации, приводящее к увеличению собственного капитала, и расходами, определяемыми как снижение совокупной стоимости активов, приводящее к уменьшению собственного капитала, признаваемыми в отчетном периоде [5, с. 71].

Прибыль оказывает стимулирующее воздействие на укрепление коммерческого расчета, интенсификацию производства при любой форме собственности. Рост прибыли создает финансовую базу для самофинансирования, расширенного воспроизводства, решения социальных проблем, удовлетворения материальных потребностей трудовых коллективов. Показатели прибыли характеризуют степень деловой активности и финансового благополучия. По прибыли определяются уровень отдачи авансированных средств и доходность вложений в активы.

Экономическое содержание прибыли проявляется в выполняемых ею функциях, среди которых можно выделить следующие (рис. 1.1).

Прибыль является источником формирования доходов бюджетов. Таким образом, прибыль является источником формирования финансовых ресурсов предприятия и государства, источником расширенного воспроизводства не только в рамках предприятия, но и в масштабе всего общества, фактором экономического и социального развития государства в целом [19, с. 80]. Порядок формирования финансового результата представлен на рисунке 1.2.

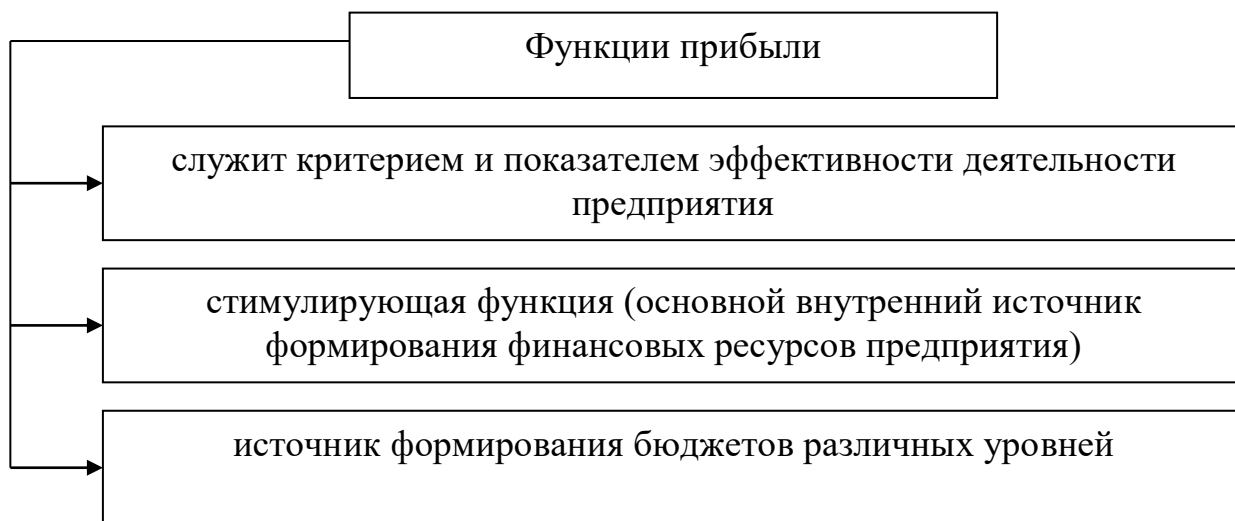


Рисунок 1.1 – Функции прибыли



Рисунок 1.2 – Порядок формирования прибыли

Валовая прибыль определяется как разность между выручкой от продаж и себестоимостью реализованной продукции за тот же период. Размер валовой прибыли используется для характеристики эффективности деятельности производственных подразделений организации.

Прибыль (убыток) от продаж представляет собой валовую прибыль за вычетом управленческих и коммерческих расходов.

Финансовый результат от всех видов обычной деятельности выражается показателем «Прибыль до налогообложения» - прибыль от продаж с учетом прочих доходов и расходов.

Конечным финансовым результатом деятельности предприятия является чистая прибыль (убыток).

Чистая прибыль (убыток) - это прибыль (убыток) до налогообложения, уменьшенная (увеличенная) на величину отложенных налоговых обязательств, текущего налога на прибыль и увеличенная (уменьшенная) на сумму отложенных налоговых активов за отчетный период. Чистая прибыль используется для увеличения оборотных средств предприятия, формирования фондов и резервов, и реинвестиций в производство. Объем чистой прибыли зависит от объема валовой прибыли и величины налогов; исходя из объема чистой прибыли, исчисляются дивиденды акционерам предприятия.

Хозяйствующий субъект самостоятельно определяет направление использования чистой прибыли, если иное не предусмотрено уставом.

Распределение чистой прибыли должно отражать как процесс формирования фондов и резервов предприятия для финансирования потребностей производства и развития социальной сферы [5, с. 108].

Главная цель управления прибылью - максимизация благосостояния собственников в текущем периоде и в перспективе. Это означает:

- получение максимальной прибыли, соответствующей ресурсам организации и рыночной конъюнктуре;

- обеспечение оптимальной пропорции между уровнем формируемой прибыли и допустимым уровнем риска;
- обеспечение выплаты дохода на инвестированный собственниками капитал;
- получение достаточного объема инвестиционных ресурсов, сформированных за счет прибыли, в соответствии с задачами развития бизнеса;
- обеспечение роста рыночной стоимости организации и эффективности программ участия персонала в распределении прибыли.

Процесс управления прибылью включает в себя осуществление таких функций, как планирование конечных финансовых результатов, учет формирования, распределения и использования прибыли, оценка и анализ достигнутого уровня, принятие управленческих решений. Таким образом, результаты анализа используются для принятия решений в области управления прибылью. В ходе анализа разрабатывается несколько вариантов принятия решения, на основе которых принимается решение, оптимальное для предприятия в данной ситуации.

Для того, чтобы сознательно и целенаправленно принимать организационно-управленческие решения по наращиванию прибыли, необходимо, прежде всего, классифицировать факторы роста прибыли и их параметры, количественная оценка которых позволяет оценить их влияние на этот процесс.

Одни из этих факторов прямо влияют на прибыль, другие опосредованно, через товарооборот или издержки производства и обращения [24, с. 89] (рисунок. 1.3). В современных российских условиях важную роль играют факторы внешней среды. Степень влияния всех вышеперечисленных факторов зависит не только от соотношения их самих, но также и от стадии жизненного цикла предприятия, от профессионализма его менеджеров. Влияние отдельных факторов невозможно оценить количественно. Примером может служить деловая репутация предприятия, то есть

сформировавшееся у потребителя мнение по различным аспектам его деятельности, основой которой является безусловное выполнение обязательств и установление многолетних традиций работы.

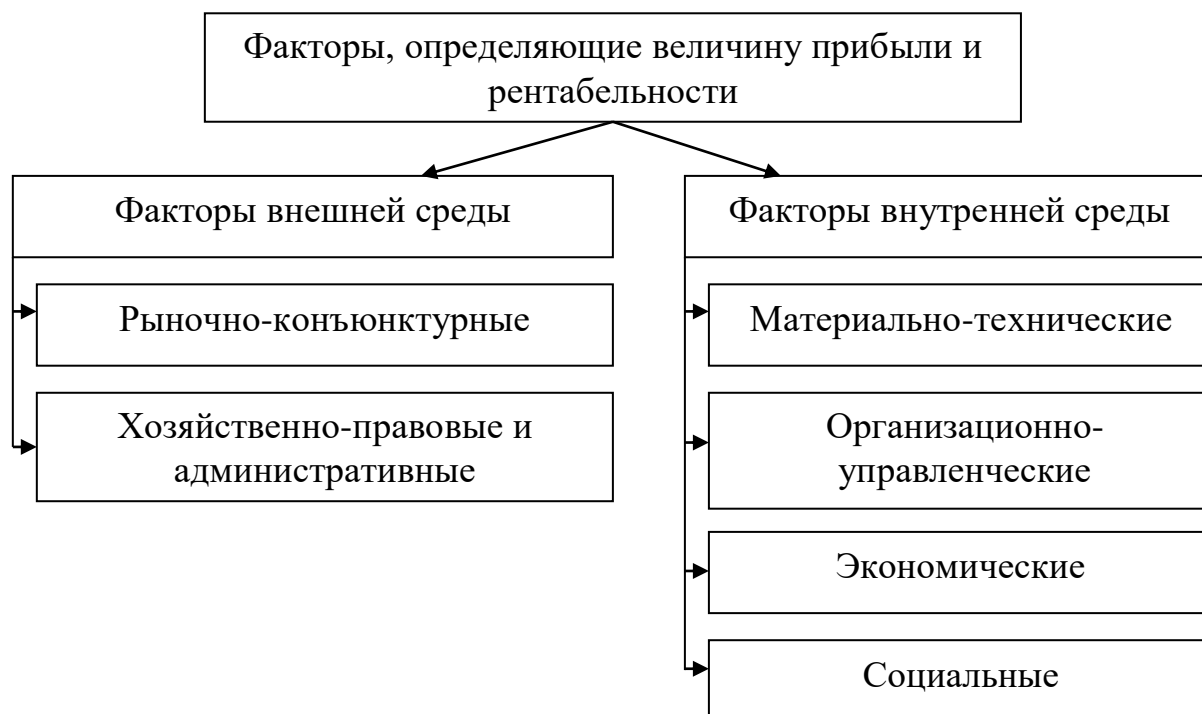


Рисунок 1.3 - Факторы, определяющие величину прибыли и рентабельности

Высокая репутация позволяет повышать рентабельность предприятия и рассчитывать на дополнительную прибыль. Никакое предприятие не может работать в изоляции. Оно постоянно взаимодействует с внешней средой: с продавцами и производителями товаров, с покупателями (населением), с государственными учреждениями и общественными организациями. Совокупность всех этих факторов оказывает влияние на эффективность работы предприятия, его рентабельность и величину прибыли [30, с. 99].

1.2 Система показателей рентабельности и методика их расчета

Абсолютные показатели прибыли не всегда дают четкое представление об уровне эффективности деятельности коммерческих организаций, так как одни и те же суммы прибыли могут быть получены в различных экономических условиях. Для измерения эффективности деятельности коммерческих организаций применяются показатели рентабельности.

Рентабельность - это обобщающий показатель, характеризующий качество работы предприятия, так как при всем значении массы получаемой прибыли наиболее полную качественную оценку производственно-хозяйственной деятельности предприятия дает величина рентабельности и ее изменение. Рентабельность представляет собой отношение прибыли к производственным фондам или к себестоимости продукции. Показатель рентабельности оценивает эффективность производства путем соизмерения доходов от производства и расходов на него [17, с. 77].

К основным факторам, оказывающим непосредственное воздействие на увеличение уровня рентабельности на предприятиях относятся: рост объема производства продукции, снижение ее себестоимости, сокращение времени оборота основных производственных фондов и оборотных средств, рост массы прибыли, лучшее использование фондов; система преобразования на оборудование, здания и сооружения и другие носители основных производственных фондов; установление и соблюдение всех запасов материальных ресурсов, незавершенного производства и готовой продукции. Для достижения высокого уровня рентабельности необходимо планомерно и систематически внедрять передовые достижения науки и техники, эффективно использовать трудовые ресурсы непроизводственные фонды.

Методы определения рентабельности наглядно показывают, что уровень рентабельности и его изменение непосредственно связаны с ценами на промышленную продукцию [19, с. 74]. Следовательно, объективная система ценообразования является важной предпосылкой определения обоснованного уровня рентабельности, который в то же время может оказывать влияние на изменение уровня цен на продукцию, Таким образом,

обоснованные методы установления и планирования рентабельности находятся в тесной взаимосвязи с системой ценообразования. Величина прибыли, а, следовательно, и уровень рентабельности, прежде всего, зависят от изменения цен на продукцию и ее себестоимости.

Для повышения рентабельности производства используются различные средства. Одним из главных источников роста рентабельности производства является увеличение массы прибыли, получаемой предприятием. Этот рост достигается в результате снижения издержек производства, изменения структуры производимой продукции и такого увеличения масштабов производства, когда при сохранении суммы прибыли, получаемой от реализации единицы каждого вида продукции, общая сумма полученной прибыли растет.

Показатели рентабельности являются относительными характеристиками финансовых результатов и эффективности деятельности предприятия. Они измеряют доходность предприятия с различных позиций и группируются в соответствии с интересами участников экономического процесса, рыночного обмена.

Показатели рентабельности являются важными характеристиками факторной среды формирования прибыли (и дохода) предприятий. По этой причине они являются обязательными элементами сравнительного анализа и оценки финансового состояния предприятия. При анализе производства показатели рентабельности используются как инструмент инвестиционной политики и ценообразования [18, с. 187].

Основные показатели рентабельности, применяемые на уровне предприятия, можно объединить в следующие группы:

- показатели рентабельности продукции;
- показатели рентабельности капитала (активов);
- показатели, рассчитанные на основе потоков наличных денежных средств.

Первая группа показателей формируется на основании расчета уровней рентабельности (доходности) по показателям прибыли (дохода), отражаемым

в отчетности предприятия. Данные показатели характеризуют прибыльность (доходность) продукции базисного и отчетного периодов.

Вторая группа показателей рентабельности формируется на основании расчета рентабельности в зависимости от изменения размера и характера авансированных средств: все активы предприятия; инвестиционный капитал (собственные средства плюс долгосрочные обязательства); акционерный капитал.

Несовпадение уровней рентабельности по этим показателям характеризует степень использования предприятием финансовых рычагов для повышения доходности: долгосрочных кредитов и других заемных средств. Данные показатели весьма практичны. Они отвечают интересам участников.

Третья группа показателей рентабельности формируется на базе объекта уровня рентабельности аналогичного показателям первой и второй групп, однако вместо прибыли в расчет принимается приток денежных средств.

Данные показатели дают представление о степени возможности предприятия обеспечить кредиторов, заемщиков и акционеров наличными денежными средствами в связи с использованием имеющегося у него производственного потенциала. Концепция рентабельности, исчисляемая на основе притока денежной наличности, широко применяется в странах с развитой рыночной экономикой. Она более приоритетна, потому что операции с денежными потоками являются существенным признаком интенсивного типа производства, признаком «здоровья» экономики и финансового состояния предприятия. Переход на использование этой концепции требует перестройки отчетности предприятий. Эта работа в настоящее время находится лишь в начальной стадии.

На практике выделяют следующие показатели рентабельности, достаточно полно характеризующие эффективность деятельности организации:

- рентабельность всего капитала;

- общая рентабельность собственного капитала;
- рентабельность продаж по чистой прибыли — отношение чистой прибыли к выручке от реализации продукции;
- рентабельность продаж по прибыли от реализации — отношение прибыли от реализации к выручке от реализации продукции.

Рассмотренные показатели рентабельности при необходимости могут быть рассчитаны также на начало или конец отчетного периода. В таких случаях в знаменателе дроби отражаются показатели баланса соответственно на начало или конец периода [21, с. 218].

Рентабельность всего капитала (совокупных активов) рассчитывается по чистой прибыли. Это наиболее общий показатель (или норма прибыли) в системе характеристик рентабельности, отражающий величину прибыли на единицу стоимости капитала (всех финансовых ресурсов организации независимо от источника их финансирования).

Уровень рентабельности капитала должен быть достаточным, чтобы обеспечить ожидаемую рентабельность собственного капитала, выплату процентов за кредит и уплату налогов. Общая характеристика показателей рентабельности предприятия хорошо представлена в учебники Бочарова В.В. (таблица 1.1) [6, с. 225].

Таблица 1.1 - Общая характеристика показателей рентабельности предприятия

Наименование показателя	Способ расчет	Комментарий
1	2	3
1. Рентабельность реализации продукции		
1.1 Рентабельность реализации продукции	$P_{pn} = \frac{П_p}{C_{pn}} * 100,$ <p>где $П_p$ – прибыль от реализации товара; C_{pn} – полная себестоимость реализации продукции (товаров)</p>	Показывает, сколько прибыли от реализации приходится на 1 руб. полных затрат. Параметр индивидуален для каждого предприятия.

<p>1.2 Рентабельность в изделия</p>	$P_{изд} = \frac{\Pi}{C} * 100,$ <p>где Π – прибыль по калькуляции издержек на изделие (или группу однородных изделий); C – себестоимость изделий по калькуляции издержек.</p>	<p>Показывает прибыль приходящуюся на 1 руб. затрат на изделий (группу однородных изделий).</p>
<p>2. Рентабельность в производства</p>	$P_n = \frac{БП}{ОС + МПЗ} * 100,$ <p>где $БП$ – бухгалтерская прибыль (общая прибыль до налогообложения); $ОС$ – средняя стоимость основных средств за расчетный период; $МПЗ$ – средняя стоимость материально-производственных запасов за расчетный период.</p>	<p>Отражает величину прибыли приходящуюся на 1 руб. производственных ресурсов (материальных активов) предприятия.</p>

Продолжение табл. 1.1

1	2	3
3. Рентабельность активов (имущества)		
3.1 Рентабельность совокупных активов	$P_a = \frac{ЧП}{A} * 100,$ где ЧП – чистая прибыль; А – средняя стоимость совокупных активов за расчетный период	Показывает величину прибыли, приходящуюся на каждый 1 руб. совокупных активов.
3.2 Рентабельность внеоборотных активов	$P_{воа} = \frac{ЧП}{ВОА} * 100,$ где ВОА – средняя стоимость внеоборотных активов за расчетный период	Характеризует величину бухгалтерской прибыли, приходящейся на 1 руб. внеоборотных активов.
3.3 Рентабельность оборотных активов	$P_{оа} = \frac{ЧП}{ОА} * 100,$ где ОА – средняя стоимость оборотных активов за расчетный период	Выражает величину бухгалтерской прибыли, приходящейся на 1 руб. оборотных активов.
4. Рентабельность собственного капитала		
4.1 Рентабельность собственного капитала	$P_{ск} = \frac{ЧП}{СК} * 100,$ где ЧП – чистая прибыль (после налогообложения); СК – средняя стоимость собственного капитала за расчетный период	Показывает величину чистой прибыли, приходящейся на 1 руб. собственного капитала.
4.2 Рентабельность чистых активов	$P_{ча} = \frac{ЧП}{ЧА} * 100,$ где ЧА – средняя стоимость чистых активов за расчетный период	Выражает величину чистой прибыли, приходящейся на 1 руб. чистых активов.
5. Рентабельность инвестиций	$P_u = \frac{ЧП}{И} * 100,$ где И – средняя стоимость долгосрочных инвестиций за расчетный период. Инвестиции = собственный капитал + долгосрочные обязательства.	Характеризует величину чистой прибыли, приходящейся на 1 руб. долгосрочных инвестиций, т.е. авансированного капитала.
6. Рентабельность продаж	$P_{продаж} = П_p / ОП * 100,$ где ОП – объем продаж	Показывает, сколько бухгалтерской прибыли приходится на 1 руб. объема продаж.

Многообразие показателей рентабельности определяет альтернативность поиска путей ее повышения. Каждый из исходных показателей раскладывается в факторную систему с различной степенью детализации, что задает границы выявления и оценки производственных резервов [12, с. 155].

Рост рентабельности объективно свидетельствует о повышении эффективности работы предприятия, увеличении не только получаемой суммы прибыли, но и относительного повышения доходов на каждый рубль затрат [13, с. 56].

Для увеличения рентабельности возможны два основных направления: рост прибыли и сокращение затрат на производство. Иначе говоря, достижение положительных результатов возможно за счет снижения себестоимости либо за счет повышения цен на продукцию. Главным источником роста рентабельности следует считать снижение затрат на производство, себестоимости продукции. Снижение себестоимости продукции может быть достигнуто, главным образом, за счет повышения эффективности основных фондов, экономии материальных ресурсов, роста производительности труда.

Основными факторами, определяющими уровень и динамику рентабельности активов, являются:

- оборачиваемость (производительность) активов;
- уровень рентабельности продукции.

Активы организации характеризуют ее экономический потенциал по генерированию выручки, а, следовательно, и прибыли. Использование активов показывает, насколько быстро средства, вложенные в ресурсы, превращаются в выручку. Тем самым использование активов отражает интенсивность этих процессов.

Наиболее общий показатель использования активов — их производительность (оборачиваемость).

В экономическом анализе широко используется также показатель, обратный производительности активов. Он характеризует продолжительность периода, в течение которого финансовые средства, вложенные в активы, совершают полный кругооборот.

Производительность активов существенно различается по отраслям в зависимости от особенностей производственного процесса. Так, фондоемкие

производства с высокой долей основных средств в составе имущества организации характеризуются длительным (более года) периодом оборачиваемости всех активов и относительно низким уровнем (менее единицы) их производительности.

Повышение производительности активов может обеспечить рост прибыли без увеличения ресурсов организации и даже при снижении рентабельности производства. В то же время наращивание активов, не сопровождаемое улучшением их использования, может негативно сказаться на финансовом результате деятельности организации и по экономическому содержанию является прямой потерей (упущенной выгодой).

Низкая производительность активов может затруднить реализацию преимуществ организации, достигнутых в области управления рентабельностью производства (путем рационализации ценовой политики, экономии издержек, использования эффекта производственного рычага).

При низкой рентабельности продукции необходимо стремиться к ускорению оборота активов и их элементов. В то же время определяемая теми или иными причинами низкая оборачиваемость активов может быть компенсирована преимущественно повышением рентабельности продаж, т.е. снижением затрат на производство продукции, работ, услуг и (или) ростом цен (тарифов).

При управлении оборачиваемостью активов следует учитывать совокупное влияние внешних и внутренних факторов. Так, на эту характеристику оказывают воздействие экономическая ситуация в стране и связанные с ней условия хозяйствования организаций, уровень экономической интеграции, степень устойчивости хозяйственных связей, налогового и таможенного законодательств, уровень инфляции, колебания курсов иностранных валют и уровня процентных ставок и другие внешние факторы.

Вместе с тем оборачиваемость активов в значительной степени обуславливается внутренними факторами деятельности организации, прежде

всего инвестиционной политикой, структурой капитала и уровнем управления оборотным капиталом.

Активы имеют сложную структуру, от которой зависят их общая оборачиваемость и оборачиваемость каждого составляющего их элемента [10, с. 18].

Таким образом, рентабельность активов отражает уровень:

- управления дебиторской задолженностью, что количественно измеряется средним периодом инкассации;
- управления запасами через коэффициент оборачиваемости запасов;
- управления основными средствами, что характеризует нормальную производственную мощность и пропускную способность организации;
- управления ликвидностью, что характеризуется в представленной модели долей ликвидных активов в составе валюты баланса.

Не менее важным показателем является рентабельность продаж — это относительная мера эффективности производства. Этот показатель относится к тактическим факторам роста рентабельности активов [20, с. 154]. Действие таких факторов устремлено на выбор адекватной ценовой политики, расширение рынков сбыта, т.е. на рост объема продаж (реализации) и прибыли организации, повышение скорости оборота всего ее капитала. Оба рассматриваемых фактора подвержены внешнему воздействию и прежде всего рыночной конъюнктуры.

Рентабельность является показателем, который непосредственно связан с прибылью. Из расчетов показателей рентабельности можно судить о прибыльности организации.

2 АНАЛИЗ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ООО «СПАГОС»

2.1 Характеристика деятельности ООО «Спагос»

В качестве объекта исследования в выпускной квалификационной работе выбрано предприятие ООО «Спагос», которое специализируется на розничной торговле мебелью. Сведения о регистрации предприятия ООО «Спагос» и его реквизиты приведены в таблице 2.1.

Таблица 2.1 – Краткая информация о предприятии ООО «Спагос»

Полное наименование предприятия:	Общество с ограниченной ответственностью «Спагос»
Сокращенное наименование предприятия:	ООО «Спагос»
Юридический адрес:	394036, Воронежская область, г. Воронеж, ул. 20-летия ВЛКСМ, д. 54 а, офис 24
Сведения о государственной регистрации:	Свидетельство о государственной регистрации юридического лица ООО «Спагос» зарегистрировано 02 июля 2015 года в Межрайонная инспекция Федеральной налоговой службы № 12 по Воронежской области и внесено в единый государственный реестр юридических лиц за основным государственным номером 1153668034673
Размер уставного капитала:	10 000 рублей
Основной вид деятельности:	Торговля розничная мебелью в специализированных магазинах
ИНН	3666200512
КПП	366601001
Директор	Мышкина Оксана Олеговна
Телефон	+7 (4732) 72-14-15, +7 (473) 228-26-78

Торговое предприятие ООО «Спагос», функционирующее уже около 7 лет, входит в состав мебельного холдинга «Ангстрем» – крупной российской компании, занимающейся производством и продажей всей гаммы мебели для дома.

Производственная компания «Ангстрем» была зарегистрирована в г. Воронеже в мае 1991 года. Организационной формой создания компании являлось общество с ограниченной ответственностью, учрежденное

несколькими лицами. В январе 2001 года ООО «Ангстрем» было преобразовано в ЗАО ПК «Ангстрем». В октябре 2007 года ЗАО ПК «Ангстрем» было преобразовано в ООО ПК «Ангстрем».

Миссией ООО ПК «Ангстрем» является обеспечение потребности мебельного рынка в высококачественной продукции с учетом изменяющихся требований рынка к качеству и ассортименту.

Цель деятельности ЗАО ПК «Ангстрем» – это расширение рынка товаров и услуг, а также извлечение прибыли. Основными видами его деятельности является производство мебели и товаров народного потребления, а также оказание услуг населению по изготовлению и ремонту мебели. В самом названии компании отражены критерии точности, с которыми работники подходят к созданию моделей мебели и стараются выполнять заказы своих клиентов.

За годы своего существования ЗАО ПК «Ангстрем» из небольшой группы никому не известных энтузиастов превратилось в солидную компанию с высоким гудвиллом, обладающую устойчивой финансовой репутацией и широким кругом клиентов в России и за рубежом.

Мебельное производство предприятия «Ангстрем» начиналось в небольшой мастерской, расположенной в арендуемом помещении площадью 500 квадратных метров. Тогда компания имела всего один деревообрабатывающий станок. Первой мебельной продукцией была стенка, названная «Линда», вслед за которой было освоено производство набора мебели для прихожей «Белла».

Эти две первые модели мебели пользовались большим спросом у покупателей, – особенно популярна была стенка «Линда», количество ее продаж достигало рекордных отметок. Она была снята с производства только в 1999 году.

С самого начала деятельности практически всю заработанную прибыль руководство предприятия «Ангстрем» стремилось вкладывать в развитие производства, строительство производственных помещений,

модернизацию оборудования, разработку новой и повышению качества существующей продукции. Это позволило ему уже в 1993 году ввести в действие свой цех, ставший первой собственностью ЗАО ПК «Ангстрем», а в 1994 году заключить крупный контракт на поставку итальянского деревообрабатывающего оборудования.

Благодаря этому, компания «Ангстрем» смогла выйти на качественно новый уровень производства корпусной мебели, предусматривающий производство нестандартной продукции – изготовление мебели по индивидуальным заказам, что привело к расширению клиентуры и дальнейшему улучшению финансового состояния предприятия.

За счет правильной стратегии управления уже к пятилетию своего существования на рынке, к 1996 году, компания «Ангстрем» значительно упрочила свое положение, расширив деятельность до двух функционирующих и в настоящее время производственных цехов: в одном находится производство серийной продукции, а в другом изготавливаются нестандартные модели по эскизам заказчиков. Тогда же для выполнения мебели по индивидуальным заказам была принята группа дизайнеров, штат сотрудников в целом насчитывал около 150 человек.

В 1997 году в связи с приобретением немецкого оборудования всемирно известного концерна «Хомаг» руководством компании «Ангстрем» было принято решение об увеличении производственных площадей. Это был очередной этап в развитии мебельного производства: с помощью оборудования «Хомаг» была освоена технология отделки торцов кромкой ПВХ, что позволило значительно улучшить не только эксплуатационные свойства выпускаемой мебели, но и ее внешний вид.

Замена применяемого на предприятии итальянского оборудования на более совершенное немецкое оборудование, позволило заметно повысить производительность труда. Совершенствование технологий и рост производительности труда, в свою очередь, сделали возможным значительное расширение ассортимента, в состав которого входило уже 20

видов мебели, включая стенки, спальни и прихожие. В 1998 году компания «Ангстрем» открыла собственный фирменный салон.

В этот период времени в связи с ростом конкуренции на местном рынке все острее становилась проблема сбыта, вот почему руководство ЗАО ПК «Ангстрем» сосредоточило основные усилия на изменении его стратегии. Сначала была предпринята попытка создать развитую сеть филиалов по Центрально–Черноземному региону, не увенчавшаяся заметным успехом. Затем был специально создан отдел оптовых продаж, деятельность которого была подчинена задаче увеличения рыночного сегмента компании за счет привлечения торговых организаций из северо–западного, центрального и восточных регионов страны.

Дальнейшему расширению потребительской сети в немалой степени способствовало участие компании в международной выставке «Мебель–99», которая проходила в экспоцентре г. Москвы. Многие посетители выставки обратили внимание на высокое качество и отличный дизайн продукции ЗАО ПК «Ангстрем». Компания стала дипломантом этой престижной выставки. Этот диплом стал самым важным, поскольку явился первым официальным признанием мебельной продукции компании «Ангстрем» в общероссийском масштабе. Представители торговых организаций Сибири и Дальнего Востока заключили договоры на покупку продукции компании.

В апреле 2000 года компания перешла в новый офис, оснащенный современным оборудованием и средствами вычислительной техники. В этот период компания «Ангстрем» уже представляла собой фирму с развитой инфраструктурой, численность которой составляла более 450 человек.

Десятилетний юбилей, отмеченный 15 мая 2001 года, был отмечен заключением договора с известным шведским концерном «Икеа», дающим право производственной компании «Ангстрем» изготавливать мебель по их разработкам. Это событие стало признанием деловой репутацией компании на международном рынке.

При подведении итогов работы за 10 лет руководство с полным правом могло сказать, что, начав с нуля, компания ЗАО ПК «Ангстрем» сумела создать развитое производство, отвечающее современным требованиям, постоянно увеличивать свою долю на мебельном рынке и сохранить хорошую репутацию.

Шаг за шагом ООО ПК «Ангстрем» продолжает завоевывать рынки Подмосковья и Центральных областей России, Урала и Сибири, Северо-Западного региона и Ближнего зарубежья, не останавливаясь на достигнутом. Ассортимент продукции постоянно обновляется: в настоящее время выпускаются различные наборы корпусной мебели и др.

На сегодняшний момент ООО ПК «Ангстрем» входит в состав мебельного холдинга – группы предприятий, которые проводят свою деятельность по многим направлениям:

- производство и продажа мебели и товаров народного потребления;
- производство мебельной фурнитуры и мебельных тканей;
- автотранспортные перевозки и иные услуги.

Общая численность холдинга – 2300 человек. В составе разветвленной торговой сети компании имеются Интернет-магазины и 220 салонов, реализующих мебельную продукцию на территории России. Штат сотрудников ООО «Спагос» в настоящее время составляет 570 человек.

Производственные площади компании «Ангстрем» составляют более 15,5 тыс. квадратных метров, автоматизированные склады расположены на 5,5 тыс. квадратных метров.

ООО ПК «Ангстрем» производит корпусную мебель для жилых помещений. Ассортимент продукции компании включает практически все сегменты мебельного производства, такие как мебель для гостиных, детских, спальных комнат и прихожих.

Мебель с плоскими и плавно изогнутыми панелями в рамном обрамлении – это мебель высокого класса по своим качественным и эстетическим критериям. Благодаря ей, компания выбрала курс на

импортозамещение, а ценовой формат продукции делает ее доступной для российских потребителей рынка.

Компания «Ангстрем» одна из первых стала применять отделочные материалы ПВХ, которые способствуют повышению качественных и эстетических характеристик мебели. Помимо этого, все изделия от «Ангстрем» комплектуются фурнитурой высокого качества, основным поставщиком которой является немецкая фирма «Hettich».

Об успешной деятельности ООО ПК «Ангстрем» свидетельствует большое количество наград, полученных на специализированных выставках. Мебель производственной компании получила официальное признание отраслевых специалистов и соответствует европейским стандартам, что подтверждено Международным сертификатом качества ISO 9002. Этот сертификат дает компании право представлять продукцию на международном рынке.

За годы своего существования ООО ПК «Ангстрем» завоевало репутацию надежного поставщика, сформировав значительную базу потребителей и расширив географию поставок своей продукции.

Производственную компанию «Ангстрем» отличают высокие темпы развития, стремление к модернизации технологий и оборудования и повышению качества продукции. Помимо этого, специалисты компании продолжают работы по исследованию постоянно меняющихся условий рынка и приспосабливают к ним систему регулирования цен, а также открывают экспериментальные торговые точки.

Территория продаж мебельной продукции, произведенной в ООО ПК «Ангстрем», постоянно расширяется, в настоящее время она включает более 120 городов России, стран СНГ и Средней Азии. Реализация мебели осуществляется не только в фирменных мебельных салонах «Ангстрем», в мебельных секциях торговых центров, а также в точках продаж оптовых партнеров компании и в интернет-магазине «Ангстрем».

Солидная репутация компании в деловых и финансовых кругах, признание ее достижений мотивирует предприятие на дальнейшее развитие. Ежегодно увеличивая объем выпуска продукции, дирекция предприятия вводит в эксплуатацию дополнительные производственные площади, закупает новое оборудование и привлекает перспективных сотрудников. К основным перспективным целям развития ООО ПК «Ангстрем» можно отнести:

- увеличение рыночной доли на мебельном рынке;
- постоянную модернизацию и автоматизацию производства, обеспечивающую повышение рентабельности деятельности предприятия и уровень капитализации.

Основой конкурентоспособности ООО ПК «Ангстрем» и роста предприятия является его высокая инновационная активность. Вне зависимости от ценового или товарного сегмента, продукция компании всегда отличается своеобразием и уникальностью. Девиз компании: «Новый продукт обязан быть намного лучше уже существующих моделей», – задает темпы движения вперед.

Анализ имущественного состояния, таблица 2.2. Финансовая оценка имущественного потенциала предприятия представлена в активе баланса, а обязательств – в пассиве. Сформируем сравнительный аналитический баланс предприятия, рисунок 2.1, 2.2.

Таблица 2.2 – Горизонтальный анализ баланса ООО «Спагос» за 2019-2020 гг., млн руб.

Показатели	Абсолютная величина, млн. руб.			Абсолютное отклонение, млн. руб.		Относительное отклонение, %	
	2019 г	2020 г	2021 г	2020 к 2019 гг.	2021 к 2020 гг.	2020 к 2019 гг.	2021 к 2020 гг.
АКТИВ							
I Внеоборотные активы							
Основные средства	-	-	0,496	-	0,5	-	-
Прочие внеоборотные активы	-	-	-	-	0,0	-	-
Итого по разделу I	-	-	0,496	-	0,5	-	-
II Оборотные активы							
Запасы	100,4	80,1	76,9	-20,3	-3,2	79,8	96,0
НДС по приобретенным ценностям	0,783	0,069	1,2	-0,7	1,1	8,8	1739,1
Дебиторская задолженность	28,2	139,7	123,7	111,5	-16,0	495,4	88,5
Финансовые вложения	-	-	-	-	-	-	-
Денежные средства	1,7	5,2	4,9	3,5	-0,3	305,9	94,2
Прочие оборотные активы	-	-	-	-	-	-	-
Итого по разделу II	131,1	225,0	206,7	93,9	-18,3	171,6	91,9
Баланс	131,1	225,0	207,2	93,9	-17,8	171,6	92,1
ПАССИВ							
III Капитал и резервы							
Уставный капитал	0,01	0,01	0,01	0	0	100,0	100,0
Нераспределенная прибыль	1,5	8,8	26,5	7,3	17,7	586,7	301,1
Итого по разделу III	1,5	8,8	26,5	7,3	17,7	586,7	301,1
IV Долгосрочные обязательства	-	-	-	-	-	-	-
V Краткосрочные обязательства							
Заемные средства	0,577	39,4	-	38,8	-39,4	6828,4	0
Кредиторская задолженность	128,9	176,8	180,7	47,9	3,9	137,2	102,2
Итого по разделу V	129,5	216,2	180,7	86,7	-35,5	166,9	83,6
Баланс	131,1	225,0	207,2	93,9	-17,8	171,6	92,1

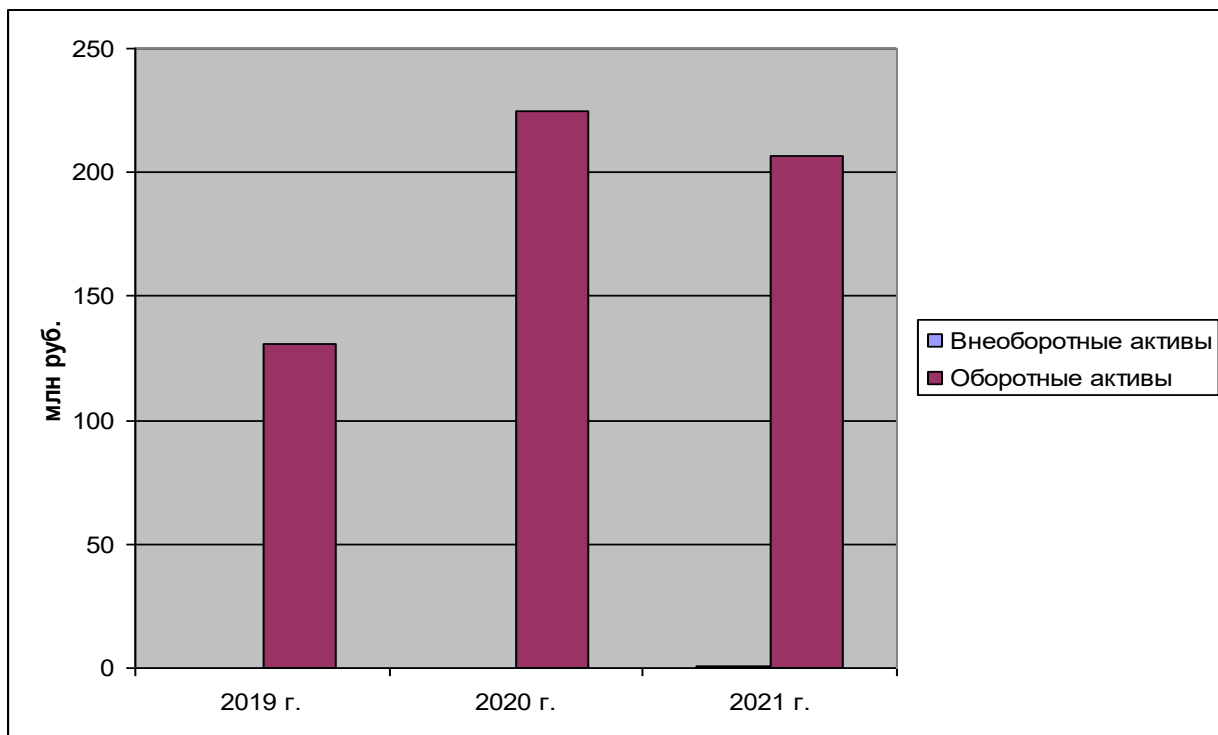


Рисунок 2.1 – Динамика разделов актива бухгалтерского баланса
ООО «Спагос»

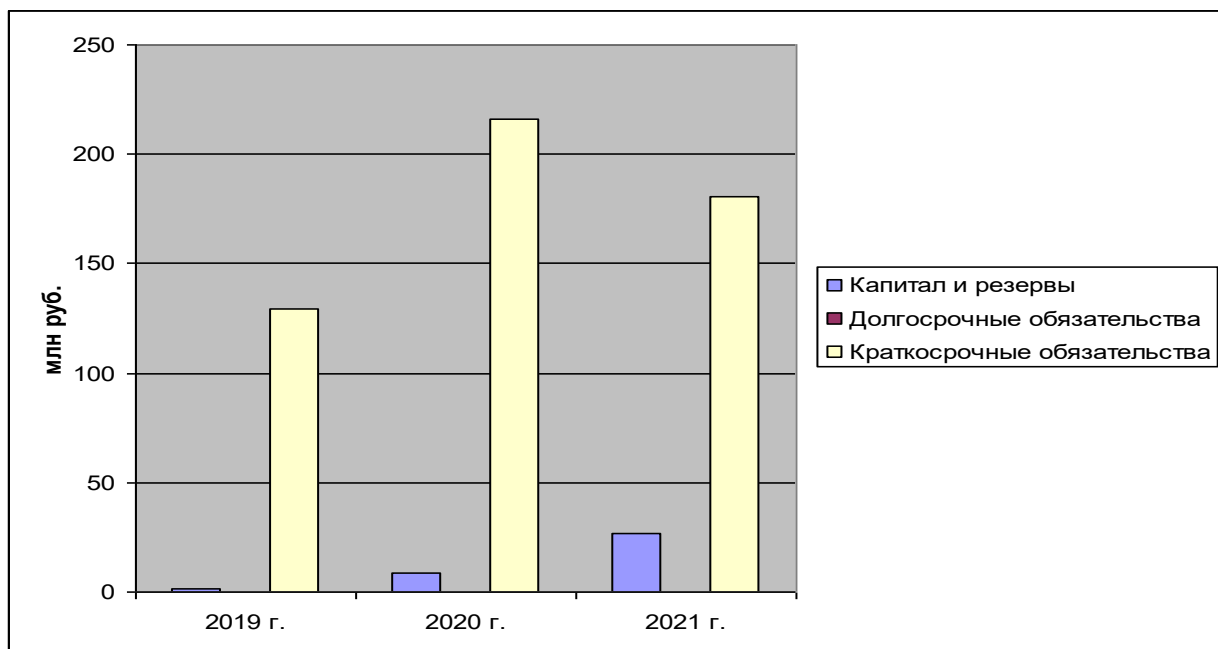


Рисунок 2.2 – Динамика разделов пассива бухгалтерского баланса
ООО «Спагос»

Горизонтальный анализ имущества организации и источников его формирования показал, что общая стоимость имущества организации увеличилась в 2020 г. на 93,9 млн руб. или на 71,6% и достигла 225,0 млн руб. а в 2021 г. снизилась по сравнению с 2020 г. на 17,8 млн руб. или на 7,9% и составила 207,2 млн руб.

Изменение суммы активов произошло за счет увеличения в 2020 г. и снижения в 2021 г. суммы оборотных активов.

В процессе анализа пассива баланса было выявлено, что в 2019-2021 гг. произошел рост величины нераспределенной прибыли. Долгосрочные обязательства в анализируемой организации отсутствуют. Что касается краткосрочных обязательств, то их величина в 2020 г. возросла по сравнению с 2019 г. на 86,7 млн руб. или на 66,9%, а в 2021 г. снизилась на 35,5 млн руб. или на 6,4%, за счет изменения величины кредиторской задолженности.

Вертикальный анализ баланса ООО «Спагос» показал, что в 2019 г. актив баланса на 76,58% состоял из запасов и 21,51% из дебиторской задолженности, в 2020 г. на 62,09% из дебиторской задолженности и 35,6% из запасов, а в 2021 г. на 59,7% из дебиторской задолженности и на 37,11% запасов.

Доля внеоборотных активов была незначительна и к концу 2021 г. составляла всего лишь 0,2%.

На протяжении исследуемого периода в структуре оборотных активов преобладали запасы и дебиторская задолженность. Анализ пассива баланса показал, что в 2019-2021 гг. 98,78-87,21% составляет краткосрочные обязательства организации, т.е. кредиторская задолженность. Долгосрочные обязательства отсутствуют (табл. 2.3).

Таблица 2.3 – Вертикальный анализ баланса ООО «Спагос» за 2019-2021 гг.

Показатели	Удельный вес, % к итогу			Отклонение, +,-	
	2019 г	2020 г	2021 г	2020 к 2019 гг.	2021 к 2020 гг.
Актив					
I Внеоборотные активы					
Основные средства	-	-	0,24		0,24
Прочие внеоборотные активы	-	-	-	-	-
Итого по разделу I	-	-	0,24	-	0,24
II Оборотные активы					
Запасы	76,58	35,60	37,11	-40,98	1,51
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	0,60	0,03	0,58	-0,57	0,55
Дебиторская задолженность	21,51	62,09	59,70	40,58	-2,39
Финансовые вложения	-	-	-	-	-
Денежные средства	1,30	2,31	2,36	1,01	0,05
Прочие оборотные активы	-	-	-	-	-
Итого по разделу II	100,00	100,00	99,76	-	-0,24
Баланс	100,00	100,00	100,00	-	-
Пассив					
III Капитал и резервы					
Уставный капитал	0,01	0,00	0,00	0,00	0,00
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1,14	3,91	12,79	2,77	8,88
Итого по разделу III	1,14	3,91	12,79	2,77	8,88
IV Долгосрочные обязательства	-	-	-	-	-
V Краткосрочные обязательства					
Заемные средства	0,44	17,51	0,00	17,07	-17,51
Кредиторская задолженность	98,32	78,58	87,21	-19,74	8,63
Итого по разделу V	98,78	96,09	87,21	-2,69	-8,88
Баланс	100,00	100,00	100,00	-	-

2.2 Анализ прибыли ООО «Спагос»

Цель анализа прибыли состоит в выяснении причин, обусловивших изменение прибыли, определении резервов ее роста и подготовке управленческих решений по мобилизации выявленных резервов. Для достижения данной цели в ходе проведения анализа решаются следующие задачи:

1. оценка выполнения плана (прогноза) и динамики финансовых результатов;

2. изучение состава и структуры прибыли;
3. выявление и количественное изменение влияния факторов формирования прибыли;
4. выявление резервов роста прибыли;
5. разработка рекомендаций по наиболее эффективному использованию прибыли с учетом перспектив развития предприятия.

Рассмотрим динамику всех видов прибыли (табл. 2.4).

Таблица 2.4 – Анализ прибыли ООО «Спагос» за 2019-2021 гг., млн руб.

Показатель	2019 г.	2020 г.	2021 г.	Отклонение (+,-)	
				2020 к 2019 гг.	2021 к 2020 гг.
Выручка от продажи товаров	572,9	1019,6	1057,0	427,1	100
Себестоимость	411,3	739,6	806,3	328,3	66,7
Валовая прибыль	161,6	280	250,7	118,4	-29,3
Коммерческие расходы	157,4	272,4	230,8	115	-41,6
Управленческие расходы	-	-	-	-	
Прибыль (убыток) от продаж	4,2	7,6	19,9	3,4	12,3
Проценты к уплате	0,817	0,381	0,487	-0,436	0,106
Прочие доходы	3,1	12,6	42,1	9,5	29,5
Прочие расходы	5,1	12,4	43,0	7,3	30,6
Прибыль (убыток) до налогообложения	1,5	7,5	18,5	6	11
Текущий налог на прибыль	0,152	0,194	0,858	0,042	0,664
Чистая прибыль (убыток) отчетного периода	1,3	7,3	17,7	6	10,4

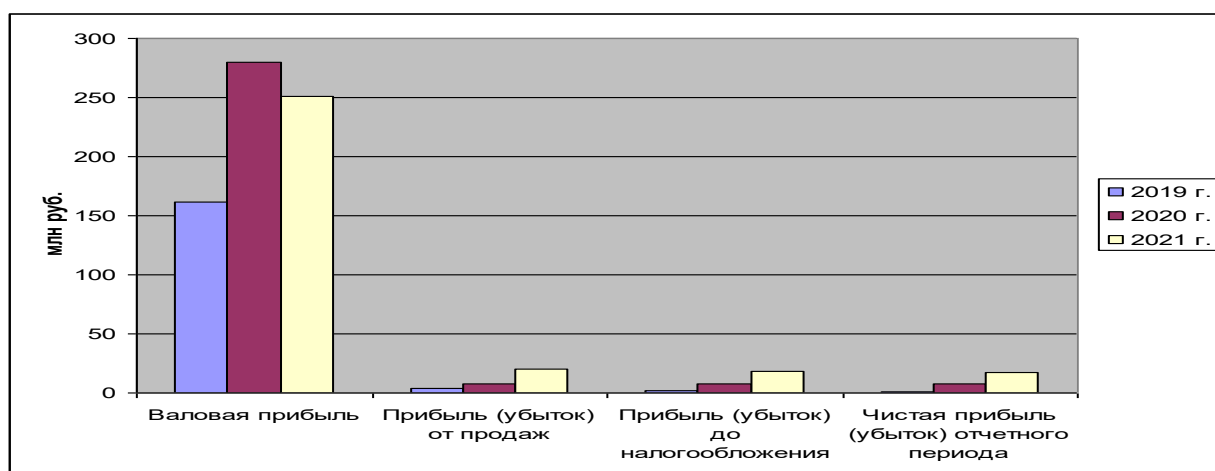


Рисунок 2.3 – Динамика валовой прибыли, прибыли от продаж, прибыли до налогообложения и чистой прибыли за 2019-2021 гг.

Из данных, приведенных в таблице 2.4 и на рисунке 2.3, можно сделать следующие выводы:

- выручка организации в 2020-2021 гг. имеет тенденцию увеличения относительно данных 2019 г.;
- себестоимость на всем протяжении анализируемого периода растет с 411,3 млн руб. в 2019 г. до 806,3 млн руб. в 2021 г.;
- величина валовой прибыли также растет с 161,6 млн руб. в 2019 г. до 250,7 млн руб. в 2021 г.;
- прибыль от продаж и прибыль до налогообложения имеют аналогичную тенденцию;
- чистая прибыль организации также увеличивается с 1,3 млн руб. в 2019 г. до 17,7 млн руб. в 2021 г.

Анализ каждого элемента прибыли имеет большое значение, как для самого предприятия, так и для разных групп лиц, заинтересованных в его деятельности.

В Отчете о финансовых результатах приводятся данные о составе прибыли до налогообложения в разрезе слагаемых за два аналогичных периода времени. При анализе эти данные сопоставляются и можно рассчитать, как повлияло каждое слагаемое на изменение прибыли до налогообложения в сумме и в процентах. Следовательно, факторный анализ прибыли до налогообложения проводится по данным формы № 2. Факторами изменения прибыли до налогообложения являются ее слагаемые (табл. 2.5).

В графе 8 таблицы 2.5 подсчитаны сопоставимые проценты. Они сопоставимы потому, что каждый из них рассчитан по отношению к одной и той же базе, а именно — к сумме прибыли до налогообложения предыдущего периода (2020 г.). Показатели этой графы отражают процент влияния каждого слагаемого прибыли до налогообложения на общий процент ее изменения.

Таблица 2.5 – Факторный анализ прибыли до налогообложения ООО «Спагос» за 2019-2020 гг.

Слагаемые прибыли до налогообложения	2020 г.		2021		Влияние на прибыль до налогообложения	
	сумма, млн руб.	уд. вес, %	сумма, млн руб.	уд. вес, %	сумма, млн руб.	уд. вес, %
Прибыль от продаж	7,605	101,83	19,89	107,32	12,285	261,538
Проценты к уплате	0,381	-5,10	0,487	-2,63	0,106	127,822
Прочие доходы	12,625	169,05	42,09	227,10	29,465	333,386
Прочие расходы	12,381	-165,79	42,959	-231,79	30,578	346,975
Прибыль до налогообложения	7,468	100	18,534	100	11,066	248,179

Сумма прибыли до налогообложения за отчетный период составила 18,534 млн руб. Она увеличилась по сравнению с предыдущим периодом на 11,066 млн руб., или почти в 2,5 раза.

Основным фактором, обусловившим рост прибыли до налогообложения, явилось увеличение прибыли от продаж.

Дальнейший анализ должен быть направлен на детальное изучение каждого слагаемого прибыли до налогообложения. Для этого необходимо использовать данные бухгалтерского учета. По прочим доходам и расходам желательно выяснить, какие именно сделки с имуществом имели место, не было ли убыточных сделок.

Чистая прибыль — это часть прибыли, остающаяся в распоряжении коммерческой организации после начисления текущего налога на прибыль, а также с учетом отложенных налоговых активов и отложенных налоговых обязательств.

Чистая прибыль определяется по формуле

$$\text{ЧП} = \text{Пнал} + \text{ОНА} - \text{ОНО} - \text{ТНП}, \quad (1)$$

где ЧП - чистая прибыль;

Пнал - прибыль до налогообложения;

ОНА - отложенные налоговые активы;

ОНО — отложенные налоговые обязательства;

ТНП — текущий налог на прибыль.

Факторный анализ чистой прибыли позволяет ответить на вопрос о том, по каким причинам сумма чистой прибыли отличается от суммы прибыли до налогообложения.

Перечень факторов, обуславливающих изменение чистой прибыли, определяется самой методикой ее расчета:

- сумма прибыли до налогообложения;
- сумма текущего налога на прибыль;
- изменение суммы отложенных налоговых активов за отчетный период;
- изменение суммы отложенных налоговых обязательств за отчетный период.

Проведем факторный анализ чистой прибыли ООО «Спагос» (табл. 2.6). За отчетный 2021 г. чистая прибыль составила 95,4% от суммы прибыли до налогообложения. Основным фактором, обусловившим данную величину чистой прибыли явилась сумма текущего налога на прибыль. Отложенные налоговые активы и обязательства в ООО «Спагос» отсутствуют. Анализ динамики чистой прибыли представлен в таблице 2.7.

Таблица 2.6 - Анализ формирования чистой прибыли в ООО «Спагос» за 2021 г.

Факторы формирования чистой прибыли	Сумма, млн руб.	В % к сумме прибыли до налогообложения
Прибыль до налогообложения	18,534	100,0
Текущий налог на прибыль	0,858	4,6
Изменение суммы отложенных налоговых активов	-	-
Изменение суммы отложенных налоговых обязательств	-	-
Чистая прибыль	17,676	95,4

Таблица 2.7 - Анализ динамики чистой прибыли ООО «Спагос» за 2021, млн руб.

Факторы изменения чистой прибыли	2020 г.	2021 г.	Влияние на чистую прибыль (+,-)
Прибыль до налогообложения	7,468	18,534	11,066
Текущий налог на прибыль	194	858	664
Изменение суммы отложенных налоговых активов	-	-	-
Изменение суммы отложенных налоговых обязательств	-	-	-
Чистая прибыль	7,274	17,676	10,402

Сумма прибыли до налогообложения в 2021 г. увеличилась по сравнению с 2020 г. на 11,066 млн руб., а сумма чистой прибыли - на 10,402 млн руб. В таблице 2.8 даны основные финансовые коэффициенты ООО «Спагос» согласно результатам работы за 2019-2021 гг. Таким образом, нами был проведен анализ прибыли ООО «Спагос» и выявлены факторы, оказывающие влияние на изменение всех видов прибыли.

Таблица 2.8 - Финансовые коэффициенты ООО «Спагос» согласно результатам работы за 2019-2021 гг.

Показатели	Что показывает	Способ расчета	2019 г.	2020 г.	2021 г.
1	2	3	4	5	6
Финансовая устойчивость					
Коэффициент автономии (финансовой независимости)	Показывает, насколько организация независима от кредиторов	Коэффициент автономии = Собственный капитал / Активы	0,011	0,039	0,13
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	Показывает достаточность у организации собственных средств для финансирования текущей деятельности	Коэффициент обеспеченности СОС = (Собственный капитал – Внеоборотные активы) / Оборотные активы	0,011	0,039	0,13
Коэффициент покрытия инвестиций	Показывает, какая часть активов организации финансируется за счет устойчивых	Коэффициент покрытия инвестиций = (Собственный капитал +	0,011	0,039	0,13

	источников – собственных средств и долгосрочных пассивов	долгосрочные обязательства) Активы	/			
--	---	--	---	--	--	--

Продолжение табл. 2.8.

1	2	3	4	5	6
Ликвидность					
Коэффициент текущей ликвидности	Показывает платежеспособность организации и способность погашать ее текущие обязательства	Коэффициент текущей ликвидности = Оборотные активы / Краткосрочные обязательства	0,01	0,04	1,14
Коэффициент быстрой ликвидности	Характеризует способность погашать свои краткосрочные обязательства за счет продажи ликвидных активов	Коэффициент быстрой ликвидности = (Оборотные активы – Запасы) / Краткосрочные обязательства	0,24	0,01	0,72
Коэффициент абсолютной ликвидности	Отражает достаточность наиболее ликвидных активов для быстрого расчета по текущим обязательствам и характеризует «мгновенную» платежеспособность организации	Коэффициент абсолютной ликвидности = (Денежные средства + Краткосрочные финансовые вложения) / Краткосрочные обязательства	0,01	0,02	0,03

2.3 Оценка показателей рентабельности организации

Рентабельность является важнейшим относительным показателем, характеризующим эффективность работы организации и конечные результаты ее хозяйственной деятельности.

Рентабельность характеризует прибыль, получаемую с каждого рубля вложенных в производство средств. Измеряются показатели рентабельности в относительных величинах (процентах, коэффициентах).

Существует множество коэффициентов рентабельности (доходности) в зависимости от того, с чьей позиции пытаются оценить эффективность финансово-хозяйственной деятельности организации. Поэтому выбор оценочного коэффициента зависит от алгоритма расчета, т.е. от того, какой показатель прибыли используется в расчетах. С целью расчета показателей

рентабельности построим вспомогательную таблицу 2.9. На основании таблицы 2.9 рассчитаем показатели рентабельности (табл. 2.10).

Таблица 2.9 – Данные, используемые для расчета показателей рентабельности

Показатель	2019 г.	2020 г.	2021 г.
Прибыль от продаж	4,204	7,605	19,890
Чистая прибыль	1,298	7,274	17,676
Выручка	572,888	1019,556	1056,978
Полная себестоимость	428,200	739,598	806,297
Среднегодовая стоимость оборотных активов	118,25	178,05	215,85
Среднегодовая стоимость внеоборотных активов	-	-	0,496
Среднегодовая стоимость активов	118,25	178,05	216,1
Среднегодовая стоимость собственного капитала	0,868	5,150	17,650
Стоимость заемного капитала	98,78	96,09	87,21

Таблица 2.10 - Показатели рентабельности ООО «Спагос» согласно результатам работы за 2019-2021 гг., %

Показатели	Что показывает	Способ расчета	2019 г.	2020 г.	2021 г.
Рентабельность продаж	Показывает чистую прибыль или убыток организации на рубль выручки	Рентабельность продаж по чистой прибыли = (Чистая прибыль / Выручка) x 100%	0,23	0,73	1,67
Рентабельность реализованной продукции	Значение этого показателя может продемонстрировать, сколько может принести каждый вложенный рубль.	Рентабельность реализованной продукции (ROM) = Чистая прибыль / себестоимость	0,99	1,03	2,47
Рентабельность активов	Характеризует отдачу от использования всех активов организации	Рентабельность активов = (Прибыль до налогообложения / Активы) x 100%	3,56	4,27	9,20
Рентабельность внеоборотных активов	Характеризует отдачу от использования внеоборотных активов организации	Рентабельность активов = (Чистая прибыль / Внеоборотные активы) x 100%	-	-	3563,71
Рентабельность оборотных активов	Характеризует отдачу от использования оборотных активов организации	Рентабельность активов = (Чистая прибыль / Оборотные активы) x 100%	1,10	4,09	8,19
Рентабельность	Показывает, насколько эффективно был	Рентабельность собственного	149,50	141,24	100,15

собственного капитала	использован вложенный в дело собственный капитал	капитала = (Чистая прибыль / Собственный капитал) x 100%			
Рентабельность заемного капитала	Показывает, насколько эффективно был использован вложенный в дело заемный капитал	Рентабельность заемного капитала = (Чистая прибыль / Заемный капитал) x 100%	1,31	7,57	20,27

Анализ показателей рентабельности ООО «Спагос» показал, что рентабельность реализованной продукции увеличивается с 0,99% в 2019 г. до 2,47% в 2021 г., что связано с ростом прибыли от продаж (рис. 2.4). Рентабельность совокупных активов возросла почти в 3 раза с 3,56% в 2019 г. до 9,2% в 2021 г., что связано с ростом чистой прибыли и ростом среднегодовой стоимости совокупных активов (рис. 2.5).

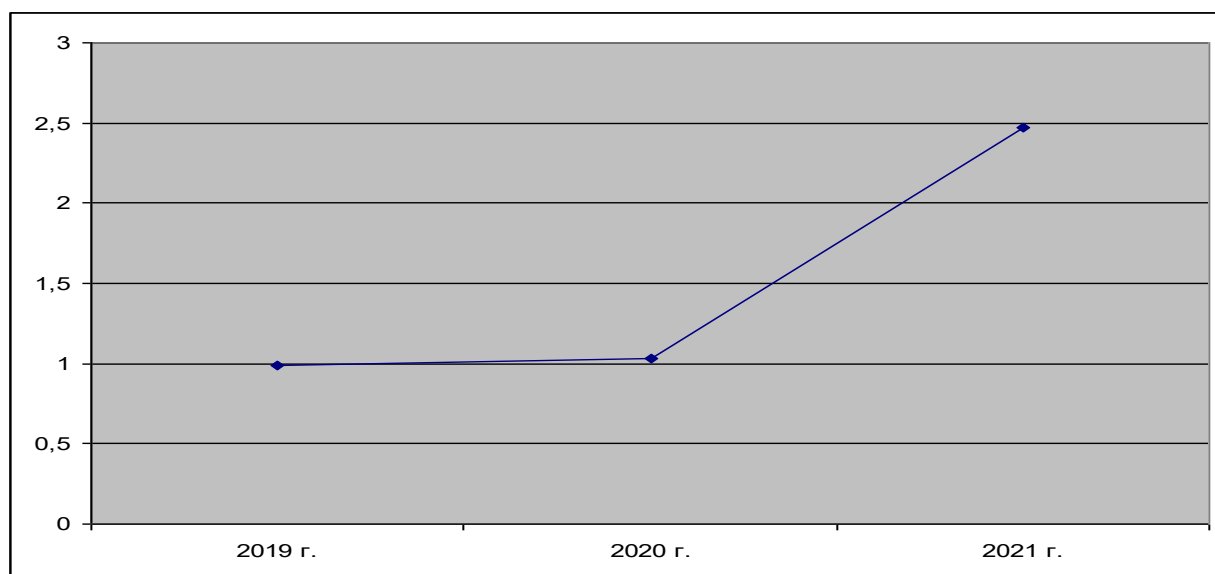


Рисунок 2.4 – Динамика рентабельности реализованной продукции, %

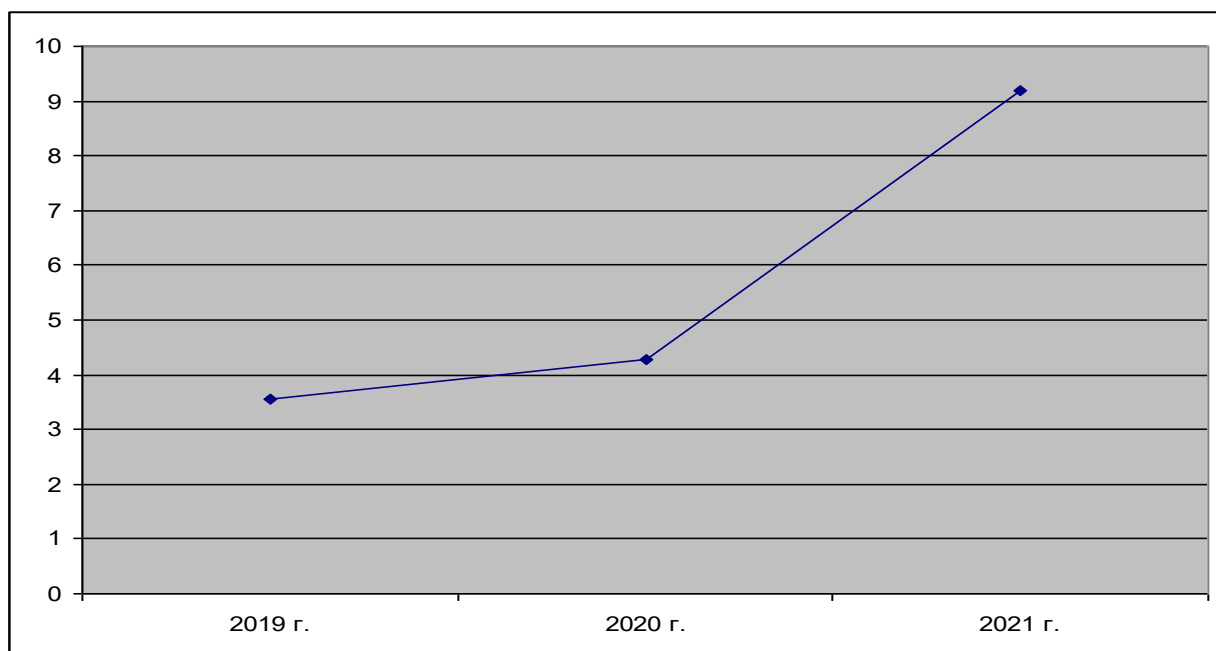


Рисунок 2.5 – Динамика рентабельности совокупных активов, %

Рост чистой прибыли с 1,298 млн руб. до 17,676 млн руб. за исследуемые 3 года оказал положительное влияние на рост показателей рентабельности внеоборотных активов, оборотных активов, (рис. 2.6-2.7). Рентабельность продаж ООО «Спагос» также имеет тенденцию к небольшому росту с 0,23% в 2019 г. до 1,67% в 2021 г., что связано со ростом прибыли от продаж (рис. 2.8).

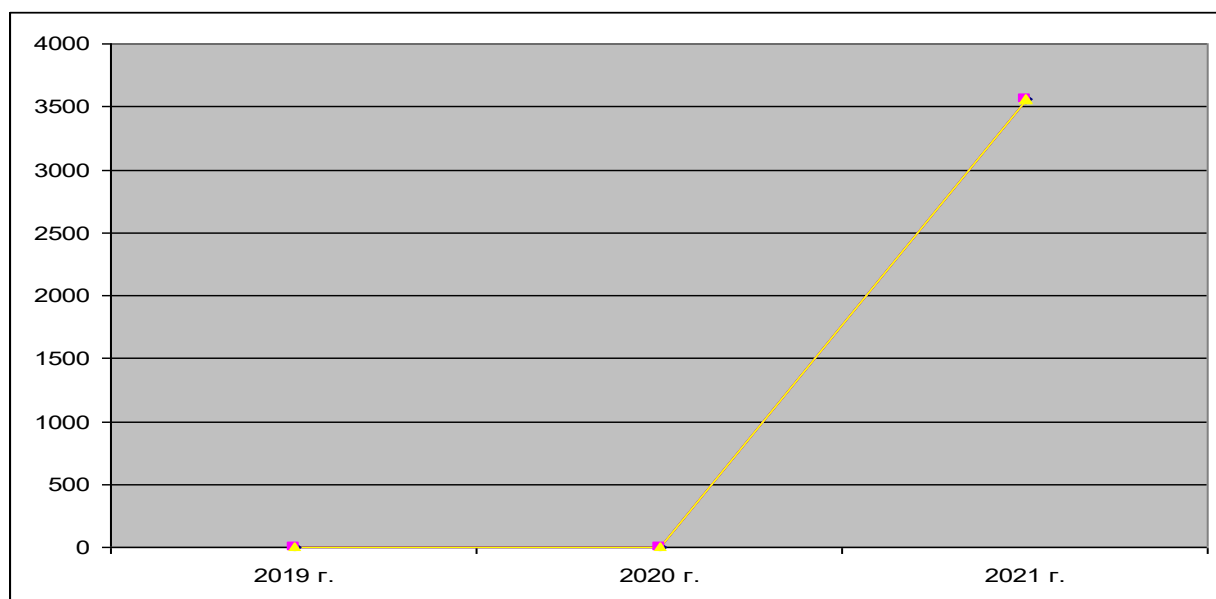


Рисунок 2.6 – Динамика рентабельности внеоборотных активов, %

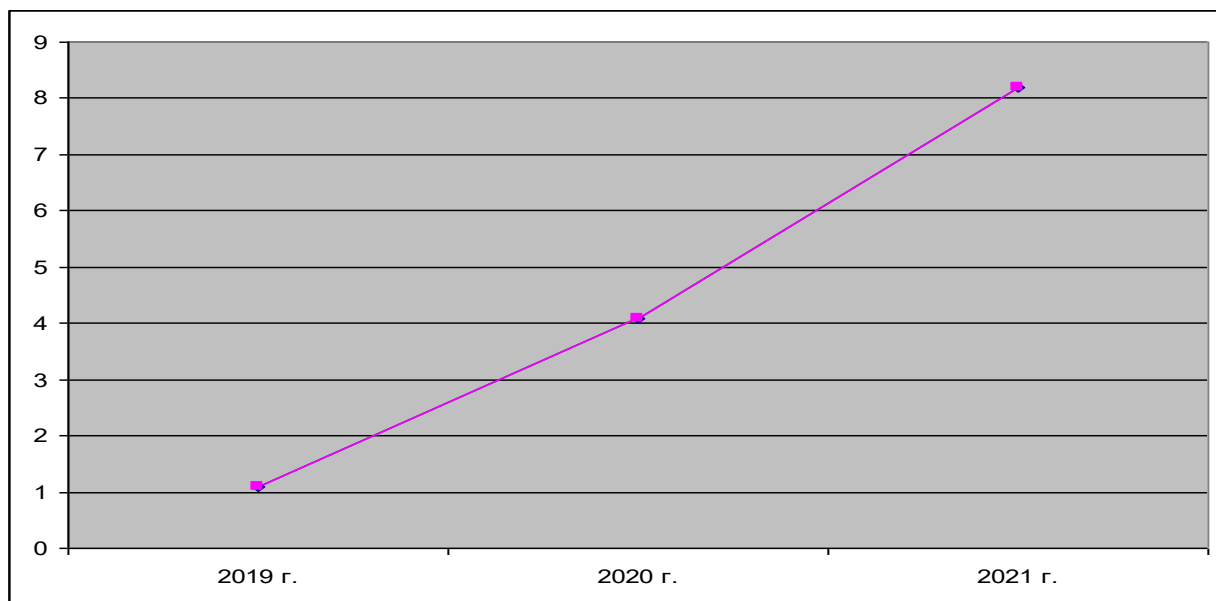


Рисунок 2.7 – Динамика рентабельности оборотных активов, %

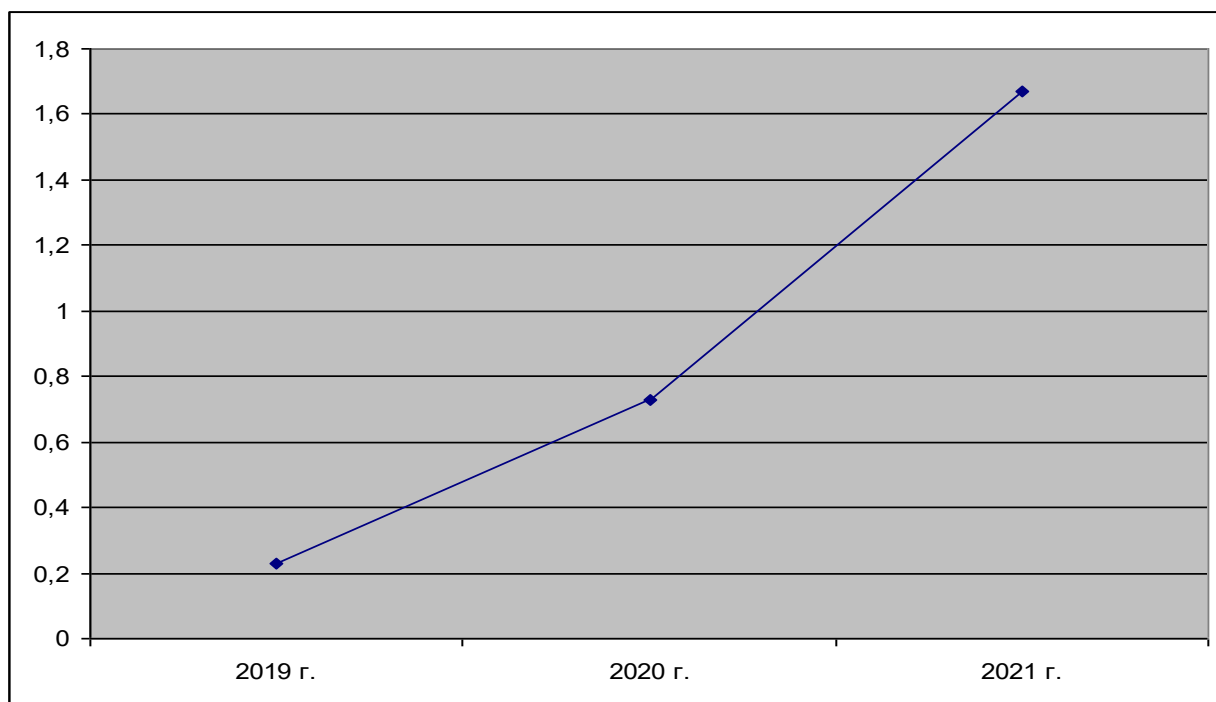


Рисунок 2.8 – Динамика рентабельности продаж, %

Таким образом, практически все показатели рентабельности растут на протяжении анализируемого периода, за счет увеличения всех видов прибыли ООО «Спагос». Исключение составляет лишь показатель

рентабельности собственного капитала, который сократился со 149,5% в 2019 г. до 100,15% в 2021 г., однако остается достаточно высоким.

Проведем факторный анализ рентабельности активов.

Традиционная формула расчета рентабельности активов:

$$P_a = \frac{\text{ЧП}}{A} * 100, \quad (2)$$

Для факторного анализа введем в формулу показатель выручки от продаж (В). Формула имеет вид:

$$P_a = \frac{\text{ЧП}}{A} * 100\% = \frac{\frac{\text{ЧП}}{B} * 100}{\frac{A}{B}} = \frac{B}{A} * \frac{\text{ЧП} * 100}{B}, \quad (3)$$

где первый фактор $(\frac{B}{A})$ - коэффициент отдачи активов;

второй фактор $(\frac{\text{ЧП} * 100}{B})$ - процент рентабельности продаж.

В результате преобразований мы получаем двухфакторную мультипликативную модель, что дает возможность применить метод цепных подстановок.

В качестве базового варианта используем данные 2017 г., а отчетный периодом является 2018 г.

Базовый вариант:

$$P_{a0} = \frac{B_0}{A_0} * \frac{\text{ЧП}_0 * 100}{B_0}, \quad (4)$$

Отчетный вариант:

$$P_{a1} = \frac{B_1}{A_1} * \frac{\text{ЧП}_1 * 100}{B_1}, \quad (5)$$

При анализе определим изменение резульативного показателя.

$$\Delta P_a = P_{a1} - P_{a0}, \quad (6)$$

Рассчитаем влияние следующих факторов:

- влияние на рентабельность активов изменение коэффициента его отдачи:

$$\Delta P_a = \left(\frac{B}{A} \right) = \left(\frac{B_1}{A_1} - \frac{B_0}{A_0} \right) * \frac{ЧП_0 * 100}{B_0}, \quad (7)$$

- влияние на рентабельность активов изменения процента рентабельности продаж:

$$\Delta P_a \left(\frac{ЧП * 100}{B} \right) = \left(\frac{ЧП_1 * 100}{B_1} - \frac{ЧП_0 * 100}{B_0} \right) * \frac{B_1}{A_1}. \quad (8)$$

Проверка правильности расчетов: алгебраическая сумма влияния факторов должна равняться изменению резульативного показателя:

$$\Delta P_a = \left(\frac{B}{A} \right) + \Delta P_a \left(\frac{ЧП * 100}{B} \right), \quad (9)$$

Факторный анализ рентабельности активов ООО «Спагос» за 2019-2021 гг. представим в таблице 2.11.

Базовый вариант:

$$4,8 * 0,23 = 1,1\%$$

Таблица 2.11 – Факторный анализ рентабельности активов ООО «Спагос»

Показатель	Условные обозначения	2019 г.	2020 г.	2021 г.
1	2	3	4	5
1. Чистая прибыль, млн руб.	ЧП	1,3	7,3	17,7

2. Среднегодовая величина активов, млн руб.	A	118,25	178,05	216,1
3. Рентабельность активов (п.1:п.2*100), %	P _a	1,1	4,1	8,2
4. Выручка от продаж, тыс. руб.	B	572,89	1019,56	1056,98
5. Коэффициент отдачи активов (п.4:п.2)	$\frac{B}{A}$	4,8	5,7	4,9
6. Процент рентабельности продаж (п.1:п.4*100), %	$\frac{ЧП*100}{B}$	0,23	0,72	1,67

Отчетный вариант:

$$4,9 * 1,67 = 8,1\%$$

$$\Delta P_a = 8,1 - 1,1 = 7\%$$

в том числе:

- влияние на рентабельность активов изменения коэффициента отдачи:

$$\Delta P_a = (4,9 - 4,8) * 0,23\% = 0,023\%,$$

т.е. рост в 2021 г. коэффициента отдачи активов положительно влияет на рентабельность активов.

- влияние на рентабельность активов изменения процента рентабельности продаж:

$$\Delta P_a = (1,67 - 0,23) * 4,9 = 7,056\%,$$

т.е. рост процента рентабельности продаж также положительно влияет на рентабельность активов.

$$0,023 + 7,056 = 7,079\%$$

Проведенный анализ показал, что каждый из двух основных факторов положительно повлиял в отчетном периоде на динамику процента рентабельности активов ООО «Спагос».

Таким образом, подводя итог проведенному анализу, сделаем вывод: прибыль ООО «Спагос» на всем протяжении анализируемого периода растет. Данная тенденция оказывает положительное влияние на рост показателей

рентабельности. Проведенный факторный анализ прибыли и рентабельности позволил выявить влияние отдельных факторов на конечный результат.

3 РАЗРАБОТКА МЕРОПРИЯТИЙ ПО ПОВЫШЕНИЮ ПРИБЫЛИ И РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ООО «СПАГОС»

3.1 Пути повышения прибыли и рентабельности ООО «Спагос»

В своей деятельности любое предприятие стремится достичь максимума прибыли, а это, в свою очередь, на прямую зависит от эффективности деятельности предприятия. Эффективность предприятия определяется способом производства и его эффективностью.

Залог выживаемости предприятия - его стабильность на рынке. Для достижения и поддержания финансовой стабильности, устойчивости фирмы при анализе важен не только показатель выручка, но и его составляющие, т.е. показатели прибыль и себестоимость. В условиях рыночной экономики основа развития - прибыль. Это важнейший показатель эффективности работы организации, источник её жизнедеятельности. Рост прибыли создает финансовую основу для осуществления расширенного воспроизводства организации и удовлетворения социальных и материальных потребностей учредителей и работников. За счет прибыли выполняются обязательства предприятия перед бюджетом, банками и другими организациями.

Невозможно изучать показатели прибыли предприятия в отрыве от показателей и коэффициентов, отражающих другие стороны деятельности предприятия.

В своей деятельности любое предприятие стремится достичь максимума прибыли, а это, в свою очередь, напрямую зависит от эффективности его деятельности.

Проведенный анализ прибыли и рентабельности на примере ООО «Спагос» показал, что все виды прибыли, в том числе валовая прибыль, прибыль от продаж, прибыль до налогообложения и чистая прибыль имеют устойчивую тенденцию к росту за исследуемый период (с 2019 г. по 2021 г.). Данная тенденция положительно отразилась на показателях рентабельности.

Самым ярким показателем работы ООО «Спагос» является показатель чистой прибыли, которая составила 17,7 млн руб. в 2021 г., что в 13,6 раза больше, чем в 2019 г.

Анализ прибыли показывает рост себестоимости. Соответственно, организации следует пересмотреть структуру себестоимости, а также найти пути снижения расходов.

В настоящее время вопрос повышения показателей рентабельности торговой организации является актуальным. Актуальность заключается в том, что в течение последних лет произошли существенные колебания спроса мебель, некоторые торговые организации работают с малой рентабельностью.

Существуют три ключевых пути увеличения рентабельности коммерческой организации: технологический, организационный и экономический.

Технологический метод сопровождается разработкой новой технологии производства или модернизацией уже существующей технологии. Инновационные технологии в самом мебельном производстве используются так же широко, как и в других областях.

Организационный метод заключается в совершенствовании организации производства, предложении новых методов стимулирования персонала, повышении квалификации персонала. Так, например, в мебельном производстве существует проблема сдачи заказа в заранее оговоренный срок. В качестве стимулирования персонала сдавать заказы вовремя, практикуется дополнительное премирование при сдаче заказа раньше срока, что способствует, в том числе и улучшению репутации организации, увеличивая тем самым спрос на продукцию данной организации.

К экономическим методам увеличения рентабельности традиционно относят: снижение себестоимости; увеличение объема реализации; повышение цен. Для торговой организаций приоритетным методом является снижение себестоимости продукции [29, с. 40].

ООО «Спагос» должно продолжить внедрять мероприятия по большему наращиванию прибыли, поскольку именно от роста прибыли зависит рост рентабельности.

Одним из направлений совершенствования управления прибылью является реализация мероприятий по повышению рентабельности деятельности предприятия.

Резервы увеличения суммы прибыли представлены на рис. 3.1.

Рост рентабельности непосредственно связан с ростом прибыли. Рассмотрим резервы увеличения суммы прибыли для ООО «Спагос».

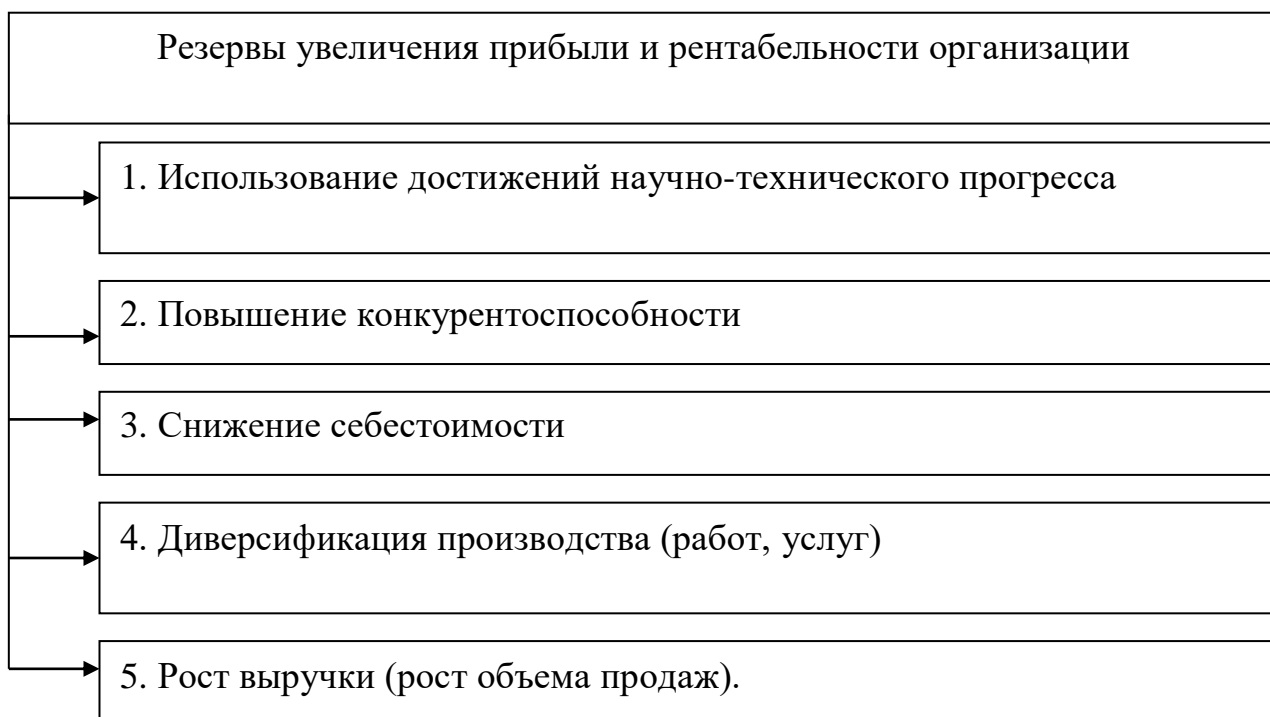


Рисунок 3.1 - Резервы увеличения суммы прибыли ООО «Спагос»

1. Использование достижений научно-технического прогресса предполагает использование передовых достижений науки, техники, технологии в производстве. Данный способ ведет к постоянному росту производительности труда, совершенствованию действующих и созданию новых орудий труда (машин, оборудования), сырья и материалов, технологических процессов, а также способствует освоению новых видов

энергии, передовых методов производственного управления. В конечном счете, все это способствует увеличению прибыли на предприятии.

2. Повышение конкурентоспособности. Конкуренция возникает, когда на одном и том же рынке реализуются подобные товары по потребительским свойствам. Главная задача производителя - удовлетворение спроса потребителей. В результате этого, предприятию необходимо достигать того, чтобы его продукция, работы, услуги были всегда актуальны, востребованны и соответствовали современным тенденциям рынка. Для этого предприятиями создаются дополнительные свойства, с целью привлечения внимания потенциальных покупателей (заказчиков).

3. Снижение себестоимости. Важнейшими путями снижения затрат является экономия всех видов ресурсов, потребляемых в производстве. Причиной больших затрат могут быть как поставщики, так и само предприятие. В том числе высокие расходы на освещение, отопление и потребление воды по большей степени возникают по причинам отсутствия контроля за расходованием ресурсов.

Также не менее важным способом снижения затрат является заключение договора с выгодными для предприятия поставщиками сырья и материалов. Важно обеспечить поставку материальных ресурсов от таких поставщиков, которые располагаются на небольшом расстоянии от организации, а также необходимо перевозить грузы наиболее дешевым видом транспорта.

Снижение себестоимости возможно достичь за счет поиска более дешевых строительных материалов, поиска новых поставщиков.

Себестоимость продукции в обобщенном виде представляет собой стоимостную оценку используемых в процессе ее производства и реализации природных, материальных, трудовых ресурсов, основных фондов и других затрат. Получение самого большого эффекта с маленькими затратами, снижение себестоимости продукции важнейшая проблема для любого предприятия. Главное при этом методически и технически правильно найти

подход к выявлению практических рекомендаций и навыков. Оптимальным и самым естественным путем является выполнение тщательного структурного анализа себестоимости продукции предприятия. Выявление резервов снижения себестоимости может опираться на системный, комплексный, технико-экономический анализ работы предприятия: использование производственных мощностей и главных фондов, сырья и материалов, хозяйственной силы, рабочих связей; изучение технического и организационного уровня производства.

Резервы снижения себестоимости продукции – внутрипроизводственные возможности уменьшения себестоимости продукции за счет роста эффективности использования ресурсов предприятия, поддающиеся количественному измерению. Мобилизация резервов снижения себестоимости продукции позволяет улучшить качественные показатели хозяйственной деятельности предприятия [21, с. 26]. Выделим основные пути снижения себестоимости.

1) Бесперебойный технологический процесс. Снижение себестоимости продукции возможно путем совершенствования технологий, внедрением современной техники и новых видов материалов, а также автоматизацией процессов в организации.

2) Строгий режим экономии. На предприятиях экономия проявляется в уменьшении затрат на сырье и материалы, сокращение расходов в области услуг управления и в устранении потерь от брака и иных затрат.

3) Рост производительности труда. С увеличением производительности труда уменьшаются затраты труда при расчете на единицу продукции, и таким образом, снижается и удельный вес в структуре себестоимости заработной платы.

4) Выбор надежных поставщиков готовой продукции. Готовая продукция включается в себестоимость торговой организации в соответствии с ее покупной ценой и доставкой, в связи с этим оказывают важное влияние на формирование себестоимости продукции. Главным является обеспечение

поступления готовой продукции от тех надежных поставщиков, которые территориально находятся на близком расстоянии от производства. Необходимо стараться применять более дешевые материалы, при этом, не снижая качество производимой продукции, работ, услуг.

5) Применение прогрессивных видов материалов, внедрение обоснованных технических норм затрат материальных ценностей.

6) Уменьшение расходов на управление и обслуживание производства. Величина данных расходов на единицу продукции находится в зависимости не только от объемов выпуска продукции, но также и от абсолютной их суммы. Чем сумма общезаводских и цеховых расходов меньше в общем по предприятию, тем меньше себестоимость каждого отдельного изделия при равных прочих условиях.

7) Себестоимость продукции связана с показателями результативности производства. В ней отражается большая часть стоимости продукции, при этом она зависит от изменений условий производства и продажи продукции. Значительное влияние на уровень расходов оказывают технико-экономические факторы производства. Данное влияние проявляется в соответствии с изменениями в технологии, технике, организации производства, в качестве и структуре продукции и от размера расходов на производство ее. Анализ расходов, чаще всего, систематически проводится в течение года для определения внутрипроизводственных резервов понижения их.

8) Значительным резервом для снижения себестоимости снижение уровня накладных расходов от уменьшения удельного веса основной заработной платы рабочих.

Внедрение предложенных рекомендаций позволит снизить себестоимость на 5% (табл. 3.1).

Таблица 3.1 - Влияние снижения полной себестоимости на прибыль в результате предложенных мероприятий, млн руб.

Показатель	2021 г.	План
Выручка от продажи товаров	1056,978	1056,978
Себестоимость	806,297	765,982
Валовая прибыль	250,700	290,996
Коммерческие расходы	230,800	230,800
Управленческие расходы	-	-
Прибыль (убыток) от продаж	19,890	60,196
Прочие доходы	42,100	42,100
Прочие расходы	43,000	43,000
Прибыль (убыток) до налогообложения	18,534	59,296
Текущий налог на прибыль	0,858	2,727
Чистая прибыль (убыток) отчетного периода	17,676	56,569

С учетом изменения суммы прибыли рассчитаем показатели рентабельности (табл. 3.2). Условный расход (доход) по налогу на прибыль - это сумма налога на прибыль по данным бухгалтерского учета, определяемая "как есть" (как будто бы все доходы и расходы принимаются для целей налога на прибыль).

Текущий налог на прибыль (строка 2410) - это сумма налога на прибыль, рассчитанная по данным налогового учета и отражаемая в налоговой декларации. По данным налоговой декларации ООО «Спагос» размер налога на прибыль составил 0,858 млн. руб.

Таблица 3.2 - Показатели рентабельности, с учетом снижения себестоимости

Показатели	2021 г.	план	Отклонение 2021 от 2019 гг.
Рентабельность продаж	1,67	5,35	3,68
Рентабельность реализованной продукции	2,47	7,39	4,92
Рентабельность активов	9,20	28,62	19,42
Рентабельность внеоборотных активов	3563,71	11405,04	7841,33
Рентабельность оборотных активов	8,19	27,30	19,11
Рентабельность собственного капитала	100,15	213,46	113,31
Рентабельность заемного капитала	20,27	31,31	11,04

Таким образом, снижение себестоимости на 5% (при неизменной структуре прочих финансовых показателей) привело, в конечном счете, к росту чистой прибыли и росту показателей рентабельности.

4. Диверсификация производства (работ, услуг) предполагает освоение новых рынков, не относящейся к текущей деятельности. Это способствует привлечению новых потребителей и тем самым увеличению объемов реализации, в результате чего растёт прибыль.

5. Рост выручки (рост объема продаж). Для того чтобы бизнес становился все более прибыльным, нуждаясь при этом как можно в меньшем количестве вложений, нужно серьезно заниматься его развитием. Резервы, пути, способы увеличения прибыли и рентабельности существуют разные, но наиболее долговременный и эффективный результат достигается путем увеличения объема продаж (оказываемых услуг, производимых работ).

Для того чтобы обеспечить рост прибыльности предприятия, необходимо постоянно искать неиспользованные резервы роста прибыли, количественно их оценивать, разрабатывать комплекс мероприятий по их использованию, практически реализовывать данные мероприятия и контролировать их выполнение.

Таким образом, для оптимизации прибыли предприятию необходимо провести анализ по вышеуказанным направлениям деятельности и рассмотреть ряд возможных мер для достижения желаемых финансовых результатов.

3.2 Направления совершенствования управления прибылью и рентабельностью в ООО «Спагос»

В условиях рыночной экономики управление финансовыми результатами занимает центральное место в деловой жизни хозяйствующих субъектов. Финансовое состояние характеризуется обеспеченностью финансовыми ресурсами, необходимыми для нормального

функционирования, целесообразным их размещением и эффективным использованием. Назначение управления финансовыми результатами – своевременно выявлять и устранять недостатки в развитии организации, находить резервы для улучшения финансового состояния организации и обеспечения финансовой устойчивости ее деятельности.

Практический интерес к разработкам на данную тему обусловлен тем, что эффективная система управления финансовыми результатами – это один из факторов, определяющих перспективы развития организации, ее будущую инвестиционную привлекательность, кредитоспособность и, в конечном счете, рыночную стоимость.

Управление прибылью представляет собой процесс выработки и принятия управленческих решений руководством предприятия по всем основным аспектам ее планирования, формирования, распределения и использования. В какой бы сфере деятельности не принималось управленческое решение, оно прямо или косвенно оказывает влияние на прибыль.

Все управленческие решения в области формирования и использования прибыли взаимосвязаны и оказывают влияние на конечные результаты деятельности предприятия. Основной целью предприятия является получение прибыли. Успех деятельности любого предприятия зависит от того, насколько эффективно управляют прибылью.

В исследованиях отечественных и зарубежных экономистов управление прибылью рассматривается как процесс принятия соответствующих управленческих решений, не отражая того, что к процессу управления прибылью необходимо подходить как к системе.

С позиции системного подхода управление прибылью - сложная многоуровневая система, включающая следующие подсистемы:

- подсистема планирования прибыли;
- подсистема анализа прибыли;
- подсистема прогнозирования прибыли;

- подсистема контроля.

Для каждой из этих подсистем присущи свои конкретные цели и задачи. Вместе с тем, каждая из этих подсистем находится под влиянием других. Например, объемы прибыли, сформированного на первом этапе, определяют направления его распределения. Чем больше прибыль предприятия, тем больше задач экономического, технического, социального плана она может решить, распределив средства по определенным направлениям использования. Вместе с тем эффективность использования влияет на будущие возможности по увеличению прибыли на этапе его формирования. Системный подход к управлению прибылью предусматривает исследование способов организации подсистем в единое целое и влияние процессов функционирования системы в целом на отдельные ее звенья.

Главной целью управления прибылью является обеспечение максимизации благосостояния собственников предприятия в текущем и перспективном периоде. Эта главная цель призвана обеспечивать одновременно гармонизацию интересов собственников с интересами государства и персонала предприятия.

Исходя из этой главной цели, система управления прибылью признана решать следующие основные задачи:

1. обеспечение максимизации размера формируемой прибыли, соответствующего ресурсному потенциалу предприятия и рыночной конъюнктуре;
2. обеспечение оптимальной пропорциональности между уровнем формируемой прибыли и допустимым уровнем риска;
3. обеспечение высокого уровня формируемой прибыли;
4. обеспечение выплаты необходимого уровня дохода на инвестированный капитал собственникам предприятия;
5. обеспечение формирования достаточного объема финансовых ресурсов за счет прибыли в соответствии с задачами развития предприятия в предстоящем периоде;

6. обеспечение постоянного возрастания рыночной стоимости предприятия;

7. обеспечение эффективности программ участия персонала в прибыли.

Стратегическая ориентация системы управления прибылью заключается в определении перспективных ориентиров деятельности предприятия на основе анализа, оценки и прогнозирования состояния рыночной среды, определения уровня получаемой прибыли и возможностей управления ею с целью ее оптимизации. Одним из основополагающих элементов управления прибылью является разработка альтернативных вариантов решения тактических и стратегических задач, а также возможность моделирования альтернативных вариантов в концепции интегрированности управления прибылью с общей системой управления предприятием.

Система управления прибылью формируется в рамках предприятия, регламентируя те или иные управленческие решения. Ряд аспектов по формированию, распределению и использованию прибыли может регламентироваться требованиями устава, системой внутренних нормативов и требований, то есть целевой политикой управления прибылью.

Система управления прибылью включает следующие элементы:

- цели и задачи управления,
- выбор объектов управления,
- механизм управления,
- организационное обеспечение,
- информационное обеспечение,
- методы анализа прибыли,
- методы планирования прибыли,
- механизм распределения прибыли предприятия,
- методы внутреннего контроля прибыли.

Система управления затратами и прибылью представляется как элемент общей системы управления предприятием, обладающий

определенными свойствами, функциями и связями, реализация которых направлена на повышение эффективности деятельности предприятия посредством осуществления комплекса целенаправленных действий по оптимизации затрат. Считаю целесообразным осуществлять управление прибылью и затратами в ООО «Спагос» на основе следующей блок-схемы (рис. 3.2).

С целью совершенствования системы управления прибылью предприятия рационально для обеспечения системного подхода при изучении факторов, влияющих на прибыль, процесса формирования и прогнозирования величины прибыли использовать маржинальный анализ, в основе которого лежит маржинальный доход.

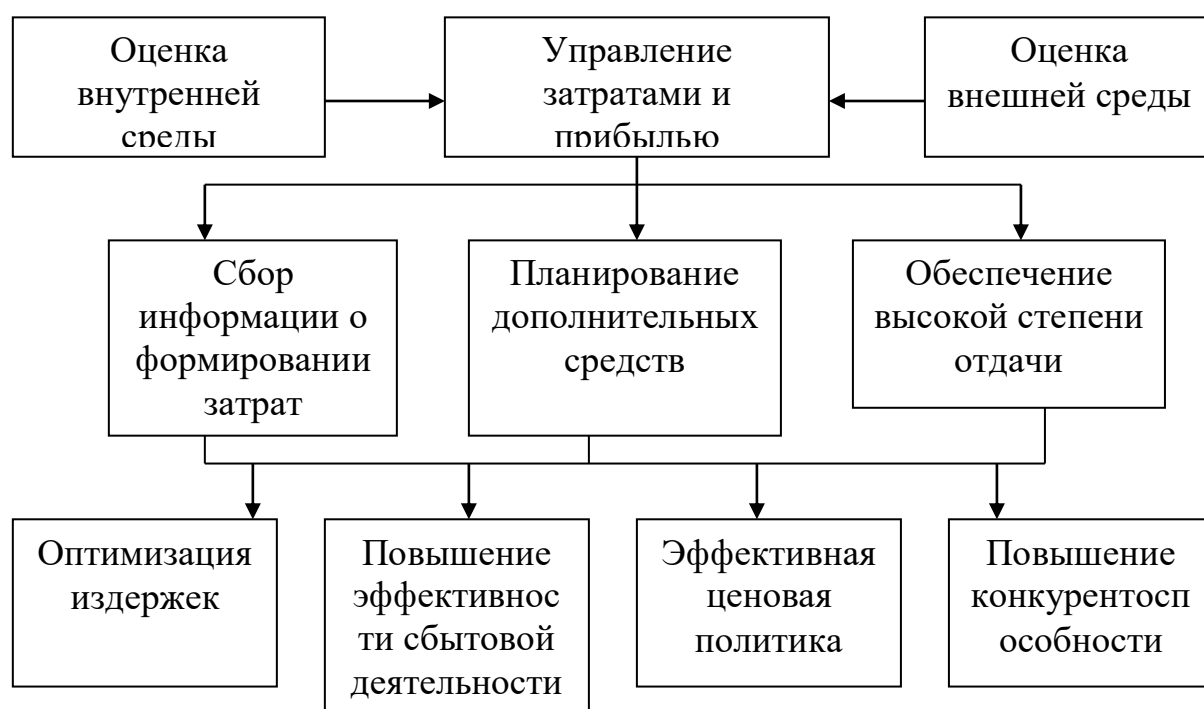


Рисунок 3.2 – Система управления затратами и прибылью в ООО «Спагос»

Для этого необходимо:

- использовать новый формат формирования прибыли, в основе которого лежит разделение затрат предприятия на переменную и постоянную части;

- проводить анализ безубыточности в целом по предприятию и по отдельным товарным позициям с целью выяснения убыточных ее видов, а также определения запаса финансовой прочности предприятия, который позволит контролировать прибыль в случае ухудшения конъюнктуры рынка;

- использовать анализ безубыточности для оптимизации структуры производства (портфеля продукции) с целью максимизации прибыли;

- использовать эффект операционного рычага, который должен быть рассчитан для предприятия в целом и для отдельных товарных позиций, что позволит предприятию, задавая тот или иной темп прироста выручки от реализации или структуры себестоимости, изменение прибыли в плановом периоде;

- осуществлять анализ и прогнозирование прибыли на основе маржинального подхода. Для этого требуется сравнительно небольшой объем исходной информации. На основе маржинального анализа можно изучить зависимость прибыли от небольшого круга наиболее важных факторов, что позволяет более полно учесть взаимосвязи между этими показателями и точнее измерить их влияние.

Важной особенностью маржинального анализа является то, что благодаря ему, можно анализировать взаимосвязи и взаимозависимости между объемом продаж, затратами (себестоимостью) и доходом от основной деятельности предприятия. Он базируется на зависимости между выручкой от реализации, издержками и прибылью в течение краткосрочного периода.

Осуществление вышеперечисленных мероприятий позволит создать эффективную систему управления прибылью и улучшить показатели деятельности предприятия.

Операционный рычаг - это показатель, который демонстрирует зависимость динамики изменения темпов прибыли от выручки. Важную роль здесь играет такое понятие, как точка безубыточности, которая обозначает минимальный объем выручки, покрывающий все издержки на производство. Также стоит учитывать факторы, которые влияют на динамику второго

показателя. Это могут быть как ценовые колебания, так и изменения в объеме спроса.

$$\text{Операционный рычаг} = \frac{\text{Выручка} - \text{Переменные затраты}}{\text{Прибыль}} \quad (10)$$

$$\text{Операционный рычаг} = \frac{\text{Валовая маржа}}{\text{Прибыль}} \quad (11)$$

Рассмотрим действие операционного леввериджа на практическом примере для ООО «Спагос». В текущем периоде выручка составила 1056,978 млн руб., переменные затраты составили 685,352 млн руб., а постоянные затраты – 120,944 млн руб. В будущем году предприятие хочет увеличить выручку на 2%. Определим с помощью силы воздействия операционного рычага насколько процентов увеличится прибыль.

Используя формулу, рассчитаем валовую маржу и прибыль:

$$\begin{aligned} \text{Валовая маржа} &= \text{Выручка} - \text{Переменные затраты} = 1056,978 - 685,352 \\ &= 371,626 \text{ млн руб.} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Прибыль} &= \text{Валовая маржа} - \text{Постоянные затраты} = 371,626 - 120,944 \\ &= 250,682 \text{ млн руб.} \end{aligned}$$

Тогда эффект операционного рычага составит:

$$\begin{aligned} \text{Операционный рычаг} &= \text{Валовая маржа} / \text{Прибыль} = 371,626 / 250,682 \\ &= 1,5 \end{aligned}$$

Эффект операционного рычага показывает, насколько процентов уменьшится или увеличится прибыль при изменении выручки на один процент. Следовательно, если выручка увеличится на 2%, то прибыль вырастет на $2\% * 1,5 = 3\%$.

Проверим получившийся результат и рассчитаем, насколько изменится прибыль традиционным способом (без использования операционного рычага). При увеличении выручки изменяются только переменные затраты, а постоянные затраты остаются неизменными. Представим данные в аналитической таблице 3.3.

Таблица 3.3 – Результаты изменения прибыли

Период	Выручка, млн.руб.	Переменные затраты, млн.руб.	Постоянные затраты, млн.руб.	Прибыль, млн.руб.
Отчетный период	1056,978	685,352	120,944	250,682
Планируемый период	1078,117	957,173	120,944	258,202

Таким образом, прибыль увеличится на:

$$258,202 * 100 / 250,682 = 3\%.$$

В современных условиях для предприятий актуальным является вопрос о максимизации прибыли. Предприятия нуждаются в разработке более совершенного способа формирования и распределения прибыли, которая бы учитывала особенности отечественных предприятий. Решение такой задачи в значительной мере связано с системой управления прибылью, что подчеркивает важность и необходимость создания эффективной системы управления прибылью на предприятии.

Существует множество способов, призванных правильно организовать процесс управления прибылью, одним из них является управление прибылью путем организации центров финансовой ответственности (ЦФО). Это должна быть группа, которая отвечает за финансовый результат от текущей деятельности (выручка - прямые затраты - косвенные затраты), ответственность за текущую прибыль (или убыток) несет руководство предприятия. В составе центра прибыли могут находиться нижестоящие по иерархии центры дохода и центры затрат.

Цель системы управления по ЦФО состоит в повышении эффективности управления подразделениями предприятия на основе обобщения данных о затратах и результатах деятельности каждого центра ответственности с тем, чтобы возникающие отклонения можно было отнести на конкретного руководителя.

Выделение центров финансовой ответственности для предприятия продиктовано необходимостью регулирования затрат и конечных

финансовых результатов на основе оценочных показателей, ответственность за которые несут руководители структурных подразделений предприятия.

Формирование ЦФО — достаточно сложная задача. От того, насколько грамотно произведена работа по выделению ЦФО, зависят последующие результаты управления предприятием. Но в любом случае совокупность всех ЦФО представляет собой финансовую структуру предприятия.

Необходимо отметить, что финансовая структура предприятия — это иерархическая система ЦФО (за доходы и расходы, только за расходы, за определенные финансовые показатели и т.п.), распределенных между структурными подразделениями предприятия, выступающих в качестве объектов управленческого учета.

Правильно построенная финансовая структура позволит увидеть «ключевые точки», в которых будет формироваться, учитываться и перераспределяться прибыль, а также осуществляться контроль за расходами и доходами.

Управление по центрам ответственности является одной из подсистем, обеспечивающих внутрифирменное планирование. Такой подход позволяет оценить вклад каждого подразделения в его конечные результаты деятельности. Выделение центров финансовой ответственности необходимо при регулировании конечных финансовых результатов на основе оценочных показателей, ответственность за которые несут руководители структурных подразделений предприятия. Данный способ управления деятельностью предприятия является эффективным инструментом оперативного управления бизнесом [18, с. 55].

Управление прибылью на основе организации центров финансовой ответственности непосредственно затрагивает работу внутренних структурных служб и подразделений предприятия, обеспечивающих разработку и принятие управленческих решений по отдельным аспектам формирования, распределения и использования прибыли и несущих ответственность за результаты этих решений.

Деятельность каждого структурного центра должна отражаться в системе бухгалтерского учета и быть представлена на соответствующих счетах посредством двойной записи для обеспечения возможности учета затрат и результатов центров ответственности.

Рассмотрим алгоритм, позволяющий последовательно сформировать центры финансовой ответственности (рис 3.3).

Можно выделить следующие этапы управления прибылью на основе организации центров финансовой ответственности:

- выявление особенностей функционирования отдельных структурных подразделений с позиций их влияния на отдельные аспекты формирования и использования прибыли;

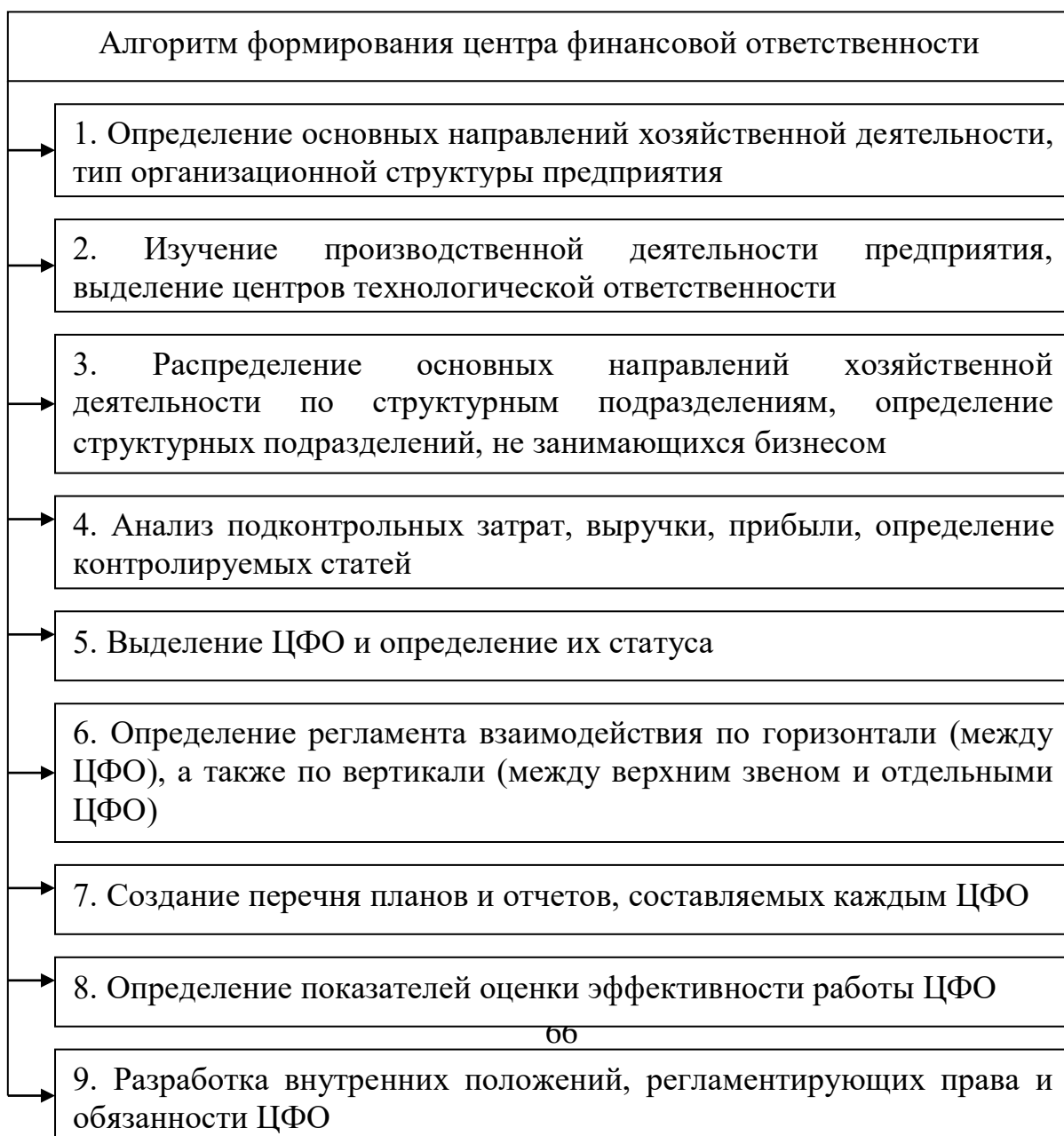


Рисунок 3.3 - Алгоритм формирования центра финансовой ответственности в
ООО «Спагос»

- определение основных типов центров ответственности в разрезе структурных подразделений предприятия;
- формирование системы прав, обязанностей и мер ответственности руководителей структурных подразделений, определенных как центры ответственности;
- разработка и доведение центрам ответственности плановых (нормативных) заданий в форме текущих или капитальных бюджетов;
- обеспечение контроля за выполнением установленных заданий центрами ответственности путем получения соответствующей информации (отчетов), ее анализа и установления причин отклонений.

Несомненно, у такой системы есть как свои плюсы, так и свои минусы для предприятия. Выгоды:

- достижение прозрачности работы компании (выявление «самых лучших» и «не самых лучших»);
- стимулирование снижения затрат (работа в рамках утвержденных бюджетов и индивидуальный анализ план\факт по каждому ЦФО);
- развитие «рыночных отношений» внутри предприятия;
- наделение менеджеров центров финансовой ответственности полномочиями и ответственностью способствует развитию талантов и повышает их мотивацию, высвобождение топ-менеджмента от решения рутинных задач и возможность концентрации на задачах стратегического характера;
- расширение компетенций сотрудников (в частности, финансовых);
- повышение оперативности принятия правильных решений на низовых уровнях, благодаря тому, что менеджер ЦФО обладает большей информацией о «местных» условиях:

Сложности:

- необходимость раскрытия конфиденциальной информации большому числу пользователей;
- конфликты, связанные с распределением косвенных затрат между ЦФО и расчетом трансферных цен;
- принятие неправильных решений из-за недостаточной компетентности второго уровня менеджмента;
- сопротивление сотрудников, которые могут быть не заинтересованы в достижении прозрачности;
- сопротивление сотрудников, не желающих принимать самостоятельные решения и брать на себя ответственность, а также заниматься учетной работой;
- увеличение затрат времени и иных ресурсов на ведение управленческого учета;
- появление конкуренции между отдельными ЦФО.

Рассмотренные инструменты являются основой управления прибылью, однако, отсутствие системности, четкого осознания стратегии управления предприятием и адаптации к конкретным условиям деятельности самого предприятия не всегда позволяет эффективно использовать вышеуказанные инструменты. Вследствие этого, использование их в рамках комплексного, системного управления прибылью в современных условиях возможно только на основе формирования его механизма.

При этом следует учитывать, что в процессе формирования механизма управления прибылью предприятий актуальным является вопрос оптимального взаимодействия задач управления для достижения главной его цели: максимизации благосостояния собственников в текущем и перспективном периодах времени при заданном уровне риска.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Значимость прибыли предприятия трудно переоценить, ведь именно прибыль представляет собой конечный финансовый результат деятельности предприятия, служащий источником пополнения финансовых ресурсов предприятия. Рост прибыли создает финансовую основу для осуществления расширенного воспроизводства предприятия и удовлетворения социальных и материальных потребностей учредителей и работников. За счет прибыли выполняются обязательства предприятия перед бюджетом, банками, другими организациями.

Рентабельность является показателем экономической эффективности предприятия, она характеризует соотношение прибыли и затрат за определенный отрезок времени. В основе показателей рентабельности лежит прибыль от продаж и чистая прибыль предприятия, которая рассчитывается как выручка от основной деятельности предприятия за вычетом всех затрат с учетом прочих доходов и расходов, а также налога на прибыль. Основными источниками информации для проведенного анализа являются Бухгалтерский баланс и Отчет о финансовых результатах предприятия.

Проведенный анализ показателей прибыли и рентабельности на примере ООО «Спагос» показал, что выручка организации в 2019-2021 гг. имеет тенденцию увеличения относительно данных 2019 г.; себестоимость на всем протяжении анализируемого периода возрастает; величина валовой прибыли, прибыли от продаж, прибыли до налогообложения и чистой прибыли растут.

Анализ каждого элемента прибыли имеет большое значение, как для самого предприятия, так и для разных групп лиц, заинтересованных в его деятельности.

Произведенные расчеты показали, что основным фактором, обусловившим рост прибыли до налогообложения, явилось увеличение прибыли от продаж.

Сумма прибыли до налогообложения за отчетный период составила 18,5 млн руб. Она увеличилась по сравнению с базисным периодом на 17 млн руб., или в 12,3 раза.

Расчет показателей рентабельности ООО «Спагос» показал, что рентабельность реализованной продукции возросла с 0,99% в 2019 г. до 2,47% в 2021 г., рентабельность совокупных активов увеличилась в 2,6 раза с 3,56% в 2019 г. до 9,2% в 2021 г. Аналогичная тенденция прослеживается по показателям рентабельности внеоборотных активов, оборотных активов. Таким образом, все показатели рентабельности увеличиваются на протяжении анализируемого периода, за счет увеличения всех видов прибыли ООО «Спагос».

В настоящее время вопрос повышения показателей прибыли и рентабельности организации является актуальным.

Существуют три ключевых пути увеличения рентабельности коммерческой организации: технологический, организационный и экономический.

Технологический метод сопровождается разработкой новой технологии производства или модернизацией уже существующей технологии.

Организационный метод заключается в совершенствовании организации производства, предложении новых методов стимулирования персонала, повышении квалификации персонала.

К экономическим методам увеличения рентабельности традиционно относят: снижение себестоимости; увеличение объема реализации; повышение цен. Для строительных организаций приоритетным методом является снижение себестоимости продукции.

ООО «Спагос» должно продолжить внедрять мероприятия по большему наращиванию прибыли, поскольку именно от роста прибыли зависит рост рентабельности.

Резервами увеличения прибыли для ООО «Спагос» являются:

1. Использование достижений научно-технического прогресса предполагает использование передовых достижений науки, техники, технологии в производстве.

2. Повышение конкурентоспособности.

3. Снижение себестоимости.

4. Диверсификация производства (работ, услуг) предполагает освоение новых рынков, не относящейся к текущей деятельности.

5. Рост выручки (рост объема продаж).

Для того чтобы обеспечить рост прибыльности предприятия, необходимо постоянно искать неиспользованные резервы роста прибыли, количественно их оценивать, разрабатывать комплекс мероприятий по их использованию, практически реализовывать данные мероприятия и контролировать их выполнение.

Управление прибылью представляет собой процесс выработки и принятия управленческих решений руководством предприятия по всем основным аспектам ее планирования, формирования, распределения и использования. В какой бы сфере деятельности не принималось управленческое решение, оно прямо или косвенно оказывает влияние на прибыль.

С целью совершенствования системы управления прибылью предприятия рационально для обеспечения системного подхода при изучении факторов, влияющих на прибыль, процесса формирования и прогнозирования величины прибыли использовать маржинальный анализ, в основе которого лежит маржинальный доход.

Для этого необходимо:

- использовать новый формат формирования прибыли, в основе которого лежит разделение затрат предприятия на переменную и постоянную части;

- проводить анализ безубыточности в целом по предприятию и по отдельным товарным позициям с целью выяснения убыточных ее видов, а

также определения запаса финансовой прочности предприятия, который позволит контролировать прибыль в случае ухудшения конъюнктуры рынка;

- использовать анализ безубыточности для оптимизации структуры производства (портфеля продукции) с целью максимизации прибыли;

- использовать эффект операционного рычага, который должен быть рассчитан для предприятия в целом и для отдельных товарных позиций, что позволит предприятию, задавая тот или иной темп прироста выручки от реализации или структуры себестоимости, изменение прибыли в плановом периоде;

- осуществлять анализ и прогнозирование прибыли на основе маржинального подхода. Для этого требуется сравнительно небольшой объем исходной информации. На основе маржинального анализа можно изучить зависимость прибыли от небольшого круга наиболее важных факторов, что позволяет более полно учесть взаимосвязи между этими показателями и точнее измерить их влияние.

Осуществление вышеперечисленных мероприятий позволит создать эффективную систему управления прибылью и улучшить показатели деятельности предприятия.

Рассмотрев действие операционного леввериджа для ООО «Спагос», был сделан вывод, что если выручка увеличится на 2%, то прибыль вырастет на $2\% * 1,5 = 3\%$.

Существует множество способов, призванных правильно организовать процесс управления прибылью, одним из них является управление прибылью путем организации центров финансовой ответственности (ЦФО).

Предложен алгоритм формирования центра финансовой ответственности в ООО «Спагос», включающий следующие этапы управления прибылью:

- выявление особенностей функционирования отдельных структурных подразделений с позиций их влияния на отдельные аспекты формирования и использования прибыли;

- определение основных типов центров ответственности в разрезе структурных подразделений предприятия;

- формирование системы прав, обязанностей и мер ответственности руководителей структурных подразделений, определенных как центры ответственности;

- разработка и доведение центрам ответственности плановых (нормативных) заданий в форме текущих или капитальных бюджетов;

- обеспечение контроля за выполнением установленных заданий центрами ответственности путем получения соответствующей информации (отчетов), ее анализа и установления причин отклонений.

Таким образом, внедрение предложенных мероприятий будет способствовать достижению главной цели существования любого предприятия – стабильное получение прибыли, повышение рентабельности, обеспечение потребностей не только самого предприятия, но и в целом формированию доходов нашего государства, укреплению рыночной экономики страны.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Абрютина М.С. Анализ финансово-экономической деятельности предприятий: учеб. пособ./ М.С. Абрютина, А.В. Грачев.-2-е изд., испр.– М.: Дело и сервис, 2013. – 256 с.
2. Антонова О.А. Анализ финансовой отчетности: учебник / О.А. Антонова, М.И. Друцкая, В.И. Ситникова и др. – М.: Инфра-М, 2018. – 432 с.
3. Басовский Л.Е. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учеб. пособие / Л.Е. Басовский, Е.Н. Басовская. – М.: ИНФРА-М, 2012. – 366 с.
4. Бережная Е.В. Диагностика финансово-экономического состояния организации. Учебное пособие / Е.В. Бережная, О.В. Бережная. - М.: Инфра-М, 2016. – 304 с.
5. Берзон Н. Финансовый менеджмент. Учебник / Н. Берзон, Т. Теплова. - М.: Кнорус, 2013. – 656 с.
6. Бочаров В.В. Комплексный финансовый анализ / В.В. Бочаров. Учебник. - СПб.: Питер, 2009. – 432 с.
7. Елизаров Ю.Ф. Экономика организаций (предприятий): учебник / Ю.Ф. Елизаров. - М.: Экзамен, 2012. - 495 с.
8. Ерина Е.С. Основы анализа и диагностики финансового состояния предприятия. Учебное пособие / Е.С. Ерина. – М.: Инфра-М, 2013. - 96 с.
9. Жарковская Е.П. Финансовый анализ деятельности коммерческого банка : учебник / Е.П. Жарковская. — Москва : КноРус, 2019. — 337 с.
10. Жилкина А.Н. Финансовый анализ: учебник и практикум / А.Н. Жилкина. – М.: Юрайт, 2017. – 358 с.
11. Жилияков Д.И. Финансово-экономический анализ: учебное пособие / Д.И. Жилияков, В.Г. Зарецкая. - Изд. Кнорус, 2012. – 368 с.
12. Казакова Н.А. Финансовый анализ: учебник и практикум / Н.А. Казакова. - М.: Юрайт, 2016. – 472 с.

13. Канке А.А. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия / А.А. Канке, И.П. Кошечкина. – 2-е изд., испр. и доп. – М.: Форум: ИНФРА-М, 2012. – 288 с.
14. Кардопольцев К.В. Финансовый менеджмент: учебник / К.В. Кардопольцев, И.П. Савельева, К.П. Екимова. - М.: Юрайт. – 2014. – 384 с.
15. Кирьянова З.В. Анализ финансовой отчетности: учебник для бакалавров / З.В. Кирьянова, Е.И. Седова. – М.: Юрайт, 2014. – 428 с.
16. Ковалев В.В. Финансовый менеджмент / В.В. Ковалев. – М.: Прспект, 2016. – 1104 с.
17. Кузнецов Б.В. Финансовый менеджмент. Учебное пособие / Б.В. Кузнецов. - М.: Юнити-Дана, 2012. – 416 с.
18. Лысанова Я.В. Оценка рентабельности как основного показателя доходности организации / Я.В. Лысанова // Новая наука: теоретический и практический взгляд. – 2017. – №2. – С.164-169.
19. Лысов И.А. Методология управления финансовыми результатами предприятия / И.А. Лысов, Н.В. Колачева // Вестник НГИЭИ. – 2015. – №1. – С. 54-59.
20. Львова Н.А. Финансовая диагностика предприятия: монография / Н.А. Львова. – М.: Проспект, 2015. – 304 с.
21. Мельник М.В. Комплексный экономический анализ: учебное пособие / М.В. Мельник, А.И. Кривцов, О.В. Горлова. – М.: Инфра-М., 2014. – 368 с.
22. Морозова Н.С. Анализ резервов снижения себестоимости / Н.С. Морозова, Е.Ю. Меркулова // Социально-экономические явления и процессы. – 2016. – Т.11. – №7. – С. 21-27.
23. Рогова Е. Финансовый менеджмент: учебник / Е. Рогова, Е. Ткаченко. – М.: Юрайт, 2014. – 544 с.
24. Романовский М.В. Корпоративные финансы: учебник для Вузов / М.В. Романовский, А.И. Вострокнутова. Стандарт третьего поколения. — СПб.: Питер, 2014. — 592 с.

25. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебное пособие / Г. В. Савицкая - М.: Новое издание, 2014. -374 с.
26. Сафронов Н.А. Экономика предприятия: учебник / Н.А. Сафронов - М.: Инфра, 2021. - 501 с.
27. Сергеев И.В. Экономика организации (предприятия) / И.В. Сергеев, И.И. Веретенникова. – М.: Юрайт, 2014. – 672 с.
28. Сурков С.И. Выявление путей роста финансовых результатов предприятия на основе факторного анализа прибыли / С.И. Сурков // Агропродовольственная экономика. – 2016. – № 2. – С. 40-48.
29. Хиггинс Р. Финансовый менеджмент: управление капиталом и инвестициями / Р. Хаггинс, М. Раймерс. – М.: Проспект, 2021. – 464 с.
30. Шеремет А.Д. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Учебник / А.Д. Шеремет. – М.: Инфра-М, 2017. – 374 с.
31. Эскиндаров М.А. Корпоративные финансы: учебник / М.А. Эскиндаров, М.А. Федотова. – М.: КНОРУС, 2019. – 480 с.

ПРИЛОЖЕНИЯ

Бухгалтерский баланс
на 31 декабря 2021 г.

	Форма № 1 по ОКУД	Коды		
	Дата (число, месяц, год)	0710002		
Организация <u>ООО «Спагос»</u>	по ОКПО	31	12	2021
Идентификационный номер налогоплательщика _____	ИНН	57707601		
Вид экономической деятельности: <u>торговля</u>	по ОКДП	3666200512		
Организационно-правовая форма / форма собственности _____		28.40.1		
ООО / частная	ОКОПФ/ОКФС	47	23	
Единица измерения: млн <u>руб.</u> /руб.	по ОКЕИ	384		
Местонахождение (адрес) 394036, Воронежская область, г. Воронеж, ул. 20-летия ВЛКСМ, д. 54 а, офис 24				

Пояснения	Наименование показателя	Код строки	На 31 декабря 2021 г.	На 31 декабря 2020 г.	На 31 декабря 2019 г.
	АКТИВ				
	I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
	Нематериальные активы	1110	-	-	-
	Результаты исследований и разработок	1120			
1	Основные средства	1130	0,496	-	-
	Доходные вложения в материальные ценности	1140	-	-	-
	Финансовые вложения	1150	-	-	-
	Отложенные налоговые активы	1160	-	-	-
	Прочие внеоборотные активы	1170	-	-	-
	Итого по разделу I	1100	0,496	-	-
	II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
2	Запасы	1210	76,9	80,1	100,4
	Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	1,2	0,069	0,783
3	Дебиторская задолженность	1230	123,7	139,7	28,2
	Финансовые вложения	1240	-	-	-
	Денежные средства	1250	4,9	5,2	1,7
	Прочие оборотные активы	1260	-	-	-
	Итого по разделу II	1200	206,7	225,0	131,1
	БАЛАНС	1600	207,2	225,0	131,1

Пояснения	Наименование показателя	Код строки	На 31 декабря 2021 г.	На 31 декабря 2020 г.	На 31 декабря 2019 г.
	ПАССИВ				
	III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ				
	Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	0,01	0,01	0,01
	Собственные акции, выкупленные у акционеров	1320	-	-	-
	Переоценка внеоборотных активов	1340	-	-	-
	Добавочный капитал (без переоценки)	1350	-	-	-
	Резервный капитал	1360	-	-	-
	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	26,5	8,8	1,5
	Итого по разделу III	1300	26,5	8,8	1,5
	IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
4	Заемные средства	1410	-	-	-
	Отложенные налоговые обязательства	1420	-	-	-
	Резервы под условные обязательства	1430	-	-	-
	Прочие обязательства	1450	-	-	-
	Итого по разделу IV	1400	-	-	-
	V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
	Заемные средства	1510	-	39,4	0,577
5	Кредиторская задолженность	1520	180,7	176,8	128,9
	Доходы будущих периодов	1530	-	-	-
	Резервы предстоящих расходов	1540	-	-	-
	Прочие обязательства	1550	-	-	-
	Итого по разделу V	1500	180,7	216,2	129,5
	БАЛАНС	1700	207,2	225,0	131,1

Отчет о финансовых результатах за 2021 г.

	Форма № 2 по ОКУД	Коды	
	Дата (число, месяц, год)	0710002	
Организация <u>ООО «Спагос»</u>	по ОКПО	31	12 2021
Идентификационный номер налогоплательщика _____	ИНН	57707601	
Вид экономической деятельности: <u>торговля</u>	по ОКДП	3666200512	
Организационно-правовая форма / форма собственности		28.40.1	
ООО / частная	ОКОПФ/ОКФС	47	23
Единица измерения: млн <u>руб.</u> /руб.	по ОКЕИ	384	
Местонахождение (адрес) 394019, г. Воронеж, ул. Торпедо, д. 43			

Пояснения	Наименование показателя	Код строки	За 2021 г.	За 2020 г.	За 2019 г.
	Выручка	2110	1057,0	1019,6	572,9
	Себестоимость продаж	2120	806,3	739,6	411,3
	Валовая прибыль (убыток)	2100	250,7	280	161,6
	Коммерческие расходы	2210	230,8	272,4	157,4
	Управленческие расходы	2220	-	-	-
	Прибыль (убыток) от продаж	2200	19,9	7,6	4,2
	Доходы от участия в других организациях	2310	-	-	-
	Проценты к получению	2320	-	-	-
	Проценты к уплате	2330	0,487	0,381	0,817
	Прочие доходы	2340	42,1	12,6	3,1
	Прочие расходы	2350	43,0	12,4	5,1
	Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	18,5	7,5	1,5
	Текущий налог на прибыль	2410	0,858	0,194	0,152
	в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	2421	-	-	-
	Изменение отложенных налоговых обязательств	2430	-	-	-
	Изменение отложенных налоговых активов	2450	-	-	-
	Прочее	2460	-	-	-
	Чистая прибыль (убыток)	2400	17,7	7,3	1,3

	СПРАВОЧНО			
	Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода		–	–
	Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода		–	–
	Совокупный финансовый результат периода		()	()
	Базовая прибыль (убыток) на акцию		–	–