



МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
**«РОССИЙСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
ГИДРОМЕТЕОРОЛОГИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»**
филиал в г.Туапсе

Кафедра «Экономики и управления на предприятиях природопользования»

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА
(бакалаврская работа)
по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент
(квалификация – бакалавр)

На тему «Управление прибылью предприятия и пути повышения его эффективности»

Исполнитель Гумеров Виталий Дамирович

Руководитель Аракелов Микаэл Сергеевич

«К защите допускаю»

И.о. заведующего кафедрой

кандидат экономических наук, доцент

Шутов Василий Васильевич

«14» 01 2023 г.

Филиал Российского государственного гидрометеорологического университета в г. Туапсе		
НОРМОКОНТРОЛЬ ПРОЙДЕН		
<u>«16» 01 2023 г.</u>		
подпись	расшифровка подписи	

Туапсе
2023

ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение	3
1 Теоретические и методические управления прибылью предприятия	6
1.1 Понятие, экономическая сущность и виды прибыли предприятия	6
1.2 Факторы, влияющие на эффективность управления прибылью предприятия	14
2 Анализ и оценка эффективности управления прибылью ООО «Люмекс»	23
2.1 Общая организационно-экономическая характеристика исследуемого предприятия	23
2.2 Анализ эффективности формирования прибыли ООО «Люмекс»	31
3 Выявление проблем и разработка предложений по повышению эффективности управления прибылью ООО «Люмекс»	40
3.1 Выявление проблем эффективности управления прибылью ООО «Люмекс»	40
3.2 Предложения по увеличению финансового результата ООО «Люмекс»	49
Заключение	57
Список литературы	60

Введение

С переходом от административно-командных методов управления экономикой к рыночным значительно изменилась роль прибыли в развитии экономики. От прибыли зависит финансовое положение предприятий, уровень удовлетворения личных и общественных потребностей работников. Кроме того за счет платежей из прибыли в бюджет формируется основная часть ресурсов государства, региональных и местных органов власти. Анализ источников ее формирования и анализ направлений использования, является необходимым условием эффективности функционирования предприятия. Однако нельзя полагать, что анализ планирования и формирования прибыли проводится только в сфере интересов предприятия. Не в меньшей мере в этом заинтересованы государство (бюджет), коммерческие банки, инвестиционные структуры, акционеры и другие держатели ценных бумаг.

Формирование механизма жесткой конкуренции, непостоянность рыночной ситуации, ставят перед предприятием необходимость эффективного использования имеющихся в его распоряжении внутренних ресурсов, с одной стороны, а с другой, своевременно реагировать на изменяющиеся внешние условия, к которым относятся: финансово-кредитная система, налоговая политика государства, механизм ценообразования, конъюнктура рынка, взаимоотношения с поставщиками и потребителями. Вследствие перечисленных причин меняются и направления аналитической деятельности.

Чтобы обеспечить высокую экономическую эффективность предприятия, нужна государственная экономическая политика, которая содействовала бы формированию среды, благоприятной для хозяйственной деятельности и ориентировало предприятие на максимальное получение прибыли (доходов).

В связи с изложенным, представляет интерес исследование теоретических и практических аспектов процесса формирования и распределения прибыли предприятия для разработки рекомендаций по поиску резервов и путей увеличения прибыли, повышения уровня рентабельности с учетом

исторического опыта и практики зарубежных стран. Отдельные аспекты проблемы методологии формирования, налогообложения и распределения прибыли являются предметом исследования многих отечественных и зарубежных экономистов.

Изучив источники получения прибыли можно разработать научный подход к решению многих проблем, например, повысить эффективность и ответственность трудового коллектива, достижение конечных результатов при наименьших затратах. При этом укрепление коммерческого расчета во всех звеньях производства каждого отдельного предприятия в решающей степени зависит от управления прибылью и выявления специфических резервов роста прибыли каждого отдельного хозяйствующего субъекта.

Актуальность темы исследования определяется тем, что прибыль, являясь главной движущей силой рыночной экономики, обеспечивает интересы государства, собственников и персонала предприятий. Значимость прибыли предприятия определяется ее ролью в условиях рыночной экономики.

Главной целью предпринимательской деятельности является прибыль. Она показывает, насколько эффективна производственная деятельность организации, и является ресурсом формирования финансового состояния, обеспечивающего его развития.

Высокая роль прибыли в развитии предприятия и определила тему бакалаврской работы. Рост прибыли предприятия во многом зависит от грамотного управления прибылью. И требует определенного построения систем управления, организационного менеджмента, а также знания методов анализа, формирования и распределения прибыли. Изучение факторов и направлений повышения экономической эффективности предприятия.

Поэтому одной из задач современного этапа является овладение руководителями и финансовыми менеджерами современными методами эффективного управления прибылью предприятия, что нашло отражение в бакалаврской работе.

Объектом исследования данной выпускной квалификационной работы

является общество с ограниченной ответственностью «Люмекс». Предметом исследования является управление прибылью данного предприятия.

Целью выпускной квалификационной работы является анализ эффективности управления прибылью ООО «Люмекс» и разработка предложений по ее повышению.

В соответствии с целью были поставлены следующие задачи:

- изучить теоретические и методические аспекты эффективного управления прибылью предприятия;
- дать общую организационно-экономическую характеристику исследуемого предприятия;
- провести анализ источников формирования прибыли ООО «Люмекс» и оценить влияние факторов на прибыль предприятия;
- разработать и экономически обосновать мероприятия по повышению эффективности управления прибылью ООО «Люмекс».

Структура работы сформирована в соответствии с целью и задачами исследования. Во введении обосновывается актуальность выбранной темы исследования, определяется объект и предмет исследования, раскрываются цель и задачи. В первой главе рассматриваются теоретические и методические основы управления прибылью предприятия. Во второй главе проведен анализ и дана оценка эффективности управления прибылью ООО «Люмекс». Третья глава посвящена разработке предложений по повышению эффективности управления прибылью ООО «Люмекс».

Теоретической и методической основой исследования послужили труды ряда отечественных экономистов, посвященные исследованиям теоретических и методических аспектов эффективного управления прибылью предприятия в условиях рыночной экономики.

Что касается информационной базы исследования, то в этой связи были использованы статистические материалы различных источников, а также документация самого предприятия.

1 Теоретические и методические управления прибылью предприятия

1.1 Понятие, экономическая сущность и виды прибыли предприятия

Прибыль - это денежное выражение основной части денежных накоплений, создаваемых предприятиями любой формы собственности. Как экономическая категория она характеризует финансовый результат предпринимательской деятельности предприятия [5, с. 107].

Прибыль является показателем, наиболее полно отражающим эффективность производства, объем и качество произведенной продукции, состояние производительности труда, уровень себестоимости. Вместе с тем прибыль оказывает стимулирующее воздействие на укрепление коммерческого расчета, интенсификацию производства при любой форме собственности.

Прибыль - один из основных финансовых показателей плана и оценки хозяйственной деятельности предприятий. За счет прибыли осуществляются финансирование мероприятий по научно-техническому и социально-экономическому развитию предприятий, увеличение фонда оплаты труда их работников.

Она является не только источником обеспечения внутрихозяйственных потребностей предприятий, но приобретает все большее значение в формировании бюджетных ресурсов, внебюджетных и благотворительных фондов.

Прибыль как экономическая категория выступает [12, с. 94]:

- в качестве целевого ориентира деятельности предприятия;
- результативным оценочным показателем деятельности предприятия;
- источником развития предприятия и финансирования его деятельности.

Значение прибыли значительно усиливается с переходом экономики государства на основы рыночного хозяйства. Дело в том, что акционерное, арендное, частное или другой формы собственности предприятие, получив финансовую самостоятельность и независимость, вправе решать, на какие цели и в каких размерах направлять прибыль, оставшуюся после уплаты налогов в

бюджет и других обязательных платежей и отчислений.

Для оценки уровня прибыльности предприятия можно воспользоваться методами комплексного анализа прибыли по технико-экономическим факторам. Эти методы могут быть на вооружении налоговой инспекции, кредитных и финансовых учреждений, органов контроля, арбитража и др., тех звеньев, которые взаимодействуют с данным хозяйствующим субъектом.

Комплексный анализ прибыли рекомендуется проводить в определенной последовательности. Прежде всего, валовую прибыль анализируют по ее составным элементам, главным из которых является прибыль от реализации товарной продукции. Затем анализируются укрупненные факторы изменения прибыли от выпуска товарной продукции. Важным в этой системе будет анализ технико-экономических факторов снижения (повышения) затрат на денежную единицу товарной продукции. Кроме того, анализируются изменение объема и структуры реализации, изменение уровня цен на реализованную продукцию, а также на приобретенное сырье, материалы, топливо, энергию и другие затраты. Сопоставляется уровень материальных затрат и затрат на оплату труда.

Основными функциями, которые выполняет прибыль предприятия, являются [17, с. 137]:

1. Оценочная. Она дает возможность дать оценку эффективности работы предприятия.

2. Распределительная. Ее сущность заключается в том, что прибыль предприятия является инструментом распределения доходов.

3. Стимулирующая. Ее сущность заключается в том, что прибыль используется как в интересах предприятия, так и в интересах его работников.

В условиях рыночных отношений предприятие должно стремиться если не к получению максимальной прибыли, то, по крайней мере, к тому объему прибыли, который позволял бы ему не толькоочно удерживать свои позиции на рынке сбыта своих товаров и оказания услуг, но и обеспечивать динамичное развитие его производства в условиях конкуренции. В конечном итоге это предполагает знание источников формирования прибыли и нахождение

методов по лучшему их использованию.

В условиях рыночных отношений, как свидетельствует мировая практика, имеются три основных источника получения прибыли.

Первый источник образуется за счет монопольного положения предприятия по выпуску той или иной продукции или (и) уникальности продукта. Поддержание этого источника на относительно высоком уровне предполагает постоянное обновление продукта. Здесь следует учитывать такие противодействующие силы, как антимонопольная политика государства и растущая конкуренция со стороны других предприятий [2, с. 109].

Второй источник связан непосредственно с производственной и предпринимательской деятельностью. Практически он касается всех предприятий. Эффективность его использования зависит от знания конъюнктуры рынка и умение адаптировать развитие производства под эту постоянно меняющуюся конъюнктуру. Здесь все сводится к проведению соответствующего маркетинга. Величина прибыли в данном случае зависит, во-первых, от правильности выбора производственной направленности предприятия по выпуску продукции (выбор продуктов, пользующихся стабильным и высоким спросом); во-вторых, от создания конкурентоспособных условий продажи своих товаров и оказания услуг (цена, сроки поставок, обслуживание покупателей; послепродажное обслуживание); в-третьих, от объемов производства (чем больше объем производства, тем больше масса прибыли); в-четвертых, от структуры снижения издержек производства.

Третий источник проистекает из инновационной деятельности предприятия. Его использование предполагает постоянной обновление выпускаемой продукции, обеспечение ее конкурентоспособности, рост объемов реализации и увеличение массы прибыли.

В экономической практике различают множество видов прибыли [4, с. 40] – номинальная, минимальная, консолидированная, экономическая, бухгалтерская, чистая и т.д.

Номинальная прибыль характеризует фактический размер полученной

прибыли.

Минимальная и максимальная прибыли связаны с разными уровнями объема производства и указывают, в какой области находится предприятие (безубыточности, прибыльности, убыточности). Минимальной считается прибыль, которая обеспечивает предприятию минимальный уровень доходности на вложенный капитал [23, с. 123].

Нормальная прибыль – минимальный доход, необходимый для удержания предприятия в определенной отрасли.

Максимальная прибыль определяет целевую установку при планировании деятельности предприятия. Ее достижение означает снижение издержек производства и реализации до минимума.

Объем производства, обеспечивающий максимум прибыли, устанавливаются в точке, в которой достигается равенство предельного дохода и предельных издержек.

Консолидированная прибыль – прибыль, свободная от бухгалтерской отчетности о деятельности и финансовых результатах отдельно материнских и дочерних предприятий. Выгодность применения консолидированной прибыли определяется экономией на налоговых платежах и снижении отрицательных последствий от рисковых видов деятельности.

Экономическая прибыль представляет собой разность между выручкой (валовой доход) и экономическими издержками (сумма явных и неявных издержек).

Источниками экономической прибыли является реализация продукции, прочая реализация, внереализационные операции, инновационная деятельность, монопольная ситуация, не страхуемые риски (изменение рыночной конъюнктуры, налогового законодательства, риск, связанный с освоением новых товарных территориальных рынков, риск, обусловленный наличием инфляционных процессов в национальной экономике) [8, с. 145].

Бухгалтерская прибыль – разность между полученной выручкой и бухгалтерскими издержками (явными). Ее величина тождественна балансовой

прибыли.

Прибыль на предприятии рассматривается не только как основная цель, но и как главное условие его деловой активности. Оценивая уровень или изменение деловой активности, проводят различия между понятиями ожидаемой прибыли (которая может быть получена в будущем в результате хозяйствования) и фактически полученной [20, с. 38].

Увеличение прибыли создает финансовую основу для самофинансирования деятельности предприятия, выполняется часть обязательств перед бюджетом, банками и другими предприятиями. Таким образом, прибыль становится важнейшей для оценки производственной и финансовой деятельности предприятия. Она характеризует сметы его деловой активности и финансовое благополучие.

За счет отчислений от прибыли в бюджет формируется основная часть финансовых ресурсов государства, региональных и местных органов власти, и от их увеличения в значительной мере зависят темпы экономического развития страны, отдельных регионов, приумножения общественного богатства и, в конечном счете повышения жизненного уровня населения.

Основным показателем прибыли, используемой для оценки производственно-хозяйственной деятельности, выступает: балансовая прибыль, прибыль от реализации выпускаемой продукции, валовая прибыль, налогооблагаемая прибыль, прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия или чистая прибыль.

Так как основную часть прибыли предприятия получают от реализации выпускаемой продукции, сумма прибыли находится под взаимодействием многочисленных факторов: изменения объема, ассортимента, качества, структуры произведенной и реализованной продукции, себестоимости отдельных изделий, уровня цен, эффективности использования производственных ресурсов [1, с. 167].

Кроме того, на нее оказывают влияние соблюдение договорных обязательств, состояние расчетов между поставщиками и покупателями и др.

Из прибыли производятся отчисления в бюджет, уплачиваются проценты по кредитам банка.

Прибыль как главный результат предпринимательской деятельности обеспечивает потребности самого предприятия и государства в целом. Поэтому, прежде всего, важно определить состав прибыли предприятия. Общий объем прибыли предприятия представляет собой валовой доход. На величину валового дохода влияет совокупность многих факторов, зависящих и не зависящих от предпринимательской деятельности [16, с. 72].

Важными факторами роста прибыли, зависящими от деятельности предприятий, являются рост объема производимой продукции в соответствии с договорными условиями, снижение ее себестоимости, повышение качества, улучшение ассортимента, повышение эффективности использования производственных фондов. Рост производительности труда.

К факторам, не зависящим от деятельности предприятия, относятся изменения государственных регулируемых цен на реализуемую продукцию, влияние природных, географических, транспортных и технических условий на производство и реализацию продукции и др.

Под влиянием как тех, так и других факторов складывается валовой доход предприятий.

В составе валовой прибыли учитывается прибыль от всех видов деятельности. Прежде всего, валовой доход от реализации товарной продукции, исчисленную путем вычета из общей суммы выручки от реализации этой продукции (работ, услуг), налога на добавленную стоимость, акцизов. Выручка от реализации товарной продукции - основная часть валового дохода.

Во-вторых, в состав валового дохода включается прибыль от реализации прочей продукции и услуг нетоварного характера, т.е. прибыль (или убытки) подсобных сельских хозяйств, автохозяйств, лесозаготовительных и других хозяйств, находящихся на балансе основного предприятия.

В состав валового дохода входит также прибыль от реализации основных фондов и другого имущества [11, с. 162].

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 большое значение для определения основных направлений, поиска резервов повышения эффективности хозяйствования. Факторы, влияющие на прибыль, могут классифицироваться по разным признакам. Так выделяют внешние и внутренние факторы.

Внутренние факторы, это факторы которые зависят от деятельности самого предприятия и характеризуют различные стороны работы данного коллектива. 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, - это средства труда, предметы труда и сам труд. По каждому из этих элементов выделяются группы экстенсивных и интенсивных факторов.

Экстенсивные факторы это 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) [22, с. 127].

Интенсивные факторы это 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.

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 [9, с. 98].

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 факторов производства, которые воздействуют на прибыль через систему показателей объема промышленной продукции и издержек производства.

Прибыль в рыночной экономике – движущая сила обновления, как производственных фондов, так и выпускаемой продукции.

Характерно проявление этой силы в концепции «жизненного цикла» продукции.

Общеизвестно, что любая продукция проходит стадии жизненного цикла: проектирования, освоения, запуска в производство, серийного выпуска, в результате которого происходит насыщение рынка этим продуктом.

По истечении времени продукция морально устаревает, либо не выдерживает конкурентной борьбы и, под давлением снижающейся рентабельности, выпуск ее сокращается или прекращается согласно рисунку 1.

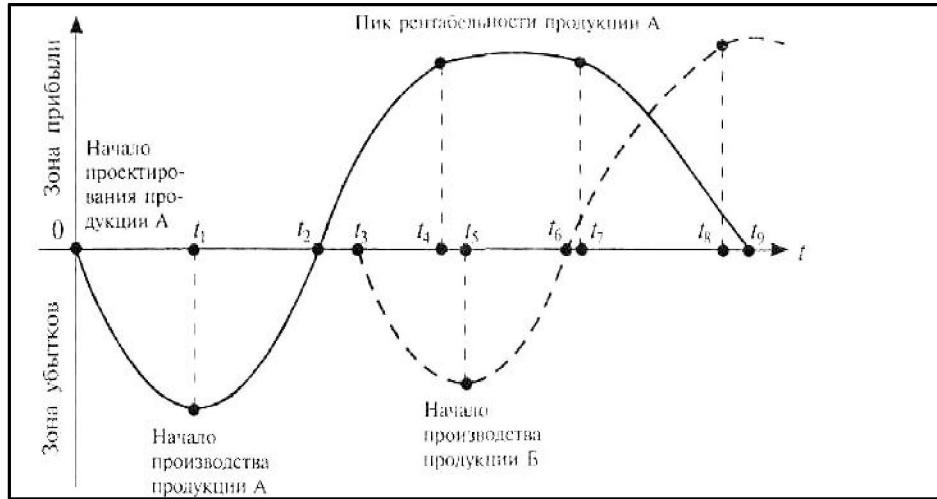


Рисунок 1 – График зависимости уровня прибыли от жизненного цикла продукции [14, с. 58]

Для сохранения уровня прибыли на предприятии важно определить момент начала проектирования и запуска в производство новой продукции.

Дело в том, что этап проектирования и освоения продукции занимает определенное время, в течение которого предприятие несет убытки ($0; t_1$). Затем с момента запуска продукции в производство (t_1) убытки начинают снижаться, и через некоторое время достигается точка безубыточности (t_2). При увеличении объема продаж растет и прибыль за счет снижения доли постоянных расходов ($t_2; t_4$). При достижении равновесия спроса и предложения размер прибыли стабилизируется и некоторое время остается на неизменном уровне ($t_4; t_7$). Такое положение может сохраняться довольно длительное время при отсутствии угрозы со стороны конкурентов и при стабильном спросе на продукцию. При наличии конкурентов поддержание уровня продаж достигается путем снижения рентабельности, т.е. понижения цены за счет доли прибыли. Эффективность начинает снижаться ($t_7; t_9$) [18, с. 132].

1.2 Факторы, влияющие на эффективность управления прибылью предприятия

При усилении конкурентной борьбы предприятие не в состоянии далее

поддерживать уровень продаж за счет снижения цены, поскольку работа становится неэффективной, убыточной. Для поддержания эффективности предприятию нужно снижать издержки пропорционально снижению цены или же переходить к выпуску другой продукции, спрос на которую еще не исчерпан. Учитывая этот фактор, предприятия должны приступать к освоению нового вида продукции на этапе роста прибыли (t_3), чтобы к моменту начала снижения рентабельности старой продукции выпуск новой продукции достиг точки безубыточности (t_6).

Такая стратегия позволит постоянно сохранять достигнутый уровень рентабельности и даже при благоприятной конъюнктуре повысить его ($t_7; t_8$).

Повышение качества продукции, дизайна, технические усовершенствования и другие приемы поддержания спроса на продукцию требуют дополнительных затрат и потому также должны применяться задолго до того, как уровень рентабельности начнет снижаться или по крайней мере сразу же, как только такая тенденция наметится. Более того, на гребне спроса улучшение предлагаемого товара может повлечь за собой и повышение цены на него, и соответственно, прибыли [15, с. 57].

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 большое значение для определения основных направлений, поиска резервов повышения эффективности хозяйствования.

Факторы, влияющие на прибыль, могут классифицироваться по разным признакам. Так выделяют внешние и внутренние факторы. Внутренние факторы это факторы, которые зависят от деятельности самой организации и характеризуют различные стороны работы данного коллектива. К внешним факторам относятся факторы, которые не зависят от деятельности самой организации, 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 организации. Производственные факторы отражают наличие и использование основных элементов производственного процесса, участвующих в формировании прибыли - это средства труда, предметы труда и сам труд [3, с. 152].

По каждому из этих элементов выделяются группы экстенсивных факторов, отражающих объем производственных ресурсов, их использование по времени и интенсивных факторов, отражающих эффективность использования ресурсов или способствующих этому (например, повышение квалификации работников, производительности оборудования).

В процессе осуществления производственной деятельности организации, связанной с производством, реализацией продукции и получением прибыли, эти факторы находятся в тесной взаимосвязи и зависимости.

Первичные факторы производства действуют 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 продукции, а с другой – как основные первичные факторы, определяющие издержки производства.

Вывод: Прибыль - это денежное выражение основной части денежных накоплений, создаваемых предприятиями любой формы собственности. Как экономическая категория она характеризует финансовый результат предпринимательской деятельности предприятия.

Основными функциями, которые выполняет прибыль предприятия, являются [21, с. 164]:

1. Оценочная. Она дает возможность дать оценку эффективности работы

предприятия.

2. Распределительная. Ее сущность заключается в том, что прибыль предприятия является инструментом распределения доходов.

3. Стимулирующая. Ее сущность заключается в том, что прибыль используется как в интересах предприятия, так и в интересах его работников.

На предприятиях существуют следующие резервы увеличения прибыли:

- увеличение объема производства и реализации выпускаемой продукции;
- снижение себестоимости выпускаемой продукции;
- повышение качества выпускаемой продукции.

Прибыль как критерий эффективности производства и как показатель, имеющий две границы - объем реализации и себестоимость - обладает одним важным свойством: прибыль связана с фактором роста объема производства и естественной экономии от снижения себестоимости.

В процессе учета, анализа, калькулирования, планирования и контроля на предприятии производится классификация затрат на производство и реализацию продукции по следующим основным признакам:

По степени эластичности к объему реализации продукции выделяют постоянные и переменные издержки [6, с. 117]:

а) переменные издержки прямо зависят от изменения объема производства и реализации продукции;

б) постоянные издержки не зависят от изменения объема производства и реализации продукции, т.е. имеют место даже в том случае, если предприятие временно не осуществляет производственную деятельность.

По содержанию операционно-хозяйственного процесса выделяют затраты, связанные с производством и сбытом продукции и полные операционные затраты.

По возможности отнесения на конкретные результаты производственно-хозяйственной деятельности выделяют прямые и непрямые издержки.

К прямым издержкам относятся такие виды затрат, которые в полном объеме могут быть отнесены к тому или иному конкретному результату

деятельности предприятия.

Непрямыми издержками являются такие виды затрат, которые в связи с комплексностью их осуществления не могут быть в полной мере отнесены к тому или иному результату производственно-хозяйственной деятельности и требуют предварительного распределения.

По экономическим элементам выделяют следующую группу издержек:

1. Материальные расходы. К ним относятся стоимость сырья, материалов, полуфабрикатов, использованных в процессе производства продукции; стоимость энергоресурсов; стоимость запасных частей и материалов для проведения текущего ремонта производственных фондов; потери от недостачи материальных ценностей в пределах норм убыли и др. аналогичные виды расходов, связанные с затратами материальных ресурсов.

2. Расходы на оплату труда. К ним относят все виды выплат основной и дополнительной заработной платы работников предприятия, относимых на себестоимость продукции.

3. Отчисления на социальные мероприятия. К ним относят все виды обязательных отчислений предприятия в различные внебюджетные фонды, обеспечивающие реализацию государственных социальных программ.

4. Амортизация основных фондов и нематериальных активов. К ним относятся амортизационные отчисления от балансовой стоимости производственных основных фондов и нематериальных активов предприятия.

5. Другие расходы. К ним относят все прочие виды затрат по производству и реализации продукции.

На формирование себестоимости оказывают влияние факторы, которые весьма многообразны, их принято подразделять на внутренние и внешние факторы влияния [24, с. 88].

В системе внутренних факторов, зависящих от деятельности предприятия выделяют следующие:

1. Объем производства и реализации продукции. Этот фактор оказывает наибольшее влияние на себестоимость, так как переменные их виды прямо

связаны с изменением этого показателя. Рост объема производства продукции приводит к увеличению общей суммы затрат на производство и реализацию продукции.

2. Состав производимой и реализуемой продукции. Различные виды продукции имеют разный уровень издержкоемкости, поэтому необходимо сопоставлять уровень издержкоемкости продукции и уровень рентабельности.

3. Продолжительность операционного цикла. Чем короче период обращения оборотных активов, тем соответственно ниже на предприятии уровень расходов по хранению сырья, материалов и готовой продукции, затраты по инкассации дебиторской задолженности, удельные расходы по управлению предприятием, потери различных материальных ресурсов от естественной убыли.

4. Уровень производительности труда. Чем выше объем производства и реализации продукции, приходящийся на одного работника предприятия, тем соответственно ниже уровень расходов по оплате труда и других затрат по содержанию персонала.

5. Состояние используемых производственных основных фондов. Чем выше степень их износа, тем больший объем затрат несет предприятие по их ремонту.

6. Обеспеченность собственными оборотными активами. Чем выше этот показатель, тем меньшим объемом заемных средств пользуется предприятие в процессе осуществления своей производственной деятельности, а соответственно тем ниже сумма и уровень процентов за кредит, включаемых в состав издержек.

7. Амортизационная политика предприятия. В соответствии с существующими нормативными актами, предприятие может использовать различные методы начисления амортизации (равномерный и ускоренный метод). Влияя на основные финансовые пропорции предприятия, на его прибыль и денежный оборот, на структуру финансирования, выбор методов амортизации приобретает большое значение для финансового результата

предприятия.

В системе внешних факторов влияния на себестоимость продукции, не зависящих от деятельности предприятия, выделяют следующие [7, с. 135]:

1. Темпы инфляции в стране. Чем выше этот показатель, тем быстрее растут затраты по оплате труда, оплате услуг сторонних предприятий, отчислениям на социальные мероприятия.

2. Изменение видов и ставок налоговых платежей, входящих в состав себестоимости, так как налоговые платежи занимают в себестоимости существенный удельный вес. Поэтому изменение в налогообложении отражается на общей сумме затрат предприятия.

Одним из важнейших показателей эффективности затрат на производство и реализацию продукции является коэффициент (или уровень) рентабельности издержек, определяемый, как отношение суммы прибыли от реализации продукции или нераспределенной прибыли отчетного периода к сумме издержек и характеризующий долю прибыли, приходящуюся на единицу понесенных затрат. Снижение издержек производства ведет к росту прибыли от реализации продукции [10, с. 148].

Ускорение оборота производственных активов оказывает как прямое, так и косвенное воздействие на размер формируемой прибыли от реализации продукции. Прямое воздействие ускорения оборота производственных фондов на размер прибыли определяется тем, что повышение скорости оборота активов приводит к пропорциональному возрастанию (при прочих равных условиях) суммы прибыли от реализации, генерируемой этими активами:

Косвенное воздействие ускорения оборота производственных активов на размер прибыли определяется тем, что снижение периода оборота этих активов приводит к соответствующему снижению потребности в них. А уменьшение размера используемых производственных фондов вызывает снижение суммы производственно-хозяйственных затрат, что при прочих равных условиях ведет к возрастанию суммы прибыли от реализации. В этом случае влияние ускорения оборота активов на размер прибыли от реализации опосредствуется

снижением суммы затрат, достигаемых за счет сокращения объема используемых активов.

На первом этапе анализа оборачиваемости производственных активов предприятия рассчитываются следующие основные показатели [13, с. 190]:

1. Коэффициент оборачиваемости производственных активов. Он определяется как отношение годового объема реализации продукции к среднегодовой стоимости производственных активов.

2. Период оборачиваемости производственных активов. Он рассчитывается как отношение среднегодовой стоимости производственных активов к среднегодовому объему реализации продукции, или как отношение количества дней в году к коэффициенту оборачиваемости всех производственных активов.

Аналогичные показатели рассчитываются по оборотным активам в целом и в разрезе отдельных их видов.

На втором этапе изыскиваются резервы и разрабатываются мероприятия по ускорению оборачиваемости оборотных активов, к числу которых относятся [19, с. 127]:

- а) сокращение размера страховых и сезонных запасов сырья и материалов;
- б) прекращение закупок сырья и материалов до полного вовлечения в производство продукции сверхнормативных их размеров;
- в) сокращение производственного цикла за счет уменьшения размеров незавершенного производства;
- г) осуществление активной маркетинговой политики, с целью ускорения реализации запасов готовой продукции;
- д) ускорение инкассации дебиторской задолженности;
- е) корректировка потока предстоящих платежей с целью уменьшения страхового остатка денежных активов;
- ж) ускорение периода инкассации платежных документов за реализованную готовую продукцию;

3) нормирование размеров оборотных активов и обеспечение постоянного контроля за соблюдением норм.

На третьем этапе рассматриваются возможности ускорения оборота внеоборотных активов предприятия. К числу основных мероприятий, обеспечивающих это ускорение, относятся:

1) реализация излишне закупленных или неиспользуемых в производственном процессе видов машин, механизмов, оборудования;

2) повышение доли активной части производственных основных фондов в общей сумме используемых внеоборотных активов;

3) использование метода ускоренной амортизации активной части производственных основных фондов;

4) ускорение амортизации нематериальных активов, используемых в производственно-хозяйственном процессе;

Использование рассмотренных резервов позволяет ускорять оборот оборотных активов и соответственно повышать размер прибыли от реализации, генерируемой этими активами.

Рассмотрев основной круг вопросов управления прибылью предприятия в процессе его производственной, инвестиционной и финансовой деятельности, распределения прибыли, обеспечивающей эффективную реализацию целей стратегического развития предприятия, а так же влияния множества факторов на ее рост, определена ее высокая значимость как в развитии предприятия, обеспечении интересов его собственников и персонала, так и экономическом развитии страны.

2 Анализ и оценка эффективности управления прибылью ООО «Люмекс»

2.1 Общая организационно-экономическая характеристика исследуемого предприятия

Общество с ограниченной ответственностью «Люмекс» зарегистрировано 25 августа 2014 г. Межрайонной инспекцией Федеральной налоговой службы № 6 по Краснодарскому краю.

Руководитель организации: директор Черкашина Анна Александровна. Юридический адрес ООО «Люмекс»: 352800, Краснодарский край, Туапсинский район, город Туапсе, ул. Армавирская, дом 6, корпус А.

Основным видом деятельности является «Производство электромонтажных работ», зарегистрирован 41 дополнительный вид деятельности, в том числе:

- торговля оптовая бытовыми электротоварами;
- ремонт машин и оборудования;
- строительство жилых и нежилых зданий;
- строительство инженерных коммуникаций для водоснабжения и водоотведения, газоснабжения;
- производство санитарно-технических работ, монтаж отопительных систем и систем кондиционирования воздуха;
- производство прочих строительно-монтажных работ;
- торговля оптовая электрической бытовой техникой;
- торговля оптовая производственным электротехническим оборудованием, машинами, аппаратурой и материалами и др.

Миссия компании: распространение комплексного продукта за счет использования инновационных технологий. Мы несем в каждый дом энергию света и роскошь общения со всем Миром. Мы дарим сегодня яркое и интересное завтра.

Цели компании:

- максимально эффективное использование финансовых, сырьевых и

трудовых ресурсов;

- создание уникальных проектов, отвечающих всем требованиям потребителей и даже выходящие за рамки их потребностей;
- завоевание лидирующих позиций на рынке;
- увеличение прибыли путем минимизации расходов и увеличения клиентской базы;
- увеличение зоны покрытия услуг и расширение охвата территории;
- увеличение инвестиционной привлекательности и капитализации.

Стратегии компании:

- открытие новых центров обслуживания клиентов (эффект присутствия);
- улучшение имиджа компании путем проведения маркетинговых и рекламных кампаний;
- усовершенствование качества оказания услуг по существующим направлениям, поиск новых решений, модернизация;
- внедрение современного программного обеспечения, необходимого для оптимизации работы с клиентами, направленное на удобство, качество и скорость обслуживания клиентов. Сбор, анализ и контроль потребности клиентов.
- укрепление партнерских отношений с ключевыми поставщиками оборудования и услуг;
- поиск, внедрение и развитие новых направлений, расширяющих спектр оказываемых услуг;
- создание лучших условий труда для сотрудников, повышение профессионального уровня, создание системы лояльности и мотивации.

Весь анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия ООО «Люмекс» был проведен на конкретных материалах, документации и финансовой отчетности предприятия.

Анализ бухгалтерского баланса позволяет оценивать эффективность того, как размещены активы предприятия, достаточно ли их для текущей и будущей хозяйственной деятельности; оценивать структуру, размеры и эффективность

привлечения инвестиционных средств; также он позволяет делать выводы о способности менеджмента организации развивать бизнес и наращивать прибыль.

Сначала рассмотрим имущественное и финансовое положение ООО «Люмекс» в динамике 2019 – 2021 гг. на основе данных баланса предприятия в таблице 1.

Таблица 1 - Анализ бухгалтерского баланса ООО «Люмекс»

Наименование показателя	На 31 декабря 2019 г., тыс. руб.	На 31 декабря 2020 г., тыс. руб.	На 31 декабря 2021 г., тыс. руб.
АКТИВ			
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ			
Нематериальные активы	4	3	1
Основные средства	8703	9853	7520
Итого по разделу I	8707	9856	7521
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ			
Запасы	989	479	930
Дебиторская задолженность	1174	1740	1334
Денежные средства и денежные эквиваленты	1974	404	995
Итого по разделу II	4137	2623	3259
БАЛАНС	12844	12479	10780
ПАССИВ			
III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ			
Уставный капитал	6000	6000	6000
Резервный капитал	3078	2478	2068
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1042	-	-
Итого по разделу III	10120	8478	8068
IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
Итого по разделу IV	0	0	0
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
Заемные средства		1361	
Кредиторская задолженность	2724	2640	2712
Итого по разделу V	2724	4001	2712
БАЛАНС	12844	12479	10780

Анализируя статьи баланса в разделе «внебалансовые активы», можно сделать вывод, что основную долю составляют основные средства. В 2020 г. по

сравнению с 2019 г. существенно увеличилась остаточная стоимость основных средств с 7520 до 9853 тыс. руб., а в 2021 г. наблюдается снижение до 8703 тыс. руб.

В разделе «Оборотные активы» в 2020 г. произошло уменьшение по отношению к 2019 г. на 636 тыс. руб. На конец 2021 года сумма оборотных активов составила 4137 тыс. руб., на 1514 тыс. руб. (58%) больше показателей 2020 г., что говорит о развитии фирмы и благоприятной стабильной финансовой ситуации.

В пассиве баланса по разделу капитал и резервы в динамике 3х лет видно значительное увеличение за счет роста резервного капитала, сформированного из прибыли отчетных периодов, 2019 г. - 8068 тыс. руб., 2020 г. - 8478 тыс. руб., 2021 г. - 10120 тыс. руб. Это говорит о высокой прибыльности предприятия.

В разделе «краткосрочные обязательства» основным показателем является кредиторская задолженность, которая в динамике анализируемого периода значительно не изменяется. В 2020 г. предприятием получены краткосрочные заемные средства на сумму 1361 тыс. руб. и в течение этого года были погашены.

Общее представление о финансовом состоянии фирмы дает стоимость чистых активов, под которыми понимается величина, определяемая путем вычитания из суммы активов общества, суммы его обязательств.

Сумма чистых активов на конец 2019 года составила 8068 тыс. руб., за 2020 год - 8478 тыс. руб., и на конец 2021 года - 10120 тыс. руб., то есть реальная стоимость имущества возросла за отчетный период на 2052 тыс. руб., что последовало из-за увеличения резервного капитала на 1010 тыс. руб., а также из-за погашения заемных средств 1361 тыс. руб.

Отчет о финансовых результатах служит источником информации об уровне эффективности деятельности организации, служит для анализа тенденций показателей финансовых результатов и оценки решений менеджмента за отчетный период.

Анализ прибылей и убытков организации дает возможность определить,

за счет чего была получена основная прибыль или убыток в конкретном отчетном периоде, и определить тенденцию роста или падения прибыли (таблица 2).

Таблица 2 - Анализ отчета о финансовых результатах ООО «Люмекс»

Наименование показателя	2019 г., тыс. руб.	2020 г., тыс. руб.	2021 г., тыс. руб.
Выручка	42375	26148	29290
Себестоимость продаж	40914	25843	28432
Валовая прибыль (убыток)	1461	305	858
Коммерческие расходы	-	-	-
Управленческие расходы	-	-	-
Прибыль (убыток) от продаж	1460,785	305	858
Доходы от участия в других организациях	-	-	-
Проценты к получению	-	-	-
Проценты к уплате	-	-	-
Прочие доходы	2430	1308	0
Прочие расходы	1838	1100	0
Прибыль (убыток) до налогообложения	2052	512	858
Текущий налог на прибыль	410	102	172
в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	-	-	-
Изменение отложенных налоговых обязательств	-	-	-
Изменение отложенных налоговых активов	-	-	-
Прочее (дивиденды)	-	-	-
Чистая прибыль (убыток)	1642	410	686

Из данных отчета о прибылях и убытках прослеживается значительная динамика роста всех финансовых показателей что приводит к увеличению чистой прибыли с 686 тыс. руб. до 1642 тыс. руб. что говорит об успешной деятельности фирмы.

Для выявления критериев роста прибыли необходимо более глубокое изучение балансовых статей и факторов влияния на данный показатель.

Более детальный постатейный балансовый анализ оборотных средств отражен в таблицах 3,4.

Таблица 3 - Структура и динамика оборотных средств ООО «Люмекс» в 2019-2020 гг.

Показатель	Абсолют. величина, тыс. руб.		Отклонение		Средний баланс остаток	Удельный вес, %	
	2019г.	2020г.	тыс. руб.	%		на начало года	на конец года
1.Объем реализации		26148					
2.Оборотные активы	3259	2623	-636	-20	2941	100	100
2.1.Запасы и затраты	930	479	-451	-49	705	29	18
2.2. Дебиторская задолженность	1334	1740	406	30	1537	40	66
2.3. Краткосрочные фин. вложения	-	-	-	-	-	-	-
2.4.Денежные средства	995	404	-591	-59	700	31	16

Таблица 4 - Структура и динамика оборотных средств ООО «Люмекс» в 2020-2021 гг.

Показатель	Абсолют. величина, тыс. руб.		Отклонение		Средний баланс остаток	Удельный вес, %	
	2020г.	2021г.	тыс. руб.	%		на начало года	на конец года
1.Объем реализации		42375					
2.Оборотные активы	2623	4137	1514	58	3380	100	100
2.1.Запасы и затраты	479	989	510	107	734	18	24
2.2. Дебиторская задолженность	1740	1174	-566	-33	1457	66	28
2.3. Краткосрочные фин. вложения	-	-	-	-	-	-	-
2.4.Денеж.средства	404	1974	1570	389	1189	15	48

В 2020 г. наибольший удельный вес в структуре оборотные средства занимает дебиторская задолженность. Причем их доля возросла с 41 % до 66%. Доля запасов и затрат уменьшилась на 11 %. Денежные средства сократилась на 15 пунктов.

В 2021 г. наибольший удельный вес в структуре оборотных средств занимает остаток денежных средств. Причем доля в общем составе оборотных средств за анализируемый период возросла с 15 % до 48%. Доля запасов и

затрат также увеличилась на 6 %. Дебиторская задолженность сократилась на 38 пунктов.

Для оценки платежеспособности компании рассчитывается коэффициент обеспеченности собственными средствами. Если коэффициент обеспеченности собственными средствами на конец отчетного периода имеет значение менее 0,1, то структуры баланса компании признается неудовлетворительной.

Рассчитав коэффициент обеспеченности запасов собственными оборотными средствами определим, в какой мере запасы покрыты собственными источниками и не нуждаются в привлечении заемных.

Расчет произведем: из суммы капиталов и резервов 8068 тыс. руб. вычитаем средства, направленные на пополнение внеоборотных активов 9853 тыс. руб. и полученный результат делим на размер запасов 930 тыс. руб. В нашем расчете этот показатель 2019 года равен 0,59, то есть все запасы финансировались за счет собственных средств предприятия. В 2020 году коэффициент составил -2,8, отрицательное значение коэффициента, свидетельствует о том, что часть оборотных средств организации сформированы за счет заемных источников. В 2021 году коэффициент составил 1,4, все запасы финансировались за счет собственных средств предприятия.

Анализируя наличие оборотных средств на предприятии, по состоянию на конец отчетного периода 31.12.2021 г., определено, что средний размер всех оборотных средств организации находится в пределах 10 % годового объема работ.

Степень использования оборотных средств за 2019 г. характеризуется коэффициентом оборачиваемости, который показывает, сколько оборотов совершили оборотные средства за анализируемый период, и определяемым как отношение объема строительно-монтажных работ (29290 тыс. руб.) к средней сумме оборотных средств (2762 тыс. руб.). Следовательно, на 1 рубль оборотных средств приходится 11 рублей объема строительно-монтажных работ в год. За 2020 г. коэффициент оборачиваемости составил 8,9, за 2021 г. - 12,54 рубля.

Продолжительность одного оборота в днях (Д) показывает, за какой срок к предприятию возвращаются его оборотные средства в виде выручки от реализации продукции. Средняя длительность одного оборота 2019 г. составляет 32 дня и определяется как отношение продолжительности рассматриваемого периода в днях (360дней) к коэффициенту обрачиваемости оборотных средств

Из приведенного расчета видно, что ООО «Люмекс» является фондоемким производством, так как более половины средств вложено в основные фонды. Наибольшее влияние на изменение реальной стоимости имущества оказали факторы: погашение заемных средств, увеличение доли запасов и денежных средств.

Так как анализ чистых активов не дает полного представления о финансовом положении предприятия, проведем исследование его состояния с применением коэффициентов ликвидности, которые сведены в таблице 5.

Таблица 5 - Расчет коэффициентов ликвидности ООО «Люмекс» в 2019-2021 гг.

№ п/п	Показатель	Способ расчета	Стандарт	2019 г.	2020 г.	2021 г.
1	Коэффициент текущей (общей) ликвидности	оборотные средства/ краткосрочные обязательства	1,0-3,0	$3259/2712 = 1,2$	$2623/4001 = 0,7$	$4137/2724 = 1,52$
2	Коэффициент срочной ликвидности	(денежные средства + краткосрочные фин. вложения+ чистая д-я задолженность) / краткосрочные обязательства	0,7-0,8	$(1334+905)/2712 = 0,86$	$(1740+404)/4001 = 0,54$	$(1174+1974)/2724 = 1,16$
3	Коэффициент абсолютной ликвидности	(денежные средства / краткосрочные обязательства)	0,2-0,25	$995/2712 = 0,37$	$404/4001 = 0,1$	$1974/2724 = 0,72$

Из проведенного анализа видно, что общая ликвидность, срочная ликвидность и абсолютная ликвидность предприятия соответствует общепринятым нормам и оборотных средств достаточно для погашения

краткосрочных обязательств.

2.2 Анализ эффективности формирования прибыли ООО «Люмекс»

Рассматривая финансово-хозяйственную деятельность ООО «Люмекс» в 2019-2021 годах, проведем анализ формирования прибыли, ее динамики и структуры. За 2021 год ООО «Люмекс» сработало прибыльно, общая сумма прибыли за отчетный период, полученная из всех источников от производственно-хозяйственной и финансовой деятельности организации составила 1642 тыс. руб. Таким образом, прибыль за 2021 г. по сравнению с прибылью прошлого года увеличилась на 1232 тыс. руб.

За 2020 год, общая сумма прибыли составила 410 тыс. руб., по сравнению с прибылью прошлого года уменьшилась на 276 тыс. руб. За 2019 год прибыль составила 686 тыс. руб. Динамика финансовых результатов в разрезе их формирования отражена в таблице 6.

Таблица 6 - Динамика финансовых результатов ООО «Люмекс» в 2019-2021 гг.

Наименование показателя	Абсолютные величины			Отклонение 2019-2020		Отклонение 2020-2021	
	2019г.	2020г.	2021г.	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
1. Выручка от реализации продукции	29290	26148	42375	-3142	-11	16227	62
2. Себестоимость реализации продукции	28432	25843	40914	-2589	-9	15071	58
3. Прибыль от продаж (стр1- стр2)	858	305	1461	-553	-64	1156	379
4. Прочие доходы	0	1308	2430	1308	-	1122	86
5. Прочие расходы	0	1100	1838	1100	-	738	67
6. Прибыль до налогообложения (стр3+стр4-стр5)	858	513	2053	-345	-40	1540	300
7. Налог на прибыль	172	103	411	-69	-40	308	300
9. Чистая прибыль (стр.6-стр.7)	686	410	1642	-276	-40	1232	300

Проанализировав структуру и динамику прибыли отчетного периода, определено, что ее структура играет немаловажную роль в формировании финансового результата деятельности предприятия, и ее составляющими являются:

1. Прибыль от продаж строительно-монтажных работ за 2021 год. на сумму 1461 тыс. руб., определенная как разница между выручкой от реализации работ и себестоимостью реализации, занимающая наибольшую долю общей суммы финансового результата деятельности предприятия.

По отношению к показателям прошлого года данный результат увеличен на 1156 тыс. руб. или 379 %, что связано с ростом объема производств, снижением себестоимости и другими факторами, которые будут проанализированы в дальнейшем.

2. Прочие операционные доходы за минусом прочих операционных расходов отражают результат от реализации имущества 549 тыс. руб. По сравнению с предшествующим периодом 208 тыс. руб. произошло увеличение на 341 тыс. руб. (55%)

3. Прочие доходы на сумму 43 тыс. руб. сформированы от поступления штрафных санкций, поступивших от заказчика за нарушение договорных обязательств. Эта составляющая относительно незначительна в общем объеме прибыли. В прошлом году данный вид дохода отсутствует.

4. Прибыль до налогообложения за 2021 г. составила 2053 тыс. руб., что на 1540 тыс. руб. (300 %) больше показателя прошлого года 513 тыс. руб.

5. Для предприятия налог на прибыль при положительном финансовом результате является неизбежным элементом в структуре формирования прибыли.

За 2020 год налог на прибыль составил 103 тыс. руб., в 2021 году сумма налога увеличилась на 308 тыс. руб., и составила 411 тыс. руб., что обусловлено увеличением налогооблагаемой базы, то есть прибыли отчетного периода.

Чтобы определить, насколько прибыльна деятельность предприятия, рассмотрим коэффициенты рентабельности, которые сведены в таблице 7.

Таблица 7 - Динамика коэффициентов рентабельности ООО «Люмекс» в 2019-2021 гг.

№ п/п	Показатель	Способ расчета	2019г.	2020г.	2021г.
1	1. Коэффициент рентабельности активов	Чистая прибыль/ среднегодовая стоимость активов	$686/((10780+10785)/2) = 0,06$	$410/((10780+12479)/2)=0,04$	$1642/((12479+12844)/2)=0,13$
2	2.Коэффициент рентабельности продаж	Чистая прибыль / выручка от реализации	$686/29290 = 0,02$	$410/26148= 0,02$	$1642/ 42375= 0,04$
3	3. Коэффициент рентабельности собственного капитала	Чистая прибыль / Среднегодовая стоимость капитала	$686/((8068+7382)/2)=0,09$	$410/((8068+8478)/2)=0,05$	$1642/((8478+10120)/2)= 0,18$

Из проведенного анализа видно, что результат деятельности предприятия положителен и показатели 2021г. превышают показатели предыдущих годов.

Коэффициент рентабельности активов показывает, сколько денежных единиц потребовалось предприятию для получения одной денежной единицы прибыли, и за 2021г. данный показатель составил 0,13 руб., что превышает показатель предыдущего года на 0,09 руб. Рентабельность активов может быть увеличена за счет повышения скорости оборота активов, увеличения объема реализации при сохранении активов на постоянном уровне, или же при уменьшении активов.

Коэффициент рентабельность реализации показывает, что за 2021 год каждая денежная единица реализованной продукции принесла 0,04 руб. чистой прибыли, что на 0,02 руб. превышает показатели 2020 года. Увеличение рентабельности реализации обусловлено ростом объема реализации.

Рассчитав коэффициент рентабельности собственного капитала, определим эффективность использования капитала, инвестируемого собственниками. За 2021 г каждый рубль, вложенный собственниками организации, заработал 0,18 руб. чистой прибыли, что на 0,13 руб. больше показателей прошлого года.

Из анализа результат деятельности предприятия за 2020г. по отношению

к 2019 г. заметен спад. Коэффициент рентабельности активов составил 0,04 руб., что меньше показателя предыдущего года на 0,02 руб. Коэффициент рентабельности продаж остался без изменения 0,02 руб. Коэффициент рентабельности собственного капитала: 0,05 руб. чистой прибыли, что на 0,04 руб. меньше показателей прошлого года, что связано со снижением прибыли на 40%.

В результате основной производственной деятельности в исследуемом периоде получена прибыль от продаж на сумму 1461 тыс. руб., определенная как разность между выручкой и себестоимостью реализации.

Выручка от продажи работ является одним из основных факторов, влияющих на финансовый результат деятельности предприятия.

За период 2021 г. сумма объема реализации составила 42375 тыс. руб., что на 16227тыс. руб. (62%) больше по сравнению с прошлым годом, и на 13085 тыс. руб. по сравнению с 2019 г.

На данный результат повлиял структурный сдвиг в объеме производства за счет изменения объемов договорных обязательств. Структура общего объема реализации по видам работ представлена в таблицах 8 и 9.

Таблица 8 - Структура и динамика объема реализации ООО «Люмекс» в 2019-2020 гг.

Виды работ	Показатели		Отклонение		Удельный вес		Отклонение
	2019г.	2020г	Тыс. руб.	%	2019г	2020г	
Объем реализации	29290	26148	-3142	-10,73	100,00	100,00	-
В том числе:							
Капитальное строительство	15338	12800	-2538	-16,55	52,37	48,95	-3,41
Капитальный ремонт	11331	9223	-2108	-18,60	38,69	35,27	-3,41
Техническое обслуживание	2621	4125	1504	57,38	8,95	15,78	6,83

В 2020 г по сравнению с 2019 г. заметен спад по капитальному строительству на 17% и капитальному ремонту на 19%. Работы по техническому обслуживанию выросли на 58 %. Наибольший удельный вес в

структуре объема реализации занимают работы по капитальному строительству 49 %. Доля работ по капитальному строительству снизилась в текущем году с 52% до 49, т.е. на 3,41 пункта.

Таблица 9 - Структура и динамика объема реализации ООО «Люмекс» в 2020-2021 гг.

Виды работ	Показатели		Отклонение		Удельный вес		Отклонение
	2020г.	2021г	Тыс. руб.	%	2020г.	2021г	
Объем реализации	26148	42375	16227	62	100	100	-
В том числе:							
Капитальное строительство	12800	11345	-1455	-11	49	27	-22
Капитальный ремонт	9223	24675	15452	168	35	58	23
Техническое обслуживание	4125	6355	2230	54	16	15	-1

Из приведенной таблицы видно, что за 2021 г. преимущественное изменение, увеличение на 168 %, произошло по выполнению работ капитального ремонта. Так же увеличилось выполнение по техническому обслуживанию на 54 %. А по капитальному строительству объем выполнения снизился на 11% из-за отсутствия фронта работ.

Наибольший удельный вес в структуре объема реализации занимают работы по капитальному ремонту 58 %, что больше показателей прошлого года на 23 пункта. Доля работ по капитальному строительству снизилась в текущем году с 49% до 27%, т.е. на 22 пункта. Работы по техническому обслуживанию за отчетный период не претерпели существенных изменений и остались на уровне 15% общего объема реализации.

Размер выручки от реализации работ, а соответственно и прибыль, зависит не только от количества и качества произведенной продукции, но и от ценовой политики предприятия. В связи с многообразием строительных работ и особенностями технологических процессов производства на предприятии невозможно установить единую цену на производимую продукцию.

Работы выполняются на заказ по заключенным договорам подряда, и

определяются в каждом отдельном случае проектом, предусматривающем конструктивные решения, методы организации строительства, номенклатуры используемых материалов и конструкций, а также основные технико-экономические показатели. Определение цен производится путем добавления к сметной стоимости СМР, которая включает прямые затраты, накладные расходы и плановые накопления, НДС.

При составлении смет на выполняемые работы прямые затраты определяются непосредственно (прямым счетом) на основании сметных нормативов по конструктивным элементам и видам строительных и монтажных работ, и включают в себя стоимость материалов, зарплату рабочих, расходы по эксплуатации строительных машин и оборудования на основании строительных норм и правил (СниП).

Прочие затраты на предприятии рассчитываются на основании плановой годовой сметы косвенным способом в процентах к фонду зарплаты рабочих в составе прямых затрат. Величина плановых накоплений при формировании цены определяется в процентах к сметной стоимости работ.

При выявлении резервов роста прибыли большое значение уделяется снижению себестоимости производства и реализации продукции.

Себестоимость производимой продукции на анализируемом предприятии принято дифференцировать по следующим калькуляционным статьям затрат:

1. «Стоимость материалов, деталей, конструкций». К данной статье относятся не только затраты на приобретение материалов, необходимых для производства строительно-монтажных работ, но и все расходы связанные с заготовкой и доставкой материалов до приобъектных складов строительства.

2. В статью «Заработная плата» включаются затраты на оплату труда рабочих, выполняющих строительные работы и монтаж оборудования.

3. «Отчисления в социальные фонды». В данную статью включены расходы по отчислениям от фонда заработной платы в социальные фонды, предусмотренные законодательством.

4. В статье «Расходы на содержание и эксплуатацию оборудования»

отражены затраты, предусмотренные сметными нормами при производстве строительных работ и монтажа оборудования (затраты на эксплуатацию машин, горюче-смазочные материалы, зарплата рабочих механизаторов, занятых управлением строительными машинами).

5. «Прочие затраты» связаны с обеспечением общих условий строительного производства. К ним относятся затраты по обслуживанию процесса производства и управлению строительством.

Снижение себестоимости при прочих равных условиях влечет за собой увеличение суммы прибыли и наоборот. Распределение общей сметной стоимости строительства по группам затрат с указанием их удельного веса в составе общей стоимости, принимаемой за 100%, определяет структуру стоимости строительства и рассмотрено в таблицах 10, 11.

Таблица 10 - Структура и динамика себестоимости реализованной продукции по калькуляционным статьям в 2019-2020 гг.

Показатель	2019г.		2020г.		Отклонение	
	сумма (тыс. руб.)	удельны й вес, (% к итогу)	сумма (тыс. руб.)	удельный вес (% к итогу)	сумма гр.4-гр.2	% гр6/гр2* 100
1. Объем реализации	29290		26148		-3142	-10,73
2. Себестоимость	28432	100,00	25843	100,00	-2589	-9,11
в том числе:						
2.1.Сырье и материалы	8805	30,97	7150	27,67	-1655	-18,80
2.2. Зарплата рабочих	8507	29,92	7733	29,92	-775	-9,10
2.3.Отчисления в соц. фонды	3105	10,92	2513	9,72	-592	-19,07
2.4.Расходы на содержание эксплуатацию оборудования	2644	9,30	2585	10,00	-59	-2,23
2.5.Прочие затраты	5371	18,89	5863	22,69	492	9,15
в том числе внепроизводственные расходы	3980	14,00	4048	15,66	68	1,70

Таблица 11 - Структура и динамика себестоимости реализованной продукции по калькуляционным статьям в 2020-2021 гг.

Показатель	2020г.		2021г.		Отклонение	
	сумма (тыс. руб.)	удельны й вес, (% к итогу)	сумма (тыс. руб.)	удельный вес (% к итогу)	сумма гр.4-гр.2	% гр6/гр2* 100
1. Объем реализации	26148		42375		16227	62,06
2. Себестоимость	25843	100,00	40914	100,00	15071	58,32
в том числе:						
2.1.Сырье и материалы	7150	27,67	13440	32,85	6290	87,97
2.2. Зарплата рабочих	7733	29,92	12039	29,43	4307	55,69
2.3.Отчисления в соц. фонды	2513	9,72	3913	9,56	1400	55,69
2.4.Расходы на содержание эксплуатацию оборудования	2585	10,00	3875	9,47	1290	49,90
2.5.Прочие затраты	5863	22,69	7648	18,69	1785	30,45
в том числе внепроизводственные расходы	4048	15,66	5750	14,05	1703	42,06

Себестоимость реализации работ в 2021 году по предприятию составляет 40914 тыс. руб., в 2020 г. – 25843 тыс. руб., в 2019 г. – 28432 тыс. руб.

Из приведенных данных видно, что рост себестоимости строительно-монтажных работ в 2021 г. по отношению к предыдущим годам значительно увеличился на 58%, что обусловлено в первую очередь увеличением объема производства на 62%.

Из проведенного анализа видно, что наибольший удельный вес в полной фактической себестоимости 2021 года составляют материальные затраты - 32,85%.

Наибольший удельный вес в полной фактической себестоимости 2020 года составляют: зарплата рабочих - 30% и материальные затраты - 27,67%. Доля материальных затрат в себестоимости продукции в 2021г. увеличилась на 5,18 пункта, что говорит о том, что на предприятии происходит смещение структуры производства в сторону более материалоемкого производства.

На этом фоне можно отметить, что удельный вес трудовых затрат,

на отчисления в социальные фонды и расходов на содержание и эксплуатацию оборудования за отчетный период не претерпели значительного изменения.

Удельный вес расходов по статье «накладные расходы» за исследуемый период значительно снижены с 22,69 % до 18,69% , т.е. на 3,99 пункта, что говорит о снижении внепроизводственных и вспомогательных расходов.

На величину материальных затрат оказали влияние основные фактора: уменьшения отходов материалов в процессе производства, изменение заготовительной себестоимости единицы материала, которое включает в себя оптовую цену поставщика, транспортно-заготовительные расходы и изменение степени механизации погрузочно-разгрузочных работ, применение взаимозаменяемых материалов.

Расходы на содержание и эксплуатацию оборудования снижены, что говорит об эффективном использовании оборудования и повышении уровня механизации, за счет приобретения в отчетном году необходимого оборудования и снижения амортизационных отчислений по реализованным в 2021 году основным средствам.

Снижение прочих затрат объясняется экономией за счет повышения производительности труда и снижения продолжительности строительства.

Проведя оценку эффективности текущих затрат за анализируемый период, путем деления чистой прибыли предприятия к себестоимости реализуемой продукции, определим, какая доля прибыли приходится на каждый рубль понесенных затрат по производству и реализации продукции: за 2021 год равен 4 %, за 2020 год 1,6 %, За 2019 год 2,4 %. Показатель прибыли растет, что говорит об эффективности затрат.

3 Выявление проблем и разработка предложений по повышению эффективности управления прибылью ООО «Люмекс»

3.1 Выявление проблем эффективности управления прибылью ООО «Люмекс»

Рациональное использование основных производственных фондов определяет экономическую эффективность работы и размеры прибыли подрядных организаций.

Для того чтобы выявить внутрипроизводственные резервы повышения эффективности использования основных фондов, проведем анализ их использования по данным из таблиц 12, 13.

Таблица 12 - Анализ использования основных фондов ООО «Люмекс» в 2019-2020 гг.

Показатель	01.01.2019 г., тыс. руб.	Поступление, тыс. руб.	Выбытие, тыс. руб.	01.01.2020г., тыс. руб.	Отклонение	
					тыс. руб. (гр5-гр2)	% (гр6/гр2)
1. Производственные фонды	13870	3333	0	17203	3333	24,03
1.1. Строительные машины и оборудование	2520	1676	0	4196	1676	66,51
1.2. Транспортные средства	3034	476	0	3510	476	15,69
1.3.Производственный и хоз. инвентарь	1080	0	0	1080	-	-
1.4.Здания	3202	0	0	3202	-	-
1.5.Сооружения	4034	1181	0	5215	1181	29,28
2. Непроизводственные фонды	2311	0	0	2311	-	-
2.1.Здания и сооружения	2100	0	0	2100	-	-
2.2.Оборудование и хоз. инвентарь	211	0	0	211	-	-
3. Основные фонды, всего	16181	3333	0	19514	3333	20,60

Из проведенного анализа видно, что за 2021 г. произошло уменьшение стоимости основных фондов с 19514 тыс. руб. до 19349 тыс. руб., что вызвано движением по основным производственным фондам: проведено списание

оборудования на 808 тыс. руб. и хоз. инвентаря на сумму 101 тыс. руб., реализацией излишнего транспорта на сумму 779 тыс. руб. и сооружений на 1030 тыс. руб. в сентябре 2021 года и приобретением строительных машин и оборудования в июне 2021 года на сумму 2553 тыс. руб.

Таблица 13 - Анализ использования основных фондов ООО «Люмекс» в 2020-2021 гг.

Показатель	01.01.2020г., тыс. руб.	Поступление, тыс. руб.	Выбытие, тыс. руб.	01.01.2021г., тыс. руб.	Отклонение	
					тыс. руб. (гр5-гр2)	% (гр6/гр2)
1. Производственные фонды	17203	2553	2718	17038	-165	-0,96
1.1. Строительные машины и оборудование	4196	2164	808	5552	1356	32,32
1.2. Транспортные средства	3510	0	779	2731	-779	-22,19
1.3.Производственный и хоз. инвентарь	1080	389	101	1368	288	26,67
1.4.Здания	3202	0	0	3202	-	-
1.5.Сооружения	5215	-	1030	4185	-1030	-19,75
2. Непроизводственные фонды	2311	0	0	2311	-	-
2.1.Здания и сооружения	2100	0	0	2100	-	-
2.2.Оборудование и хоз. инвентарь	211	0	0	211	-	-
3. Основные фонды, всего	19514	2553	2718	19349	-165	-0,85

За 2020 произошло увеличение стоимости основных фондов с 16181 тыс. руб. до 19514 тыс. руб., вследствие поступлений по основным производственным фондам: строительные машины 3333, транспортные средства на сумму 476, сооружения 1181 .

По непроизводственным фондам за 2021, 2020 г. год изменений не произошло.

Для объяснения данных изменений воспользуемся расчетом коэффициентов обновления и выбытия и полученные данные оформим в таблице 14. Коэффициент обновления, рассчитывается, как отношение стоимости введенных основных производственных фондов за исследуемый

период к стоимости основных производственных фондов на конец того же периода.

Коэффициент выбытия определяется, как отношение стоимости выбывших основных производственных фондов к стоимости на начало периода.

Таблица 14 - Динамика обновления и выбытия основных средств в ООО «Люмекс» в 2020-2021 гг.

Показатель	Коэффициент обновления 2020 г.	Коэффициент выбытия 2020 г.	Коэффициент обновления 2021 г.	Коэффициент выбытия 2021 г.
1. Производственные фонды	0,19	0,00	0,15	0,16
1.1. Строительные машины	0,40	0,00	0,39	0,19
1.2. Транспортные средства	0,14	0,00		0,22
1.3. Производственный и хоз. инвентарь		0,00		0,09
1.4. Здания	-	-	-	-
1.5. Сооружения	0,23	0,00	-	0,20
2. Непроизводственные фонды	-	-	-	-
2.1. Здания и сооружения	-	-	-	-
2.2. Оборудование и хоз. инвентарь	-	-	-	-
3. Основные фонды, всего	0,17	0,00	0,13	0,14

В 2021 году предприятие обновило на 39% строительные машины и оборудование, что способствовало эффективности производства строительно-монтажных работ. За счет того, что по другим видам основных средств обновления не происходило, общий процент обновления по основным фондам составил 13%. В анализируемом периоде с баланса ООО «Люмекс» списано 19% строительных машин и оборудования и 9% производственно-хозяйственного инвентаря и реализовано на сторону 20% сооружений и 22% транспортных средств.

В 2020 году предприятие обновило: на 40% строительные машины и

оборудование, транспортные средства 0,14%, Сооружения 0,23%. Обновления по основным фондам составили 17%.

Реализация излишних основных средств, в дальнейшем приведет к снижению себестоимости за счет снижения амортизационных отчислений, затрат на ремонт и содержание, что повлечет в будущем периоде увеличение прибыли. А вот выбытие самортизированного оборудования может привести к снижению выполняемых объемов работ. При исследовании степени физического износа основных фондов определяется коэффициент физического износа, рассчитываемый как отношение суммы износа основных фондов к их полной балансовой стоимости. По исследуемому предприятию коэффициент физического износа основных средств на конец 2021 равен 55 % (10646/19349 *100%). За 2020 год коэффициент физического износа составил 57%.

Скорость обрачиваемости оборотных средств предприятия является важнейшим показателем эффективной работы организации, так как непрерывность процесса строительно-монтажных работ обуславливает непрерывную обрачиваемость средств организации и чем интенсивнее этот оборот, тем ниже потребность в оборотных средствах. Сокращение производственных запасов и ускорение производственного цикла снижают себестоимость работ и ведут к увеличению прибыли предприятия (таблица 15, 16).

Таблица 15 - Структура и динамика оборотных средств ООО «Люмекс» в 2020 г.

Показатель	Абсолют. величина, тыс. руб.		Отклонение		Средний баланс. остаток, тыс. руб.	Удельный вес, %	
	на начало 2020 г.	на конец 2020 г.	тыс. руб.	%		на начало года	на конец года
1. Объем реализации		26148					
2. Оборотные активы	3259	2623	-636	-20	2941	100,00	100,00
2.1. Запасы и затраты	930	479	-451	-48	705	28,54	18,26
2.2. Дебиторская задолженность	1334	1740	406	30	1537	40,93	66,34
2.3. Краткосрочные фин. вложения	-	-	-	-	-	-	-
2.4. Денеж. средства	995	404	-591	-59	700	30,53	15,40

Таблица 16 - Структура и динамика оборотных средств ООО «Люмекс» в 2021 г.

Показатель	Абсолют. величина, тыс. руб.		Отклонение		Средний баланс. остаток, тыс. руб.	Удельный вес, %	
	на начало 2021 г.	на конец 2021 г.	тыс. руб.	%		на начало года	на конец года
1. Объем реализации		42375					
2. Оборотные активы	2623	4137	1514	58	3380	100,00	100,00
2.1. Запасы и затраты	479	989	510	106	734	18,26	23,91
2.2. Дебиторская задолженность	1740	1174	-566	-33	1457	66,34	28,38
2.3. Краткосрочные фин. вложения	-	-	-	-	-	-	-
2.4. Денеж. средства	404	1974	1570	389	1189	15,40	47,72

На основании данных таблицы определено, что сумма оборотных активов за 2020 г. снизилась на 636 тыс. руб., то есть (20 %). В структуре оборотных средств заметно увеличились суммы дебиторской задолженности на 406 тыс. руб., запасы и затраты- на сумму 451 тыс. руб. и произошел спад остатка денежных средств на 591 тыс. руб.

Наибольший удельный вес в структуре оборотные средства занимает дебиторская задолженность. Причем их доля в общем составе оборотных средств за анализируемый период возросла с 41 % до 66%. Доля запасов и затрат уменьшилась на 11 %. Денежные средства сократилась на 15 пунктов.

На основании данных табл. 16 определено, что в 2021 г. сумма оборотных активов за анализируемый период возросла на 1514 тыс. руб., то есть увеличилась на 58 %.

В структуре оборотных средств заметно уменьшение суммы дебиторской задолженности на 566 тыс. руб., запасы и затраты - на сумму 510 тыс. руб. и произошел рост остатка денежных средств на 1570 тыс. руб.

Наибольший удельный вес в структуре оборотных средств занимает остаток денежных средств. Причем доля в общем составе оборотных средств за анализируемый период возросла с 15 % до 48%. Доля запасов и затрат также

увеличилась на 5,65 %. Дебиторская задолженность сократилась на 37,96 пунктов.

Для оценки платежеспособности компании рассчитывается Коэффициент обеспеченности собственными средствами.

Если коэффициент обеспеченности собственными средствами на конец отчетного периода имеет значение менее 0,1, то структуры баланса компании признается неудовлетворительной.

Рассчитав коэффициент обеспеченности запасов собственными оборотными средствами определим, в какой мере запасы покрыты собственными источниками и не нуждаются в привлечении заемных.

Расчет на 2020 г.: из суммы капиталов и резервов 8068 тыс. руб. вычитаем средства, направленные на пополнение внеоборотных активов 9853 тыс. руб. и полученный результат делим на размер запасов 930 тыс. руб. В нашем расчете этот показатель 2019 года равен 0,59 то есть все запасы финансировались за счет собственных средств предприятия.

В 2020 году коэффициент составил -2,8, отрицательное значение коэффициента, свидетельствует о том, что часть оборотных средств организации сформированы за счет заемных источников.

Расчет на 2021 г.: из суммы капиталов и резервов 8478 тыс. руб. вычитаем средства, направленные на пополнение внеоборотных активов 8703 тыс. руб. и полученный результат делим на размер запасов 479 тыс. руб.

В нашем расчете этот показатель 2020 года равен -2,87. отрицательное значение коэффициента, свидетельствует о том, что часть оборотных средств организации сформированы за счет заемных источников. В 2021 году коэффициент составил 1,43, то есть все запасы финансировались за счет собственных средств предприятия.

Анализируя наличие оборотных средств на предприятии, по состоянию на конец отчетного периода, определено, что средний размер всех оборотных средств организации находится в пределах 10 % годового объема работ.

Степень использования оборотных средств за исследуемый период

характеризуется коэффициентом оборачиваемости, который показывает, сколько оборотов совершили оборотные средства за анализируемый период 2020 г., и определяемым как отношение объема строительно-монтажных работ (26148 тыс. руб.) к средней сумме оборотных средств (2941 тыс. руб.). Следовательно, на 1 рубль оборотных средств приходится 8,9 рубля объема строительно-монтажных работ в год.

За анализируемый период 2021 г. он определяется как отношение объема строительно-монтажных работ (42375 тыс. руб.) к средней сумме оборотных средств (3380 тыс. руб.). Следовательно, на 1 рубль оборотных средств приходится 12,54 рубля объема строительно-монтажных работ в год.

Продолжительность одного оборота в днях (Δ) показывает, за какой срок к предприятию возвращаются его оборотные средства в виде выручки от реализации продукции.

Средняя длительность одного оборота определяется как отношение продолжительности рассматриваемого периода в днях к коэффициенту оборачиваемости оборотных средств, для 2021 г. составляет 29 дней, для 2020 г. 41 день.

Оборачиваемость оборотных средств на предприятии зависит от следующих факторов: длительности производственного цикла; качества выпускаемой продукции и ее конкурентоспособности; эффективности управления оборотными средствами на предприятии с целью их минимизации; решения проблемы снижения материалоемкости продукции; способа снабжения и сбыта продукции; структуры оборотных средств и др.

Таковы пути ускорения оборачиваемости оборотных средств на предприятии производительность труда является фактором, от которого зависят практически все показатели, характеризующие эффективность работы предприятия: объем производства, уровень себестоимости, фондоотдача, численность персонала и, безусловно, прибыль.

На основании данных таблицы 17, проведем анализ производительности труда ООО «Люмекс» за 2020 и 2021 годы.

Таблица 17 - Сводные данные для анализа производительности труда ООО «Люмекс»

Показатель	Ед. измер.	Факт. за 2020г.	По плану 2021 г.		2021г. (Факт)		
			Объем	Отклоне- ние в % к 2020г.	Объем	отклонения	
						в % к факту 2020г.	в % к плану 2021г.
1. Объем реализации	тыс.р.	26148	41530	58,83	42375	62,06	2,03
2. Среднесписочная численность всего персонала	чел.	26	33	26,92	32	23,08	-3,03
3. в т.ч. производственных рабочих	чел.	20	26	30	26	30	0
4. Удельный вес рабочих в общей численности	%	77	79	2,42	81	5,63	3,13
5. Средняя выработка на 1 работающего (стр1/стр2)	тыс.р.	1006	1258	25,14	1324	31,67	5,22
6. Средняя выработка на 1 рабочего (стр1/стр3)	тыс.р.	1307	1597	22,17	1630	24,66	2,03
7. Зарплата рабочих	тыс.р.	7733	12528	62,02	12039	55,69	-3,90
8. Средняя зарплата на 1 рабочего	тыс.р.	387	482	24,63	463	19,76	-3,90
9. Удельный вес фонда зарплаты рабочих в объеме реализации	%	30	30	2,01	28	-6,67	-6,67

Проведенный анализ показал, что выработка на одного работающего в 2021 году составила 1324 тыс. руб., а в 2020 году 1006 тыс. руб. Фактически рост выработки на одного работающего составил 31,67%.

В расчете на одного рабочего выработка в 2021 и 2020 годах составила соответственно 1630 тыс.руб и 1307 тыс. руб., а ее рост 24,66%.

В условиях инфляции при анализе производительности труда необходимо учитывать уровень инфляции за анализируемый период.

Уровень инфляции в 2021г. составил 6,45%, в 2020г. 6,58%, но это меньше темпа роста производительности труда за счет влияния основных факторов, таких как численность персонала, объем реализации продукции, темп роста заработной платы.

Различия в выработке на одного работающего и одного рабочего объясняются изменением структуры и численности персонала. За анализируемый период увеличение численности всего персонала составило 6 человек (23,80%), в том числе рабочих -6 человек (30 %).

Численность персонала, не относящегося к рабочим осталась без изменения. Удельный вес рабочих в общей численности в 2020 году составил 77%, а в 2021 году- 81%. Таким образом, удельный вес рабочих в общей численности персонала незначительно увеличился (4%).

Рассмотрев динамику объема выпускаемой продукции определено, что в 2021 году объем реализации работ увеличился на 62,06% по сравнению с 2020 годом, что может быть обусловлено ростом производительности труда и увеличением численности работающих.

Доля прироста объема работ за счет повышения производительности труда (Π) равняется разнице между общим приростом объема работ и той его частью, которая получена за счет увеличения численности рабочих и определяется в % по формуле (1):

$$\Pi = \frac{(O_p - O_b) * P_p}{O_b} * 100 / O_b \quad (1)$$

(где O_b - объем работ (тыс. руб.) и P_b - численность рабочих (чел.), в базисном периоде (по отношению к которому определяется прирост объемов работ);

O_p и P_p - то же, в расчетном периоде.

Подставив в формулу значения, $\Pi = \frac{(42375 - 26148) * 26}{26148} = 32,06\%$, получаем прирост объема работ за счет повышения производительности труда в размере 32,06%. Остальные 30% (62,06-32,06) прироста объема работ получены за счет увеличения численности рабочих.

Соотношение темпов роста производительности труда и заработной платы является фактором влияния на себестоимость продукции. Опережающие темпы роста производительности труда по сравнению с ростом заработной

платы являются одним из факторов снижения себестоимости продукции, не говоря уже о росте объемов производства.

В 2021 году планировалось увеличение средней выработки на одного работающего по сравнению с 2020 годом на 25,14 % при росте зарплаты на 24,63 %, или соотношение темпов роста указанных показателей предусматривалось в размере 1,02, т.е. выработка растет быстрее зарплаты в 1,02 раза. Опережение темпов роста производительности труда по сравнению с темпами роста заработной платы говорит о положительной тенденции и приводит к увеличению рентабельности продукции.

3.2 Предложения по увеличению финансового результата ООО «Люмекс»

На основании проведенного экономического анализа ООО «Люмекс» выявлены резервы по повышению эффективности производственно-хозяйственной деятельности, применение которых приведет к росту прибыли предприятия.

Формирование чистой прибыли предприятия в значительной степени зависит от суммы его налоговых платежей. Поэтому каждым предприятием должны активно использоваться законные возможности минимизации налоговых платежей. ООО «Люмекс» в 2021 году находилось на общем режиме налогообложения.

На основании проведенного анализа видно, что предприятие соответствует всем условиям перехода на УСН:

- не имеет филиалов и представительств;
- средняя численность не превышает 100 человек;
- остаточная стоимость основных средств не превышает 100 млн. руб.
- по итогам девяти месяцев 2021 г. доходы не превысили 45 млн. рублей
- доля участия других организаций составляет не более 25%.

Согласно п.2 ст.346 НК РФ, организации применяющие УСН не являются плательщиками: налога на прибыль организаций, НДС, налога на имущество,

снижаются расходы на внебюджетные платежи с зарплаты, что существенно снижает налоговую нагрузку и упрощает ведение бухгалтерского учета.

Налоговым законодательством объектом налогообложения при УСН признаются:

- доходы (с применением налоговой ставки 6%);
- доходы, уменьшенные на величину расходов (с применением налоговой ставки 15%).

Выбрав объектом налогообложения «доходы, уменьшенные на величину расходов» проведем расчет экономической выгоды от применения данного предложения в таблице 18.

Таблица 18 - Расчет экономической выгоды от перехода на УСН

Показатель	Фактич. данные 2021 г.	Данные 2021 г. с применением УСН	Отклонение	
	сумма (тыс. руб.)	сумма (тыс. руб.)	сумма гр.3-гр.2	% гр4/гр2 *100
1. Выручка от реализации	42375	42375	0	0
2. Себестоимость	40914	39758	-1156	-3
в том числе:				
сырье и материалы	13440	13440	0	0
зарплата рабочих	12039	12039	0	0
отчисления в соц.фонды в т.ч.	3913	2757	-1156	-30
-ОПС22% / ОПС при УСН 20%	2649	2408		
-ОМС5,1% / ОМС при УСН 0	614	0		
ФСС 2,5% / ФСС при УСН 0	301	0		
-соц.страх от несч.случ.2,9%/ при УСН 2,9%	349	349		
расходы на эксплуатацию оборудования	3875	3875	0	0
прочие затраты	7648	7648	0	0
3. Прибыль от реализации	1461	2617	1156	79
4. Прочие доходы	2430	2430	0	
5. Прочие расходы	1838	1664	-174	-1 0
в т.ч. налог на имущество 2% ОС/ при УСН 0	174,06	0	-174	-10
8. Прибыль до налогообложения	2053	3383	1330	65
9. Налог на прибыль 20% / единый налог по УСН 15%, не менее 1%дохода	411	507	97	24
11.Чистая прибыль	1642	2875	1233	75

Из расчета видно, что применив УСН организация получает значительную экономию по платежам в бюджет 1233 тыс. руб. и соответственно рост прибыли на 1233 тыс. руб.

Экономия по платежам в бюджет НДС составит 7628 тыс. руб. 42375 тыс. руб. * 18% - входной НДС по материалам = 2419 и хотя эта сумма не влияет на показатель прибыли предприятия происходит реальная денежная экономия.

Для наибольшего экономического эффекта от использования оборотных средств в строительно-монтажном производстве необходимо обеспечить ускорение оборачиваемости оборотных средств, их рациональное использование, ликвидацию излишних производственных запасов материально-технических ресурсов, сокращение сроков расчетов за выполненные работы, а так же другие мероприятия по контролю за расходованием оборотных средств и ускорению их оборачиваемости.

Проведенный анализ финансово-хозяйственной деятельности ООО «Люмекс» показал, что дебиторская задолженность за отчетный период является наиболее проблемной составляющей в структуре оборотных средств.

Структура дебиторской задолженности на 100% состоит из задолженности покупателей и заказчиков. Долги предприятию за 2021 год уменьшились по отношению к предшествующему году с 1740 тыс. руб. до 1174 тыс. руб. или на 67%. Определив период погашения дебиторской задолженности в динамике, получим: в 2021 году период погашения составил 12 дней, в 2020 году период погашения дебиторской задолженности составил 14 дней, что говорит об уменьшении периода расчета на 2 дня.

Поэтому при более детальном анализе необходимо определить те организации, которые имеют наибольшую задолженность и обеспечить сокращение дебиторской задолженности путем более тщательной работы с клиентами на стадии заключения договоров и в процессе работы, совместно проводить анализ положения дел. Ориентироваться на увеличение количества заказчиков с целью уменьшения риска неуплаты монопольного заказчика.

Степень использования оборотных средств за исследуемый период

характеризуется коэффициентом оборачиваемости, равном 12,54 и определяемым как отношение объема строительно-монтажных работ (42375 тыс. руб.) к средней сумме оборотных средств (3380 тыс. руб.). Следовательно, на 1 рубль оборотных средств приходится 12,54 рубля объема строительно-монтажных работ в год.

Средняя длительность одного оборота составляет 29 дней и определяется как отношение продолжительности рассматриваемого периода в днях (360 дней) к коэффициенту оборачиваемости оборотных средств (12,54). Если бы в течении года организация за счет сокращения расчетного периода с покупателями и заказчиками сократила продолжительность одного оборота с 29 дней до 25 дней, то ей потребовалось бы оборотных средств:

$$C=42375*25/360=2943 \text{ тыс. руб.},$$

Следовательно, если раньше на 1 рубль оборотных средств приходилось 12,54 руб. объема СМР в год, то теперь примерно 14 руб.

А это означало бы получение дополнительного объема строительно-монтажных работ в год в сумме 6122 тыс. руб., при той же величине оборотных средств (3380 тыс. руб.), что приведет к росту реализации (а так же и прибыли) за год на 55%, или на 2742 тыс. руб.

На основе проведенного анализа на исследуемом предприятии выявлено отсутствие оперативно-технического учета времени работы и простоев оборудования и степени их загрузки.

Для повышения эффективности использования основных фондов предприятия предлагается:

1. Организовать оперативно-технический учет времени работы и простоев основных производственных фондов.
2. Классифицировать основные фонды по степени их использования и загруженности:
 - а) основные фонды, используемые в производстве;
 - б) основные фонды, не используемые в производстве; в том числе:
 - подлежит ремонту, или модернизации;

- подлежит списанию по причине полного физического износа;
- может быть быстро продано или сдано в аренду;
- неликвидные и невостребованные в производстве.

По исследуемому предприятию коэффициент физического износа основных средств на конец отчетного периода равен 55%, что определяет необходимость обновления основных производственных фондов.

Обновление основных производственных фондов, замена на более производительное оборудование, повышение в составе основных производственных фондов рабочих машин и оборудования и без ущерба для производства снижение доли зданий, инвентаря приведет к снижению себестоимости работ, что видно из приведенного расчета:

Если на предприятии повысить уровень механизации погрузочно-разгрузочных работ на 8,6%, бетонных - на 6,5% и сварочных - на 6%, удельный вес себестоимости этих видов работ в общем объеме в отчетном периоде составил для погрузочно-разгрузочных работ 12%, бетонных 15% и сварочных 22 %.

Средний процент снижения общей себестоимости строительно-монтажных работ составит (2):

$$C_{общ} = (C * Y_c) / 100 \quad (2)$$

где $C_{общ}$ - общее снижение себестоимости;

C - снижение средней себестоимости отдельного вида работ в %;

Y_c - уровень себестоимости отдельного вида работ за отчетный период в сметной стоимости объема работ в %.

$$C_{общ} = 3,33\% (8,6 * 12\% + 6,5 * 15\% + 6 * 22\%) / 100.$$

Снижение себестоимости в 2021 году на 3,33% привело бы к экономии 1362 тыс. руб., начислив налог на прибыль на сумму экономии $1362 * 20\%$ имеем 272 тыс. руб. Экономический эффект от обновления производственных фондов составит 1090 тыс. руб., за минусом расходов на капитальные вложения

650 тыс. руб. имеем чистый экономический эффект 440 тыс. руб.

По результатам анализа себестоимости выявлены резервы для снижения прочих расходов за счет сокращения издержек по содержанию неиспользуемого лабораторного корпуса. Эту площадь после ремонта можно сдать в аренду, при условии, что арендатор расходы по содержанию здания принимает на себя, то предприятие в первый же год получит экономический эффект.

В состав прочих затрат входят расходы на содержание лабораторного корпуса, который занят под производственные нужды на 40%, 60% (424 м^2) площадей не задействовано и предприятие несет неоправданные убытки по их содержанию. Согласно плановым показателям, затраты на содержание 1м^2 здания в квартал составляют 178 руб., следовательно за год сумма неоправданных расходов будет равна 227 тыс. руб.

Если учесть, что затраты по ремонту, согласно смете расходов составят 170,5 тыс. руб., в том числе: материальные затраты 77,8 тыс. руб., затраты на оплату труда - 70,0 тыс. руб., отчисления в соц.фонды - 22,7 тыс. руб., и расходы по содержанию здания арендатор принимает на себя, то экономия за счет снижения прочих расходов в первый год будет выглядеть следующим образом.

Сумма арендных платежей составляет 140 тыс. руб. в месяц. Следовательно за год 1680 тыс. руб. Вычтя 227 тыс. руб. на расход содержания получим 1454 тыс. руб. Минус 20% налог на прибыль получим 1163 тыс. руб. чистой прибыли. Таким образом, затратив на ремонт 170,5 тыс. руб., снижая издержки, и сдав в аренду неиспользуемую производственную площадь, предприятие получит дополнительную сумму прибыли 992,5 тыс. руб.

Фактором, от которого зависят практически все показатели, характеризующие эффективность работы предприятия (объем производства, уровень себестоимости, фондоотдача, численность персонала и, безусловно, прибыль) является производительность труда.

Повышать производительность труда, и при технико-экономическом

анализе и планировании учитывать факторы, влияющие на рост производительности труда, такие как: развитие комплексной механизации и автоматизации строительно-монтажных работ, совершенствование технологии и методов производства работ, совершенствование организации производства, труда и управления в строительстве, социально-экономические факторы, структурные сдвиги в объеме производства и т.д.

Рост производительности труда ведет к сокращению продолжительности строительства объектов, что дает возможность снизить себестоимость строительно-монтажных работ по расходам на зарплату и отчисления в социальные фонды, накладных расходов (административные расходы, охрана труда и техника безопасности, заготовительно-складские расходы, содержание пожарной и сторожевой охраны, затраты на благоустройство строительной площадки, проведение культурных мероприятий, сдача работ, износ временных зданий и т.д.), а также затрат по эксплуатации машинного парка.

Производительность труда характеризует эффективность трудовых затрат на производство продукции. Снижение себестоимости строительно-монтажных работ за счет экономии фонда зарплаты достигается путем опережения темпов роста производительности труда по сравнению с темпами роста зарплаты:

На основании расчетов, приведенных в таблице. 17, видно, что в 2021 году по сравнению с 2020 годом производительность труда работающего возросла на 32 %, средняя зарплата на 20 %, удельный вес заработной платы в затратах равен 29 %. Если предположить рост производительности труда и средней зарплаты в 2021 году в тех же процентах, что и в 2020 году, то снижение общей себестоимости СМР за счет роста производительности труда составит 2,6% или 1102 тыс. руб. Расчет произведен по формуле (3):

$$C = (1 - Изп/Ипт) * Узп \quad (3)$$

где: С-снижение себестоимости в зависимости от соотношения роста производительности труда и зарплаты, %;

Изп - процент роста средней зарплаты (отношение средней зарплаты отчетного периода к средней зарплате предыдущего периода);

Ипт - процент роста производительности труда (отношение производительности труда отчетного периода к производительности труда предшествующего периода);

Узп - удельный вес зарплаты в себестоимости СМР отчетного периода.

Начислив на сумму экономии налог на прибыль 220 тыс. руб. имеем чистую прибыль предприятия 882 тыс. руб.

Экономия по статье прочих затрат достигается за счет повышения производительности труда, что можно рассчитать следующим образом:

Снижение уровня накладных расходов за счет роста производительности труда (Св) в процентах определяется по формуле (4):

$$Св = К * Нпр * (1 - Вф / Впл) \quad (4)$$

где К - коэффициент, определяющий долю накладных расходов, зависящих от данного фактора;

Нпр - величина накладных расходов в % к прямым затратам или объему работ при прежней продолжительности строительства;

Вф - средняя выработка одного рабочего за предыдущий период в руб.

Впл - средняя выработка одного рабочего за отчетный период в руб.

Величина прочих затрат за 2021 год составила 7648 тыс. руб. В среднем примерно 16% накладных расходов от общей себестоимости зависит от выработки. При удельном весе накладных расходов в общих затратах на производство работ 19% и увеличении выработки рабочих с 1307 тыс. руб. до 1630 тыс. руб., уровень накладных расходов снизится в среднем на 0,6%, или 46 тыс. руб.

Заключение

Прибыль - важнейший показатель, характеризующий финансовый результат деятельности предприятия. Рост прибыли определяет рост потенциальных возможностей предприятия, повышает степень его деловой активности. По прибыли определяются доля доходов учредителей и работников.

Для управления прибылью необходимо раскрыть механизм ее формирования и использования, определить долю каждого фактора ее роста или снижения, используя при этом современные методы анализа и планирования.

Проведенные исследования финансового состояния предприятия ООО «Люмекс» позволяют сделать следующие выводы:

1. За анализируемый период достигнуто устойчивое финансовое положение, увеличена стоимость активов предприятия за счет роста источников собственных средств на 2,9%. Возросла стоимость чистых активов на 1642 тыс. руб. (19%) за счет снижения темпов прироста обязательств по сравнению с темпами прироста активов. У предприятия достаточно средств для погашения краткосрочных обязательств, о чем свидетельствуют показатели общей и срочной ликвидности.
2. В ходе анализа проведена оценка размера, динамики и структуры производственных фондов, выявлены главные функциональные особенности производственной деятельности предприятия. Прослеживается значительный рост прибыли за счет увеличения объема реализации и снижения себестоимости продукции. За 2021 г. прибыль отчетного периода составила 1642 тыс. руб., что в 4 раза (на 1232 тыс. руб.) выше показателей прошлого года.
3. Нераспределенная прибыль направлена в фонды накопления, фонд социального развития, и фонд потребления. Можно отметить правильную политику руководства предприятия, где использование прибыли

направлено не только на потребление, но и на воспроизводство. Показатели рентабельности, хотя и незначительны, но по сравнению с прошлым годом возросли в 3 раза, что обусловлено ростом объема реализации, снижением издержек, повышением скорости оборота активов.

Общее финансовое положение ООО «Люмекс» выглядит положительно, но есть и негативные явления, выявленные в процессе анализа факторного влияния на финансово-хозяйственную деятельность, способствующие снижению экономического результата:

1. При формировании цены на производимую продукцию выявлена зависимость от основного заказчика ОАО «НЭСК», так как 70% общего объема работ приходится на их заказ. Остальные 25% приходятся на выполнение разовых строительно-монтажных работ.

2. Коэффициент физического износа основных средств составил более половины их стоимости (55%). Возможность анализа эффективности функционирования основных производственных фондов ограничена отсутствием оперативно-технического учета времени работы и простоев оборудования и степени их загрузки.

3. За анализируемый период сумма дебиторской задолженности на конец года снизилась с 1740 тыс. руб. до 1174 тыс. руб., но сумма задолженности все равно значительна, что говорит о нерегулярном расчете заказчиков.

4. ООО «Люмекс» в 2021 году находилось на общем режиме налогообложения, являясь плательщиком платежей в бюджет таких, как НДС, налог на прибыль, налог на имущество и пр., имея возможность перейти на упрощенную систему налогообложения и значительно сэкономить на налоговых платежах.

5. Абсолютная ликвидность ниже нормы, что обусловлено отсутствием запаса денежных средств.

На основе анализа деятельности ООО «Люмекс» разработаны предложения по увеличению его финансового результата, применение которых приведет к повышению экономической эффективности деятельности

предприятия:

1. Для более устойчивого и независимого финансового положения предприятию необходимо изучить рынок сбыта не только в Краснодарском крае, но и в других регионах, провести анализ состояния конкурирующих сил и привлекать дополнительных заказчиков.

2. ООО «Люмекс» в 2021 году находилось на общем режиме налогообложения, перейдя на УСН с объектом налогообложения «доходы, уменьшенные на величину расходов» (с применением налоговой ставки 15%), что существенно снижает налоговую нагрузку на сумму 1233 тыс. руб.

3. Необходимо провести мероприятия по повышению эффективности использования основных фондов:

- обновление основных производственных фондов приведет к снижению себестоимости на 3,33% и увеличению чистой прибыли на 272 тыс. руб.
- организация оперативно-технического учета времени работы и простоев основных производственных фондов.

4. Выявлены резервы для снижения прочих расходов за счет сокращения издержек по содержанию неиспользуемого лабораторного корпуса, за счет сдачи его в аренду, при условии, что арендатор расходы по содержанию здания принимает на себя, то предприятие в первый же год получит экономический эффект 992,5 тыс. руб.

5. Обеспечив опережение темпов роста производительности труда по сравнению с темпами роста зарплаты имеем снижение себестоимости строительно-монтажных работ за счет экономии фонда зарплаты. Общий финансовый результат составит 882 тыс. руб.

Список литературы

1. Аксенов, А.П. Экономика предприятия: учеб. / А.П. Аксенов, И.Э. Берзинь, Н.Ю. Иванова. - М.: КноРус, 2019. - 350 с.
2. Алексейчева, Е.Ю. Экономика организации (предприятия): учеб. для бакалавров / Е.Ю. Алексейчева, М. Магомедов. - М.: Дашков и К, 2020. - 292 с.
3. Базилевич, А.И. Экономика предприятия (фирмы): учеб. для бакалавров / В.Я. Горфинкель, А.И. Базилевич, Л.В. Бобков . - М.: Проспект, 2020. – 640 с.
4. Баскакова, О.В. Экономика предприятия (организации): учеб. для бакалавров / О.В. Баскакова, Л.Ф. Сейко. - М.: Дашков и К, 2018. - 372 с.
5. Басовский, Л.Е. Финансовый менеджмент: учеб. пособие / Л.Е. Басовский и др. - М.: Риор, 2019. - 350 с.
6. Быстров, О.Ф. Экономика предприятия (фирмы). Экономика предприятия (фирмы): Практикум / Л.П. Афанасьева, Г.И. Болкина, О.Ф. Быстров. - М.: ИНФРА-М, 2017. - 319 с.
7. Варламова, Т.П. Финансовый менеджмент: учеб. пособие / Т.П. Варламова, М.А. Варламова. - М.: Дашков и К, 2015. - 304 с.
8. Веретенникова, И.И. Экономика организации (предприятия): учеб. пособие для бакалавров / И.В. Сергеев, И.И. Веретенникова; Под ред. И.В. Сергеев. - М.: Юрайт, 2017. - 671 с.
9. Гарнов, А.П. Экономика предприятия: учеб. для бакалавров / А.П. Гарнов, Е.А. Хлевная, А.В. Мыльник. - Люберцы: Юрайт, 2019. - 303 с.
10. Екимова, К.В. Финансовый менеджмент: учеб. для прикладного бакалавриата / К.В. Екимова, И.П. Савельева, К.В. Кардапольцев. - Люберцы: Юрайт, 2019. - 381 с.
11. Зайцев, Н.Л. Экономика промышленного предприятия: учеб. / Н.Л. Зайцев. - М.: ИНФРА-М, 2020. - 414 с.
12. Зимин, А.Ф. Экономика предприятия: учеб. пособие / А.Ф. Зимин, В.М.

Тимирьянова. - М.: ИД ФОРУМ, ИНФРА-М, 2020. - 288 с.

- 13.Иванилова, С.В. Экономика гостиничного предприятия: учеб. пособие для бакалавров / С.В. Иванилова. - М.: Дашков и К, 2018. - 216 с.
- 14.Кокин, А.С. Финансовый менеджмент: учеб. пособие / А.С. Кокин, В.Н. Ясенев. - М.: Юнити, 2016. - 511 с.
- 15.Коршунов, В.В. Экономика организации (предприятия): учеб. и практикум для прикладного бакалавриата / В.В. Коршунов. - Люберцы: Юрайт, 2019. - 407 с.
- 16.Крум, Э.В. Экономика предприятия: учеб. пособие / Э.В. Крум.. - Мн.: ТетраСистемс, 2017. - 292 с.
- 17.Лопарева, А.М. Экономика организации (предприятия): учеб.- методический комплекс / А.М. Лопарева. - М.: Форум, НИЦ ИНФРА-М, 2018. - 400 с.
- 18.Маркарьян, Э.А. Экономический анализ хозяйственной деятельности: учеб. пособие / Э.А. Маркарьян, Г.П. Герасименко, С.Э. Маркарян.. - М.: КноРус, 2017. - 536 с.
- 19.Найденова, Р.И. Финансовый менеджмент / Р.И. Найденова, А.Ф. Виноходова, А.И. Найденов. - М.: КноРус, 2018. - 320 с.
- 20.Новашина, Т.С. Экономика и финансы предприятия: учеб. / Т.С. Новашина, В.И. Карпунина, В.А. Леднев. - М.: МФПУ Синергия, 2019. – 352 с.
- 21.Осипова, И.В. Экономика организации (предприятия) (для бакалавров) / И.В. Осипова, Е.Б. Герасимова. - М.: КноРус, 2019. - 280 с.
- 22.Паламарчук, А.С. Экономика предприятия: учеб. / А.С. Паламарчук. - М.: ИНФРА-М, 2018. - 458 с.
- 23.Радько, Т.Н. Экономика предприятия / Т.Н. Радько. - М.: КноРус, 2018. - 352 с.
- 24.Растова, Ю.И. Экономика организации (предприятия): учеб. пособие / Ю.И. Растова, С.А. Фирсова. - М.: КноРус, 2019. - 280 с.
- 25.Сабетова, Л.А. Экономика сельскохозяйственного предприятия: учеб. /

- И.А. Минаков, Л.А. Сабетова, Н.П. Касторнов; Под ред. И.А. Минаков. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2018. - 363 с.
26. Скляренко, В.К. Экономика предприятия: учеб. пособие / В.К. Скляренко, В.М. Прудников. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2019. - 292 с.
27. Тертышник, М.И. Экономика предприятия: учеб. пособие / М.И. Тертышник. - М.: ИНФРА-М, 2018. - 328 с.
28. Чайников, В.В. Экономика предприятия (организации): учеб. пособие / В.В. Чайников, Д.Г. Лапин. - М.: ЮНИТИ, 2018. - 439 с.
29. Чалдаева, Л.А. Экономика предприятия: учеб. для академического бакалавриата / Л.А. Чалдаева. - Люберцы: Юрайт, 2020. - 410 с.
30. Шадрина, Г.В. Экономический анализ: учеб. для бакалавров / Г.В. Шадрина. - Люберцы: Юрайт, 2020. - 515 с.
31. Шекова, Е.Л. Менеджмент и маркетинг: учеб. пособие / Е.Л. Шекова, Г.Л. Тульчинский, В.Н. Евланов. - СПб.: Лань, Планета Музыки, 2019. - 268 с.
32. Экономика предприятия: учеб. / Под ред. В.Я. Горфинкеля. - М.: ЮНИТИ, 2019. - 663 с.