

## Введение

Основной целью учреждения любой коммерческой организации является извлечение максимально возможной прибыли из имеющихся в ее распоряжении активов, капитала, трудовых и управленческих ресурсов. Возможности получения прибыли ограничиваются общей конъюнктурой рынка в выбранной сфере ведения бизнеса: нормой прибыли, емкостью рынка, уровнем конкуренции. Оценить, как предпринимаемые действия и вложенные ресурсы отражаются на конечных финансовых результатах, какова эффективность ведения бизнеса, позволяет анализ прибыли и рентабельности предприятия.

Получение прибыли играет большую роль в стимулировании развития производства. Но в силу определенных обстоятельств или упущений в работе (невыполнение договорных обязательств, незнание нормативных документов, регулирующих финансовую деятельность предприятия) предприятие может понести убытки. Финансовое состояние предприятий – это характеристика его конкурентоспособности (т.е. платежеспособности, кредитоспособности), использования финансовых ресурсов и капитала, выполнения обязательств перед государством и другими организациями. Рост прибыли создает финансовую основу для осуществления расширенного воспроизводства предприятия и удовлетворения социальных и материальных потребностей учредителей и работников. Организация эффективного управления прибылью, ее формирование и детальный анализ использования создает гарантии для существования компании и перспективы для дальнейшего развития.

Прибыль является синтетическим показателем оценки экономической активности организации, это выражается в денежной форме чистого дохода на вложенный капитал, характеризующий вознаграждение риска владельца капитала экономической деятельности, и представляет собой разницу между общим доходом и общими затратами полученными при осуществлении этой

деятельности. Прибыль является объектом заинтересованности, как со стороны самой организации, так и контролирующих органов. Осуществляя свою деятельность предприятие должно иметь в виду налоговые последствия и степень их влияния на формирование величины прибыли предприятия. Количественно, масса, заработанной компанией в течение текущего года прибыли, выражается в изменении стоимости собственного капитала в отчетном периоде. Сумма прибыли, полученной предприятием за счет продажи продукции, ее качества, ассортимента, зависит также от уровня издержек и инфляционного давления, в той или иной степени присущих любой экономике.

Более точную оценку функционирования организаций дает рентабельность. Это не просто статистический, расчетный параметр, а сложный комплексный социально-экономический критерий. В отличие от прибыли, он характеризует эффективность финансовой деятельности любого конкретного экономического субъекта, относительно всех, независимо от размеров и характера экономической деятельности. Данное качество придает рентабельности, с одной стороны, форму экономической категории, выражающей экономические отношения между экономическими субъектами по поводу результативности использования факторов капитала, а с другой – характер объекта и инструмента финансового менеджмента. Рентабельность характеризует доходность, прибыльность предприятия. Она рассчитывается путём сопоставления валового дохода или прибыли с затратами или используемыми ресурсами. На основе анализа средних уровней рентабельности можно определить, какие виды продукции обеспечивают большую доходность, что становится особенно важным в современных, рыночных условиях.

Цель работы – предложить меры по оптимизации прибыли и рентабельности ООО «Спагос».

Цель работы предполагает решение следующих задач:

- провести динамический и структурный анализ отчета о финансовых результатах ООО «Спагос»;
- осуществить факторный анализ всех видов прибыли ООО «Спагос»;
- провести анализ рентабельности ООО «Спагос»;
- предложить меры по оптимизации прибыли путем изменения факторов, влияющих на нее отрицательно;
- дать прогноз изменения показателей прибыли ООО «Спагос» в результате внедрения предложенных мер.

Объект исследования – ООО «Спагос», осуществляющее торговлю мебелью.

Предмет исследования – прибыль и рентабельность ООО «Спагос» и их динамика.

Источниками конкретной информации для проведения исследования являются бухгалтерская (финансовая) отчетность анализируемого предприятия за 2021 г.

# 1. Теоретические основы прибыли и рентабельности

## 1.1 Общая характеристика прибыли

Прибыль – это денежное выражение основной части денежных накоплений, создаваемых предприятиями любой формы собственности.

Прибыль как экономическая категория отражает чистый доход, созданный в сфере материального производства в процессе хозяйственной и коммерческой деятельности.

Значение прибыли состоит в том, что она отражает финансовый результат, отражающий эффективность производства, объем и качество произведенной продукции, состояние производительности труда, уровень расходов и т.д. Вместе с тем на величину прибыли и ее динамику воздействуют факторы, как зависящие, так и не зависящие от усилий предприятия. Практически вне сферы воздействия предприятия находится конъюнктура рынка, уровень цен на потребляемые материально-сырьевые и топливно-энергетические ресурсы, нормы амортизационных отчислений. В известной степени, зависят от предприятия такие факторы, как уровень цен на производимую и продаваемую продукцию и заработная плата. К факторам, зависящим от предприятия, относятся уровень хозяйствования, компетентность руководства и менеджеров, конкурентоспособность продукции, организация производства и труда, его производительность, состояние и эффективность производственного и финансового планирования. Перечисленные факторы влияют на прибыль не прямо, а через объем проданной продукции и себестоимость, поэтому для выявления конечного финансового результата необходимо сопоставить стоимость объема проданной продукции и стоимость ресурсов, используемых в производстве, затрат на ее продажу. Таким образом, прибыль характеризует экономический эффект, полученный в результате деятельности предприятия. Но все аспекты деятельности предприятия с помощью прибыли в качестве единственного

показателя оценить невозможно. Именно поэтому при анализе производственно-хозяйственной и финансовой деятельности предприятия используется система показателей.

Прибыль в соответствии с ролью, отведенной ей в экономике, выполняет ряд функций представленных на рисунке 1.1 [15, с.311]:

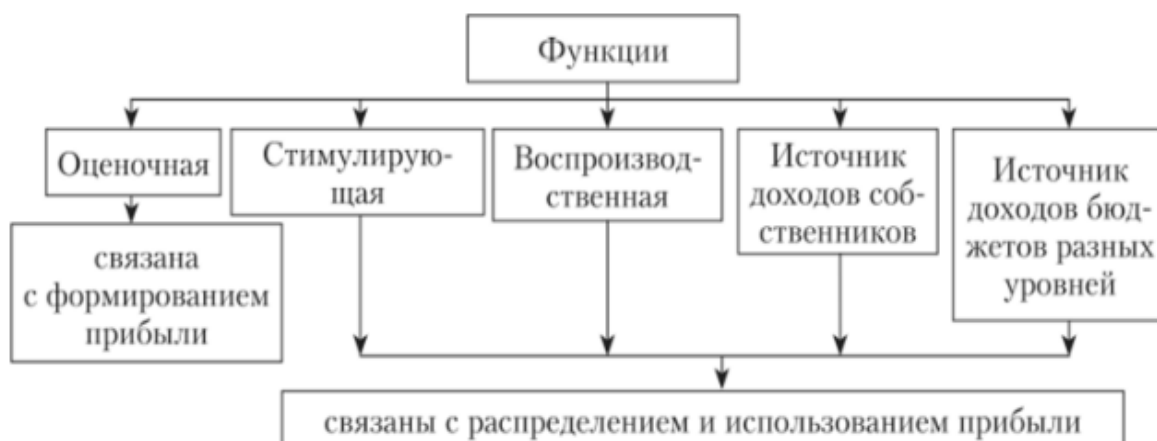


Рисунок 1.1 – Взаимосвязь функций прибыли с ее формированием, распределением и использованием

1. Регулирующая: прибыль позволяет регулировать денежные потоки, поскольку распределяется по различным фондам и направлениям на предприятии (резервный, валютный, фонд развития производства, фонд материальных поощрений).

2. Стимулирующая: любая фирма в процессе своего функционирования стремится укрепить свои позиции в бизнесе и на рынке, получить некоторые преимущества перед конкурентами и экономическую прибыль. Все это способствует ее динамичному развитию. Ожидание экономической прибыли заставляет предпринимателя тщательно заниматься вопросом организации производства, чтобы максимально снизить издержки, наиболее рационально использовать ограниченные ресурсы и добиться наибольшей отдачи от факторов производства. С этой целью совершенствуются технологии,

осваиваются достижения науки и техники, что способствует экономическому росту фирмы и всей национальной экономики.

3. Контролирующая функция представляет собой не что иное, как характеристику экономического эффекта деятельности предприятия.

4. Наличие экономической прибыли способствует эффективному распределению ресурсов между альтернативными способами их применения. Важная черта бизнеса – это возможность предугадать альтернативные возможности и издержки. Если в отдельной отрасли прибыль превышает среднее значение, это свидетельствует о том, что на данный товар существует высокий спрос, т. е. он абсолютно отвечает потребностям и желаниям потребителей. В результате такой сектор экономики становится более привлекательным, и фирмы будут бороться за возможность вложения в него капитала и ресурсов. Посредством такого перемещения ресурсов достигается наибольшая эффективность функционирования экономики.

5. Прибыль выступает источником финансирования расширения масштаба производства. Фирмы, которые получают прибыль, имеют возможность вести непрерывную производственную деятельность. Они обладают инвестиционным запасом и могут направить его снова в производство, при этом не только для расширения его масштаба, но также и в целях совершенствования предприятия, разработки новых методов управления, использования продуктов НТП.

Различают следующие виды прибыли [31, с. 339]:

I. В зависимости способа вычисления и направлений распределения различают такие основные виды прибыли предприятия:

- валовую (балансовую) прибыль;
- операционную прибыль;
- прибыль от обычной деятельности;
- прибыль после налогообложения (чистую прибыль).

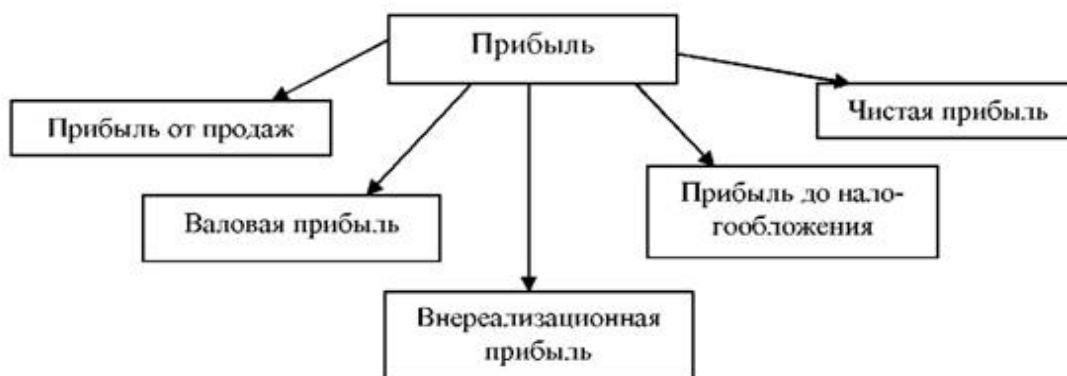


Рисунок 1.2 – Виды прибыли

Валовая (балансовая) прибыль (Gross Profit) - разность между чистым доходом от реализации продукции и себестоимостью реализованной продукции.

Операционная прибыль (Operating Profit) - это балансовая прибыль, откорректированная на разность других операционных доходов и операционных расходов.

Другие операционные доходы включают в себя доход от операционной деятельности предприятия, кроме дохода от реализации продукции (который уже заложен в валовой прибыли).

Прибыль от обычной деятельности - это операционная прибыль, откорректированная на величину финансовых доходов и финансовых расходов. Прибыль от обычной деятельности является прибылью подлежащей налогообложению (налогооблагаемой прибылью).

Чистая прибыль (Net Income) - это прибыль, которая поступает в распоряжение предприятия после уплаты налога на прибыль. Чистую прибыль предприятие использует по своему усмотрению в двух направлениях:

Фонд накопления (реинвестируемая прибыль) используется на развитие производства, создание резервного фонда, инвестирование в другие предприятия.

Фонд потребления используется для выплаты владельцам, акционерам, материальные поощрения персоналу по результатам работы, решения социальных проблем, благотворительность.

Источниками формирования общей прибыли являются [19, с. 117]:

- а) прибыль от реализации продукции (работ, услуг);
- б) прибыль от реализации основных средств и иного имущества;
- в) прибыль от прочих внереализационных операций;
- г) прибыль прошлого периода.

Общая (балансовая, валовая) прибыль представляет собой сумму прибыли (убытка) от реализации продукции (работ, услуг), прочей реализации и доходов от внереализационных операций, уменьшенных на сумму расходов по этим операциям. Балансовая прибыль как конечный финансовый результат выявляется на основании бухгалтерского учета всех хозяйственных операций предприятия и оценки статей баланса.

Балансовая прибыль включает три укрупненных элемента: прибыль (убыток) от реализации продукции, выполнения работ, оказания услуг; прибыль (убыток) от реализации основных фондов, их прочего выбытия, а также от реализации иного имущества предприятия; финансовые результаты от внереализационных операций.

Как правило, основной элемент балансовой прибыли составляет прибыль от реализации продукции, выполнения работ или оказания услуг, поэтому подавляющая часть прибыли формируется за счет реализации товаров основного производства. Прибыль от реализации продукции (работ, услуг) характеризует чистый доход, созданный на предприятии. Остальные элементы балансовой прибыли отражают в основном перераспределение ранее созданных доходов.

Таким образом, прибыль от реализации продукции - это финансовый результат, полученный от основной деятельности предприятия, которая может осуществляться в любых видах, зафиксированных в его уставе и не



запрещенных законом.

Также, одной из составляющих балансовой (валовой, общей) прибыли предприятия является прибыль от реализации основных фондов и иного имущества

Это финансовый результат, не связанный с основными видами деятельности предприятия. Он отражает прибыли (убытки) от прочей реализации, к которой относится продажа на сторону различных видов имущества, числящегося на балансе предприятия. При реализации основных фондов финансовый результат определяется как разница между продажной ценой реализованных на сторону основных фондов и их остаточной стоимостью с учетом понесенных расходов по реализации [27, с. 204].

Под иным имуществом предприятия понимаются сырье, материалы, топливо, запчасти, нематериальные активы (патенты, лицензии, торговые марки, программные продукты для ЭВМ и т.д.), валютные ценности (иностранная валюта, ценные бумаги в иностранной валюте, драгоценные металлы и природные драгоценные камни за исключением ювелирных и бытовых изделий и лома таких изделий), ценные бумаги. Разница между продажной ценой этих видов имущества предприятия и их балансовой стоимостью (с учетом понесенных в связи с этим расходов) составляет финансовый результат, влияющий на сумму балансовой прибыли.

В качестве третьей составляющей балансовой прибыли выступает прибыль от внереализационных операций.

Внереализационная прибыль – это основная часть балансовой прибыли (убытков) компании, отражающая финансовые результаты от внереализационных операций, не связанных с производством и реализацией продукции (работ, услуг), продажей основных средств, иного имущества. Определяется как доходы (убытки) за вычетом расходов по внереализационным операциям.

В составе внереализационных результатов деятельности учитываются

следующие доходы предприятия: доходы от долевого участия в деятельности других организаций; доходы от сдачи имущества в аренду; дивиденды, проценты по акциям, облигациям и другим ценным бумагам, принадлежащим организации; суммы полученных экономических санкций (штрафы, пени, неустойки и др.).

Среди внереализационных результатов деятельности предприятия особо выделяются доходы от долевого участия в деятельности других организаций. Если компания участвует в работе совместных предприятий или на долевых началах в деятельности других предприятий, то при успешном функционировании последних она имеет определенный долевой доход, учитываемый в составе внереализационных результатов.

С развитием арендных отношений многие организации в целях получения доходов сдают часть своего имущества (помещения, сооружения, оборудование) в аренду на более или менее длительный срок. Сдача имущества в аренду может принимать форму аренды с выкупом. В итоге организация получает доход, увеличивающий внереализационные доходы, а следовательно, и валовую прибыль.

Традиционно включаемые в состав внереализационных доходов и расходов штрафы, пени и неустойки имеют непостоянный характер. В тех случаях, когда суммы санкций вносятся в бюджет, они не включаются в состав расходов от внереализационных операций и возмещаются за счет прибыли, остающейся в распоряжении организации. При этом штрафы, пени и неустойки уплаченные могут превышать полученные. Тогда образуются убытки, сокращающие внереализационную прибыль.

Если же сумма полученных экономических санкций превышает уплаченные, то внереализационные доходы увеличиваются. Финансовый результат от данного вида внереализационных операций будет зависеть от характера деятельности организации, соблюдения или несоблюдения расчетно-платежной дисциплины, выполнения обязательств по платежам в

бюджет, поставщикам и банкам [4, с. 552].

Прибыль прошлого периода – это доходы, выявленные после утверждения годового бухгалтерского отчета на предприятии и относящиеся к прошедшему периоду. Данные доходы необходимо признать и отразить как прибыль прошедших лет. Внести какие-либо изменения в утвержденную годовую отчетность невозможно.

Если прибыль прошлых периодов выявлена в текущем периоде до наступления момента утверждения годовой отчетности, то вносить соответствующую корректировку в отчетность можно декабрем месяцем прошлого года. В случае если нет возможности определить период, к которому относится прибыль прошлых лет, ее необходимо включить с состав внереализационных доходов в целях налогообложения. Во избежание искажения финансового результата текущего периода, который должен равняться прибыли за отчетный период, налог на прибыль прошлых лет следует отразить в отчете «О прибылях и убытках» в отдельной строке, после текущего налога на прибыль.

Роль прибыли в деятельности предприятия в условиях рынка можно охарактеризовать следующим образом [3, с. 384]:

1) Прибыль предприятия - главная цель предпринимательской деятельности. Основным побудительным мотивом любого бизнеса, его главной и конечной целью является рост благосостояния собственников предприятия. Характеристикой этого роста выступает размер текущего и отложенного дохода на вложенный капитал, источником которого служит полученная прибыль.

Прибыль предприятия создает базу экономического развития всего государства. Механизм перераспределения прибыли предприятия через налоговую систему позволяет формировать доходную часть бюджетов всех уровней, что дает возможность государству успешно выполнять возложенные на него функции и намеченные программы развития

экономики.

Если для собственников предприятия получение высокого уровня прибыли является вполне очевидным мотивом предпринимательской деятельности, то может возникнуть вопрос - является ли получение высокой прибыли столь же побудительным мотивом деятельности наемных менеджеров предприятия и остального его персонала.

Для менеджеров, которые не являются собственниками предприятия, руководимого ими, прибыль является основным мерилем успеха их деятельности. Возрастание уровня прибыли предприятия повышает «рыночную цену» этих менеджеров, что сказывается на уровне их личной заработной платы. И наоборот - систематическое снижение уровня прибыли руководимого ими предприятия приводит к обратным результатам в их личной карьере, уровне получаемых доходов, возможностях последующего трудоустройства.

Для остального персонала уровень прибыли предприятия также является достаточно высоким побудительным мотивом их деятельности, особенно при наличии на предприятии программы участия наемных работников в прибыли. Прибыльность предприятия является не только гарантом их занятости (при прочих равных условиях), но в определенной мере обеспечивает дополнительное материальное вознаграждение их труда и удовлетворение ряда их социальных потребностей.

2) Прибыль предприятия - критерий эффективности конкретной производственной деятельности. Индивидуальный уровень прибыли предприятия в сравнении с отраслевым показывает степень умения менеджеров успешно хозяйствовать в условиях рыночной экономики. Среднеотраслевой уровень прибыли предприятий характеризует рыночные и другие внешние факторы, определяющие эффективность производственной деятельности, и представляет собой основной регулятор перелива капитала в отрасли с более эффективным его использованием. При этом капитал

перемещается, как правило, в те сегменты рынка, которые характеризуются значительным объемом неудовлетворенного спроса, что способствует более полному удовлетворению общественных и личных потребностей.

3) Прибыль предприятия - основной внутренний источник формирования финансовых ресурсов предприятия, обеспечивающих его развитие. В системе внутренних источников формирования этих ресурсов главенствующая роль принадлежит прибыли. Чем выше уровень генерирования прибыли предприятия, тем при прочих равных условиях меньше его потребность в привлечении финансовых ресурсов из внешних источников и выше уровень самофинансирования его развития, обеспечения достижения стратегических целей этого развития, повышения конкурентной позиции предприятия на рынке. При этом, в отличие от некоторых других внутренних источников формирования финансовых ресурсов предприятия, прибыль является постоянно воспроизводимым источником и ее воспроизводство в условиях успешного хозяйствования осуществляется на расширенной основе.

4) Прибыль предприятия - главный источник возрастания его рыночной стоимости. Способность самовозрастания стоимости капитала обеспечивается путем капитализации части полученной предприятием прибыли, т. е. ее направления на прирост активов предприятия. Чем выше сумма и уровень капитализации полученной предприятием прибыли, тем в большей степени возрастает стоимость его чистых активов (активов, сформированных за счет собственного капитала) и соответственно рыночная стоимость предприятия в целом, определяемая при его продаже, слиянии, поглощении и в других случаях.

5) Прибыль предприятия - важнейший источник удовлетворения социальных потребностей общества. Социальная роль прибыли проявляется прежде всего в том, что средства, перечисляемые в бюджеты, служат источником реализации разнообразных общегосударственных и местных

социальных программ, обеспечивающих «выживание» отдельных социально не защищенных (или недостаточно защищенных) членов общества. Кроме того, эта роль проявляется в удовлетворении за счет полученной прибыли предприятия части социальных потребностей его персонала: социальные программы являются неотъемлемой составной частью коллективных или индивидуальных трудовых соглашений. Наконец, определенная социальная роль прибыли заключается в том, что она служит источником внешней благотворительной деятельности предприятия, направленной на финансирование отдельных неприбыльных организаций, учреждений социальной сферы, оказания материальной помощи некоторым категориям граждан.

6) Прибыль предприятия - основной защитный механизм, предохраняющий его от угрозы банкротства. Хотя такая угроза может возникнуть и в условиях прибыльной хозяйственной деятельности предприятия (при использовании неоправданно высокой доли заемного капитала, особенно краткосрочного; при недостаточно эффективном управлении ликвидностью активов.), но при прочих равных условиях, предприятие гораздо успешнее выходит из кризисного состояния при высоком потенциале генерирования прибыли. За счет капитализации полученной прибыли предприятие может быстро увеличить долю высоколиквидных активов и восстановить платежеспособность, а также долю собственного капитала при соответствующем снижении объема используемых заемных средств, т. е. повысить финансовую устойчивость, сформировать резервные финансовые фонды.

7) Прибыль предприятия создает базу экономического развития государства в целом. Механизм перераспределения прибыли предприятия через налоговую систему позволяет «наполнять» доходную часть государственных бюджетов всех уровней (общегосударственного и местных). Это дает государству возможность успешно выполнять возложенные на него

функции и осуществлять намеченные программы развития экономики. Кроме того, реализация известного принципа – «богатство государства характеризуется уровнем богатства его граждан» - также связана с возрастанием прибыли предприятия, которое обеспечивает рост доходов его владельцев, менеджеров и персонала.

## **1.2 Общая характеристика рентабельности**

В экономической литературе дается несколько понятий рентабельности. Так, одно из его определений звучит следующим образом: рентабельность (от нем. *rentabel* – доходный, прибыльный) представляет собой показатель экономической эффективности производства на предприятиях, который комплексно отражает использование материальных, трудовых и денежных ресурсов.

По мнению других авторов, рентабельность – показатель, представляющий собой отношение прибыли к сумме затрат на производство, денежным вложениям в организацию коммерческих операций или сумме имущества фирмы используемого для организации своей деятельности.

Рентабельность представляет собой соотношение дохода и капитала, вложенного в создание этого дохода. Увязывая прибыль с вложенным капиталом, рентабельность позволяет сравнить уровень доходности предприятия с альтернативным использованием капитала или доходностью, полученной предприятием при сходных условиях риска. Более рискованные инвестиции требуют более высокой прибыли, чтобы они стали выгодными. Так как капитал всегда приносит прибыль, для измерения уровня доходности прибыль, как вознаграждение за риск, сопоставляется с размером капитала, который был необходим для образования этой прибыли. Рентабельность является показателем, комплексно характеризующим эффективность деятельности предприятия.

Рентабельность выполняет следующие функции [8, с.113]:

- 1) ожидаемая рентабельность является основой принятия инвестиционных решений;
- 2) полученная рентабельность выступает измерителем результатов деятельности предприятия;
- 3) часть полученной рентабельности является источником самофинансирования предприятия;
- 4) часть рентабельности поступает в качестве вознаграждения владельцам капитала (в условиях акционерной формы собственности).

Целью деятельности любой коммерческой структуры в условиях рыночной экономики в конечном счете является получение рентабельности, способной обеспечить ее дальнейшее развитие. Рентабельность рассматривается не только как основная цель, но и как главное условие деловой активности предприятия, как результат его деятельности, эффективного осуществления своих функций по обеспечению потребителей необходимыми товарами в соответствии с имеющимся спросом на них.

Оценка жизненных циклов предприятия (промышленного предприятия) с позиции рентабельности показывает, что оно должно за период с рождения до зрелости обеспечить достижение максимальной рентабельности, а это в свою очередь создаст предпосылки для его возрождения на новом витке развития.

Различают следующие виды рентабельности:

1. Рентабельность основной деятельности – отображает эффективность как основной деятельности организации, так и работы фирмы в сфере продаж, относясь при этом к затратным характеристикам. Именно на этом показателе основывается анализ объема прибыли, полученный на 1 израсходованный рубль.

При расчетах во внимание принимаются издержки, касающиеся самого процесса производства и продажи готовой продукции. Сам показатель



вычисляется как соотношение прибыли от продаж и суммы себестоимости произведенных товаров и/или услуг, куда также включены [21, с. 55]:

– себестоимость реализованной продукции, работ или услуг;  
себестоимость коммерческих издержек;

– себестоимость управленческих издержек.

Также рентабельностью основной деятельности определяется то, насколько предприятие может своими силами покрыть расходы с помощью прибыли.

Вычислить рентабельность, на основании которой будет производиться анализ эффективности работы организации, можно по следующему алгоритму (1):

$$\text{Род} = \text{Прп} / \text{З}, \quad (1.1)$$

где З – затраты,

Прп – прибыль, полученная от продаж.

2. Рентабельность оборотных активов отражает размер прибыли, которую фирме приносит каждый рубль, вложенный в мобильные активы, а также свидетельствует о том, насколько эффективно применяются упомянутые активы.

Рассчитать рентабельность текущих активов можно через соотношение чистой прибыли (того, что осталось после всех налоговых выплат) и мобильных активов. Данная характеристика необходима для того, чтобы составить представление о возможностях предприятия в вопросе обеспечения требуемого объема прибыли по отношению к применяемым мобильным средствам.

Чем больше значение этого показателя, тем эффективнее применение текущих активов (2).

$$\text{Робщ} = \text{Чп} / \text{Оа}, \quad (1.2)$$

где  $R_{общ}$  – общая рентабельность;

$Чп$  – чистая прибыль;

$O_a$  – стоимость мобильных активов.

3. Внутренняя норма рентабельности Данный показатель служит для определения того, насколько действенными являются инвестиции, и помогает проанализировать рациональность этих вложений, а также показывает, какова ставка дисконта, при которой чистая стоимость средств, полученных в перспективе, приравнивается к 0. Если при планировании предполагается, что при вложениях в конкретный проект оптимальная наименьшая норма прибыли или цена капиталов организации превысят низший показатель внутренней рентабельности, то речь идет о минимальной норме рентабельности. Такие расчеты довольно сложны и требуют предельного внимания. Малейшая погрешность может сделать полученные данные неверными. Несмотря на то, что при анализе инвестиционных проектов принимаются во внимание и иные характеристики, определяющее значение для решения вопросов по вложениям имеет расчет внутренней нормы рентабельности.

4. Рентабельность основных средств. Чтобы сформировать максимально объективное представление об эффективности деятельности организации, мало самого факта наличия прибыли, поэтому, важно располагать сведениями об относительных показателях, которые характеризуют эффективность отдельных ресурсов. Для повышения продуктивности работы компании, которая зависит от конкретных основных средств, требуется рассчитывать рентабельность основных средств по такой формуле (3):

$$R_{ос} = Чп / O_c, \quad (1.3)$$

где  $R_{ос}$  – рентабельность основных средств;

$Чп$  – чистая прибыль;

Ос – стоимость основных средств.

Благодаря этой величине можно получить информацию о размере чистой прибыли на единицу стоимости основных средств предприятия.

5. Расчет рентабельности продаж – показывает квоту чистой прибыли в общей выручке и финансовую эффективность работы фирмы. Финансовая эффективность в данном случае представлена разными характеристиками прибыли, что обуславливает наличие вариативности значений данного показателя:

а) рентабельность по валовой прибыли (4):

$$Р_{пвп} = Вп/В, \quad (1.4)$$

где Вп – валовая прибыль;

В – вырученная сумма.

Валовая прибыль – это разница между выручкой, полученной от реализации, и себестоимостью продаж.

б) Рентабельность по чистой прибыли (5):

$$Р_{чп} = Чп/В, \quad (1.5)$$

где Чп – чистая прибыль;

В – вырученная сумма.

в) Операционная рентабельность (6).

$$Ор = ЕВІТ/В, \quad (1.6)$$

где ЕВІТ – высчитанная до выплаты налогов и прочих вычетов прибыль;

В – вырученная сумма.

На определение наилучшего показателя рентабельности продаж влияют отраслевая и прочие специфики организации. Если рассматривать компании, в которых установлен длительный операционный цикл, то этот

вид рентабельности при равной эффективности будет более высоким у предприятий с большей оборотностью. Также отражает рентабельность проданных товаров и/или услуг и эффективность реализации, которая принимает во внимание и некоторые другие показатели. Как увеличить прибыль компании на 50% за счет подхода управления по целям

б. Рентабельность затрат – предоставляет данные об окупаемости израсходованных на производственные нужды средств и прибыли с каждого рубля, потраченного на операционный процесс и продажи, а также он необходим для анализа результативности издержек.

Вычислить значение рентабельности затрат можно через соотношение размера прибыли и суммы издержек, которые способствовали получению этой прибыли. Данный вид расходов принято называть декапитализированным, т.е. списанным с банковских активов и представленным в отчетной документации. Формула расчета рентабельности затрат такова (7):

$$P_z = П/Др, \quad (1.7)$$

где П – прибыль,

Др – декапитализированные затраты.

Важно знать, что вычисление значения рентабельности затрат отражает лишь размер окупаемости издержек, связанных с определенными отраслями, однако данных об окупаемости вложенных средств не предоставляет. Эти цели реализуются посредством показателей рентабельности активов.

### **1.3 Характеристика деятельности ООО «Спагос»**

В качестве объекта исследования в дипломной работе выбрано предприятие ООО «Спагос», которое специализируется на розничной торговле мебелью. Сведения о регистрации предприятия ООО «Спагос» и его

реквизиты приведены в таблице 1.1.

Торговое предприятие ООО «Спагос», функционирующее уже более 12 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».

Таблица 1.1– Краткая информация о предприятии ООО «Спагос»

Наименование показателя	Значение показателя
Полное наименование на русском языке	ОБЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ "СПАГОС"
Сокращенное наименование на русском языке	ООО "СПАГОС"
Адрес юридического лица	394036, ВОРОНЕЖСКАЯ ОЛАСТЬ, Г. ВОРОНЕЖ, УЛ. 20-ЛЕТИЯ ВЛКСМ, Д. 54 А, ОФИС 24
Наименование регистрирующего органа	Межрайонная инспекция Федеральной налоговой службы № 12 по Воронежской области
Адрес регистрирующего органа	394006, Воронеж г, Кирова ул, д 28
Директор	Мышкина Оксана Олеговна
ИНН	366228200621
Уставный капитал	10000

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

Цель деятельности ГК «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 компания «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 предприятия, а в 1994 году заключить крупный контракт на поставку итальянского деревообрабатывающего оборудования.

Благодаря этому, предприятие «Ангстрем» смогло 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 компании «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 компании «Ангстрем». Она 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, отпразднованный 15 мая 2001 года, был отмечен заключением договора с известным шведским концерном «Икеа», дающим право 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 «Ангстрем» сумела создать развитое производство, отвечающее современным требованиям, постоянно увеличивать свою долю на мебельном рынке и сохранить хорошую репутацию у потребителей.

Шаг за шагом компания «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 мебельный холдинг «Ангстрем» – это группа современных 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.

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

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 ГК «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 компании можно отнести:

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

Основой конкурентоспособности компании «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.

Мировой уровень производства, квалификации персонала, высокие требования к качеству выпускаемой продукции, а также партнерство с всемирно известным шведским концерном «Икеа» подтверждают серьезную репутацию самого мобильно развивающегося предприятия в Центральном Черноземье.

В 2021 году среднесписочная численность работников ООО "Спагос" составила 184 человека. Это на 9 человек больше, чем в 2020 году. Уставный капитал ООО «Спагос» составляет 10 тыс. руб. Это минимальный уставный капитал для организаций, созданных в форме ООО. В 2021 году организация

получила выручку в сумме 1,1 млрд руб., что на 37,4 млн руб., или на 3,7%, больше, чем годом ранее.

По состоянию на 31 декабря 2021 года совокупные активы организации составляли 207 млн руб. Это на 17,8 млн руб. (на 7,9%) меньше, чем годом ранее. Чистые активы ООО «Спагос» по состоянию на 31.12.2021 составили 26,5 млн руб. Результатом работы ООО «Спагос» за 2021 год стала прибыль в размере 17,7 млн руб. Это на 143% больше, чем в 2020 г.

Организация не применяет специальных режимов налогообложения (находится на общем режиме). Организация значится в реестре как среднее предприятие. Согласно законодательству РФ средними являются организации с годовой выручкой до 2 млрд. руб. и численностью сотрудников до 250 человек (в легкой промышленности – до 1000 чел.).

## 2. Анализ прибыли и рентабельности ООО «Спагос»

### 2.1 Динамический и структурный анализ прибыли ООО «Спагос»

Анализ финансовых результатов целесообразно начать с горизонтального анализа прибыли ООО «Спагос». Такой анализ называют еще динамическим, поскольку он предполагает сравнения показателей отчетного периода с показателями предыдущих периодов, то есть изучается динамика (изменение) прибыли и ее формирования за ряд лет.

В зависимости от методики горизонтального анализа, в его рамках могут быть определены различные показатели. Поэтому охарактеризуем систему показателей, подлежащих изучению в рамках данной работы. В ходе горизонтального анализа определим:

- абсолютные отклонения в денежном (стоимостном) выражении;
- темп роста;
- темп прироста.

Абсолютные отклонения ( $A_{отк}$ ) определяют по формуле:

$$A_{отк} = П_{тек} - П_{б}, \quad (2.1)$$

где,  $П_{тек}$  – текущий показатель;

$П_{б}$  – базовый (предыдущий) показатель.

Темп роста ( $Тр$ ) определяется следующим образом:

$$Тр = \frac{П_{тек}}{П_{б}} * 100\%, \quad (2.2)$$

Темп прироста ( $Тпр$ ) можно определить так:

$$Тпр = Тр - 100\%, \quad (2.3)$$

Изучим динамику прибыли ООО «Спагос» за 2019-2021 годы, результаты анализа представим в таблице 2.1.

Таблица 2.1 – Динамический анализ прибыли  
 ООО «Спагос» за 2019 – 2021 гг.

Показатели	2019 г., руб..	2020 г., руб..	2021 г., руб.	Абсолютное отклонение, (+-)		Темп роста, %			Темпы прироста, %		
				2020 г. от 2019 г.	2021 г. от 2020 г.	2020 г. к 2019 г.	2021 г. к 2020 г.	2021 г. к 2019 г.	2020 г. к 2019 г.	2021 г. к 2020 г.	2021 г. к 2019 г.
Выручка	572900	1019600	1057000	446700	37400	177,97	103,67	184,50	77,97	3,67	84,50
Себестоимость продаж	411300	739600	806300	328300	66700	179,82	109,02	196,04	79,82	9,02	96,04
Валовая прибыль (убыток)	161600	280000	250700	118400	-29300	173,27	89,54	155,14	73,27	-10,46	55,14
Коммерческие расходы	157400	272400	230800	115000	-41600	173,06	84,73	146,63	73,06	-15,27	46,63
Прибыль (убыток) от продаж	4200	7600	19900	3400	12300	180,95	261,84	473,81	80,95	161,84	373,81
Прочие доходы	3100	12600	42100	9500	29500	406,45	334,13	1358,06	306,45	234,13	1258,06
Прочие расходы	5917	12481	43487	6564	31006	210,93	348,43	734,95	110,93	248,43	634,95
Прибыль (убыток) до налогообложения	1383	7719	18513	6336	10794	558,13	239,84	1338,61	458,13	139,84	1238,61
Текущий налог на прибыль	152	194	858	42	664	127,63	442,27	564,47	27,63	342,27	464,47
Чистая прибыль (убыток)	1231	7525	17655	6294	10130	611,29	234,62	1434,20	511,29	134,62	1334,20

На рисунке 2.1 показано соотношение абсолютных значений основных элементов отчета о финансовых результатах за 2019 – 2021 гг., а на рисунке 2.2 динамика прибыли за 2019 – 2021 гг.:

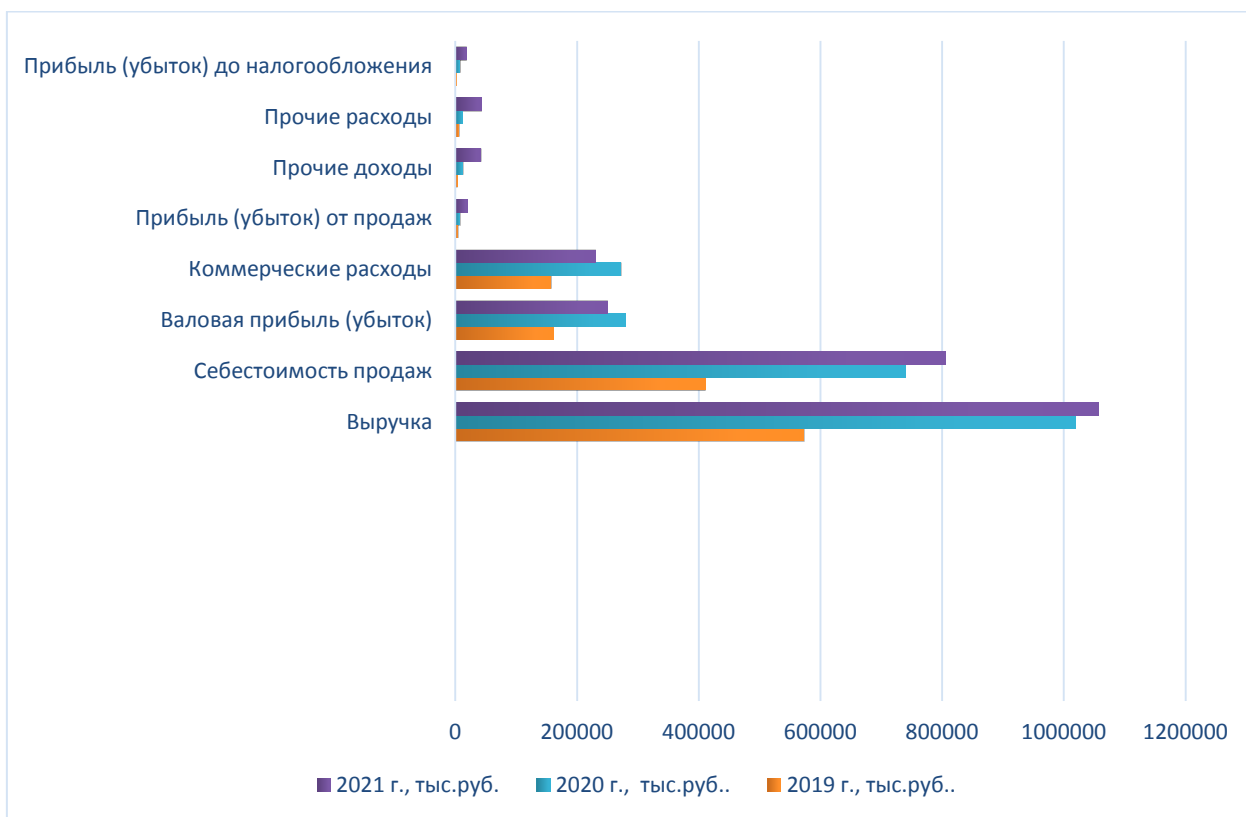


Рисунок 2.1 – Соотношение элементов отчета о финансовых результатах ООО «Спагос» за 2019-2021 гг. (тыс.руб.)

На основе таблицы 2.1 и рисунков 2.1 и 2.2 можно сделать следующие **выводы**:

1) За исследуемый период наблюдается положительная динамика выручки, следует отметить, что за 3 года выручка выросла на 84,5%, но прирост выручки в 2020 году к 2019 году составил 77,97%, а в 2021 году прирост существенно замедлился, составив всего 3,67%.

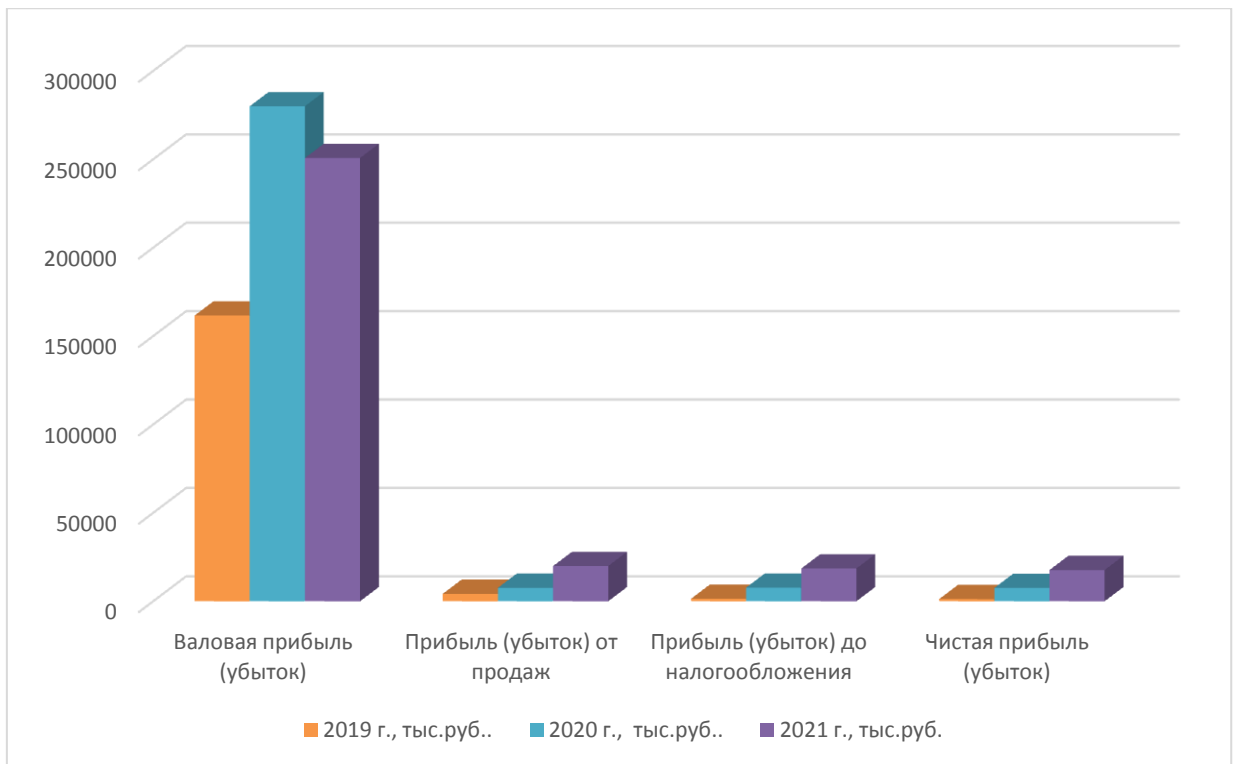


Рисунок 2.2 – Динамика видов прибыли ООО «Спагос» за 2019 – 2021 гг. (тыс.руб.)

2) Одновременно наблюдается практически аналогичная динамика изменения себестоимости продаж: ее рост за 3 года составил 96 %, причем за период с 2019-2020 гг. ее прирост составил 79,82 % (328300 тыс. руб.), а в 2020 – 2021 г. – 9,02 % (66700 тыс. руб.). Следует отметить, что сравнение темпов роста выручки и себестоимости имеет негативную тенденцию, так как себестоимость растет быстрее, что в будущем при сохранении тенденции может привести к снижению валовой прибыли как разницы между выручкой и себестоимостью продаж.

3) Валовая прибыль в течение исследуемого периода выросла на 55,14%, однако в 2020 году по сравнению с 2019 годом отмечается ее рост на 77,23% (118400 тыс. руб.), а в 2021 году по сравнению с 2020 годом отмечено снижение валовой прибыли на 10% (–29300 тыс. руб.).

4) Поскольку ООО «Спагос» является торговой организацией, коммерческие расходы достаточно велики, что сказывается на величине прибыли от продаж. В целом за период коммерческие расходы выросли на

46% но если в 2020 году по сравнению с 2019 годом отмечен их рост на 73,06%, то в 2021 году в сравнении с 2020 годом они снизились на 15%.

5) Прибыль от продаж в 2019-2021г.г выросла на 373% и имеет положительную динамику в течение всего периода.

6) Отмечается неоднозначная динамика прочих доходов и прочих расходов. В целом за три года прочие доходы растут быстрее прочих расходов (1358% и 735% соответственно), но в 2021 году по сравнению с 2020 годом рост прочих расходов превышает рост прочих доходов, что в будущем при сохранении тенденции может привести к снижению чистой прибыли.

7) Исключительно положительную динамику имеет показатель чистой прибыли. Это прибыль, остающаяся в распоряжении ООО «Спагос», потому динамика этого показателя крайне важна при оценке финансовых результатов деятельности. В целом темп роста чистой прибыли за 3 года составил 1434%, но, если в 2019-2020 г. она выросла на 611%, то в 2020 – 2021 гг. лишь на 235%, то есть ее положительная динамика снизилась почти в 3 раза.

Иллюстративно динамику чистой прибыли ООО «Спагос» в 2019-2021 годах представим на рисунке 2.3.

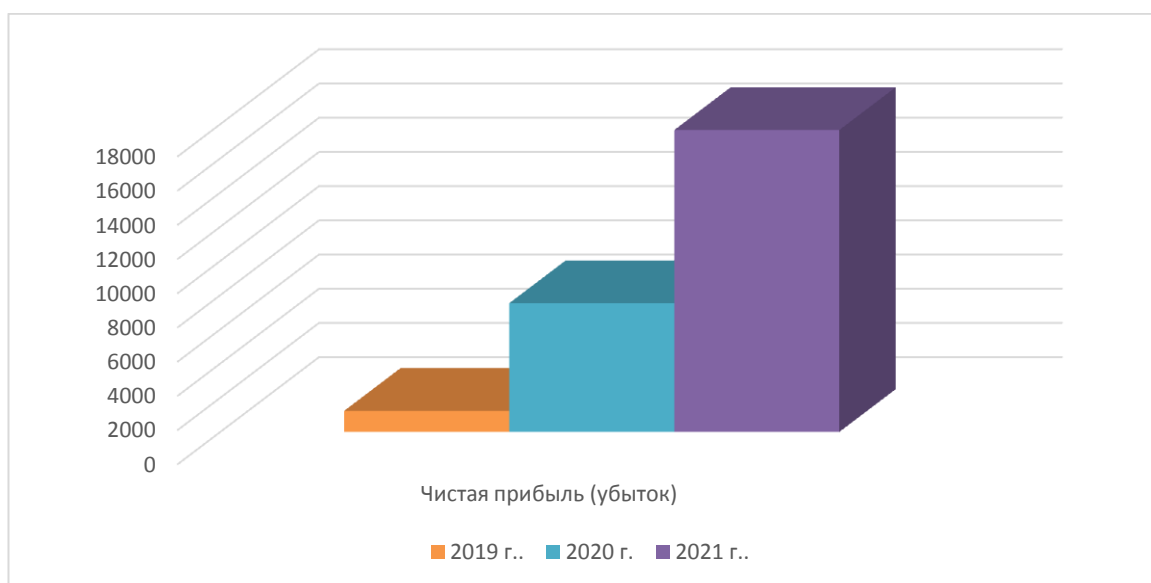


Рисунок 2.3 – Динамика чистой прибыли  
ООО «Спагос» в 2019-2021 г.г.



Завершив горизонтальный анализ финансовых результатов ООО «Спагос», перейдем к вертикальному (структурному) анализу этих показателей. Вертикальный анализ предполагает методику, когда за базу берут один показатель (обычно, это выручка) и остальные параметры считают в соотношении к нему: то есть выручку принимают за 100%, а другие статьи пересчитывают в процентах по отношению к ней. Поскольку в отчет включаются данные за два периода, вертикальная (структурная) методика позволяет:

- определить изменение доли расходов и доходов в выручке;
- отследить колебание отдельных параметров в структуре результата;
- сделать выводы об обоснованности роста расходов;
- пересмотреть стратегию деятельности.

Здесь важно обращать внимание на изменение прибыльности ключевого направления. Если процент сокращается, то это говорит о падении эффективности. Для определения удельного веса (У вес), используется следующая формула:

$$\text{У вес} = (\text{Пан} / \text{Пб}) * 100\%, \quad (2.4)$$

где, Пан – анализируемый показатель;

Пб – базовый показатель.

Вертикальный анализ отчета о финансовых результатах ООО «Спагос» был проведен период 2019 – 2021 гг., данные для анализа представлены в таблице 2.2.

Таблица 2.2 – Вертикальный анализ отчета о финансовых результатах

ООО «Спагос» за 2019 – 2021 гг.

Показатели	2019 г., тыс.руб.	2020 г., тыс. руб..	2021 г., тыс. руб.	Доля в структуре , %			Темп роста доли в структуре,%		
				2019 г.	2020 г.	2021 г.	2021 г к 2019 г	2020 г. к 2019 г.	2021 г. к 2020 г.
Выручка	572900	1019600	1057000	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
Себестоимость продаж	411300	739600	806300	71,79	72,54	76,28	106,25	101,04	105,16
Валовая прибыль (убыток)	161600	280000	250700	28,21	27,46	23,72	84,08	97,36	86,37
Коммерческие расходы	157400	272400	230800	27,47	26,72	21,84	79,48	97,24	81,73
Прибыль (убыток) от продаж	4200	7600	19900	0,73	0,75	1,88	256,81	101,67	252,58
Прочие доходы	3100	12600	42100	0,54	1,24	3,98	736,08	228,38	322,30
Прочие расходы	5917	12481	43487	1,03	1,22	4,11	398,35	118,52	336,10
Прибыль (убыток) до налогообложения	1383	7719	18513	0,24	0,76	1,75	725,54	313,61	231,35
Текущий налог на прибыль	152	194	858	0,03	0,02	0,08	305,95	71,71	426,62
Чистая прибыль (убыток)	1231	7525	17655	0,21	0,74	1,67	777,34	343,48	226,32

На рисунке 2.4 представлены доли показателей отчета о финансовых результатах к выручке ООО «Спагос».



Рисунок 2.4 – Вес показателей отчета о финансовых результатах к выручке (в %) ООО «Спагос» за 2019 – 2021 гг.

На основе таблицы 2.2 и рисунка 2.4 сделаны следующие выводы:

1) Основную долю в структуре показателей занимает себестоимость продаж, которая в 2021 году темп роста которой в 2021 году составил 105%. Это негативная тенденция, которая привела к снижению доли валовой прибыли с 27% до 23%.

2) Положительным моментом является снижение доли коммерческих расходов в 2021 году до 22%, по сравнению с 27% в 2019 году. Поскольку коммерческие расходы связаны с реализацией товаров, а основным видом деятельности ООО «Спагос» является торговля мебелью, то доля коммерческих расходов в структуре финансовых результатов традиционно высокая по сравнению с промышленными предприятиями.

3) Также положительным моментом является рост доли прибыли от продаж с 0,7% в 2019 и 2020 годах до 1,88% в 2021 году, на что, безусловно, оказало влияние снижения коммерческих расходов в ООО «Спагос».

4) Удельный вес прочих доходов и прочих расходов в 2021 году имеет стойкую тенденцию к увеличению по сравнению с 2019 годом, но в 2021 году доля прочих доходов составляет около 3,98%, а прочих расходов 4,11%. Таким образом, можно говорить об отрицательном сальдо прочих доходов и расходов в ООО «Спагос»

5) Безусловно, положительным моментом можно назвать рост доли прибыли до налогообложения на 1% и чистой прибыли на 0,9%, но темпы роста доли этих показателей в 2021 году по сравнению с 2020 годом замедляются.

Таким образом, на основе трендового и структурного анализа отчета о финансовых результатах можно сделать вывод, о том, что наблюдается общий рост чистой прибыли за период с 2019 по 2021 гг., но темпы ее роста значительно (в 3 раза) снижаются в 2020 г. за счет значительного роста прочих расходов (как в абсолютном, так и в относительном выражении).

В рамках анализа структуры и динамики прибыли ООО «Спагос» возможно изучение показателей не только в разрезе системы показателей Отчета о финансовых результатах предприятия, но и формирование аналитических показателей, необходимых менеджерам для принятия решения. В таблице 2.3 проведен анализ прибыли, с использованием таких показателей.

Таблица 2.3 – Основные финансовые результаты деятельности

ООО «Спагос» в 2020-2021 г.г.

Показатель	Значение показателя, тыс. руб.		Изменение показателя		Средне-годовая величина, тыс. руб.
	2020 г.	2021 г.	тыс. руб. (гр.3 - гр.2)	± % ((3-2) : 2)	
1	2	3	4	5	6
1. Выручка	1019556	1056978	+37422	+3,7	1038267
2. Расходы по обычным видам деятельности	1011951	1037088	+25137	+2,5	1024520
3. Прибыль (убыток) от продаж (1-2)	7605	19890	+12285	+161,5	13748
4. Прочие доходы и расходы, кроме процентов к уплате	244	-869	-1113	↓	-313
5. ЕВІТ (прибыль до уплаты процентов и налогов) (3+4)	7849	19021	+11172	+142,3	13435
6. Проценты к уплате	381	487	+106	+27,8	434
7. Налог на прибыль, изменение налоговых активов и прочее	-194	-858	-664	↓	-526
8. Чистая прибыль (убыток) (5-6+7)	7525	17655	+10402	+143	12475
Справочно: Совокупный финансовый результат периода	7525	17655	+10402	+143	12475
Изменение за период нераспределенной прибыли (непокрытого убытка) по данным бухгалтерского баланса (измен. стр. 1370)	7525	17655	x	x	x

Поданным таблицы 2.3 и рисунку 2.5 можно установить, что годовая выручка за 2021 год равнялась 1056978 тыс. руб. Прирост выручки в течение анализируемого периода составил 37422 тыс. руб.

Прибыль от продаж за последний год составила 19890 тыс. руб. За рассматриваемый период (с 31.12.2019 по 31.12.2021) финансовый результат от продаж стремительно вырос (на 161,5%).

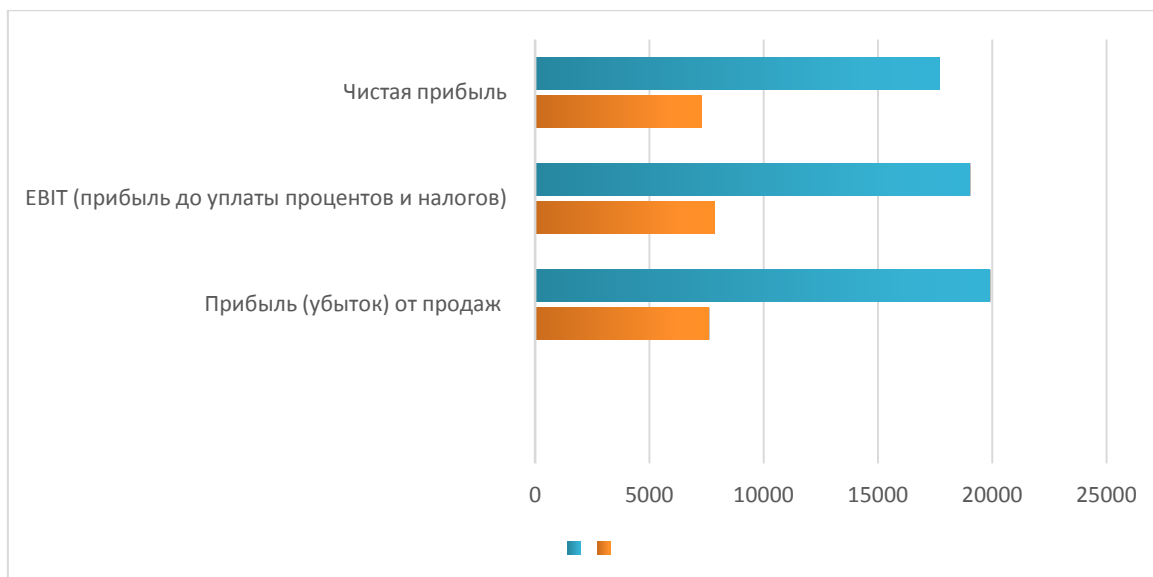


Рисунок 2.5 – Динамика прибыли ООО «Спагос» в 2020-2021 г.г.

Следует обратить внимание, что исходя из данных строки 2220 Отчета о финансовых результатах ООО «Спагос», можно отметить, что организация не использовала возможность учитывать общехозяйственные расходы в качестве условно-постоянных, включая их ежемесячно в себестоимость производимой продукции (выполняемых работ, оказываемых услуг). Поэтому показатель "Управленческие расходы" за отчетный период в Отчете о финансовых результатах отсутствует.

## 2.2 Факторный анализ прибыли ООО «Спагос»

Изучив структуру и динамику показателей финансовых результатов ООО «Спагос» необходимо оценить влияние факторов на эти показатели. Проведение факторного анализа прибыли ООО «Спагос» осуществляется на основании нескольких показателей: валовой прибыли, прибыли от продаж, прибыли до обложения налогами и чистой прибыли.

Проведем факторный анализ прибыли от продаж с помощью аддитивной модели: прибыль (убыток) от продаж = Выручка –

Себестоимость продаж – Коммерческие расходы – Управленческие расходы, используя метод цепных подстановок.

В таблице 2.4 приведен факторный анализ прибыли от продаж методом цепных подстановок ООО «Спагос» за 2019– 2020 гг.

Таблица 2.4 – Факторный анализ прибыли от продаж ООО «Спагос» за 2019– 2020 гг.

Показатель	2019 г. (0)	2020 г. (1)
1. Исходные данные, тыс.руб.		
1.1 Выручка (В)	572900	1019600
1.2 Себестоимость продаж (СП)	411300	739600
1.3 Коммерческие расходы (КР)	157400	272400
1.4 Прибыль от продаж (ПП)	4200	7600
2. Расчет влияния факторов на прибыль от продаж, тыс руб.		
2.1 Первое условное значение прибыли от продаж - ППусл. 1 (В1 – СП0 – КР0 – УР0)	450900	
2.2 Влияние выручки ΔПП(В) (ППусл. 1 – ПП0)	446700	
2.3 Второе условное значение ППусл. 2 (В1 – СП1 – КР0 – УР0)	122600	
2.4 Влияние себестоимости продаж ΔПП(СП) (ППусл. 2 – ППусл. 1)	-328300	
2.5 Третье условное значение ППусл3 (В1-С1-КР1-УР0)	7600	
2.6 Влияние коммерческих расходов ΔПП(КР) (ППусл. 3 – ППусл. 2)	-115000	
3 Общее влияние факторов (2.2 + 2.4+2.6 )		
3400		

Иллюстративно результаты таблицы 2.4 представлены на рисунке 2.6:

Из таблицы 2.4 и рисунка 2.6 следует вывод, что положительное влияние роста выручки на 446700 тыс. руб. перекрыло отрицательное влияние на прибыль от продаж роста себестоимости (328300 тыс. руб.) и коммерческих расходов (115000 руб). С этой точки зрения ООО «Спагос» необходимо разрабатывать меры по снижению себестоимости и коммерческих расходов, так как влияние этих показателей на прибыль от продаж значительное..

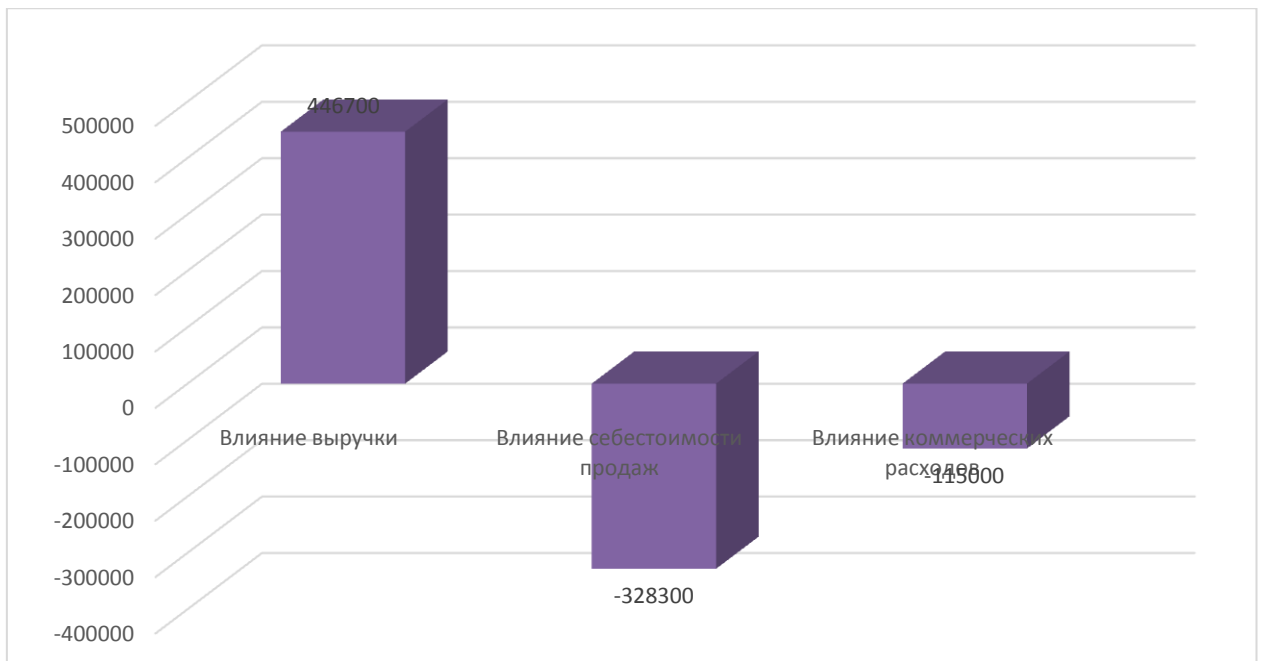


Рисунок 2.6 – Влияние выручки, себестоимости и коммерческих расходов на прибыль от продаж ООО «Спагос» в 2020 г. (тыс. руб.)

В таблице 2.5 проведен факторный анализ прибыли от продаж ООО «Спагос» в 2020 – 2021 гг.

Таблица 2.5 – Факторный анализ прибыли от продаж ООО «Спагос» за 2020 – 2021 гг.

Показатель	2020 г. (0)	2021 г. (1)
1	2	3
1. Исходные данные, тыс.руб.		
1.1 Выручка (В)	1019600	1057000
1.2 Себестоимость продаж (СП)	739600	806300
1.3 Коммерческие расходы (КР)	272400	230800
1.4 Прибыль от продаж (ПП)	7600	19900
2. Расчет влияния факторов на прибыль от продаж, тыс руб.		
2.1 Первое условное значение прибыли от продаж - ППусл. 1 (В1 – СП0 – КР0 – УР0)	45000	
2.2 Влияние выручки ΔПП(В) (ППУсл. 1 – ПП0)		37400
2.3 Второе условное значение ППусл. 2 (В1 – СП1 – КР0 – УР0)		-21700
2.4 Влияние себестоимости продаж ΔПП(СП) (ППУсл. 2 – ППУсл. 1)		-66700
2.5 Третье условное значение ППУсл.3 (В1-С1-КР1-УР0)		19900
2.6 Влияние коммерческих расходов ΔПП(КР) (ППУсл. 3 – ППУсл. 2)		41600
3 Общее влияние факторов (2.2 + 2.4+2.6 )		
	12300	



Иллюстративно результаты таблицы 2.5 представлены на рисунке 2.7:

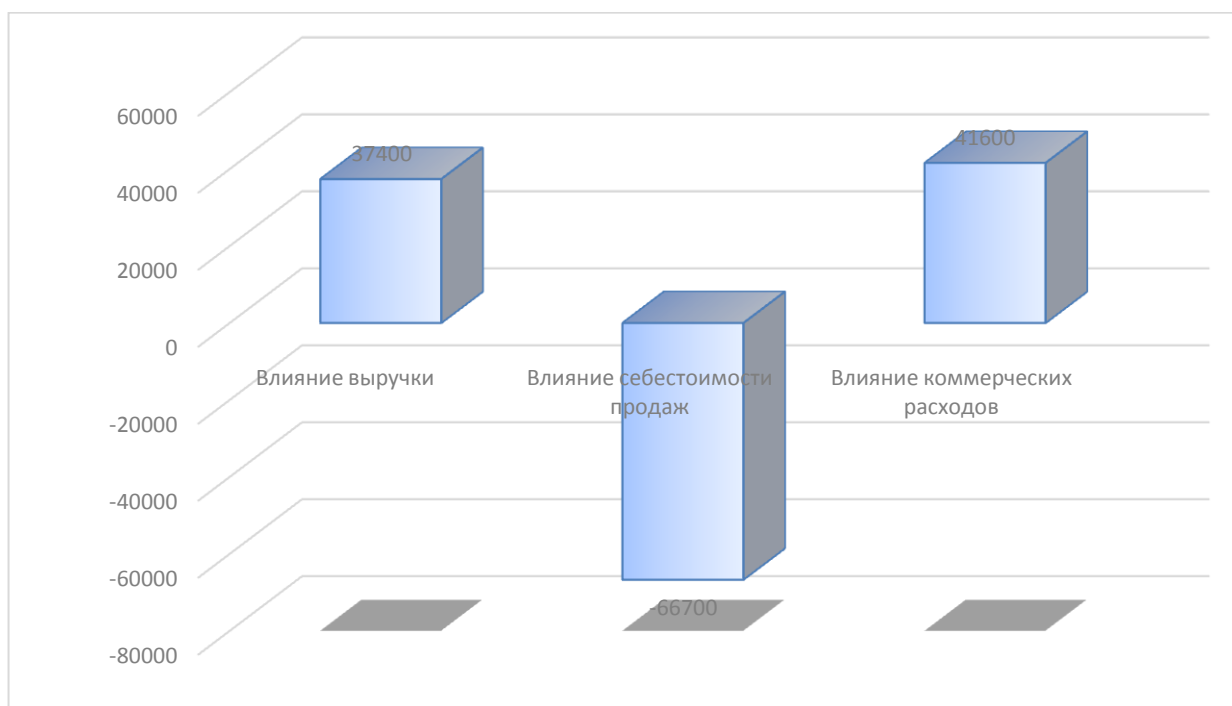


Рисунок 2.7 – Влияние выручки, себестоимости и коммерческих расходов на прибыль от продаж, 2021 г. (тыс. руб.)

Из таблицы 2.5 и рисунка 2.7 следует вывод, что положительное влияние роста выручки в 2021 г. На 37400 тыс. руб. и снижение коммерческих расходов на 41600 тыс. руб. перекрыло отрицательное влияние роста себестоимости на 66700 тыс. руб. То есть, общая положительная тенденция роста выручки о продаж не только сохранилась, но и улучшилась, что безусловно является положительным моментом в деятельности ООО «Спагос».

Далее проведем факторный анализ прибыли до налогообложения, также, с помощью метода цепных подстановок.

В таблице 2.6 приведен факторный анализ прибыли до налогообложения ООО «Спагос» за 2019 – 2020 гг.

Таблица 2.6 – Факторный анализ прибыли до налогообложения

ООО «Спагос» за 2019 – 2020 гг.

Показатель	2019 г. (0)	2020 г. (1)
1. Исходные данные, руб.		
1.1 Выручка (В)	572900	1019600
1.2 Себестоимость продаж (СП)	411300	739600
1.3 Коммерческие расходы (КР)	157400	272400
1.4 Прочие доходы (ПД)	3100	12600
1.5 Прочие расходы (ПР)	5917	12481
1.6 Прибыль до налогообложения (ПдН)	1383	7719
2. Расчет влияния факторов на прибыль до налогообложения, руб.		
2.1 Первое условное значение прибыли от продаж - ПдН усл. 1 (В1 – СП0 – КР0 + ПД0 – ПР0)	448083	
2.2 Влияние выручки ΔПдН(В) (ПдН усл. 1 – ПдН0)	446700	
2.3 Второе условное значение ПдН усл. 2 (В1 – СП1 – КР0 – УР0 + ПД0 – ПР0)	119783	
2.4 Влияние себестоимости продаж ΔПдН(СП) (ПдН усл. 2 – ПдН усл. 1)	-328300	
2.5 Третье условное значение ПдН усл. 3 (В1 – СП1 - КР1 + ПД0 – ПР0)	4783	
2.6 Влияние коммерческих расходов ΔПдН(КР) (ПдН усл. 3 – ПдН усл. 2)	-115000	
2.7 Четвертое условное значение ПдН усл. 4 (В1 – СП1 - КР1 + ПД1 – ПР0)	14283	
2.8 Влияние прочих доходов ΔПдН(ПД) (ПдН усл. 4 – ПдН усл. 3)	9500	
2.9 Пятое условное значение ПдН усл. 5 (В1 – СП1 - КР1 + ПД1 – ПР1)	7719	
2.10 Влияние прочих расходов ΔПдН(ПР) (ПдН усл. 5 – ПдН усл. 4)	-6564	
3 Общее влияние факторов (2.2 + 2.4 + 2.6 + 2.8 + 2.10)		
6336		

Иллюстративно результаты таблицы 2.6 представлены на рисунке 2.8:

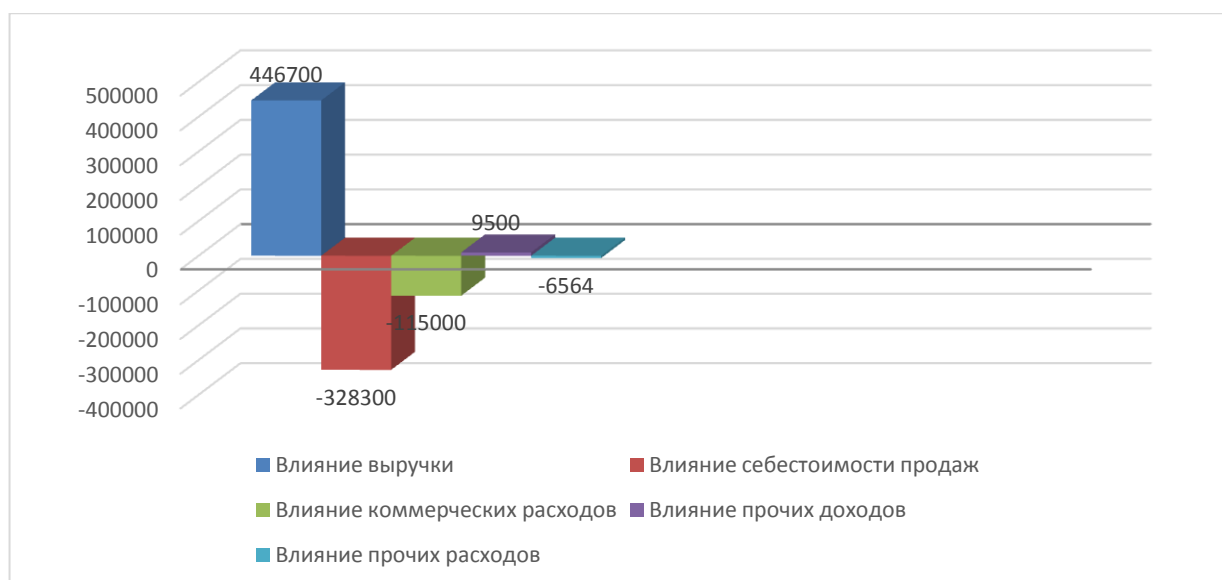


Рисунок 2.8 – Факторный анализ прибыли до налогообложения ООО «Спагос» в 2020 г. (тыс. руб.).

По итогам таблицы 2.6 и рисунка 2.8 сделаны следующие выводы: наибольшее влияние на увеличение показателя прибыли до налогообложения в 2020 году оказало увеличение выручки на 446700 тыс. руб., а также увеличению прибыли способствовал рост прочих доходов, который привел к росту прибыли до налогообложения на 9500 тыс. руб. В то же время, на величину прибыли до налогообложения было и негативное влияние себестоимости, которое привело к снижению прибыли на 328300 тыс. руб., увеличение коммерческих расходов (на 115000 руб.), а также прочих расходов.

Далее необходимо провести аналогичный анализ за 2021 год.

В таблице 2.7 приведен факторный анализ прибыли до налогообложения ООО «Спагос» за 2020 – 2021 гг.

Таблица 2.7 – Факторный анализ прибыли до налогообложения

ООО «Спагос» за 2020 – 2021 гг.

Показатель	2020 г. (0)	2021 г. (1)
1. Исходные данные, руб.		
1.1 Выручка (В)	1019600	1057000
1.2 Себестоимость продаж (СП)	739600	806300
1.3 Коммерческие расходы (КР)	272400	230800
1.4 Прочие доходы (ПД)	12600	42100
1.5 Прочие расходы (ПР)	12481	43487
1.6 Прибыль до налогообложения (ПдН)	7719	18513
2. Расчет влияния факторов на прибыль до налогообложения, руб.		
2.1 Первое условное значение прибыли от продаж - ПдНусл. 1 (В1 – СП0 – КР0 + ПД0 – ПР0)	45119	
2.2 Влияние выручки ΔПдН(В) (ПдНусл. 1 – ПдН0)	37400	
2.3 Второе условное значение ПдНусл. 2 (В1 – СП1 – КР0 – УР0 + ПД0 – ПР0)	-21581	
2.4 Влияние себестоимости продаж ΔПдН(СП) (ПдНусл. 2 – ПдНусл. 1)	-66700	
2.5 Третье условное значение ПдНусл. 3 (В1 – СП1 - КР1 + ПД0 – ПР0)	20019	
2.6 Влияние коммерческих расходов ΔПдН(КР) (ПдНусл. 3 – ПдНусл.2)	41600	
2.7 Четвертое условное значение ПдНусл. 4 (В1 – СП1 - КР1 + ПД1 – ПР0)	49519	
2.8 Влияние прочих доходов ΔПдН(ПД) (ПдНусл. 4– ПдНусл.3)	29500	
2.9 Пятое условное значение ПдНусл. 5 (В1 – СП1 - КР1 + ПД1 – ПР1)	18513	
2.10 Влияние прочих расходов ΔПдН(ПР) (ПдНусл. 5 – ПдНусл.4)	-31006	
3 Общее влияние факторов (2.2 + 2.4 + 2.6 + 2.8+2.10)		
10794		

Иллюстративно результаты таблицы 2.7 представлены на рисунке 2.9:

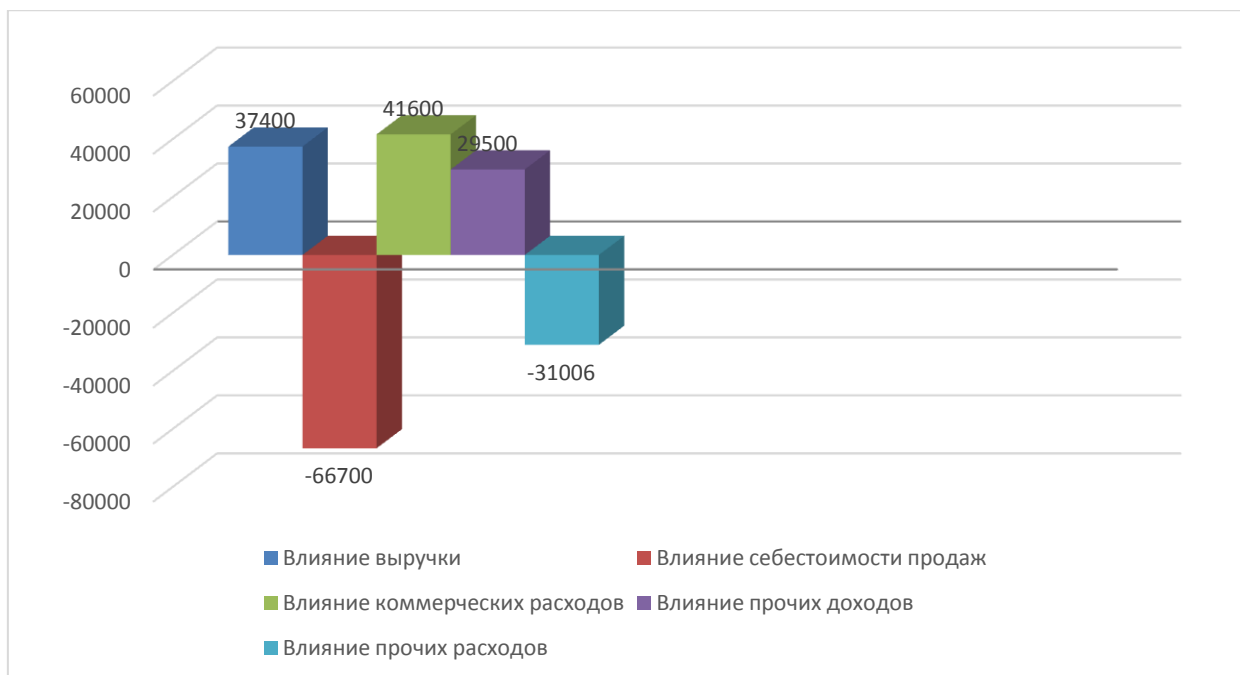


Рисунок 2.9 – Факторный анализ прибыли до налогообложения  
ООО «Спагос» в 2021 г., тыс. руб.

По итогам таблиц 2.6 и 2.7 и рисунков 2.8 и 2.9 сделаны следующие выводы: влияние увеличения себестоимости и прочих расходов способствовало уменьшению прибыли до налогообложения. В то же время в 2021 году в ООО «Спагос» положительно на величину прибыли до налогообложения повлиял рост выручки (но его влияние в 2020 году было более существенным, снижение коммерческих расходов в 2021 году повлекло за собой увеличение прибыли до налогообложения на 41600 тыс. руб., а рост прочих доходов увеличил прибыль до налогообложения на 29500 тыс. руб. В целом, совокупное влияние факторов составило + 10794 тыс. руб., что больше, чем в 2020 г., когда оно составило +6336 тыс. руб. Таким образом, налицо рост прибыли в 2021 г. под влиянием снижения коммерческих расходов и прочих расходов.

Проведем факторный анализ чистой прибыли способом цепных подстановок с помощью аддитивной модели: чистая прибыль = Выручка –

Себестоимость продаж – Коммерческие расходы – Управленческие расходы  
+ Прочие доходы – Прочие расходы – Налог на прибыль.

В таблице 2.8 представлен факторный анализ чистой прибыли ООО «Спагос» в 2019 – 2020 гг.

Таблица 2.8 – Факторный анализ чистой прибыли  
ООО «Спагос» за 2019 – 2020 гг.

Показатель	2019 г. (0)	2020 г. (1)
1. Исходные данные, руб.		
1.1 Выручка (В)	572900	1019600
1.2 Себестоимость продаж (СП)	411300	739600
1.3 Коммерческие расходы (КР)	157400	272400
1.4 Прочие доходы (ПД)	3100	12600
1.5 Прочие расходы (ПР)	5917	12481
1.6 Текущий налог на прибыль (НП)	152	194
1.7 Чистая прибыль (ЧП)	1231	7525
2. Расчет влияния факторов на прибыль до налогообложения, руб.		
2.1 Первое условное значение прибыли от продаж - ПдНусл. 1 (В1 – СП0 – КР0 + ПД0 – ПР0-НП0)	447931	
2.2 Влияние выручки ΔПдН(В) (ПдНусл. 1 – ПдН0)	446700	
2.3 Второе условное значение ПдНусл. 2 (В1 – СП1 – КР0 – УР0 + ПД0 – ПР0-НП0)	119631	
2.4 Влияние себестоимости продаж ΔПдН(СП) (ПдНусл. 2 – ПдНусл. 1)	-328300	
2.5 Третье условное значение ПдНусл. 3 (В1 – СП1 - КР1 + ПД0 – ПР0-НП0)	4783	
2.6 Влияние коммерческих расходов ΔПдН(КР) (ПдНусл. 3 – ПдНусл.2)	-114848	
2.7 Четвертое условное значение ПдНусл. 4 (В1 – СП1 - КР1 + ПД1 – ПР0-НП0)	14131	
2.8 Влияние прочих доходов ΔПдН(ПД) (ПдНусл. 4– ПдНусл.3)	9348	
2.9 Пятое условное значение ПдНусл. 5 (В1 – СП1 - КР1 + ПД1 – ПР1-НП0)	7567	
2.10 Влияние прочих расходов ΔПдН(ПР) (ПдНусл. 5 – ПдНусл.4)	-6564	
2.9 Шестое условное значение ПдНусл. 5 (В1 – СП1 - КР1 + ПД1 – ПР1-НП1)	7525	
2.10 Влияние текущего налога на прибыль ΔПдН(НП) (ПдНусл. 6 – ПдНусл.5)	-42	
3 Общее влияние факторов (2.2 + 2.4 + 2.6 + 2.8+2.10)		
6294		

Иллюстративно итоги таблицы 2.8 представлены на рисунке 2.10.



Рисунок 2.10 – Влияние отдельных факторов на чистую прибыль ООО «Спагос» в 2020 г., тыс. руб.

На основе таблицы 2.8 и рисунка 2.10 можно сделать следующие выводы: за период чистая прибыль выросла на 6294 тыс. руб. На увеличение этого показателя повлияла выручка (+446 700 тыс. руб.) и прочие доходы (+9348), но в то же время были и факторы, которые привели к снижению, это себестоимость продаж (-328300 тыс. руб.), коммерческие расходы (-114848 тыс. руб.), менее влиятельными оказались прочие расходы и текущий налог на прибыль.

В таблице 2.8 представлен расчет влияния факторов на чистую прибыль в 2019 – 2020 гг.

Таблица 2.9 – Факторный анализ чистой прибыли

ООО «Спагос» за 2020 – 2021 гг.

Показатель	2020 г. (0)	2021 г. (1)
1. Исходные данные, руб.		
1.1 Выручка (В)	1019600	1057000
1.2 Себестоимость продаж (СП)	739600	806300
1.3 Коммерческие расходы (КР)	272400	230800
1.4 Прочие доходы (ПД)	12600	42100
1.5 Прочие расходы (ПР)	12481	43487
1.6 Текущий налог на прибыль (НП)	194	858
1.7 Чистая прибыль (ЧП)	7525	17655
2. Расчет влияния факторов на прибыль до налогообложения, руб.		
2.1 Первое условное значение прибыли от продаж - ПдНусл. 1 (В1 – СП0 – КР0 + ПД0 – ПР0-НП0)	44925	
2.2 Влияние выручки ΔПдН(В) (ПдНусл. 1 – ПдН0)	37400	
2.3 Второе условное значение ПдНусл. 2 (В1 – СП1 – КР0 – УР0 + ПД0 – ПР0-НП0)	-21775	
2.4 Влияние себестоимости продаж ΔПдН(СП) (ПдНусл. 2 – ПдНусл. 1)	-66700	
2.5 Третье условное значение ПдНусл. 3 (В1 – СП1 - КР1 + ПД0 – ПР0-НП0)	20019	
2.6 Влияние коммерческих расходов ΔПдН(КР) (ПдНусл. 3 – ПдНусл.2)	41794	
2.7 Четвертое условное значение ПдНусл. 4 (В1 – СП1 - КР1 + ПД1 – ПР0-НП0)	49325	
2.8 Влияние прочих доходов ΔПдН(ПД) (ПдНусл. 4– ПдНусл.3)	29306	
2.9 Пятое условное значение ПдНусл. 5 (В1 – СП1 - КР1 + ПД1 – ПР1-НП0)	18319	
2.10 Влияние прочих расходов ΔПдН(ПР) (ПдНусл. 5 – ПдНусл.4)	-31006	
2.9 Шестое условное значение ПдНусл. 5 (В1 – СП1 - КР1 + ПД1 – ПР1-НП1)	17655	
2.10 Влияние текущего налога на прибыль ΔПдН(НП) (ПдНусл. 6 – ПдНусл.5)	-664	
3 Общее влияние факторов (2.2 + 2.4 + 2.6 + 2.8+2.10)		
10130		

Иллюстративно итоги таблицы 2.9 представлены на рисунке 2.11.

По итогам таблиц 2.8 и 2.9 и рисунков 2.10 и 2.11. сделаны следующие выводы:

– снизилось влияние увеличения выручки на чистую прибыль с 446700 тыс.руб. до 37400 тыс.руб., т.е. почти в 12 раз на фоне уменьшения влияния



себестоимости на чистую прибыль с -328300 руб. до -66700 руб., т.е. почти в 5 раз;

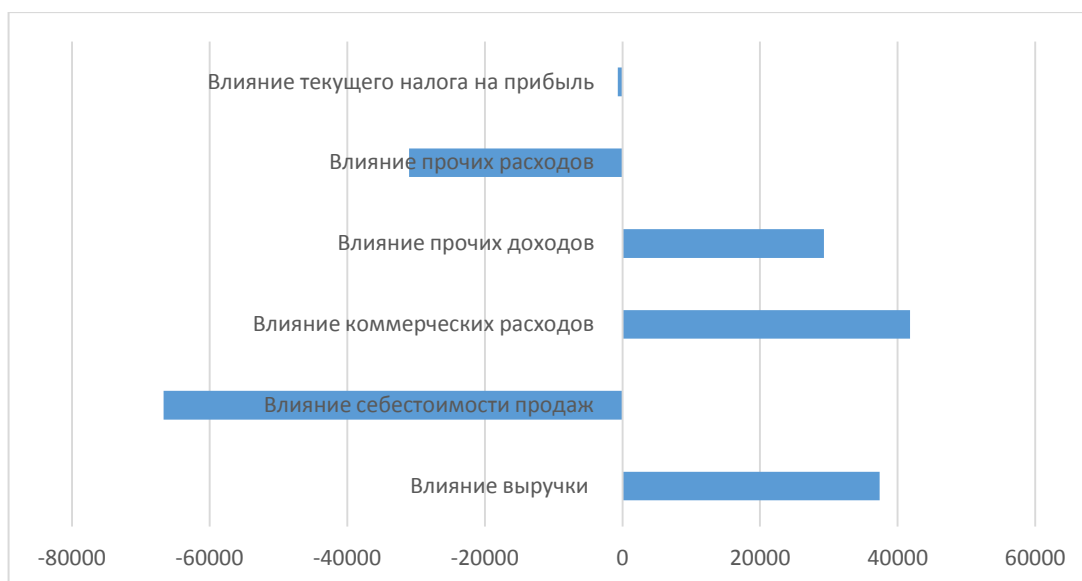


Рисунок 2.11 – Влияние отдельных факторов на чистую прибыль ООО «Спагос» в 2021 г. (тыс. руб.)

– коммерческие расходы в 2020 году оказали отрицательное влияние на чистую прибыль -114848 тыс. руб. но в 2021 году ситуация существенно улучшилась, их снижение привело к росту чистой прибыли на +41794 тыс. руб.

– прочие доходы в 2020 привели к увеличению чистой прибыли на 9348 тыс. руб., их положительное влияние в 2021 только увеличилось и составило +29306 тыс. руб.

– прочие расходы 2020 привели к уменьшению чистой прибыли на - 6564 тыс. руб., а в 2021 году оказали еще более негативное влияние на - 31006 тыс. руб.

Таким образом, для увеличения чистой прибыли ООО «Спагос» в первую очередь, следует разработать меры по увеличению выручки и снижению себестоимости продаж.

### 2.3 Расчет и анализ рентабельности ООО «Спагос»

Анализ рентабельности ООО «Спагос» за 2019 – 2021 гг. начнем с анализа рентабельности продаж. Рентабельность продаж – один из основных финансовых показателей для оценки эффективности работы компании. Коэффициент показывает отношение прибыли к выручке за определённый период без учёта акцизов и НДС. Рост показателя говорит о том, что компания работает эффективнее, чем раньше. Снижение рентабельности отражает сокращение объёмов продаж или демонстрирует неэффективность хозяйственной деятельности.

Этот показатель рассчитывается как отношение прибыли к выручке.

Формула рентабельности продаж (ROS) (2.1):

$$ROS = \frac{\text{Прибыль}}{\text{Выручка}} 100\% \quad (2.1)$$

В таблице 2.10 представлен расчет рентабельности продаж ООО «Спагос» за 2020 – 2021 гг., показатель рассчитан по прибыли от продаж, прибыли EBIT и чистой прибыли.

Таблица 2.10 – Рентабельность продаж ООО «Спагос» в 2020-2021 г.г.

Показатели рентабельности	Значение показателя		Изменение показателя	
	2020 г.	2021 г.	коп., (гр.3 - гр.2)	± % ((4-2) : 2)
1	2	3	4	5
1. Рентабельность продаж (величина прибыли от продаж в каждом рубле выручки). Нормальное значение: 4% и более.	0,7	1,9	1,2	171,43

Продолжение таблицы 2.10

1	2	3	4	5
2. Рентабельность продаж по ЕВІТ (величина прибыли от продаж до уплаты процентов и налогов в каждом рубле выручки).	0,8	1,8	1	125,00
3. Рентабельность продаж по чистой прибыли (величина чистой прибыли в каждом рубле выручки). Нормальное значение для данной отрасли: 3% и более.	0,7	1,7	1	142,86
Справочно:				
Прибыль от продаж на рубль, вложенный в производство и реализацию продукции (работ, услуг)	0,8	1,9	1,1	137,50
Коэффициент покрытия процентов к уплате (ICR), коэфф. Нормальное значение: 1,5 и более.	20,6	39,1	18,5	89,81

Представленные в таблице показатели рентабельности за период с 01.01.2021 по 31.12.2021 имеют положительные значения как следствие прибыльной деятельности ООО "Спагос". В то же время, сами значения не высокие.

За 2021 год организация по обычным видам деятельности получила прибыль в размере 1,9 копеек с каждого рубля выручки от реализации.

Показатель рентабельности, рассчитанный как отношение прибыли до процентов к уплате и налогообложения (ЕВІТ) к выручке организации, за последний год составил 1,8%.

Все показатели рентабельности показывают устойчивый рост, но в то же время, величина показателей невелика. В первую очередь, это связано с отраслевой особенностью торговли, где показатели рентабельности продаж, как правило ниже, чем в других отраслях.

Иллюстративно показатели рентабельности продаж представлены на рисунке 2.12.

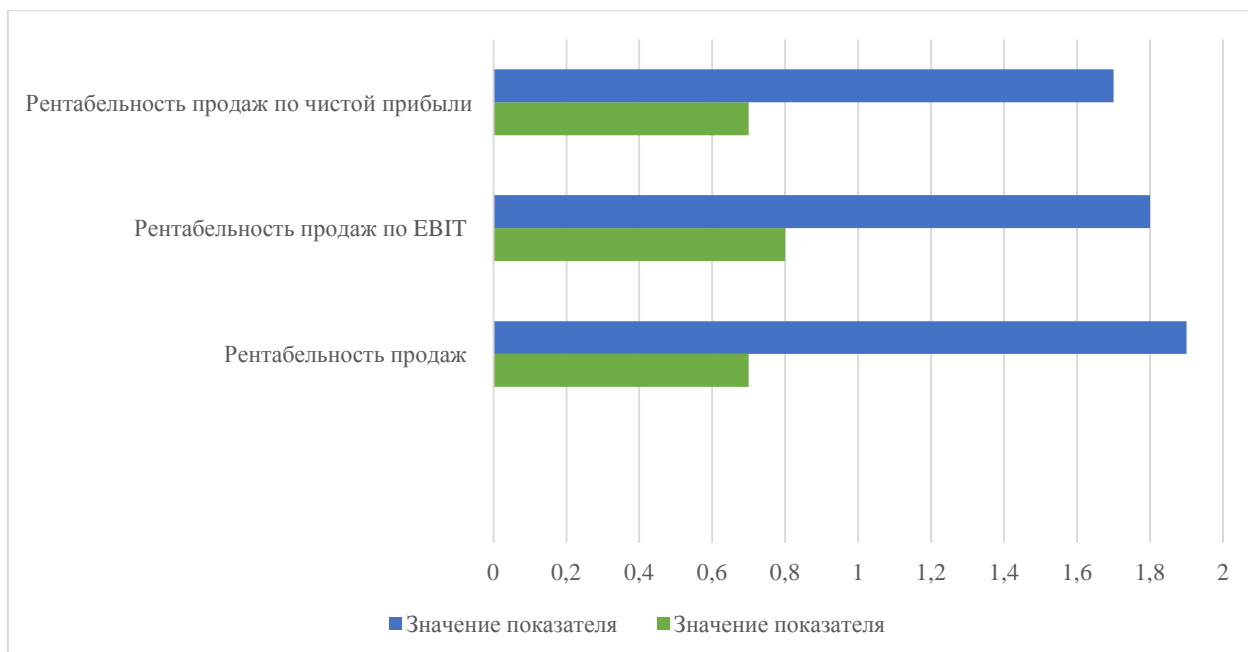


Рисунок 2.12 – Динамика показателей рентабельности продаж ООО «Спагос» в 2020-2021 г.г.

Затем изучим рентабельность использования вложенного в предпринимательскую деятельность капитала ООО «Спагос» в 2020-2021 г.г. Данные сгруппируем в таблице 2.11

За 2021 год каждый рубль собственного капитала ООО «Спагос» обеспечил чистую прибыль в размере 1,5 руб. В течение анализируемого периода (2019-2021 г.г.) рентабельность собственного капитала возросла на 33 %.

За период с 01.01.2021 по 31.12.2021 рентабельность собственного капитала демонстрирует вполне соответствующее нормальному значению. Рентабельность активов за 2021 год равнялась 8%. В течение анализируемого периода рентабельность активов возросла на 2%. Значения рентабельности активов в течение всего периода не укладывались в установленный норматив.

Таблица 2.11 – Показатели рентабельности

ООО «Спагос» в 2020-2021 г.г.

Показатель рентабельности	Значение показателя		Изменение показателя	Расчет показателя
	2020 г.	2021 г.	(гр.3 - гр.2)	
1	2	3	4	4
Рентабельность собственного капитала (ROE)	1,17	1,5	0,33	Отношение чистой прибыли к средней величине собственного капитала. Нормальное значение: 18% и более.
Рентабельность активов (ROA)	0,06	0,08	0,02	Отношение чистой прибыли к средней стоимости активов. Нормальное значение для данной отрасли: 9% и более.
Прибыль на задействованный капитал (ROCE)	0,89	1,08	0,19	Отношение прибыли до уплаты процентов и налогов (ЕБИТ) к собственному капиталу и долгосрочным обязательствам.
Рентабельность производственных фондов	0,1	25	24,9	Отношение прибыли от продаж к средней стоимости основных средств и материально-производственных запасов.

Ниже на рисунке 2.13 представлено изменение основных показателей рентабельности активов и капитала ООО «Спагос» за 2 последних года.

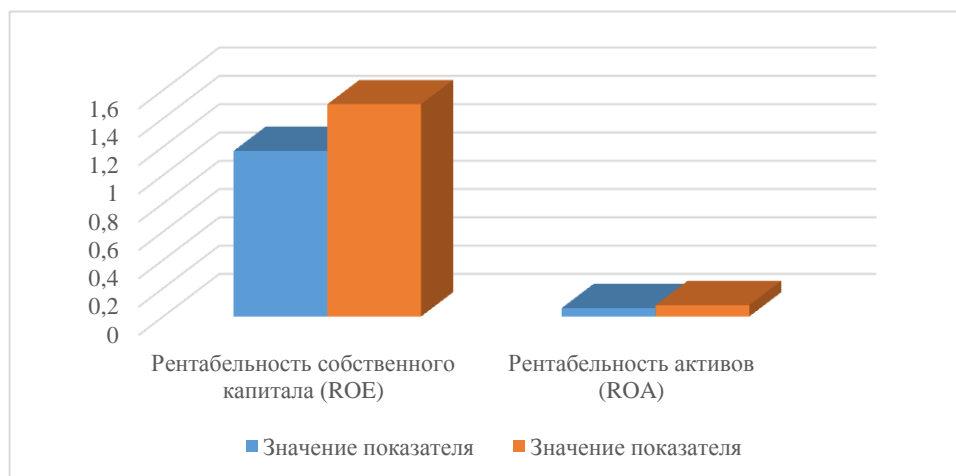


Рисунок 2.13 – Динамика рентабельности активов и капитала ООО «Спагос» в 2020-2021 г.г.

### 3. Направления повышения прибыли и рентабельности ООО «Спагос»

#### 3.1 Обзор проблем роста прибыли и рентабельности

Изменение экономических показателей за любой временной период происходит под влиянием множества разнообразных факторов. Многообразие факторов, влияющих на прибыль, требует их классификации, которая в то же время имеет важное значение для определения основных направлений, поиска резервов повышения эффективности хозяйствования.

Факторы, влияющие на прибыль, могут классифицироваться по разным признакам. Факторы, влияющие на прибыль представлены на рисунке 3.1.



Рисунок 3.1 – Классификация факторов, оказывающих влияние на прибыль

Можно выделить внешние и внутренние факторы. К внутренним относятся факторы, которые зависят от деятельности самого предприятия и характеризуют различные стороны работы данного коллектива. К внешним факторам относятся факторы, которые не зависят от деятельности самого предприятия, но некоторые из них могут оказывать существенное влияние на темпы роста прибыли и рентабельности производства. В свою очередь внутренние факторы подразделяются на производственные и

внепроизводственные. Внепроизводственные факторы связаны в основном с коммерческой, природоохранной, претензионной и другими аналогичными видами деятельности предприятия.

Производственные факторы отражают наличие и использование основных элементов производственного процесса, участвующих в формировании прибыли - средства труда, предметы труда и сам труд. По каждому из этих элементов выделяются группы экстенсивных и интенсивных факторов. К экстенсивным относятся факторы, которые отражают объем производственных ресурсов (например, изменения численности работников, стоимости основных фондов), их использования по времени (изменение продолжительности рабочего дня, коэффициента сменности оборудования и др.), а также непроизводственное использование ресурсов (затраты материалов на брак, потери из-за отходов). К интенсивным относятся факторы, отражающие эффективность использования ресурсов или способствующих этому (например, повышение квалификации работников, производительности оборудования, внедрение прогрессивных технологий).

В процессе осуществления производственной деятельности предприятия, связанной с производством, реализацией продукции и получением прибыли, эти факторы находятся в тесной взаимосвязи и зависимости. Первичные факторы производства воздействуют на прибыль через систему обобщающих факторных показателей более высокого порядка. Эти показатели отражают, с одной стороны, объем и эффективность использования их потребленной части, участвующей в формировании себестоимости.

Таким образом, можно сделать вывод, что одни и те же элементы процесса производства, именно средства труда, предметы труда и труд, рассматриваются, с одной стороны, как основные первичные факторы увеличения объема промышленной продукции, а с другой - как основные первичные факторы, определяющие издержки производства. Поскольку прибыль представляет собой разность между объемом произведенной

продукции и ее себестоимостью, то ее величина и темпы роста зависят от тех же трех первичных факторов производства, которые воздействуют на прибыль через систему показателей объема промышленной продукции и издержек производства.

Применение показателя рентабельности наиболее рационально при внутрихозяйственных аналитических расчетах, при контроле за прибылью (убыточностью) отдельных видов изделий, внедрении в производство новых видов продукции и снятии с производства неэффективных изделий.

Рост любого показателя рентабельности зависит от многих процессов, в частности, от совершенствования системы управления производством, повышения эффективности использования ресурсов организациями, стабильности взаимных расчетов и системы расчетно-платежных отношений с банками, поставщиками и покупателями.

Важнейшими факторами роста прибыли являются рост объема производства и реализации продукции, внедрение научно-технических разработок, повышение производительности труда, снижение себестоимости, улучшение качества продукции.

Основной источник денежных накоплений предприятий и организаций – выручка от реализации продукции, а именно та ее часть, которая остается за вычетом материальных, трудовых и денежных затрат на производство и реализацию этой продукции. Поэтому важная задача каждого хозяйствующего субъекта – получить максимум прибыли при минимуме затрат путем соблюдения строгого режима экономии в расходовании средств и наиболее эффективного их использования. Выполнение этих задач позволит предприятию обеспечить повышение рентабельности собственного производства.

На рисунке 3.2 представлены резервы увеличения прибыли предприятия. Разработав эффективные меры, воздействуя на эти резервы, можно увеличить прибыль предприятия.





Рисунок 3.2 – Резервы увеличения прибыли

### 3.2 Меры по оптимизации прибыли ООО «Спагос»

При разработке мер по увеличению прибыли ООО «Спагос», следует учитывать проблемы организации, а также ее отраслевую специфику.

В ходе анализа прибыли в ООО «Спагос» проведенного во 2 главе было установлено, что в целом у предприятия отмечается рост прибыли. Однако, в 2021 году по сравнению с 2020 темп роста показателей прибыли существенно замедлился. В то же время, темп роста себестоимости превышает темп роста выручки что может привести к негативным последствиям и существенно замедлить рост прибыли. Также отмечен рост прочих расходов. Если не предпринимать никаких мер по оптимизации этих показателей, то возможны следующие изменения.

В таблице 3.3 представлены прогнозные значения отчета о финансовых результатах на 2022 год, при условии сохранения тенденций динамики в 2021 году.

Таблица 3.3 – Прогнозный отчет о финансовых результатах

ООО «Спагос» за 2020 – 2022 гг.

Показатели	2020 г., тыс.руб..	2021 г., тыс. руб.	Прогноз 2022 г., тыс. руб	Абсолютное отклонение, (+-)		Темп роста, %	
				2021 г от 2020 г.	2022 г .от 2021 г.	2021 г. к 2020 г.	2022 г. к 2020 г.
Выручка	1019600	1057000	1095792	37400	38792	103,67	107,47
Себестоимость продаж	739600	806300	879028	66700	72728	109,02	118,85
Валовая прибыль (убыток)	280000	250700	224477	-29300	-26223	89,54	80,17
Коммерческие расходы	272400	230800	195557	-41600	-35243	84,73	71,79
Прибыль (убыток) от продаж	7600	19900	52106	12300	32206	261,84	685,61
Прочие доходы	12600	42100	140669	29500	98569	334,13	1116,42
Прочие расходы	12481	43487	151522	31006	108035	348,43	1214,02
Прибыль (убыток) до налогообложения	7719	18513	44402	10794	25889	239,84	575,22
Текущий налог на прибыль	194	858	3795	664	2937	442,27	1956,02
Чистая прибыль (убыток)	7525	17655	41422	10130	23767	234,62	550,46

Таким образом, исходя из прогноза, приведенного в таблице 3.3, можно сделать вывод, что темпы роста выручки будут меньше темпов роста себестоимости, то есть валовая прибыль будет и далее сокращаться, что иллюстративно представлено на рисунке 3.3. Снижение же коммерческих расходов из года в год будет все меньше, а рост прочих расходов будет превышать рост прочих доходов. Положительная тенденция роста чистой прибыли сохранится. Все это наглядно представлено на рисунке 3.4.

Тем не менее, в целях максимизации прибыли, важно повлиять на факторы, в первую очередь влияющие на валовую прибыль и прибыль до

налогообложения. Поэтому необходимо разработать меры, направленные на оптимизацию вышеуказанных показателей.

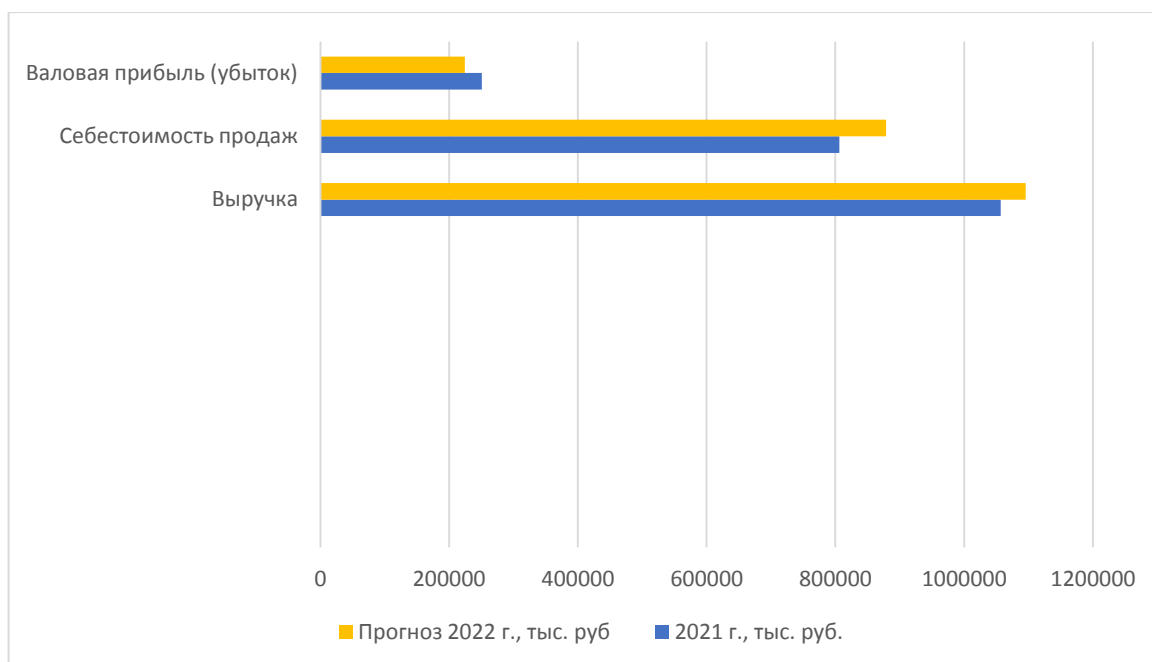


Рисунок 3.3 – Динамика прогнозных показателей, влияющих на валовую прибыль ООО «Спагос»

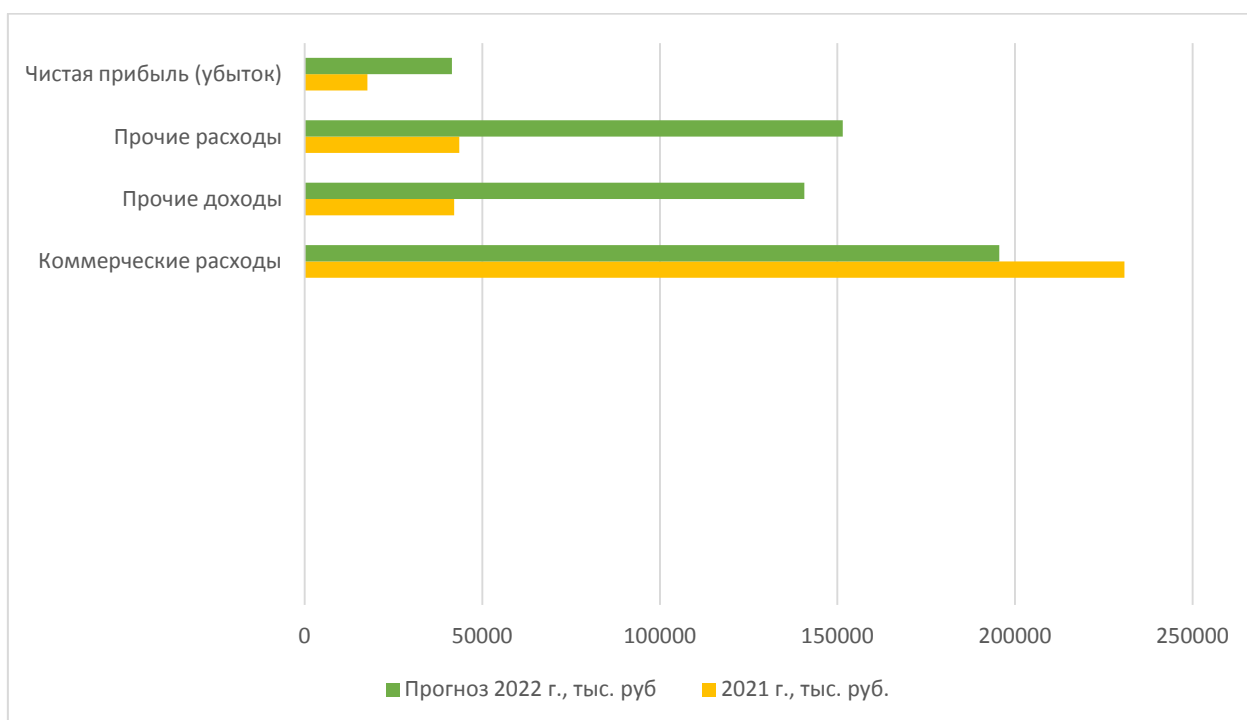


Рисунок 3.4 – Динамика прочих прогнозных показателей ООО «Спагос»

Основными направлениями увеличения выручки от реализации товаров ООО «Спагос» может стать только поиск новых рынков сбыта, так как ценовой сегмент, в котором работает организация – средний и в нем достаточно высокая конкуренция. Поэтому, для поиска новых рынков сбыта необходимо задействовать новые каналы продаж, а именно интернет-магазин по продаже мебели. Кроме того, необходимо поручить отделу оптовых продаж наладить сотрудничество с дизайнерами, разрабатывающими проекты ремонтов и мебелировки жилых помещений. Это тоже позволит привлечь новых клиентов.

Работа интернет-магазина позволит не только увеличить выручку но и снизить расходы на продажу, поскольку прямые продажи не требуют столь значительных затрат, как розничные и оптовые.

Основными направлениями снижения прочих расходов являются:

1. Погашение займов и тем самым, снижение процентов по ним;
2. Уменьшение затрат на корпоративную культуру в период кризисного состояния экономики, благотворительные цели.

Оценивать эффект от указанных мероприятий наиболее оптимально с помощью экспертной оценки. Предполагается, что если ООО «Спагос» внедрит все предлагаемые меры, то показатели финансовых результатов существенно улучшатся. В таблице 3.4 приведены показатели отчета о финансовых результатах, которые предполагается достичь в результате выполнения предлагаемых мероприятий.

Таблица 3.4 – Прогнозные показатели финансовых результатов, которые будут достигнуты в случае успешного внедрения предполагаемых мероприятий

Показатели	2020 г., тыс.руб..	2021 г., тыс. руб.	Прогноз 2023 г., тыс. руб
Выручка	1019600	1057000	1214400
Себестоимость продаж	739600	806300	741825
Валовая прибыль (убыток)	280000	250700	472575
Коммерческие расходы	272400	230800	185400
Прибыль (убыток) от продаж	7600	19900	287175
Прочие доходы	12600	42100	141000
Прочие расходы	12481	43487	54552
Прибыль (убыток) до налогообложения	7719	18513	373623
Текущий налог на прибыль	194	858	74000
Чистая прибыль (убыток)	7525	17655	299623

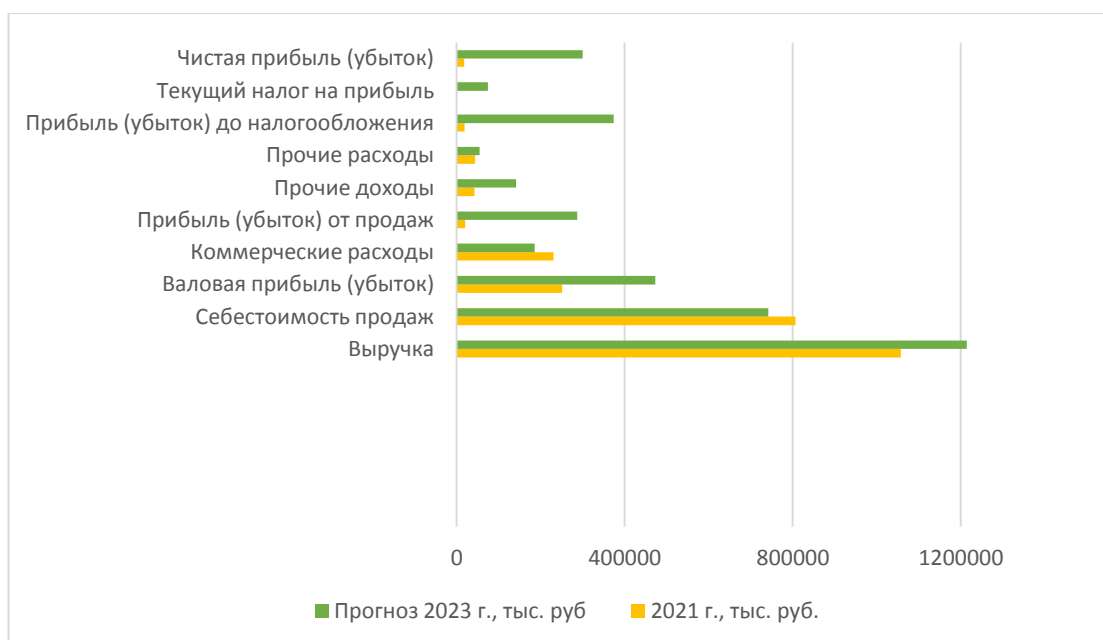


Рисунок 3.5 – Прогнозная динамика показателей отчета о финансовых результатах под влиянием предлагаемых мероприятий в ООО «Спагос»

## Заключение

Прибыль – это денежное выражение основной части денежных накоплений, создаваемых предприятиями любой формы собственности.

Рентабельность представляет собой показатель экономической эффективности производства на предприятиях, который комплексно отражает использование материальных, трудовых и денежных ресурсов.

Рост прибыли создает финансовую основу для осуществления расширенного воспроизводства предприятия и удовлетворения социальных и материальных потребностей учредителей и работников. Организация эффективного управления прибылью, ее формирование и детальный анализ использования создает гарантии для существования компании и перспективы для дальнейшего развития.

Выделяют различные виды прибыли: валовую прибыль, прибыль от продаж, прибыль до налогообложения, чистую прибыль.

В работе был проведен анализ прибыли и рентабельности ООО «Спагос», их абсолютных изменений и изменений в результате воздействия различных факторов в целях выявления тех, которые отрицательно влияют на динамику показателей эффективности деятельности предприятия. Факторный анализ проводился методом цепных подстановок.

В ООО «Спагос» с 2019 по 2021 г. Отмечается рост всех показателей прибыли, кроме валовой прибыли, которая снизилась в 2021 году

В структуре финансовых результатов ООО «Спагос» отмечается рост себестоимости, прочих расходов, прочих доходов и снижение коммерческих расходов.

Показатели прибыли в 2021 году выросли по сравнению с 2020 годом.

На прибыль от продаж оказали влияние в 2020 году рост выручки, в то же время рост коммерческих расходов и увеличение себестоимости уменьшили положительное влияние роста выручки.

В 2021 году негативное влияние на прибыль оказало увеличение себестоимости, но рост выручки и снижение коммерческих расходов уменьшили негативное влияние данного показателя.

Рассматривая показатель прибыли до налогообложения, мы видим влияние роста прочих расходов, в то же время прочие доходы тоже растут, но меньшими темпами.

На чистую прибыль также существенное влияние оказал рост выручки, но себестоимость растет большими темпами, поэтому при сохранении тенденции прибыль будет снижаться.

Показатели рентабельности продаж имеют положительное значение и увеличиваются в 2021 году

Положительным фактором также является рост рентабельности собственного капитала и рентабельности активов.

Итак, в ходе анализа было установлено, что себестоимость растет быстрее выручки, сальдо прочих доходов и расходов отрицательное, то есть эти показатели могут в будущем негативно повлиять на финансовые результаты.

В связи с этим возникла необходимость разработки комплекса мер по увеличению прибыли ООО «Спагос» путем воздействия на эти показатели.. Существует широкий спектр таких мер, но не все применимы на любом предприятии.

При сохранении темпов роста показателей прибыли в ООО «Спагос» по итогам 2022 года валовая прибыль еще больше снизится. Увеличится отрицательное сальдо прочих доходов и расходов, хотя чистая прибыль будет расти.

В третьей главе работы был разработан комплекс мер, направленный на недопущение снижения прибыли. Исходя из полученных выводов, предложены следующие меры по увеличению выручки и снижению себестоимости продаж.

Во-первых, поскольку ООО «Спагос» является торговым предприятием, работающим в среднем ценовом сегменте и имеющим большое количество конкурентов, такая очевидна мера как увеличение торговой наценки и, следовательно, увеличение цен может оказаться неэффективной, так как товары станут неконкурентоспособными и произойдет спад продаж. Поэтому данная мера после анализа ситуации на рынке была признана неэффективной.

Поэтому меры, разрабатываемые далее были направлены на снижение себестоимости продаж. С этой целью предлагается открыть новое направление продаж – продажи через интернет-магазин. Это привлечет новых покупателей. Кроме того, расходы на продажи в этом случае снизятся. Также предлагается отделу продаж осуществлять сотрудничество с дизайнерами интерьеров, которые могут предлагать своим клиентам мебель ООО «Спагос», что также должно увеличить продажи.

В целях увеличения прочих доходов в целом можно предложить проводить инвентаризацию материалов, основных средств. При их оприходовании будет задействован 91 счет (Прочие доходы). Регулярное проведение инвентаризации, чтобы определить, какие из активов можно продать. Погашение займов и тем самым, снижение процентов по ним, уменьшение затрат на корпоративную культуру в период кризисного состояния экономики, благотворительные цели также окажет влияние на снижение прочих расходов.

При выполнении этих рекомендаций показатели влияющие на финансовые результаты, существенно улучшатся.



## Список использованных источников

1. Гражданский Кодекс Российской Федерации ГК РФ от 30.11.1994 №51-ФЗ [Электронный ресурс]. – М., [2021]. – Режим доступа : Информационно-правовая справочная система «Консультант Плюс».
2. Налоговый кодекс Российской Федерации. Часть первая от 31.07.98. № 147-ФЗ Часть вторая от 05.08.2000. № 118-ФЗ [Электронный ресурс]. – М., [2021]. – Режим доступа: Информационно-правовая справочная система «Консультант Плюс».
3. Артеменко В.Г. Экономический анализ [Текст] / В.Г. Артеменко, Н.В. Анисимова. - М.: КноРус, 2018. – 384 с.
4. Бабаев Ю.А. Планирование на предприятиях [Текст]: Учебник для студентов высших учебных заведений, обучающихся по специальности 080109 «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» / Ю.А. Бабаев, А.М. Петров, Л.Г. Макарова; под ред. Ю.А. Бабаева. Москва, 2018. – 487с.
5. Басовский Л.Е. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности [Текст]: Учебное пособие / Л.Е. Басовский, Е.Н. Басовская и др. - М.: Инфра-М, 2018. – 544 с.
6. Бланк И. А. Управление финансовыми ресурсам [Текст] / И.А. Бланк - М.: Омега-Л, 2018. – 768 с.
7. Бувальцова С.С. Проблемы и перспективы развития планирования и оптимизации прибыли предприятия в современных условиях развития экономики [Текст] / С.С. Бувальцова // Новая наука: Опыт, традиции, инновации. – 2016. – № 5-1 (83). – С. 31-33.
8. Гинзбург А. Экономический анализ [Текст]: Учебник для вузов / А. Гинзбург. – СПб.: Питер, 2011. – 448 с.
9. Воробьев Ю.Н. Проблемы и перспективы усовершенствования планирования прибыли предприятия / Ю.Н. Воробьев, Я.С. Еремейчук / Science Time. – 2016. – № 9 (33). – С. 72-79.

10. Гореликов К.А. Антикризисное управление [Текст]: Учебник для бакалавров / К.А. Гореликов. - М.: Дашков и К, 2016. – 216 с.
11. Дурнаева И.В. Факторный анализ финансовых результатов [Текст] / И.В. Дурнаева // Молодой ученый. – 2017. – №8. – С. 119-124.
12. Жамьянова С.Ц. Планирование прибыли на предприятии [Текст] / С.Ц. Жамьянова // Инновационная наука. – 2016. – № 5-1 (17). – С. 67-69.
13. Заверза Н.А. Пути увеличения прибыли коммерческой организации [Текст] / Н.А. Заверза // Экономика и управление: новые вызовы и перспективы. – 2016. – Т. 10. – С. 81-84.
14. Зуб А.Т. Антикризисное управление организацией [Текст]: Учебное пособие / А.Т. Зуб, Е.М. Панина. – М.: Форум, 2018. – 239 с.
15. Иванов И.Н. Экономический анализ деятельности предприятия [Текст]: Учебник / И.Н. Иванов. – М.: Инфра-М, 2017. – 311 с.
16. Карманова И.А. Анализ динамики и прогноз развития финансовых результатов [Текст] / И.А. Карманова, З.Т. Насретдинова // Международный студенческий научный вестник. – 2015. – № 5-5. – С. 653.
17. Каурова О.В. Экономика предприятия [Текст] / О.В. Каурова, В.М. Заернюк, А.Н. Малолетко. – М.: Русайнс, 2018. – 432 с.
18. Киреева Н.В. Экономический и финансовый анализ [Текст]: Учебное пособие / Н.В. Киреева. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2016. – 293 с.
19. Ковалев В.В. Управление денежными потоками, прибылью и рентабельностью [Текст]: учебное пособие / В.В. Ковалев. – М: Проспект, 2011. – 333 с.
20. Кондраков Н.П. Планирование [Текст]: Учебное пособие/Н.П. Кондраков. - 6-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2014.
21. Литовченко В.П. Финансовый анализ [Текст]: Учебное пособие / В.П. Литовченко. – М.: Дашков и К, 2016. – 214 с.
22. Маркарьян Э.А. Финансовый анализ (для бакалавров) [Текст] / Э.А. Маркарьян, Г.П. Герасименко, С.Э. Маркарьян. – М.: КноРус, 2018. – 128 с.

23. Морозко Н.И. Финансовый менеджмент [Текст]: Учебное пособие / Н.И. Морозко, И.Ю. Диденко. – М.: Инфра-М, 2017. – 120 с.
24. Пястолов С.М. Анализ финансово-хозяйственной деятельности [Текст]: Учебник / С.М. Пястолов. – М.: Academia, 2016. – 64 с.
25. Сарапулова В.В. Организация управления финансовыми результатами предприятия / В.В. Сарапулова // В сборнике: проблемы экономики: сборник статей международной научно-практической конференции: в 3 частях. – 2017. – С. 145-147.
26. Сверлова А.А. Основы управления прибылью предприятия [Текст] / А.А. Сверлова // Инновационная наука. – 2019. – № 6-1. – С. 217-219.
27. Сосненко Л.С. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности. Краткий курс [Текст]: учебное пособие / Л.С. Сосненко, Е.Н. Свиридова, И.Н. Кивелиус. — М: КноРус, 2019. — 252 с.
28. Трошин А.Н. Финансовый менеджмент [Текст]: Учебник / А.Н. Трошин. – М.: Инфра-М, 2015. – 320 с.
29. Турманидзе Т.У. Финансовый менеджмент [Текст]: Учебник / Т.У. Турманидзе, Н.Д. Эриашвили. – М.: Юнити, 2015. – 247 с.
30. Тысячникова Н.А. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности [Текст] / Н.А. Тысячникова, Ю.Н. Юденков. – М.: КноРус, 2013. – 720 с.
31. Фадеева В.В. Прибыль как конечный финансовый результат [Текст] / В.В. Фадеева, Н.В. Ваняшкина // Новая наука: Современное состояние и пути развития. – 2018. – № 4-1. – С. 271-273.
32. Хайдукова Д. А. Прибыль предприятия: экономическая сущность, виды, методы анализа [Текст] / Д.А. Хайдукова // Вопросы экономики и управления. — 2018. — №5. — С. 175-179.
33. Чалдаева Л.А. Экономика предприятия [Текст]: Учебник для академического бакалавриата / Л.А. Чалдаева. – Люберцы: Юрайт, 2016. – 410 с.

34. Червонящая С.В. Методы управления прибылью предприятия [Текст] / С.В. Червонящая // Научные исследования и разработки молодых ученых. – 2018. – № 10. – С. 233-238.

35. Чеховская И.А. Факторы, влияющие на прибыльность и рентабельность коммерческих предприятий в условиях экономической нестабильности [Текст] / И.А. Чеховская, К.Д. Иксанова // Известия Волгоградского государственного технического университета. – 2017. – № 16 (195). – С. 29-32.

36. Чечевицына Л.Н. Анализ финансово-хозяйственной деятельности [Текст]: Учебник / Л.Н. Чечевицына. – Рн/Д: Феникс, 2016. – 512 с.

37. Экономический анализ [Текст]: Учебник / Под ред. Бариленко В.И. и др. – М.: КноРус, 2017. – 171 с.

# **ПРИЛОЖЕНИЯ**