

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ
ФЕДЕРАЦИИ

федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«РОССИЙСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
ГИДРОМЕТЕОРОЛОГИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Кафедра Экономики предприятия природопользования и учетных систем

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА

На тему Анализ формирования и распределения прибыли предприятия

Исполнитель Бубнов Анатолий Сергеевич
(фамилия, имя, отчество)

Руководитель Доктор экономических наук, профессор
(ученая степень, ученое звание)

Воронкова Ольга Васильевна
(фамилия, имя, отчество)

**«К защите допускаю»
Заведующий кафедрой**



(подпись)

Доктор экономических наук, профессор
(ученая степень, ученое звание)

Курочкина Анна Александровна
(фамилия, имя, отчество)

« » 2020 г.

Санкт–Петербург
2020

Оглавление

Введение.....	3
1 Теоретические аспекты анализа формирования и использования прибыли организации	4
1.1 Понятие прибыли и рентабельности предприятия.....	4
1.2 Цели и задачи анализа распределения прибыли.....	8
2 Анализ формирования и распределения прибыли ООО «Компания Металл Профиль».....	9
2.1 Общая характеристика предприятия.....	9
2.2 Оценка финансового состояния предприятия.....	10
2.3 Анализ формирования прибыли	16
2.4 Анализ рентабельности предприятия	25
3 Мероприятия по совершенствованию формированию и распределению прибыли ООО «Компания Металл Профиль».....	32
3.1 Мероприятия по совершенствованию увеличения прибыли.....	32
3.2 Оценка эффективности предложенных мероприятий	46
4 Заключение	56
5 Список использованных источников	59

Введение

Актуальность исследования. Базой для рыночного аппарата являются экономические данные, которые нужны для составления и объективного анализа производственно-хозяйственной деятельности организации, создания и использования специальных активов, сопоставления затрат и результатов на различных фазах воспроизводственного процесса.

Приобретение дохода играет огромную роль в стимулировании развития производства. Но в силу различных факторов или просчетов в работе (невыполнение договоренностей, незнание нормативных документов, регулирующих финансовую активность предприятия) организация может понести финансовые потери.

Финансовое положение организации – это оценка ее конкурентоспособности, использования финансовых возможностей и накоплений, выполнения обязанностей перед страной и другими организациями. Рост дохода создает материальную базу для осуществления расширенного воспроизводства организации и удовлетворения социальных и материальных нужд основателей и сотрудников.

Организация эффективного управления доходами, их формирование и обстоятельный анализ использования создает уверенность в перспективах дальнейшего развития.

Объект исследования – экономическая и финансовая деятельность ООО "Компания Металл Профиль"

Предмет исследования – показатель прибыли ООО "Компания Металл Профиль"

Целью исследования является разработка рекомендаций по оптимизации прибыли предприятия ООО "Компания Металл Профиль"

1 Теоретические аспекты анализа формирования и использования прибыли организации

1.1 Понятие прибыли и рентабельности предприятия

Прибыль — это итоговый результат финансово-экономической активности предприятия, представляющий собой разницу между ценой выпускаемой продукции и ее себестоимостью.

Говоря иными словами, прибыль - это чистый доход, приобретенный в области материального производства. Общая или же валовая прибыль складывается из ее подвидов:

- а)доход от реализации основных активов и иного имущества;
- б)доход от реализации товарной продукции;
- в)доход от реализации другой различной продукции и услуг;
- г)доход от внереализационных доходов и расходов.

Известно 3 способа расчета прибыли:

1) Способ прямого счета (это способ, применяющийся в организации при малой номенклатуре выпускаемых изделий. Прибыль или же доход подсчитывается как разница между выручкой от сбыта продукции и ее себестоимостью.) Данный способ рассчитывается по формуле:

$$П = (Ц - С) * В$$

Где В- это производство товарной продукции в планируемом отрезке времени (натуральный показатель);

С- полная себестоимость единицы продукции;

Ц- стоимостное выражение единицы продукции за вычетом НДС и акцизов.

2) Аналитический способ (как правило применяется при значительной номенклатуре выпускаемых изделий.) Доход рассчитывается по всей

сопоставимой продукции, не выделяя частностей выполнением нижеуказанных этапов работ:

- вычисление базовой рентабельности (итог деления вероятного дохода за отчетный срок на полную себестоимость товарной продукции за этот же срок);
- определение величины товарной продукции в планируемом отрезке времени по себестоимости отчетного года и дохода на товарную продукцию на основе базовой доходности;
- оценка воздействия на плановый доход определенных обстоятельств (изменения цен, ассортимента, улучшения качества продукции).

По итогам выполнения расчетов на указанных стадиях определяется доход от реализации товарной продукции.

3) Способ совмещенного расчета (способ объединяет в себе элементы первого и второго методов. Для большего удобства проведения вычислений стоимостное выражение товаров в ценах планируемого года и по себестоимости отчетного года высчитывается способом прямого счета. А факторы, которые влияют на плановую прибыль (изменение себестоимости, изменение ассортимента, цен, повышение качества и т. д.) просчитываются с помощью аналитического способа.)

Расчет налогооблагаемой или же расчетной выручки выполняется в такой последовательности. Первоначально определяется общий (валовый) доход, который учитывает доход от всей экономической деятельности организации. Большую его часть получают от сбыта товарной продукции посредством вычета из доходов от реализации продукции в актуальных ценах (без НДС и акцизов) расходов на изготовление и реализацию товарной продукции.

Совокупность валовой прибыли охватывает прибыль от сбыта прочей продукции и услуг нетоварного типа (служебных сельскохозяйственных угодий, авто- и других различных хозяйств, находящихся на балансе организации). Также в нее входят внереализационные доходы и расходы,

напрямую не связанные с изготовлением и реализацией продукции, выручка (или убытки) от реализации основных активов и другого имущества.

Подсчитанная в поставленном порядке общая (валовая) выручка является основой для установления налогооблагаемой прибыли. Валовый доход должен быть отрегулирован в процессе распределения, затем предприятием уплачиваются налоговые пошлины.

Можно сказать, что объем выручки характеризует суммарные выгоды, а результативность деятельности фирмы оценивается ее рентабельностью. Последняя, устанавливающая выгодность или экономическую эффективность производственно-хозяйственной активности предприятия, отражает итоговые результаты этой деятельности.

Экономический эффект (суммарные выгоды) — разность между итогами деятельности хозяйствующего субъекта и выполненными для их получения издержками на изменения условий деятельности.

Рентабельность (доходность) — это подытоживающий показатель, который характеризует конкурентоспособность промышленного предприятия оттого, что при всех значениях получаемой выручки в частности рентабельность (Р) дает самую полную оценку его производственно-хозяйственной деятельности в этом плане.

Заданная оценка результативности производства на предприятии выполняется путем сопоставления доходов от производства и затрат на него. Ввиду этого рентабельность описывают как отношение прибыли (П) к промышленным фондам предприятия или к себестоимости продукции.

Общая рентабельность промышленного предприятия (Р1) устанавливается по формуле

$$P = П / ОФ + ОС * 100\%$$

Где ОФ и ОС — среднегодовая цена основных производственных активов и нормируемого оборотного имущества соответственно.

Доходность продукции (Р2) рассчитывается нижеупомянутым образом:

$$P2 = \text{Преал} / С * 100\%$$

Где Преал и С – величина реализованной продукции и ее полная себестоимость соответственно.

В случае если P1 подводит итог оценки уровня рентабельности предприятия, то показатель P2 рационально использовать при внутрихозяйственных аналитических вычислениях, контроле за доходностью или нерентабельностью определенных видов продукции.

Имеются и используются на практике и другие различные показатели оценки доходности на предприятии.

Например, доходность реализации (оборота) выражается отношением дохода от реализации продукции к прибыли от реализации (рассчитывается также в процентах). Этот показатель дает возможность оценить, какой процент дохода получает организация с каждого рубля реализации продукции.

Доходность активов (капитала) выражается как отношение выручки к совокупным активам. Степень рентабельности собственного капитала (Рск) может быть вычислена по формуле

$$Рск = \text{чистая прибыль} / \text{собственный капитал} * 100\%$$

Крайний показатель определяет доход, который приходится на 1 руб. собственного капитала впоследствии расчета процентов за кредит и налогов.

Следовательно, рентабельность оценивает результативность производственно-хозяйственной деятельности организации, определяет уровень расхода затрат и показатель использования ресурсов.

В фундаменте расчетов показателей доходности находятся коэффициенты, которые характеризуют отношение дохода к затраченным ресурсам, прибыль от сбыта продукции или к активам (капиталу) организации, разнообразие показателей доходности определяет выбор поиска путей ее повышения в среде реальной экономики.

Увеличение доходности говорит о улучшении эффективности производственно-хозяйственной деятельности организации, об возрастании получаемой ею прибыли, а также об сравнительном повышении выручки организации на каждый рубль затрат.

Базисным источником увеличения доходности на машиностроительном предприятии необходимо считать уменьшение расходов на производство и, следовательно, уменьшение себестоимости продукции, что фактически достигается путем увеличения эффективности эксплуатации основных активов, экономии финансовых ресурсов, подъема производительности труда, усовершенствование производства, совершенствования организации и регулирования всем производственно-хозяйственным комплексом предприятия.

1.2 Цели и задачи анализа распределения прибыли

Добыча прибыли представляется одной из стратегических задач управления и самым важным предметом финансового анализа функционирования каждой организации.

Экономический доход – самый важный этап работы, который предшествует планированию и прогнозированию материальных ресурсов организации, результативного их использования. Итоги анализа служат базой для принятия управленческих решений на уровне глав предприятия и являются отправным материалом для работы финансовых менеджеров.

В цели анализа финансовых трудов входят:

- оценка динамики показателей балансовой и чистой доходности;
- анализ составных компонентов формирования балансовой доходности;
- обнаружение и измерение влияния обстоятельств, воздействующих на прибыль;
- изучение показателей рентабельности;
- нахождение и оценка потенциала роста прибыли.

2 Анализ формирования и распределения прибыли ООО «Компания Металл Профиль»

2.1 Общая характеристика предприятия

ООО «КМП» с момента государственной регистрации является юридическим лицом, имеет расчётный счёт, угловой бланк, штамп и печати, самостоятельный баланс. При выполнении предпринимательской деятельности отвечает и выполняет обязанности перед клиентами, поставщиками, бюджетом, банками.

Выстраивает отношения с партнёрами на основе договоров, учитывая интересы покупателей, их высокие требования к качеству оказываемых услуг и другие условия выполнения договоренностей.

Основным видом работ согласно кодам ОКВЭД является – производство профилей с помощью холодной штамповки или гибки.

Дополнительные виды следующие:

- работы строительные специализированные прочие, не включенные в другие группировки;
- производство электромонтажных работ;
- деятельность автомобильного грузового транспорта и услуги по перевозкам;
- производство деревянных строительных конструкций и столярных изделий;
- производство металлических дверей и окон и другое.

Рассмотрим организацию, с точки зрения организационного процесса. На (рис.2.1) представлена организационная структура организации.

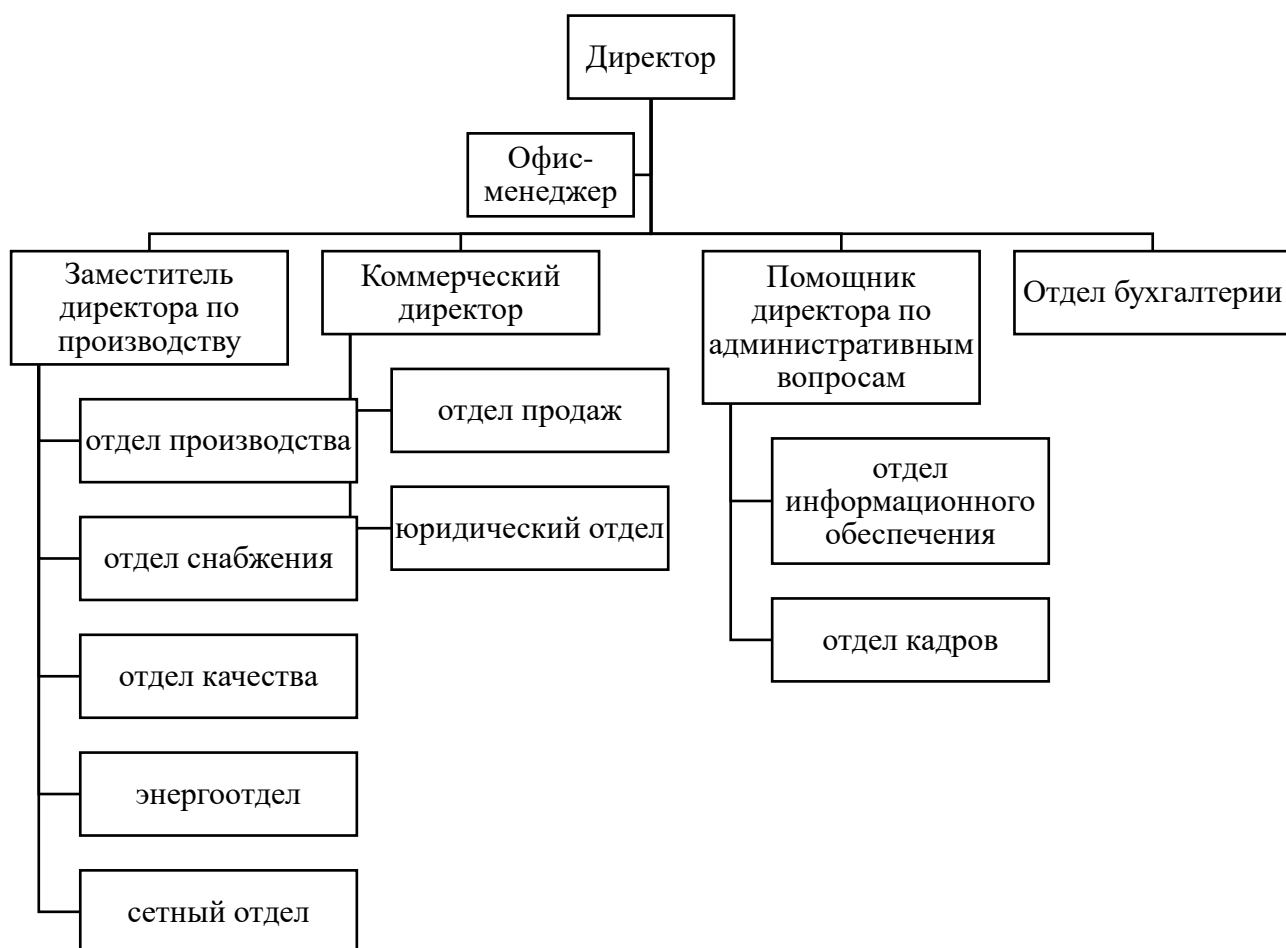


Рис.2.1.Организационная структура управления

Генеральный директору ООО «КМП» непосредственно подчиняются: заместитель генерального директора по производству, коммерческий директор, помощник генерального директора по административным вопросам, главный бухгалтер.

Далее, проведём оценку финансового положения организации ООО «КМП».

2.2 Оценка финансового состояния предприятия

Проведем оценку финансового состояния предприятия. Рассмотрим структуру активов и пассивов, табл. 2.1.

Таблица 2.1 - Динамика активов и пассивов организации ООО «КМП» в 2017-2019 гг.

Наименование статей	Анализируемый период времени					Изменения	
	в тыс. руб.			в % к валюте баланса		тыс. руб.	± %
	2017	2018	2019	2017	2019		
1	2	3	4	5	6	7	8
Актив							
1. Внеоборотные активы	13 346	10 762	9 293	4,5	2,8	-4 053	-30,4
в том числе:							
основные средства	10 878	9 374	8 462	3,7	2,6	-2 416	-22,2
нематериальные активы	664	526	387	0,2	0,1	-277	-41,7
2. Оборотные, всего	282 728	264 472	317 671	95,5	97,2	+34 943	+12,4
в том числе:							
запасы	83 114	106 297	136 136	28,1	41,6	+53 022	+63,8
дебиторская задолженность	153 036	154 548	179 976	51,7	55	+26 940	+17,6
денежные средства и краткосрочные финансовые вложения	44 342	1 796	891	15	0,3	-43 451	-98
Пассив							
1. Собственный капитал	129 326	110 615	124 156	43,7	38	-5 170	-4
2. Долгосрочные обязательства, всего	2 575	1 517	11	0,9	<0,1	-2 564	-99,6
в том числе:							
заемные средства	1 909	1 517	–	0,6	–	-1 909	-100
3. Краткосрочные обязательства, всего	164 173	163 102	202 797	55,4	62	+38 624	+23,5
в том числе:							
заемные средства	47 500	15 133	33 970	16	10,4	-13 530	-28,5
Баланс	296 074	275 234	326 964	100	100	+30 890	+10,4

Структура капитала ООО «КМП» на отчетную дату можно квалифицировать не значительной частью внеоборотных средств и немалым процентом (97,2%) текущих активов. Капитал ООО «КМП» за весь анализируемый отрезок времени увеличился на 30890 тыс. руб., а в процентах на 10,4%. Наряду с увеличением имущества предприятия снизился собственный капитал ООО «КМП» на 4%, что устанавливает негативную динамику изменения имущественной ситуации компании.

Активы ООО «КМП» выросли за счёт увеличения таких статей баланса, как:

- материально-производственные резервы на 53 022 тыс. руб. (66,3%);

- дебиторская задолженность на 26 940 тыс. руб. или на 33,7%.

Наряду с этим источники образования имущества также растут:

- кредиторская задолженность повысилась в объёме на 48613 тыс. руб. или на 93,2%;

- оценочные обязательства увеличились на 3 541 тыс. руб. (6,8%).

Средь отрицательно изменившихся статей бухгалтерского баланса ООО «КМП» можно выделить в активе – денежные средства. Их объём понизился на 43451 тыс. руб. и уменьшился объём краткосрочных кредитов и займов на 13530 тыс. руб.

На отчётную дату собственный капитал организации ООО «КМП» составил 124 156 тыс. руб. За два года произошло небольшое снижение собственного капитала.

Проведём анализ ликвидности бухгалтерского баланса, табл.2.2.

Таблица 2.2 -Анализ ликвидности баланса организации в 2017-2019 гг.

Актив	2017 г.	2018 г.	2019 г.	Пассив	2017 г.	2018 г.	2019 г.
Наиболее ликвидные активы (А1)	44342	1796	891	Наиболее срочные обязательства (П1)	116673	144082	165286
Быстро реализуемые активы (А2)	153036	154548	179976	Краткосрочные пассивы (П2)	47500	15133	33970
Медленно реализуемые активы (А3)	85350	108128	136745	Долгосрочные пассивы (П3)	2576	1517	11
Труднореализуемые активы (А4)	13346	10762	9293	Постоянные пассивы (П4)	129326	114502	127697
Баланс	296074	275234	326964	Баланс	296074	275234	326964

По данным табл.2.2, видно, что в составе активов организации ООО «КМП» во время всего анализируемого периода преобладают быстрореализуемые активы. В структуре пассивов предприятия ООО «КМП» в 2017 году преобладают постоянные пассивы. Положение меняется в 2018-2019 гг., когда в структуре пассивов основным приоритетом приходится на особо срочные обязательства.

Проанализируем бухгалтерский баланс предприятия по степени его ликвидности, табл.2.3.

Таблица 2.3 -Выполнение условий ликвидности

Условия ликвидности	Выполнение условий ликвидности			Результат расчета		
	2017	2018	2019	2017	2018	2019
$A1 \geq P1$	$44342 \leq 116673$	$1796 \leq 144082$	$891 \leq 165286$	Нет	Нет	Нет
$A2 \geq P2$	$153036 \geq 47500$	$154548 \geq 15133$	$179976 \geq 33970$	Да	Да	Да
$A3 \geq P3$	$85350 \geq 2576$	$108128 \geq 1517$	$136745 \geq 11$	Да	Да	Да
$A4 \leq P4$	$13346 \leq 129326$	$10762 \leq 114502$	$9293 \leq 127697$	Да	Да	Да

Баланс предприятия ООО «КМП» на протяжении всего периода времени не признан полностью ликвидным. Из четырёх соотношений, которые характеризуют соотношение активов по степени ликвидности и обязательств по сроку погашения, выполняются все, кроме одного. Предприятие неспособно погасить преимущественно срочные обязательства за счёт высоколиквидных активов, иначе говоря, у ООО «КМП» отсутствует необходимый объём денежных средств и финансовых инвестиций для погашения текущих обязательств. В данном случае у предприятия достаточно быстрореализуемого имущества для полной ликвидации среднесрочных обязательств.

Добавим в анализ расчет показателей платёжеспособности, табл.2.4.

Таблица 2.4 - Показатели платёжеспособности ООО «КМП» в 2017-2019 гг.

Наименование	2017 г.	2018 г.	2019 г.	Изменения, 2019 к	
				2018	2017
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,27	0,01	0,005	-0,005	-0,265

Коэффициент промежуточной (быстрой) ликвидности	1,20	0,98	0,90	-0,08	-0,30
Коэффициент текущей ликвидности	1,72	1,66	1,59	-0,07	-0,13

Показанные данные в табл.2.4 говорят о том, что на конец 2019 года отношение абсолютной ликвидности составляет 0,005. При этом необходимо подчеркнуть, что имевшее место за взятый период (с 31 декабря 2017 г. по 31 декабря 2019 г.) негативное изменение – отношение абсолютной ликвидности снизился на 0,265.

Значение отношения очень низкое и ООО «КМП» не обеспечено нужным объёмом денежного имущества для своевременного погашения текущих обязательств за счёт наиболее ликвидных активов.

Исходя из данных в табл. 2.4 значение показателя промежуточной ликвидности (0,90) укладывается в нормативные коэффициенты, заданные для данного отношения. Значит, что у ООО «КМП» за счёт будущих поступлений есть потенциал погасить краткосрочную кредиторскую задолженность. В свою очередь нужно обратить внимание на тенденцию снижения этого показателя с 1,20 в 2017 году до 0,90 в 2019 году.

Исходя из табл.2.4 видно, что значение показателя текущей ликвидности на конец 2019 года составляет 1,59, что ниже нормы. Это означает, что у ООО «КМП» недостаточно активов, которые можно в сжатые сроки перевести в денежные средства, чтобы погасить текущие обязательства.

Рассмотрим бухгалтерский баланс, с точки зрения его финансовой устойчивости, табл.2.5.

Таблица 2.5 - Показатели финансовой устойчивости ООО «КМП» в 2017-2019 гг.

Наименование	2017 г.	2018 г.	2019 г.	Изменения, 2019 к	
				2018	2017
1	2	3	4	5	6
Коэффициент автономии	0,44	0,40	0,38	-0,02	-0,06
Коэффициент финансовой зависимости	0,56	0,60	0,62	0,02	0,06
Коэффициент капитализации	1,28	1,48	1,63	0,15	0,35

Коэффициент покрытия долгов собственным капиталом	0,78	0,67	0,61	-0,06	-0,17
Коэффициент финансовой устойчивости	0,44	0,40	0,37	-0,03	-0,07
Коэффициент обеспеченности запасов СОС	1,42	0,95	0,84	-0,11	-0,58
Коэффициент сохранности собственного капитала	0,90	0,85	1,12	0,27	0,22
Коэффициент долгосрочной финансовой независимости	0,44	0,40	0,37	-0,03	-0,07
Коэффициент маневренности собственных средств	0,91	0,91	0,92	0,01	0,01

По данным табл. 2.5 видно, что предприятие при совершении своей деятельности рассчитывает на заёмные средства финансирования, поскольку показатель автономии, показатель финансовой зависимости, показатель финансовой устойчивости и показатель капитализации основательно разнятся с нормативными критериями.

Показатель обеспеченности резервов собственными оборотными средствами на конец отчётной даты составляет 0,84, при нормативном значении 0,6-0,8. Иначе говоря, 60-80% резервов экономического субъекта необходимо создавать с помощью собственного имущества. Чем больше значение данного показателя, тем в меньшем объёме предприятие формирует свои запасы и другие затраты с помощью заёмного капитала.

Показатель сохранности собственного имущества возрос от 0,90 в 2017 году до 1,12 в 2019 году. Приемлемое значение показателя больше или равно 1. Отметим что, в отличие от других показателей устойчивости, этот показатель - динамический, следовательно он может соответствовать нужному значению и при общем регрессе финансовой ситуации.

Зависимость предприятия от второстепенных источников финансирования свидетельствует и показатель долгосрочной финансовой независимости, ввиду того, что его значение на конец 2019 года составило 0,37, при нормативном значении 0,9, критическим считается 0,75.

Показатель манёвренности собственного имущества на протяжении 2017-

2018 гг. составляет 0,91, а в 2019 году данный показатель повысился на 0,01.

Таким образом, резюмируя выше рассчитанные коэффициенты нужно сказать, что предприятие ООО «КМП» при осуществлении предпринимательской деятельности рассчитывает не только на собственные ресурсы, но и на заёмные, чья доля в 2019 года увеличивается, поэтому снижается и финансовая устойчивость предприятия.

Далее, основываясь на отчёте о финансовых итогах проведём анализ эффективности формирования дохода ООО «КМП».

2.3 Анализ формирования прибыли

Проведем анализ формирования прибыли. В табл. 2.6 представлены основные финансовые результаты деятельности ООО «КМП».

Таблица 2.6 - Основные финансовые результаты деятельности ООО «КМП» в 2017-2019 гг.

Показатель	2017	2018	2019	Изменения, 2019 к 2018		Изменения, 2019 к 2017	
				тыс. руб.	%	Тыс. руб.	%
Выручка	1561522	1008004	1152923	144919	114,37	-408599	73,83
Себестоимость	1355071	871733	1039030	167297	119,19	-316041	76,67
Валовая прибыль	206451	136271	113893	-22978	83,57	-92558	55,16
Коммерческие расходы	68329	41017	37095	-3922	90,43	-31234	54,28
Управленческие расходы	137219	114001	82095	-31906	72,01	-55124	59,82
Прибыль от продаж	903	-18747	-6198	-12549	33,06	-7101	-686,37
Проценты к получению	149	104	56	-48	53,84	-93	37,58
Проценты к уплате	46	571	976	405	170,92	930	2121,73
Сальдо по операциям финансового характера	103	-467	-920	-453	-197,00	-1023	893,20
Прочие доходы	52186	47790	37158	-10632	77,75	-15028	71,20

Прочие расходы	44064	28364	10316	-18048	36,37	-33748	23,41
Сальдо по прочей деятельности	8122	19426	26842	7416	138,17	18720	330,48
Прибыль до налогообложения	9128	212	19724	19512	9303,77	10596	216,08
Текущий налог на прибыль	2944	1312	4545	3233	346,41	1601	154,38
Чистая прибыль (убыток)	6258	-1030	15218	16248	1477,47	9990	243,17

Исходя из данных табл.2.6 видно, что основные показатели относительно 2018 года имеют положительную динамику, чего нельзя сказать про динамику относительно 2017 года. Выручка ООО «КМП» на конец 2019 года составляет 1152923 тыс. руб. Установленный объём порядочно превышает уровень 2018 года, но на 408599 тыс. руб. меньше чем в 2017 году.

В 2019 году возросла и себестоимость продаж, по этой причине уменьшилась валовая прибыль предприятия на 22978 тыс. руб. В отчётном году отмечается уменьшение коммерческих и управленческих издержек.

Предприятие по основному виду деятельности в 2018-2019 гг. получило потери от продаж. Кроме основного вида деятельности, ООО «КМП» получает прибыль от операций финансового характера и от другой различной деятельности.

Сильно возросли доходы от прочей деятельности, например, сальдо увеличилось на 7416 тыс. руб. относительно 2018 года, и на 18720 тыс. руб. относительно 2017 года.

Доход до налогообложения на отчётную дату составляет 19724 тыс. руб., что на 19512 тыс. руб. больше чем компания получила в 2018 году, и на 10596 тыс. руб. больше чем в 2017 году. Вырос и налог на прибыль. Чистая доход в 2019 году составляет 15218 тыс. руб., что на 16248 тыс. руб. больше чем в 2018 году. Следует отметить, что в 2018 году получен убыток в размере 1030 тыс. руб.

В табл.2.7 представлен коэффициент реагирования затрат.

Таблица 2.7 - Поведение затрат организации

Наименование	2018	2019	Темп роста, %
Объем реализации	1008004	1152923	114,37
Затраты организации	871733	1039030	119,19
Коэффициент реагирования затрат	x	0,95	x
Совокупные затраты по основному виду деятельности	1026751	1159121	112,89
Коэффициент реагирования затрат по основному виду деятельности		0,98	x

Исходя из данных таблицы 2.7 видно, что издержки ООО «КМП» являются прогрессивными, так как растут быстрее чем объём реализации. Подобным образом ситуация обстоит и с совокупными издержками по основному виду деятельности.

В табл.2.8 представлена структура доходов ООО «КМП».

Таблица 2.8 - Структура доходов организации ООО «КМП» в 2017-2019 гг.

Виды доходов организации	Годы			Изменение показателей 2019 г. в % (+-) п.п. к	
	2017	2018	2019	2018	2017
Динамика доходов организации, тыс. руб.					
Доходы от обычных видов деятельности	1561522	1008004	1152923	144919	-408599
Доходы от участия в других организациях	0	0	0	0	0
Проценты к получению	149	104	56	-48	-93
Прочие доходы	52186	47790	37158	-10632	-15028
Итого доходов	1613857	1055898	1190137	134239	-423720
Структура доходов организации, %					
Доходы от обычных видов деятельности	96,76	95,46	96,87	1,41	0,12
Доходы от участия в других организациях	0,00	0,00	0,00	0,004	0,00
Проценты к получению	0,01	0,01	0,00	-0,01	0,00
Прочие доходы	3,23	4,53	3,12	-1,40	-0,11
Итого доходов	100	100	100	x	x

Исходя из данных табл.2.8 видно, что общие доходы компании относительно 2018 года возросли на 134239 тыс. руб., а за весь период уменьшились на 423720 тыс. руб. Статья «Проценты к получению» снизилась на 48 тыс. руб. Стоит отметить снижение и других доходов.

По данным таблицы видно, что в составе совокупной прибыли наибольший удельный вес приходится на прибыль от основного вида деятельности (в 2017 году – 96,76%, в 2018 году – 95,46%, в 2019 году – 96,87%). Доходы от операций финансового характера в динамике уменьшаются. С 0,01% в 2017 году до 0,004% в 2019 году. Часть доходов по другим операциям в период с 2017 году по 2019 год находится на уровне 3%.

Далее, рассмотрим динамику и структуру издержек компании. Данные представлены в табл.2.9.

Таблица 2.9 - Структура расходов ООО «КМП» в 2017-2019 гг.

Виды расходов организации	Анализируемый период времени			Изменение показателей 2019 г. в % (+-) п.п. к	
	2017	2018	2019	2018 г.	2017 г.
1	2	3	4	5	6
Динамика расходов организации, тыс. руб.					
Расходы от обычных видов деятельности	1560619	1026751	1159121	132370	-401498
Проценты к уплате	46	571	976	405	930
Прочие расходы	44064	28364	10316	-18048	-33748
Налог на прибыль и иные обязательные платежи	2870	1242	4596	3354	1726
Итого расходов	1607599	1056928	1175009	118081	-432590
Структура расходов организации, %					
Расходы по обычным видам деятельности	97,08	97,14	98,65	1,50	1,57
Проценты к уплате	0,00	0,05	0,08	0,03	0,08
Прочие расходы	2,74	2,68	0,88	-1,81	-1,86
Налог на прибыль и иные аналогичные платежи	0,18	0,12	0,39	0,27	0,21
Итого расходов	100,00	100,00	100,00	x	x

По данным табл.2.9 видно, что издержки предприятия уменьшились на

432590 тыс. руб. относительно 2017 года, за год относительно 2018 года издержки предприятия выросли на 118081 тыс. руб. Данное увеличение обусловлено повышением:

- Издержек по основному виду деятельности на 132370 тыс. руб.;
- статьи проценты к уплате на 405 тыс. руб.;
- ростом затрат на текущий налог на прибыль.

Наибольший удельный вес в структуре общих расходов организации имеют издержки, связанные с основным видом деятельности. Часть прочих расходов уменьшилась с 2,74% в 2017 году до 0,88% в 2019 году. Возросла доля расходов, которая связана с уплатой налога на прибыль.

В таблице 2.10 представлены исходные данные для факторного анализа прибыли от продаж.

Таблица 2.10 - Исходные данные для факторного анализа прибыли от продаж

Показатели	2018 г.	2019 г.	Абсолютное отклонение	Относительное отклонение
Выручка	1008004	1152923	144919	14,37
Себестоимость	871733	1039030	167297	19,19
Коммерческие расходы	41017	37095	-3922	-9,56
Управленческие расходы	114001	82996	-31005	-27,19
Прибыль от продаж	-18747	-6198	12549	66,93
Индекс изменения цен	1,00	1,037	0,037	3,70
Объем реализации в сопоставимых ценах	1008004	1111786	103782	10,29

1. Для установления влияния уровня продаж на доход нужно доходы предыдущего периода умножить на изменение величины реализации. Доход от реализации продукции организации в отчетном периоде составил 1152923 тыс. руб., в первую очередь необходимо определить величину продаж в базисных ценах ($1152923/1,037$), который составил 1111786 тыс. руб.

Учитывая это изменение величины продаж за анализируемый отрезок времени составило 110,29% ($1111786/1008004*100\%$), т.е. произошло увеличение объема реализации на 10,29%. За счет роста объема

реализации продукции доходы от сбыта снизились: $-18747 * 0,1029 = -1929,06$ тыс. руб.

2. Влияние ассортимента продаж на величину выручки компании определяется сопоставлением доходов отчётного периода, рассчитанных на основе цен и себестоимости базисного периода, с базисной прибылью, пересчитанной на изменение величины реализации.

Доход отчётного периода, идущей из себестоимости и цен базисного периода, возможно вычислить с долей условности таким образом:

– доход от продажи отчётного периода в ценах базисного периода 1111786 тыс. руб.;

– фактически реализованная продукция, рассчитанная по базисной себестоимости $(871733 * 0,1029) = 89701$ тыс. руб.;

– коммерческие издержки базисного периода 2 615 тыс. руб.;

– управленческие издержки базисного периода 4 816 тыс. руб.;

– доход отчётного периода, рассчитанный по базисной себестоимости и базисным ценам $(1111786 - 89701 - 41017 - 114001) = 867067$ тыс. руб.

Следовательно, влияние сдвигов в структуре ассортимента на величину дохода от продаж равно: $867067 - (-18747 * 0,1029) = 865138$ тыс. руб.

Осуществлённый расчёт показывает, что в составе реализованного товара возросла доля товара с большей степенью доходности.

3. Влияние изменения себестоимости на прибыль возможно вычислить, сопоставив себестоимость реализованного товара отчётного периода с затратами базисного периода, пересчитанными на изменение величины продаж: $(871733 * 0,1029) - 1039030 = -949328$ тыс. руб. Себестоимость реализованного товара возросла, следовательно, доход от продажи товара уменьшился на такую же сумму.

4. Влияние изменения коммерческих и управленческих издержек на доход ООО «КМП» определим путём сравнения их величины в отчётном и базисном периодах.

За счёт уменьшения размера коммерческих издержек доход вырос на 3922 тыс. руб. (37095-41017), а за счёт уменьшения величины управленческих издержек – на 31005 тыс. руб. (82996-114001).

5. Чтобы определить влияния цен реализации продукции на изменение дохода нужно сравнить уровень продаж отчётного периода, который выражен в ценах отчётного и базисного периода, т.е.: $1152923 - 1111786 = 41137$ тыс. руб.

Итак, рассчитаем общее влияние всех перечисленных факторов:

- влияние объёма продаж -1929,06 тыс. руб.;
- влияние структуры ассортимента реализованной продукции 865138 тыс. руб.;
- влияние себестоимости -949328 тыс. руб.;
- влияние объёма коммерческих издержек +3922 тыс. руб.;
- влияние объёма управленческих издержек +31005 тыс. руб.;
- влияние цен реализации +41137 тыс. руб.;
- общее влияние факторов - 10055 тыс. руб.

На уменьшение дохода от продаж существенное влияние оказало изменения величины продаж, а также увеличение себестоимости. Негативное воздействие перечисленных факторов было возмещено увеличением реализационных цен, а также уменьшение управленческих и коммерческих издержек. Значит, резервами увеличения дохода организации являются рост уровня продаж, а также уменьшение себестоимости и сокращение коммерческих и управленческих издержек.

Основываясь на отчёте о финансовых итогах проведён факторный анализ дохода организации. Данные представлены в табл.2.11.

Анализ данных табл.2.11 позволяет сделать следующие выводы: сумма доходов до налогообложения за отчётный период составила 19724 тыс. руб. Она выросла по сравнению с предыдущим периодом на 19512 тыс. руб., или на 9203,77 %. Основная причина, обусловившая рост дохода до налогообложения – это уменьшение убытка от продаж в 2019 году на 12549 тыс. руб.

Вторая по значимости причина – это уменьшение уровня прочих издержек предприятия, за счёт чего доход до налогообложения вырос на 18048 тыс. руб.

Таблица 2.11 - Факторный анализ прибыли до налогообложения

№ п/п	Слагаемые (факторы изменения) прибыли до налогообложения	2017 г.		2018 г.		2019 г.		Влияние на прибыль до налогообложения (+, -)	
		Сумма, тыс. руб.	Доля,%	Сумма, тыс. руб.	Доля,%	Сумма, тыс. руб.	Доля,%	В сумме, тыс. руб.	В %
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1.	Прибыль от продаж	903	9,89	(18747)	(8842,92)	(6198)	(31,42)	-12549	-66,94
2.	Доходы от участия в других организациях	0	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
3.	Проценты к получению	149	1,63	104	49,06	56	0,28	-48	-46,15
4.	Проценты к уплате	46	(0,50)	571	(269,34)	976	(4,95)	405	70,93
7.	Прочие доходы	52186	571,71	47790	22542,45	37158	188,39	-10632	-22,25
8.	Прочие расходы	44064	(482,73)	28364	(13379,25)	10316	(52,30)	- 18048	-63,63
9.	Прибыль до налогообложения	9128	100	212	100,00	19724	100,00	19512	9203,77

2.4 Анализ рентабельности предприятия

Используя данные бухгалтерской отчётности, рассчитаем показатели рентабельности организации. В табл. 2.12 представлены показатели рентабельности капитала.

Таблица 2.12 - Показатели рентабельности капитала ООО «КМП» в 2017-2019 гг.

Показатели рентабельности капитала	2017 г.	2018 г.	2019 г.	Абсолютное отклонение, 2019 к	
	%	%	%	2018	2017
Рентабельность активов	1,94	-0,36	5,05	5,41	3,11
Рентабельность собственного капитала	4,59	-0,86	12,96	13,82	8,37
Рентабельность заемного капитала	3,86	-0,88	10,84	11,71	6,98
Рентабельность инвестированного капитала	6,96	0,70	16,67	15,97	9,72

Доходность в 2017 году составляет 1,94%, в 2018 году имеет минусовое значение, в 2019 году 5,05%. Отмечается увеличение рентабельности имущества относительно 2017-2018 гг.

Увеличение рентабельности имущества в 2019 году связан с повышением чистой прибыли предприятия, так как в 2018 году компания имела чистые потери в размере 1030 тыс. руб.

Вслед за тем, проведём факторный анализ доходности активов предприятия. Исходные данные для расчёта представлены в табл.2.13.

Таблица 2.13 -Факторный анализ динамики рентабельности активов организации

№ п/п	Показатели	Условные обозначения	2018 г.	2019 г.
1	Чистая прибыль, тыс. руб.	П	-1030	15218
2	Средняя стоимость внеоборотных активов, тыс. руб.	ВА	12054	10027

3	Средняя стоимость оборотных активов, тыс. руб.	ОА	273600	291072
4	Средняя стоимость активов, тыс. руб. (п. 2 + п. 3)	А	274654	301099
5	Рентабельность активов, % (п. 1 : п. 4 × 100)	R _а	-0,36	5,05
6	Выручка, тыс. руб.	В	1008004	1152923
7	Коэффициент отдачи активов (п. 6 : п. 4)	В/А	3,68	3,82
8	Рентабельность Продаж % (п. 1 : п. 6 × 100)	$\frac{П}{В} \times 100$	-0,10	1,32

Показатели доходности активов ООО «КМП» для проведения факторного анализа изобразим в виде произведения двух факторов-сомножителей:

2018 г. (Базовый вариант): $3,68 * (-0,10) = -0,36\%$.

2019 г. (Отчётный вариант): $3,82 * 1,32 = 5,04\%$.

Доходность имущества ООО «КМП» в отчётном периоде выросла на 5,40 (5,04% - (-0,36%)).

Таким образом, далее рассмотрим, какое влияние на рентабельность имущества оказывают следующие обстоятельства:

1.Изменение отношения отдачи имущества:

$(3,82-3,68) \times (-0,10)\% = - 0,01\%$;

2. Изменения процента рентабельности продаж:

$(1,32\% - (-0,10\%)) \times 3,82 = 5,42\%$.

Суммарное изменение: $(-0,01) + (5,42) \square 5,40\% = 5,04\% - (-0,36\%)$ или $5,40\%=5,40\%$

Осуществленный анализ показал, что перемена отношения отдачи активов негативно сказалась на рентабельности имущества предприятия ООО «КМП». На уменьшение рентабельности имущества предприятия большее влияние оказало изменение отношения отдачи имущества, нежели изменение процента доходности продаж.

По данным табл.2.13 видно, что динамика степени рентабельности в динамике имеет неоднородную направленность, то есть она уменьшается с

4,59% в 2017 году до 0,86% в 2018 году и в 2019 году доходность собственного имущества растёт до 12,96%. Но в целом доходность собственного имущества возросла на 8,37 процентных пункта. По представленным данным, можно заключить следующее:

- степень рентабельности собственного имущества хоть и имеют тенденцию к уменьшению, однако на протяжении всего периода времени сохраняют положительную динамику;

- в 2018 году начальство организации эффективно используют собственное имущество, потому что полученные значения выше уровня рефинансирования, которая на данный отрезок времени находится в диапазоне от 8 до 10%.

По данным табл.2.13 видно, что рентабельность заёмного капитала в 2019 году составляет 10,84, что на 11,71% больше чем в 2018 году и на 6,98% больше чем в 2017 году. Следовательно, можно отметить положительную тенденцию, увеличения доходности привлечённого имущества.

Представленные данные свидетельствуют о том, что доходность инвестированного имущества, так же, как и другие коэффициенты доходности на протяжении всего периода времени имеют позитивную динамику.

Следовательно, данная динамика делает возможным понять, насколько результативен менеджмент ООО «КМП» инвестируя капитал в основную деятельность организации. Иначе говоря, за весь отрезок времени инвестиции, осуществляемые компанией являются действенными.

Рассчитаем доходность других видов, сюда относится: доходность оборотного имущества, доходность денежного имущества, доходность основного капитала, табл.2.14.

Таблица 2.14 -Показатели рентабельности организации за 2017-2019 гг.,

%

Показатели рентабельности	2017 г.	2018 г.	2019 г.	Абсолютные изменения, 2019 к	
	%	%	%	2018	2017
Рентабельность оборотных средств	2,03	-0,38	5,23	5,60	3,20
Рентабельность основных средств	51,92	-10,17	170,64	180,82	118,72
Рентабельность денежных средств	18,33	-4,46	1132,71	1137,18	1114,38

Доходность оборотного имущества показывает, какое количество чистой прибыли приносит каждый рубль, вложенный в эти активы. Чем она выше, тем результативнее организация управляет наиболее ликвидным капиталом. Существуют показатели доходности оборотных активов. Например, для торговли – от 0 до 0,08, для промышленности – 0–0,2. Их превышение тяжело назвать отрицательным фактором для организации, ведь чем выше коэффициент доходности, тем результативнее работа компании в целом.

На установленный момент по данным таблицы видно, что у предприятия показатели доходности относительно 2018 года повысились.

Та же ситуация наблюдается и при подсчете доходности основного капитала, где итоговый результат свидетельствует об полезном использовании основных производственных активов.

И так по данным табл.2.14 видно, что коэффициент доходности денежного имущества на конец 2019 года составляет - 1132,71%, что на 1137,18 процентных пункта больше, чем за аналогичный отрезок времени 2018 года. Высокий коэффициент доходности денежных средств связан со значительной величиной чистого дохода в соотношении с небольшой величиной денежного имущества.

Рассчитаем рентабельность издержек (продукции). Данный расчёт возможно осуществлять, когда используешь себестоимость, либо полную себестоимость, иными словами совокупность издержек предприятия по

основанному виду деятельности, которые включают себестоимость, коммерческие и управленческие издержки, табл.2.15.

Таблица 2.15 - Показатели рентабельности затрат ООО «КМП» в 2017-2019 гг.

Показатели рентабельности	2017 г.	2018 г.	2019 г.	Абсолютные изменения, 2019 к	
	%	%	%	2018	2017
Рентабельность затрат (реализации) по полной себестоимости					
Рентабельность затрат (продукции) по чистой прибыли	0,40	-0,10	1,31	1,41	0,91
Рентабельность затрат (продукции) по прибыли от продаж	0,06	-1,83	-0,53	1,29	-0,59
Рентабельность затрат (реализации) по себестоимости					
Рентабельность продукции по чистой прибыли	0,46	-0,12	1,46	1,58	1,00
Рентабельность продукции по прибыли от продаж	0,07	-2,15	-0,60	1,55	-0,66

Рентабельность затрат по основному виду деятельности, рассчитанная на основании чистого дохода на конец 2019 года насчитывает 1,31%, данный коэффициент вырос относительно 2018 года на 1,41% все же, относительно 2017 года коэффициент вырос на 0,91%. Это говорит о том, что каждый рубль вложенных затрат приносил 1,31 коп. прибыли, т.е. на 1,41 коп. больше, чем в предыдущем году.

По данным табл.2.15 видно, что рентабельность затрат, рассчитанная не по полной себестоимости, а по себестоимости возросла относительно 2017 года на 1,58 процентных пункта.

Это говорит о том, что каждый рубль вложенных затрат приносил 1,46 коп. прибыли, т.е. на 1,58 коп. больше, чем в 2017 году.

Рассчитаем коэффициент доходности, который относится к группе доходности реализации, а именно:

- доходность реализации или норма общей доходности;

- доходность продаж владельцев.

Таблица 2.16 - Показатели рентабельности продаж ООО «КМП» в 2017-2019 гг.

Показатели рентабельности	2017 г.	2018 г.	2019 г.	Абсолютное изменение, 2019 к	
	%	%	%	2018	2017
Рентабельность продаж	0,06	-1,86	-0,06	1,80	-0,12
Рентабельность собственников	0,40	-0,10	1,32	1,42	0,92

По данным табл.2.16 видно, что подсчитанные коэффициенты доходности продаж различными способами имеют на протяжении всего отрезка времени позитивную динамику, что, конечно, является положительной тенденцией в развитии предприятия. Специальных показателей для доходности продаж нет. Рассчитываются среднестатистические значения доходности по разделам. Для каждого вида деятельности нормальным считается свой показатель. В целом показатель в пределах от 1 до 5% говорит о том, что организация низко рентабельное, от 5 до 20% - средне рентабельное, от 20 до 30% - высоко рентабельное. Свыше 30% - это уже сверх рентабельная организация.

Представленные данные свидетельствуют о низкорентабельной деятельности Общества.

Следовательно, по итогам сделанного анализа стоит обратить внимание и сгруппировать по качественным критериям основную степень деятельности ООО «КМП» за 2017-2019 гг.:

- финансовые итоги деятельности относительно 2018 года в целом имеют позитивную динамику;
- в 2019 году сильно вырос годовой доход и себестоимость предприятия;
- за счёт уменьшения коммерческих и управленческих

издержек сократился убыток от основного вида деятельности;

- предприятие получает прибыль не только по основному виду деятельности, но и от деятельности финансового характера и других сделок;

- значительно возрос доход до налогообложения и чистая доход, так как в 2018 году предприятие имело непокрытые потери в размере 1030 тыс. руб.;

- траты компании имеют большой удельный вес, являются прогрессивными, то есть растут более высокими темпами, чем темпы прироста дохода;

- в отчётном году уменьшается доля прибыли от прочей деятельности, в соответствии, доля издержек по основному виду деятельности имеет тенденцию к увеличению;

- основными показателями, которые повлияли на увеличение дохода до налогообложения, является уменьшение издержек от основного вида деятельности, а также уменьшение объёма прочих издержек объекта исследования;

- коэффициенты рентабельности предприятия значительно возросли за счет увеличения чистого дохода.

3 Мероприятия по совершенствованию формированию и распределению прибыли ООО «Компания Металл Профиль»

3.1 Мероприятия по совершенствованию увеличения прибыли

На основе анализа финансового состояния ООО «Компания Металл Профиль», построим дерево проблем с целью поиска путей их решений.

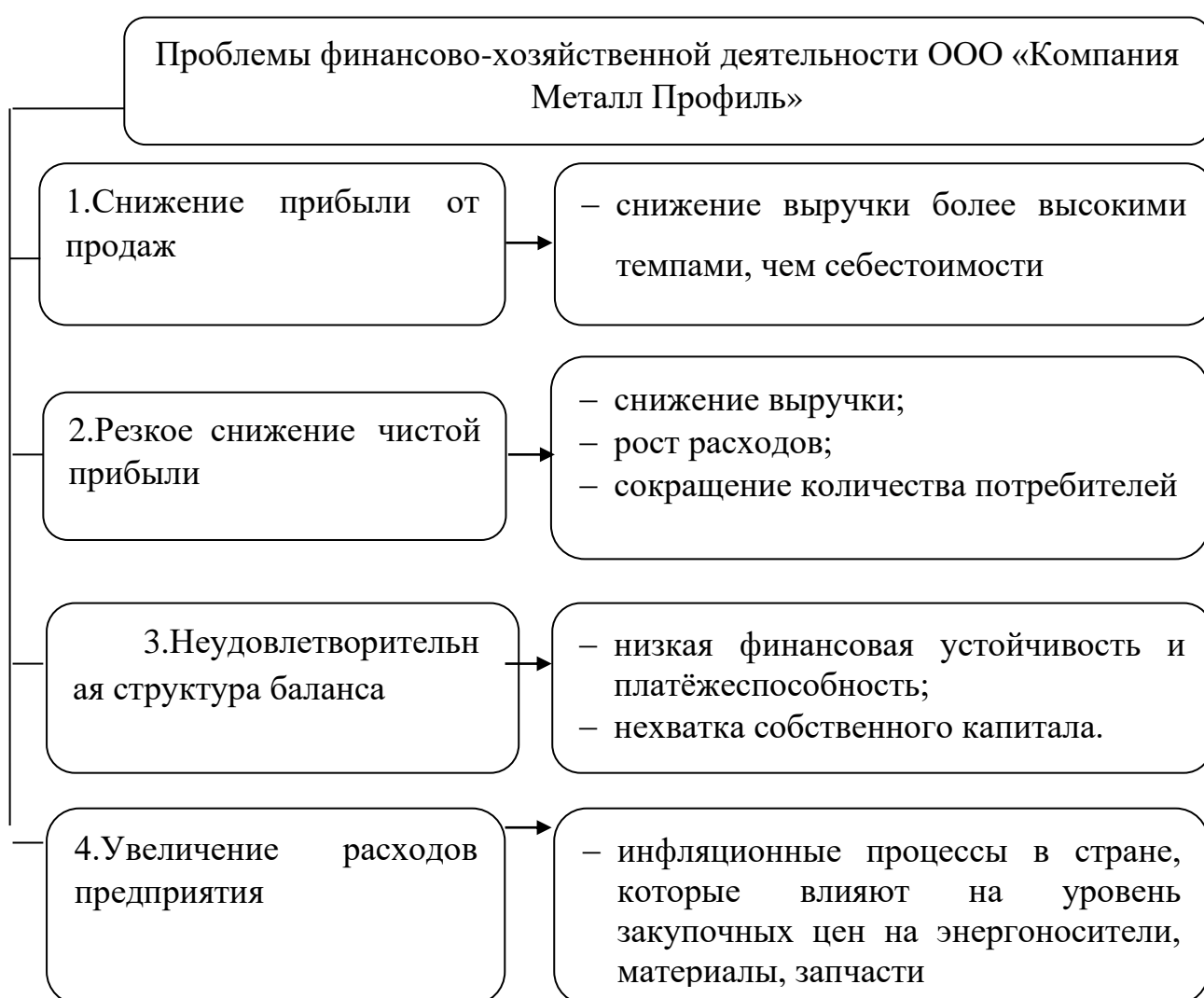


Рисунок 3.1 - «Дерево проблем» финансово-хозяйственной деятельности ООО «Компания Металл Профиль» за 2019 год

Таким образом, анализ эффективности деятельности ООО «Компания Металл Профиль», позволяет сделать вывод о неэффективности системы управления. Так, анализ эффективности использования финансовых ресурсов позволил выявить динамику их уменьшения.

К негативным моментам анализа финансового состояния предприятия можно отнести следующие:

- большие темпы роста заемных средств предприятия, что может негативно сказаться на финансовой независимости и финансовых рисках;
- рост кредиторской задолженности предприятия повышает финансовую зависимость предприятия;
- основную часть в активах предприятия занимает дебиторская задолженность, что повышает уровень финансовых рисков предприятия в случае не выплаты дебиторами своих обязательств;
- предприятие низко ликвидное и имеет низкую финансовую устойчивость, что говорит о невозможности вовремя рассчитаться по своим обязательствам;
- снижение финансовых результатов деятельности, которое снижает положение компании на рынке;
- увеличение управленческих расходов на 60%;
- рост прочих расходов;
- снижение выручки предприятия, которое произошло в основном за счет снижения объема продаж;
- снижение эффективности работы предприятия, которое отображают коэффициенты рентабельности.

На вышеперечисленные проблемы необходимо обратить внимание в целях недопущения уменьшения финансовых показателей предприятия.

На основании неэффективности финансового менеджмента ООО «Компания Металл Профиль», следует разработать мероприятия по улучшению финансовой политики.

Процесс реализации краткосрочной финансовой политики ООО «Компания Металл Профиль» должен основываться на оказании конкурентоспособных услуг, мобильности внутренних фондов, максимальном сокращении себестоимости продукции, формировании и реинвестировании доходов, результативном использовании ресурсов и др.

Основными целями финансовой политики организации являются: максимизация дохода, оптимизация структуры имущества предприятия, обеспечение ее финансовой устойчивости, достижение инвестиционной привлекательности предприятия, создание действенного механизма управления предприятием [3].

Основываясь на характеристике внутренней финансовой позиции ООО «Компания Металл Профиль», сделаем вывод, о том, что наиболее целесообразным для данной организации будет применение антикризисной финансовой стратегии.

Миссия и видение компании на 2019 год представлены на рис. 3.2.

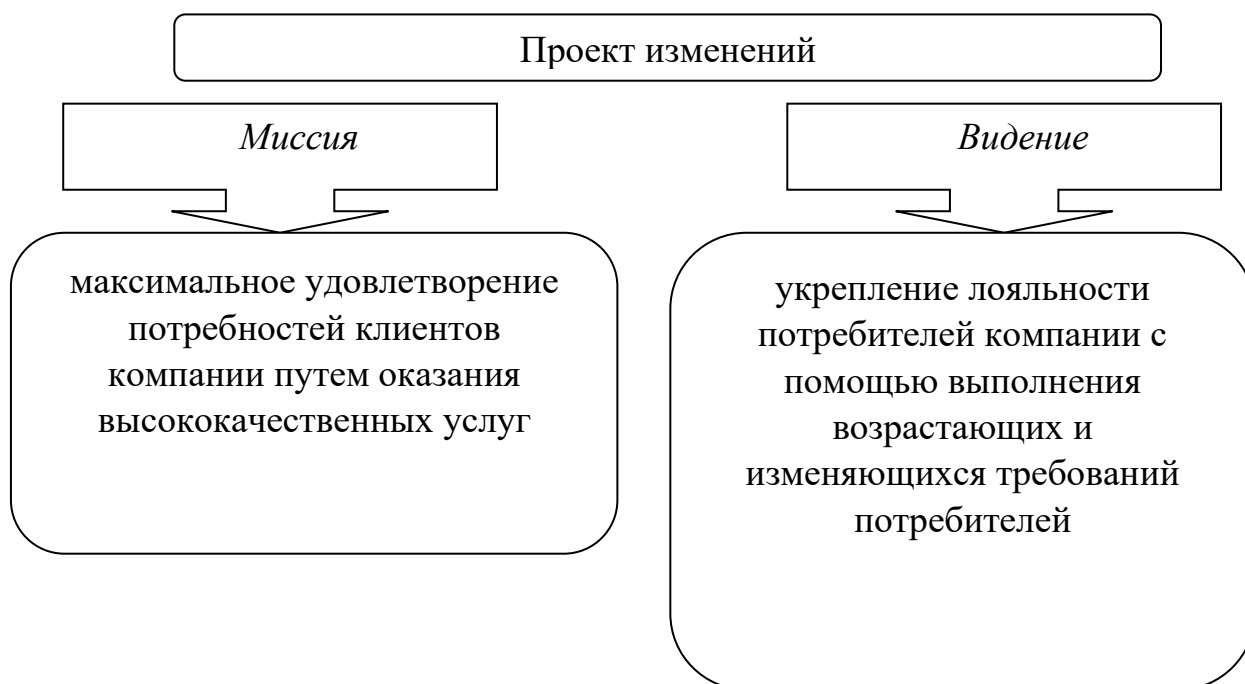


Рисунок 3.2 - Миссия и видение компании на 2019 год

Стратегия: в течение 2019 г. улучшить финансовые результаты компании на рынке страны.

Основные цели деятельности ООО «Компания Металл Профиль» на 2019 год представлены на рис. 3.3.

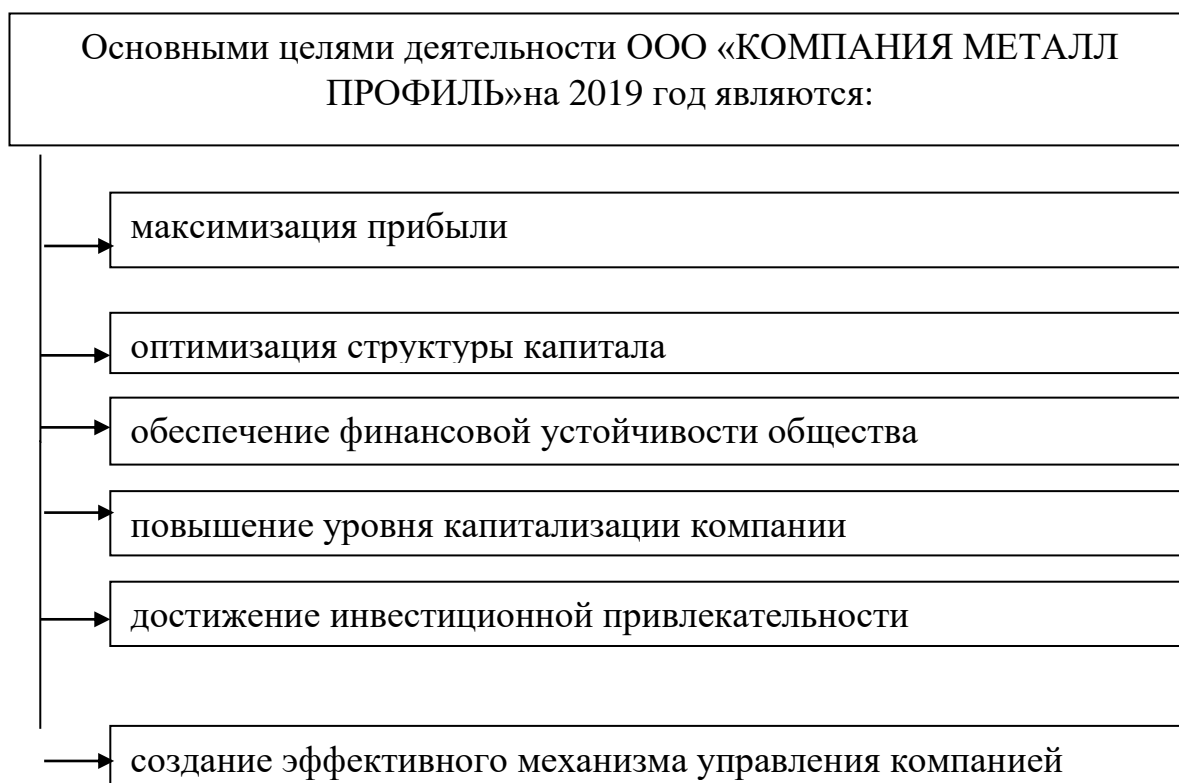


Рисунок 3.3 - Цели деятельности ООО «Компания Металл Профиль» на 2021 год

В рамках данной работы, считаю рациональным внести следующие рекомендации, относительно улучшения финансового менеджмента и повышения финансовых результатов ООО «Компания Металл Профиль».

Основными направлениями по повышению прибыли на ООО «Компания Металл Профиль» являются:

1. Уменьшение себестоимости. Для уменьшения себестоимости нужно внедрить систему управления издержками.

Материальные издержки организации поглощают заметную часть дохода от выполненных работ. В данной ситуации необходимо введение оперативного управления издержками [1].

Управление затратами – это умение уменьшить использование ресурсов и повысить отдачу от них. Для осуществления такого управления нужно [5]:

- знание того, где, когда и в каких объемах используются ресурсы компании;
- прогнозирование того, где, для чего и в каких объемах нужны дополнительные финансовые вложения;
- умение создавать условия для максимально высокого уровня отдачи от использования имущества.

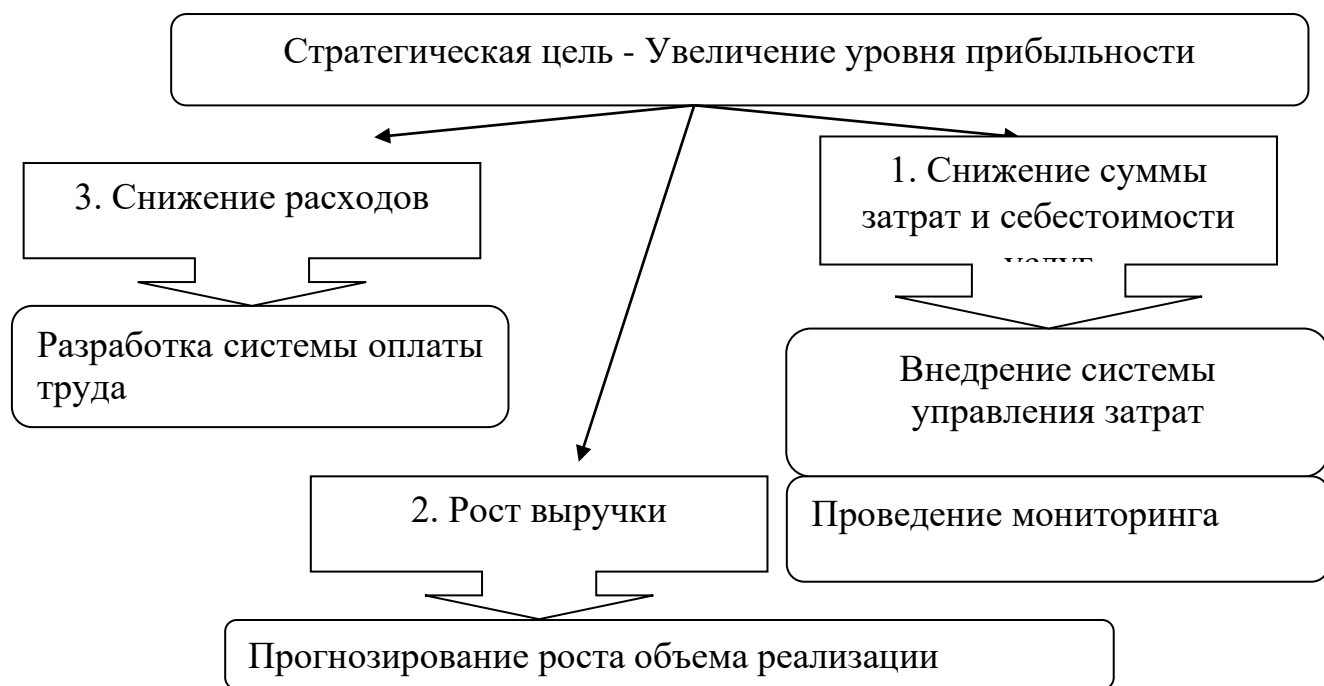


Рисунок 3.4 - «Дерево решений» в области финансово-хозяйственной деятельности ООО «Компания Металл Профиль»

На рис. 3.5 изображена предлагаемая схема формирования системы управления издержками организации.

Учитывая анализ, проведенный на ООО «Компания Металл Профиль» были предложены мероприятия для формирования системы управления и механизм мониторинга издержек, который будет включать в себя следующие шаги.

Первое, что необходимо сделать – провести диагностику. Диагностику финансовой деятельности организации выполняют эксперты, также анализируется система менеджмента целиком и организационной структуры, в частности.

II шаг это анализ классификации издержек компании. На данном этапе необходимо распределить затраты по подразделениям, а также произвести их классификацию.

Все виды издержек возможно разделить на два главных типа [6]:

- постоянные (условно-постоянные);
- переменные (условно-переменные).

III шаг это установление бюджета влияния. На данном этапе необходимо определить бюджеты влияния. Нужно рассчитать возможности начальства структурного подразделения организации: на какие статьи издержек, и в какой степени может влиять заведующий.

IV шаг предполагает установление возможностей мониторинга. Основная задача этого этапа состоит в нахождении направлений по совершенствованию информационной системы организации.

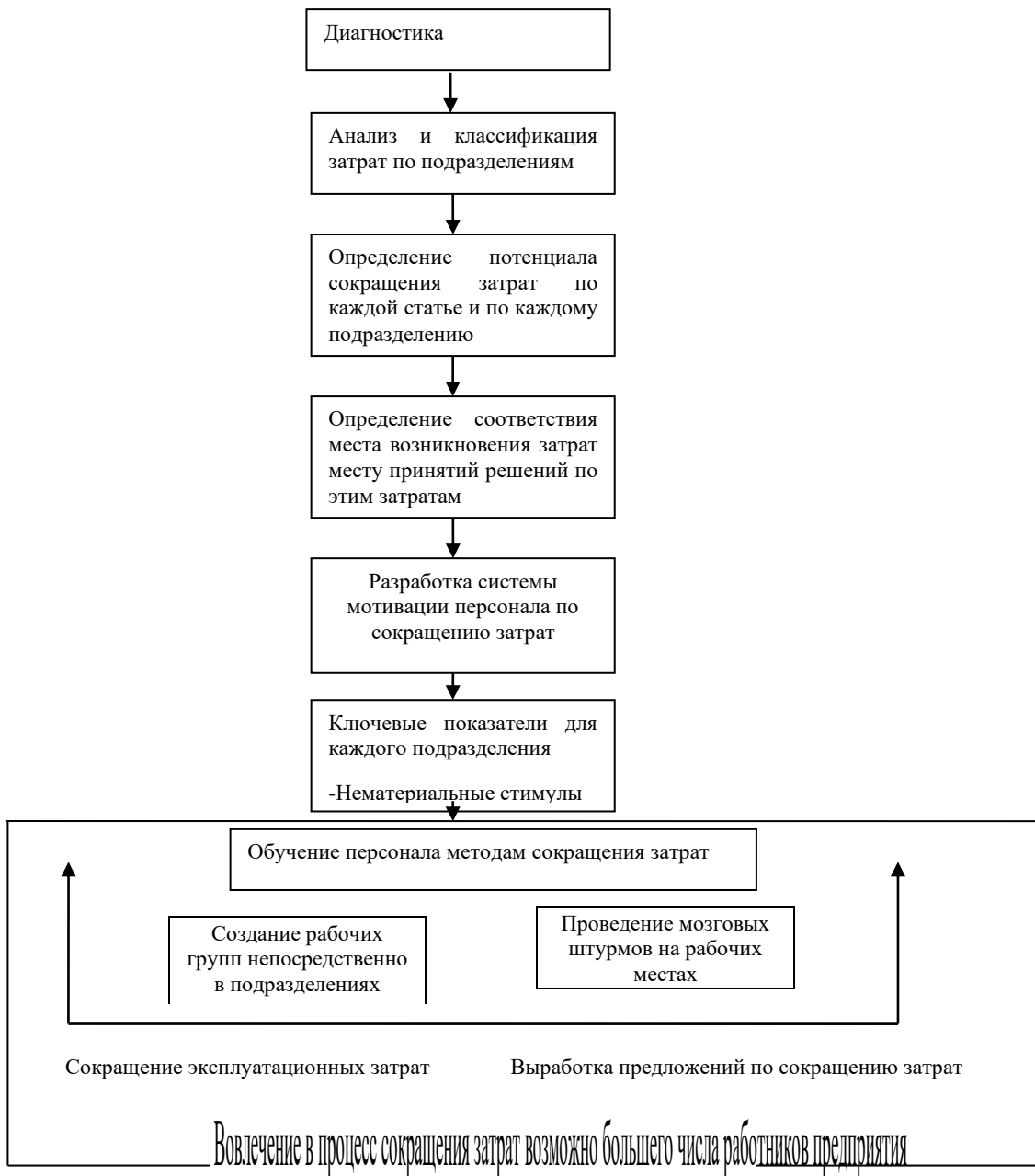


Рисунок 3.5 - Планируемая схема формирования системы управления затратами на предприятии

V шаг предполагает установление возможности сокращения расходов организации.

Практика показывает, что в среднем возможность сокращения издержек организации составляет 10% от общей суммы ее издержек.

VI шаг - разработка системы мониторинга расходов. Управленческий учет, бюджетирование и информационная система организации стоят в

основании системы мониторинга расходов. Система мониторинга состоит из ряда элементов (рис. 3.6).

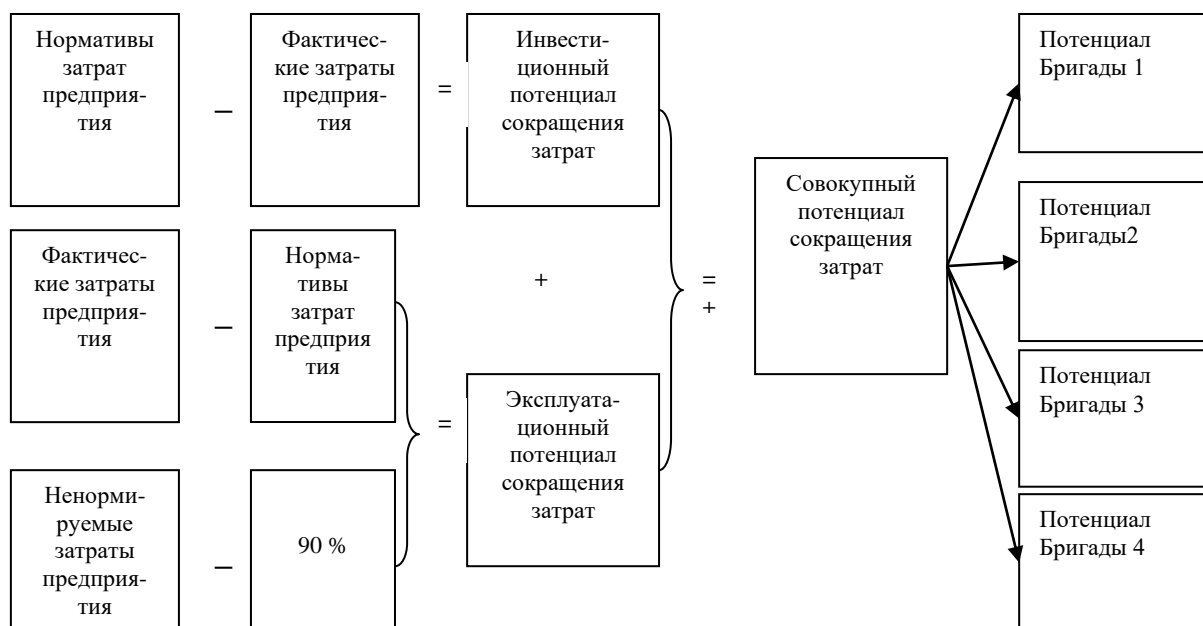


Рисунок 3.6 - Методика определения возможности снижения затрат предприятия

На основании этого были созданы несколько блоков финансовой ответственности:

1. Центром инвестиций и доходов является самаорганизация в целом, потому что ее высший менеджмент (руководство) задает инвестиционную политику, структурную часть и величина основных фондов и совершает контроль за финансовым состоянием организации в целом.
2. Высший менеджмент относится к центру прибыли и включает в себя и контроль текущей деятельности.
3. Составляющей частью центра дохода и инвестиций является центр прибыли и центр расходов.

Таблица 3.1 - Центры ответственности по принципу производственного функционирования

Наименование центра ответственности	Тип центра ответственности
Снабжение и производство	Центр консолидации затрат
- профили	центр затрат №1
- деревянные конструкции	центр затрат №2
- столярные изделия	центр затрат №3
- прочее	центр затрат №4
Сбыт	Центр консолидации доходов
- отдел продаж	центр доходов №5
Управление	Центр консолидации затрат
- финансово-экономический отдел	центр затрат №6

4. ЦФО №1 – профили;
5. ЦФО №2 – деревянные конструкции;
6. ЦФО №3 – столярные изделия;
7. ЦФО №4 – прочее;

В организации отдельно следует создать центр финансового учета (ЦФУ), включающий финансово-экономический отдел. Вспомогательные и функциональные службы организации входят в этот центр. Службы не получают прибыль, но являются обязательной частью для его существования. Поэтому, издержки на содержание служб необходимо финансировать за счет дохода подразделения.

Каждый сформированный блок включает в себя все 4 вида ЦФО. Для анализа подконтрольности затрат, выручки, прибыли, инвестиций по структурным подразделениям существует целый ряд коэффициентов, характеризующих продуктивность работы каждого центра.

Основными показателями для центра прибыли являются величина продаж, денежные поступления, состояние дебиторской задолженности, величина издержек, связанных с реализацией продукции, на собственное содержание и др.

К показателям центра расходов относят: величину выполняемой работы (производственные задания), качественные показатели по выпуску продукции, величина и структура издержек на производство продукции и ее себестоимость, коэффициент эффективности использования средств производства, трудовых ресурсов и т.д. [4].

Продуктивность деятельности центра доходов следует оценивать по всем отмеченным показателям, а также по показателям финансовой и экономической эффективности текущей деятельности: рентабельность, структура оборотного капитала, доходность активов и пр.

Данные центра доходов и инвестиций дополнительно к вышеуказанным включают данные продуктивности инвестиционной деятельности (период окупаемости, ROI) и финансового состояния организации в целом (такие, как коэффициенты финансовой независимости и устойчивости и др.). Порядок расчета представлен в таблице 3.2.

Таблица 3.2 - Финансовые показатели деятельности центров ответственности

Тип центра ответственности	Финансовые показатели	Порядок расчета
Центры управленческих затрат	Управленческие расходы (Ур)	–
Центры производственных затрат	Прямые затраты на производство (Пз)	–
	Общепроизводственные затраты (ОПз)	–
Центры дохода	Выручка от продаж продукции, работ (В)	–
	Коммерческие расходы (Кр)	–
Центр прибыли	Прибыль от продаж продукции, работ (ПР)	$ПР = В - С - КР - УР$
	Рентабельность продаж (ROS)	$ROS = (ПР/В) \times 100$
	Рентабельность продукции (Рпр)	$Рпр = (ПР/С) \times 100$
Центр инвестиций	Рентабельность активов (ROA)	$ROA = (ПР/В) \times (В/А) \times 100$
	Остаточная прибыль (ОП)	$ОП = ПР - (А \times ЦНП)$
	Экономическая добавленная стоимость (ЭДС)	$ЭДС = ЭПот - ЭПпр$ $ЭПот = ЧОП - Пк$

В – прибыль, КР – коммерческие затраты, УР – управленческие затраты, ПР – доход от продаж, С – себестоимость реализованной продукции, работ; А – активы центра финансовой ответственности; ЦНП – целевая норма доходов, которая устанавливается для различных отделений, отражающая разницу в степени риска, связанного с их видом деятельности; ЭПот – экономический доход отчетного года; ЭПпр – экономический доход прошлого года; ЧОП – чистая операционный доход, представляющий собой прибыль после выплаты налогов; Пк – плата за операционный капитал, который используется центром финансовой ответственности.

Следовательно, согласно организационной структуре организации были созданы ЦФО по классификационным критериям: величина полномочий и ответственности.

Для выполнения планов центров компании, для результативной их работы, контроля и планирования были выработаны главные показатели центров финансовой ответственности.

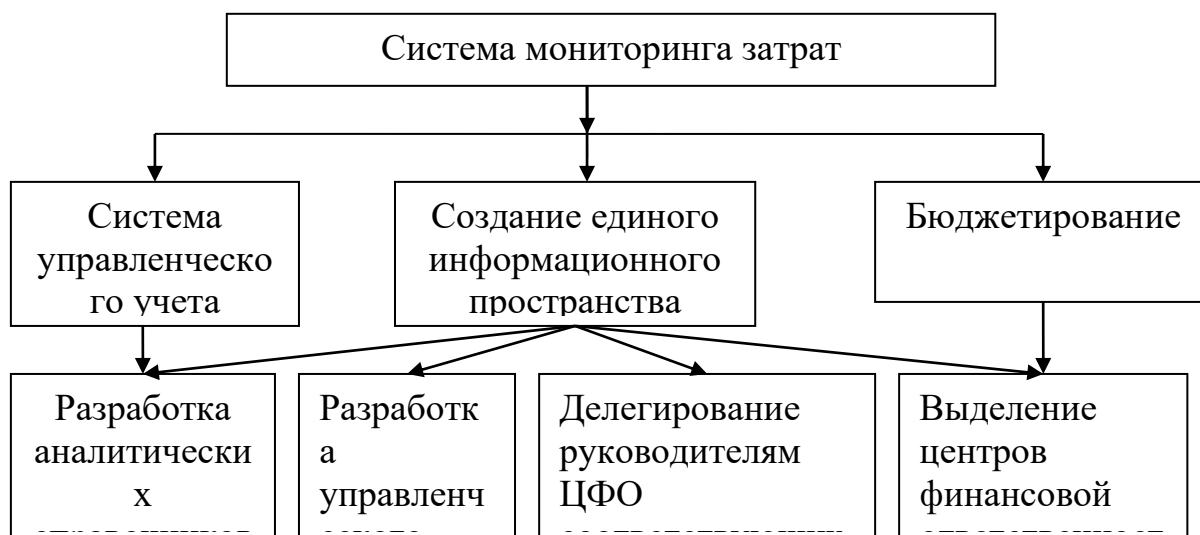


Рисунок 3.7 - Механизм, планируемый ООО «Компания Металл Профиль» для построения системы мониторинга затрат на предприятии

VII шаг предполагает создание системы мотивации работников, основанную на возможностях каждого отдела, т. к. основание в компании результативной системы мотивации позволяет увеличить производительность труда в среднем на 7%.

На VII этапе перед высшим менеджментом ставится задача по обучению работников линейных подразделений. Но для этого достаточно реализовать в каждом подразделении, которое отнесено к центру затрат рабочую группу, члены которой будут уменьшать издержки по подразделению и именно данный персонал нужно направить на обучение.

Члены рабочих групп должны не только иметь соответствующее образование и лидерские навыки, но и хорошо ориентироваться в технологии производства подразделения.

VIII шаг предполагает создание новых положений и суждений по сокращению издержек. Подойдя к данной фазе совершенствования механизма регулирования расходами руководство организации получает следующие итоги:

- в подразделениях организации проведена не требующая дополнительных вложений практическая работа по уменьшению эксплуатационных издержек;

- внесены предложения, требующие экономической оценки и дополнительных вложений, которые направлены на уменьшение издержек.

Все предложения целесообразно объединить в четыре группы [8]:

I - не требующие дополнительных вложений;

II - требующие относительно малых вложений или имеющие срок окупаемости не более двух лет;

III - требующие незначительных дополнительных вложений или имеющие срок окупаемости свыше двух лет;

IV - требующие значительных вложений и имеющие срок окупаемости свыше двух лет.

Внедрению первоначально подлежат мероприятия первых двух групп.

Принять решение по членам рабочих групп необходимо на специально собраном экспертном совете организации, а для того, чтобы уменьшить поток предложений необходимо в подразделениях создать «малые» экспертные советы по анализу предложенных мероприятий, которые входят в I и II группы. Это даст возможность проанализировать мероприятия по снижению затрат организации с высоким экономическим эффектом.

2. Увеличение объемов продаж. В ходе анализа рентабельности ООО «Компания Металл Профиль» было выявлено, что за рассматриваемый период наименьший прирост имел показатель рентабельности продаж. Таким образом, нами было принято сделать анализ резервов роста этого показателя. Основным фактором, который влияет на результативный показатель - разница между выручкой от реализации и себестоимостью реализованной продукции или просто валовая прибыль [9]. Необходимо повысить значение данного показателя. При подсчете потенциала увеличения валовой прибыли за счет возможного увеличения объема продаж используются итоги анализа выпуска и реализации продукции.

Совокупность потенциала увеличения валовой прибыли за счет роста объема продаж продукции рассчитывается по формуле: сумма валовой прибыли умноженная на количество дополнительно реализованной продукции [7].

Значимое направление поиска резервов увеличения рентабельности - уменьшение расходов на производство и реализацию продукции. Для нахождения и подсчета резервов увеличения рентабельности за счет уменьшения себестоимости можно использовать метод сравнения. Основой сравнения могут выступать уровни использования отдельными видами производственных ресурсов.

3. Разработка системы оплаты труда специалистов и руководящих работников предприятия.

Часть премиальной составляющей должна формироваться из четырех агрегированных частей (K1, K2, K3, K4). Каждый из показателей может определяться как среднее арифметическое его составляющих (K1, K2, и т.д.).

Первый показатель (K1) демонстрирует показатели деятельности всего предприятия (величина производства, прибыль, объем реализации, показатель себестоимости, коэффициент эффективности труда и т.д.).

Второй коэффициент (K2) отражает показатели деятельности для определенного подразделения, в котором работает сотрудник. Нужно создать список критериев для каждого подразделения.

Третий показатель (K3) отражает основную деятельность и инициативность работника за определенный промежуток времени.

Четвертый коэффициент (K4) отражает собранные возможности данного работника (стаж, образование, опыт и т.д.).

Работы по оптимизации нужно проводить в следующих направленностях:

1. Разработка всех критериев для создания всех коэффициентов K1, K2, K3 и K4 на всех уровнях и во всех подразделениях.

2. Для работников каждого уровня в организационной структуре определить соотношение показателей K1, K2, K3, K4. Например, для начальника показатели деятельности предприятия должны быть более значительны, для начальника отдела более значительными будут показатели работы его отдела, и т.д.

3. Установка количественного соотношения коэффициентов в каждом агрегированном коэффициенте для каждого работника.

4. Разработка системы оценки деятельности сотрудников. Например, K1 определяет ПЭО, K2 определяет вышестоящий руководитель, K3 и K4 определяет непосредственный начальник.

Заключительным этапом проделанной работы будет оценка эффективности предложенных мероприятий.

3.2 Оценка эффективности предложенных мероприятий

Проведем оценку эффективности предложенных мероприятий по повышению прибыли ООО «Компания Металл Профиль» и определим перспективы предприятия:

1. Рассчитаем эффективность от проведения мониторинга. Так как у предприятия нет в штате квалифицированных работников, способных самостоятельно провести анализ затрат, необходимо привлечь специалиста со стороны [12].

Данным мониторингом занимаются такие фирмы: ООО «Авантис», ОАО «Аудит-Инфо» и ООО «Вестерн». Данные о ценах и сроках мониторинга представлены в таблице 3.3.

Таблица 3.3 - Затраты на проведение мониторинга затрат в ООО «Компания Металл Профиль»

Наименование организации	Стоимость 1 дня мониторинга	Время проведения мониторинга	Общая сумма затрат, руб.
ООО «Авантис»	4905	17	83385
ОАО «Аудит-Инфо»	5290	15	79350
ООО «Вестерн»	460	14	64400

Из полученных данных следует, что проведение мониторинга фирмой ООО «Вестерн» является наименее затратной. Мониторинг планируется проводить 1 раз в два года.

Данные затраты относятся к капитальным и увеличивают себестоимость продукции [10]. При сравнительном методе количественного измерения резервов их объем определяется путем сравнения достигнутого уровня расходов с их потенциальной величиной.

Расходы предприятия на осуществление своей деятельности в целом и по статьям за период представлены в таблице 3.4.

Как видно из таблицы 3.4 одна из крупнейших частей расходов — это материальные затраты, они составили 462156 тыс. руб., однако они уменьшились. Это положительный факт, так как при учете увеличения доходов от реализации товаров такое уменьшение материальных затрат свидетельствует об улучшении деятельности предприятия.

Таблица 3.4 - Структура расходов ООО «Компания Металл Профиль», тыс. руб.

Показатель	2018	2019	Отклонение
Материальные затраты	456258	462156	5898
Амортизация	85689	63365	-22324
Расходы на оплату труда	156352	95325	-61027
Отчисления на социальные нужды	55684	40561	-15123
Прочие затраты	8868	8661	-207
Итого по элементам	762851	670068	-92783

Для того чтобы расходы по статьям привести в сопоставимые значения, пересчитаем их на 1 рубль реализованной продукции.

Таблица 3.5 - Затраты на 1 рубль реализованной продукции

Показатель	2018	2019	Отклонение
Материальные затраты	0,58	0,66	0,08
Амортизация	0,11	0,09	-0,02
Расходы на оплату труда	0,20	0,14	-0,06
Отчисления на социальные нужды	0,07	0,06	-0,01
Прочие затраты	0,01	0,01	0,00
Итого по элементам	0,96	0,95	-0,01

Исходя из данных таблицы 3.5, существуют резервы уменьшения себестоимости продукции за счет снижения материальных издержек. Все перечисленные показатели затрат на 1 руб. товарной продукции снизились по сравнению с предыдущим периодом и представляют собой отклонения от достигнутых в предыдущем периоде, которые можно рассматривать как потенциально возможные.

2. Рост объемов реализации. Расчет возможной величины продаж, которая установлена по итогам маркетинговых исследований соответствующими органами предприятия, позволил спрогнозировать увеличение выручки на 8 % в следующем году.

Рассчитаем резерв роста прибыли за счет повышения объема реализации продукции ООО «Компания Металл Профиль»:

$$(1,08*701838-670068-26392)-5378 = 56147,04 \text{ тыс. руб.}$$

Таким образом, увеличив объем реализации продукции на 8%, предприятие, рассматриваемое нами, увеличит свою прибыль от продаж на 56147,04 тыс. руб.

3. Разработка системы оплаты труда специалистов и руководящих работников предприятия

Рассмотрим механизм расчета показателей на примере расчета заработной платы руководителя - менеджера по кадрам ООО «Компания Металл Профиль».

Итак, зарплата начальника отдела кадров (ОТк) ЗПНОТ будет определяться по формуле:

$$\text{ЗПНОТ} = \text{ЗПб} + \text{ЗПППЧ}, \quad (1)$$

где ЗПб - базовая заработная плата;

ЗПППЧ - премиально-переменная часть заработной платы;

Премиально-переменная часть заработной платы рассчитывается следующим образом:

$$\text{ЗПППЧ} = (\text{К1} + \text{К2} + \text{К3} + \text{К4}) * \text{ЗПб}, \quad (2)$$

где К1 - показатель эффективности работы организации;

К2 - показатель эффективности работы отдела ОТк;

К3 - показатель трудового вклада сотрудника;

К4 - показатель квалификации.

Таблица 3.6 - Расчет коэффициента эффективности работы предприятия

(К1)

Показатели коэффициента	Оценка показателей	Баллы показателя
1. Выполнение заданного объема производства	А - менее 70%	0
	В - 70% - 100%	0,1-0,2
	С - 100%	0,35
	Д – больше 100%	0,4
2. Объем реализации	А - менее 70%	0
	В - 70% - 100%	0,1-0,2
	С - выполнение плана 100%	0,3
	Д – 100 - 105%	0,35
	Е - больше 105%	0,4
3. Показатель себестоимости (затраты на 1 рубль товарной продукции)	А - не выполнен, более 10%	0
	В - не выполнен, менее 10%	0,1
	С - в пределах плана	0,25
	Д - снижение плановых затрат до 3%	0,3
	Е - снижение плановых затрат свыше 3%	0,35
4. Коэффициент эффективности труда (отношение темпов роста производительности труда к темпам роста заработной платы)	А - менее 1	0
	В-1	0,1
	С-1 -1,1	0,2
	Д- 1,1 -1,2	0,3
	Е- свыше 1,2	0,35

Показатель эффективности работы организации (К1) определяем согласно фактическим итогам деятельности организации: он определяется в зависимости от величины производства, величины реализации, показателя себестоимости, показателя эффективности труда (табл. 6).

Коэффициент К1 рассчитывается на основе данных показателей согласно таблицы 6 путем деления на 4 суммарной оценки в баллах.

Предел $K1 = 0,375 * ((0,4 + 0,4 + 0,35 + 0,35)/4)$, минимум - 0. То есть если план будет выполнен максимально согласно всем показателям, то базовая заработная плата, следовательно, вырастет на 0,375 и будет равна 1,375 оклада.

Коэффициент К1 также следует рассчитывать, как для руководителей, так и для рядовых сотрудников: он не является дифференцированным. Показатель следует определять в целом по предприятию и учитывать в заработной плате всех сотрудников. Следующий коэффициент (К2) следует определять согласно с пунктами таблицы 3.7.

Таблица 3.7 - Расчет коэффициента эффективности работы отдела ОТК (К2)

Показатели коэффициента	Оценка показателей	Баллы показателя
1. Темп роста производительности труда/ темп роста заработной платы	А - менее 1	0
	В-1	0,1
	С- 1 -1,1	0,2
	Д- 1,1 -1Д	0,3
	Е - свыше 1,2	0,35
2.Снижение непроизводительных выплат заработной платы	А - рост	0,1
	В - нет роста (сравнение с предыдущим периодом)	0,2
	С - снижение непроизводительных выплат	0,35
3. Увеличение эффективности существующей системы оплаты труда	А - нет предложений	0,05
	В - незначительное количество предложений	0,1
	С - достаточное количество квалифицированных предложений	0,2
	Д - большое количество предложений, внедренных в практику	0,3
4. Контроль за оформлением документов по оплате труда (нарядов, табелей, премий)	А - наличие большого количества ошибок	0,1
	В - документация оформляется удовлетворительно	0,2
	С - отсутствие ошибок	0,3
5. Культура производства	А - низкая	0
	В - неудовлетворительная	0,05
	С - удовлетворительная	0,1
	Д - средняя	0,2
	Е - высокая	0,3

Расчет К2 аналогичный расчету К1. Максимальное значение К2 будет равно 0,32 (минимум - 0,05).

Если показатели будут выполнены максимально, то. $K2 = (0,35 + 0,35 + 0,3 + 0,3 + 0,3) / 5 = 0,32$.

Следующий коэффициент (К3) это коэффициент трудового вклада работника (К3). Данный показатель рассчитывается для руководителей в соответствии с определенной системой, которая отличается от расчета К3 для рядовых сотрудников. Расчет представлен в таблице 3.8.

Таблица 3.8 - Расчет коэффициента трудового вклада работника (К3) для руководителей подразделений и их заместителей

Показатели коэффициента	Оценка показателей	Баллы показателя
1. Выполнение личного бизнес-плана	А – план не выполнен	0
	Б – меньше 50 %	0,15
	С – больше 50 %	0,3
	Д- выполнен	0,4
2. Качественное выполнение функциональных обязанностей по должностям	А - неудовлетворительно	0
	Б - удовлетворительно	0,15
	С - хорошо	0,35
	Д - отлично	0,45
3. Отсутствие нарушений исполнительской, производственной, трудовой дисциплины	А - нарушения, повлекшие серьезные последствия	0
	Б - значительные нарушения	0,1
	С - малое количество нарушений	0,2
	Д - в целом хорошая дисциплина	0,35
	Е - нет нарушений, хорошая дисциплина	0,5
4. Участие в мероприятиях подчиненных отделов и служб	А - пассивен, идет по проторенной дороге	0,1
	Б - изредка участвует	0,3
	С - активно участвует	0,4
	Д - часто вносит новые предложения	0,5
5. Выполнение заданий руководства	А - поручения не выполняются в срок	0
	Б - выполняются с нарушением сроков с удовлетворительным качеством	0,1
	С - выполняются в срок с удовл. качеством	0,25
	Д - выполняются в срок с хорошим качеством	0,4
	Е - выполняются в срок с отличным качеством	0,5
6. Выполнение мероприятий и	А - невыполнение более 50% мероприятий в срок	0

соглашений коллективного договора и оргтехплана	Б - выполнение с нарушением сроков	0, 25
	С - выполнение в срок	0,5

Максимальное значение составит $K3=0,478$, минимальное - 0,1 для руководителей.

Если по всем показателям будут максимальные значения, то:

$$K3 = (0,4 + 0,45 + 0,5 + 0,5 + 0,5 + 0,5) / 6 = 0,48.$$

Следующий коэффициент - это квалификации (К4). Его следует рассчитывать на основе следующих критериев (таблица 3.9): образование, стаж работы в ООО «Компания Металл Профиль», данные аттестации; личной активности: повышение квалификации, участие в делах предприятия и др.

Таблица 3.9 - Расчет коэффициента квалификации для руководителей, специалистов и служащих (К4)

Показатели коэффициента	Оценка показателей	Баллы показателя
1. Образование	А - среднее	0,15
	В - средне специальное	0,3
	С - н/высшее	0,35
	Д - высшее	0,5
	Е - ученая степень	0,6
2. Повышение квалификации	А - инертен	0,05
	В - самоподготовка	0,3
	С - участие в программах	0,4
	Д - учеба (ВУЗы, городские курсы повышения квалификации)	0,5
3. Компетентность	А - простая схематическая деятельность	0,15
	В - рядовая работа	0,2
	С - поисковые работы под руководством	0,35
	Д - поисковые работы с высоким уровнем ответственности	0,5
	Е - решение нестандартных задач, аналитическая деятельность	0,6
4. Участие в решении актуальных проблем	А - не проявляет активности	0,05
	В - по указанию руководства	0,2

предприятия	С - среднее	0,4
	Д - выдвижение идей по предложению	0,5
	Е - реализация выдвинутых идей и предложений	0,6
5. Стаж работы на данном предприятии	А - до 1 года	0,2
	В - 1 - 5 лет	0,3
	С - 5-10лет	0,4
	Д - 10-20лет	0,5
	Е - свыше 20 лет	0,6
6. Аттестация	А - не аттестован	0
	В - повторная аттестация	0,2
	С - аттестован (средний уровень) для вновь принятых	0,4
	Д - аттестован (хорошо), отмечен приказом, изменена категория	0,5
	Е - высший уровень аттестации с рекомендацией о повышении должности	0,6

Максимальное значение $K_4=0,583$, минимальное $K_4=0,1$. Если все показатели выполнены по максимум, то:

$$K_4 = (0,6 + 0,5 + 0,6 + 0,6 + 0,6 + 0,6) / 6 = 0,583.$$

Таким образом, если работа будет выполнена с максимальной отдачей, (как работника организации, так и отдела, и организации в целом), то заработная плата руководителя составит 2,753 оклада.

По результатам изменения показателя выручки за 2018-2019 гг. выявлена тенденция снижения доходов. Предполагается, по опыту других предприятий данной отрасли, внедривших данные изменения, что выручка увеличится на 2% в результате роста производительности труда. Фонд оплаты труда руководителей и специалистов представлен в таблице 10.

В компании за отчетный год наблюдалось снижение работоспособности, ухудшение морально - психологического климата в компании, а также наблюдалась вялость и переутомление работников, и не наблюдалось активного взаимодействия руководства предприятия с клиентами [11]. Для решения данной проблемы было предложено мероприятие, по внедрению системы стимулирования работников, а также их премирование.

По предлагаемому мероприятию можно сделать вывод, что в результате внедрения предложенного мероприятия предприятие получит рост выручки, на $701838 * 0,02 = 14036,76$ тыс. руб. так как руководство будет более мотивированно, и будет стимул активно взаимодействовать в продажах, а также появится интерес к заключению дополнительных контрактов и договоров с клиентами. Таким образом, предлагаемая мероприятие на ООО «Компания Металл Профиль» система оплаты труда является эффективным элементом в системе мотивации и стимулирования труда на предприятии.

Изменение экономических показателей деятельности организации при введении предложенных мероприятий представлены в табл. 3.10.

Таблица 3.10 - Изменение экономических показателей деятельности ООО «Компания Металл Профиль» после реализации предложенных мероприятий

Показатели	2019	Прогноз	Изменение	Темп роста, %
Выручка	701838	701838+8%+ 2%=772021, 8	70183,8	110,0
Себестоимость	670068	670068+10% - 64400=6677 461,2	-2606,8	99,6
Валовая прибыль	31770	104560,6	72790,6	329,1
Управленческие расходы	26392	26392	0,0	100,0
Прибыль (убыток) от продаж	5378	78168,6	72790,6	1453,5
Проценты к получению	969	969	0,0	100,0
Проценты к уплате	3972	3972	0,0	100,0
Прочие доходы	65005	65005	0,0	100,0
Прочие расходы	64783	64783	0,0	100,0
Прибыль (убыток) до налогообложения	2598	75387,6	72789,6	2901,8
Текущий налог на	1103	15077,52	13974,5	1367,0
в т.ч. постоянные налоговые обязательства	539	539	0,0	100,0
Изменение отложенных налоговых обязательств	85	85	0,0	100,0
Изменение отложенных налоговых активов	12	12	0,0	100,0

Прочие	133	133	0,0	100,0
Чистая прибыль (убыток)	1265	60540,1	59275,1	4785,8

Таким образом, по итогу введения предложенных действий организация получит увеличение прибыли от реализации на 72790,6 тыс. руб., следовательно, предложенные мероприятия является эффективными. Доход вырос на 70183,8 тыс. руб., уменьшение себестоимости составило 2606,8 тыс. руб.

Внедрение указанных мероприятий позволит реализовать выявленные резервы и улучшить общее качество функционирования предприятия.

4 Заключение

Наименование исследуемого предприятия- ООО «Компания Металл Профиль».

ООО «Компания Металл Профиль» — российский производитель стальных тонколистовых кровельных и стеновых материалов, систем вентилируемых фасадов и сэндвич-панелей, водосточных систем и систем ограждений.

Исследуемое предприятие имеет форму общества с ограниченной ответственностью, поэтому на вершине управления стоит директор, которому непосредственно подчиняются заместитель генерального директора по производству, коммерческий директор, помощник генерального директора по административным вопросам, главный бухгалтер.

В результате проведённого анализа выделены и сгруппированы по качественному признаку основные показатели деятельности ООО «КМП» за 2017-2019 гг.:

- финансовые итоги деятельности относительно 2018 года в целом имеют позитивную динамику;
- в 2019 году значительно вырос годовой доход и себестоимость предприятия;
- за счёт уменьшения коммерческих и управленческих издержек снизился расход от основного вида деятельности;
- предприятие получает прибыль не только по основному виду деятельности, но и от операций финансового характера и прочих операций;
- значительно вырос доход до налогообложения и чистый доход, так как в 2018 году предприятие имело непокрытый убыток в размере 1030 тыс. руб.;

- издержки предприятия имеют значительный удельный вес, являются прогрессивными, то есть растут более высокими темпами, чем темпы прироста прибыли;

- в отчётном году уменьшается доля прибыли от прочей деятельности, соответственно, доля издержек по основному виду деятельности имеет тенденцию к увеличению;

- основными факторами, которые повлияли на увеличение дохода до налогообложения, является уменьшение расходов от основного вида деятельности, а также сокращение величины прочих издержек объекта исследования;

- показатели рентабельности предприятия значительно выросли за счет увеличения чистой прибыли.

К негативным моментам анализа финансового состояния предприятия можно отнести следующие:

- большие темпы роста заемных средств предприятия, что может негативно сказаться на финансовой независимости и финансовых рисках;

- рост кредиторской задолженности предприятия повышает финансовую зависимость предприятия;

- основную часть в активах предприятия занимает дебиторская задолженность, что повышает уровень финансовых рисков предприятия в случае не выплаты дебиторами своих обязательств;

- предприятие низко ликвидное и имеет низкую финансовую устойчивость, что говорит о невозможности вовремя рассчитаться по своим обязательствам;

- снижение финансовых результатов деятельности, которое снижает положение компании на рынке;

- увеличение управленческих расходов на 60%;

- рост прочих расходов;

- снижение выручки предприятия, которое произошло в основном за счет снижения объема продаж;
- снижение эффективности работы предприятия, которое отображают коэффициенты рентабельности.

Для улучшения финансового менеджмента компании были предложены мероприятия. В результате внедрения предложенных мероприятий организация получит увеличение дохода от продаж на 72790,6 тыс. руб., следовательно, предложенные мероприятия являются эффективными. Доход увеличился на 70183,8 тыс. руб., уменьшение себестоимости составило 2606,8 тыс. руб.

Внедрение указанных мероприятий позволит реализовать выявленные резервы и улучшить общее качество функционирования предприятия.

5 Список использованных источников

1. Актанаева М.А. Формирование и распределение прибыли коммерческих предприятий // В сборнике: Молодой исследователь: от идеи к проекту Материалы III студенческой научно-практической конференции. Ответственный редактор Д.А. Михеева. 2019. С. 102-103.
2. Бердников А. А. Анализ прибыли и рентабельности организации: теоретический аспект [Текст] / А. А. Бердников //
3. Бердникова, Т.Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия
4. Бородина, Е.И. Финансы предприятий: учебное пособие
5. Безценный М.Ф. Теоретические аспекты формирования и распределения прибыли в коммерческих организациях // В сборнике: Актуальные направления развития учета, анализа, аудита и статистики в отечественной и зарубежной практике Материалы Международной научно-практической конференции. 2019. С. 110-115.
6. Бурыкин А.Д., Селезнева В.А. Методика анализа механизма формирования и распределения прибыли предприятия // Экономика и управление: проблемы, решения. 2019. Т. 3. № 1. С. 63-69.
7. Бурыкин А.Д., Селезнева В.А. Оптимизация механизма формирования и распределения прибыли предприятия // Учет и контроль. 2019. № 3 (41). С. 50-58.
8. Васин, Ф.П. Системы организации управленческого учета: стандарт-кост, нормативный учет, директ-кост
9. Вахрушина, М.А. Бухгалтерский управленческий учет в торговых организациях: учебное пособие
10. Изосимова К.В. Анализ формирования и распределения прибыли (на примере ООО «ЦЕНТР УСЛУГ СЕРВИСА «УЮТ») // В сборнике:

актуальные проблемы и перспективы развития инновационной экономики и управления сборник научных статей. 2019. С. 226-231.

11. Кузьменко М.С. Основы формирования, распределения и использования прибыли предприятия // В сборнике: Проблемы развития финансовой системы государства в условиях глобализации сборник трудов XXI Межрегиональной научно-практической конференции преподавателей, молодых ученых, аспирантов, магистрантов и студентов. 2019. С. 110-112.

12. Макеева Д.М. Проблемы формирования и распределения прибыли организации // В сборнике: Актуальные проблемы финансирования и налогообложения АПК в условиях глобализации экономики сборник статей VI Всероссийской научно-практической конференции. 2019. С. 113-116.

13. Особенности формирования и распределения прибыли в медиаорганизации / Шелыгов А.В., Шаронин П.Н., Третьяк Е.Б. Москва, 2019.

14. Панфилова Е.С. Формирование и распределение прибыли компаний // В сборнике: Российские регионы в фокусе перемен Сборник докладов XIII Международной конференции. 2019. С. 611-615.

15. Пивовар Ю.А. Формирование и распределение прибыли коммерческой организации // Научный Альманах ассоциации France-Kazakhstan. 2019. № 4. С. 236-248.

16. Раджабов Р.Г., Исаева Ш.М. Механизм формирования и распределения прибыли в деятельности хозяйствующего субъекта // В сборнике: перспективы науки и общества в условиях инновационного развития сборник статей Международной научно-практической конференции. 2019. С. 122-124.

17. Тарасенко С.В., Поляник М.И. Оценка эффективности формирования и распределения прибыли предприятий: российский и зарубежный опыт // В сборнике: Вызовы и возможности финансового обеспечения стабильного экономического роста (ФИНАНСЫ-2019) Материалы Всероссийской научно-практической конференции: Сборник научных трудов.

2019. С. 339-343.

18. Терещенко Т.А. Особенности формирования и распределения прибыли на примере нефтяной компании ПАО «ГАЗПРОМ НЕФТЬ» // Естественно-гуманитарные исследования. 2019. № 24 (2). С. 74-79.

19. Тронин С.А. Распределение прибыли от инновационного продукта в системах формирования инновационного потенциала // Инновационное развитие экономики. 2019. № 2 (50). С. 93-97.

20. Щербакова Е.П., Семенова А.И. Особенности формирования и распределения прибыли при различных организационно-правовых формах хозяйствующих субъектов // В сборнике: international innovation research сборник статей XVI Международной научно-практической конференции. 2019. С. 64-67.