

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 прибыли предприятия

Исполнитель Чешенко Павел Игоревич  
(фамилия, имя, отчество)

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

Курочкина Анна Александровна  
(фамилия, имя, отчество)

**«К защите допускаю»  
Заведующий кафедрой**



(подпись)

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

Курочкина Анна Александровна  
(фамилия, имя, отчество)

«7» июля 2021 г.

Санкт-Петербург  
2021

## СОДЕРЖАНИЕ

Введение.....	3
Глава 1. Теоретические основы анализа прибыли предприятия	
1.1 Прибыль как экономическая категория, виды прибыли. Пути формирования прибыли предприятия .....	6
1.2 Факторы, влияющие на прибыль предприятия.....	13
Глава 2. Анализ прибыли предприятия	
2.1 Экономическая характеристика предприятия .....	21
2.2 Факторный анализ прибыли предприятия .....	38
Глава 3. Мероприятия по повышению прибыли предприятия	
3.1 Основные направления повышения прибыли предприятия.....	48
3.2 Расчет экономического эффекта от внедрения предложенных мероприятий .....	57
Заключение .....	63
Список литературы .....	65
Приложения.....	69

## Введение

В условиях текущей экономической обстановки деятельность каждого предприятия - участника хозяйственных отношений является предметом интереса широкого круга участников этих самых хозяйственных отношений.

В целях обеспечения конкурентоспособности предприятия и полноценного существования в условиях рынка необходимо реально оценивать экономическое состояние, как своего предприятия, так и предприятий конкурентов.

Актуальность выбранной темы обоснована тем, что прибыль является одним из наиболее важных элементов деятельности предприятия. Прибыль является индикатором финансового состояния, основным внутренним источником формирования ресурсов компании и способствует ее финансовому развитию. Также она является источником роста рыночной стоимости организации и защитным механизмом, предохраняющим компанию от банкротства.

Анализ финансовых результатов деятельности предприятия представляет собой основополагающую характеристику экономической деятельности предприятия, отражающую эффективность работы предприятия, перспективы его дальнейшего развития и возможные риски.

Наиболее значимым качественным показателем, характеризующим работу предприятия, является прибыль. Она является выражением чистого дохода предприятия, она наглядно отражает все стороны производственной и хозяйственной деятельности предприятия. Каждое предприятие стремится к постоянному повышению прибыльности своей деятельности.

Организация, реагирующая на ситуацию на рынке без анализа своей прибыли, не может рассчитывать на стабильное и безубыточное функционирование.

**Целью** выпускной квалификационной работы является оценка текущей прибыльности от экономической деятельности организации, поиск проблемных областей, негативно влияющих на прибыль и разработка возможных рекомендаций, направленных на повышение размера прибыли предприятия ООО «Лиман-трейд».

В соответствии с поставленной целью выпускной квалификационной работы были поставлены следующие **задачи**:

- Рассмотреть экономическую сущность прибыли, виды прибыли, пути ее формирования.

- Обобщить основные факторы, влияющие на прибыль предприятия. Рассмотреть существующие методики факторного анализа прибыли.

- Дать экономическую характеристику предприятия ООО «Лиман-трейд».

- Провести анализ прибыли предприятия ООО «Лиман-трейд».

- Провести факторный анализ прибыли предприятия ООО «Лиман-трейд».

- Разработать рекомендации по повышению прибыли предприятия ООО «Лиман-трейд».

- Дать оценку эффективности предложенным мероприятиям, направленным на увеличение прибыли предприятия ООО «Лиман-трейд».

**Объектом** выпускной квалификационной работы является организация ООО «Лиман-трейд».

**Предметом** выпускной квалификационной работы является анализ прибыли организации ООО «Лиман-трейд».

В рамках выполнения выпускной квалификационной работы были использованы следующие приемы и методы: сравнительный анализ, факторный анализ, метод сравнения, метод анализа и синтеза, метод научных обобщений.

Информационной базой исследования явились: законодательные акты, труды российских и зарубежных специалистов в области экономики предприятия, финансового анализа, материалы специализированных

периодических изданий, данные бухгалтерской отчетности ООО «Лиман-трейд» за 2019-2020 гг.: бухгалтерского баланса и отчета о финансовых результатах.

Выпускная квалификационная работа состоит из введения, трех глав, заключения, списка использованной литературы и приложений.

Первая глава работы посвящена рассмотрению категории прибыли, методическим основам анализа финансовых результатов предприятия. В параграфах первой главы отражаются цели, задачи, методы анализа, а также основные показатели и источники информации для проведения анализа.

Вторая глава включает в себя анализ финансовых результатов компании «Лиман-трейд», в том числе вертикальный и горизонтальный анализ отчета о финансовых результатах, факторный анализ прибыли, а также показателей рентабельности.

Третья глава несет в себе предложения мероприятий по улучшению показателей финансовых результатов предприятия.

Практическая значимость выпускной квалификационной работы обусловлена тем, что содержащиеся в ней выводы, предложения и экономически обоснованные рекомендации позволят предприятию увеличить свою прибыльность и улучшить его финансовое состояние

При освящении теоретических вопросов были использованы научные труды российских авторов, материалы периодических изданий.

# 1 Глава Теоретические основы анализа прибыли предприятия

## 1.1 Прибыль как экономическая категория, виды прибыли. Пути формирования прибыли предприятия

Прибыль характеризует финансовый результат деятельности предприятия, зависящий от качества выпускаемой продукции, производительности труда, степени использования производственных фондов, организации управления, и т.д.

Она представляет собой конечный результат предпринимательской деятельности и, в целом, является разницей между ценой продукции и ее себестоимостью. Как экономическая категория прибыль отражает чистый доход, созданный в процессе предпринимательской деятельности.

Прибыль, с точки зрения рыночных отношений, выполняет такие функции, как:

- является показателем экономического эффекта деятельности предприятия.

- является основным источником прироста собственного капитала.

- формирует доходы государственного бюджета.

Также, в зависимости от классификационного признака прибыль можно разделить на разные категории:

### 1. Прибыль по порядку формирования:

- валовая прибыль

- прибыль от продаж

- прибыль до налогообложения

- чистая прибыль

### 2. Прибыль по источнику формирования

- прибыль от реализации товаров и услуг

- прибыль от прочих операций

### 3. Прибыль по видам деятельности

- прибыль от основной деятельности предприятия
- прибыль от прочих видов деятельности

### 4. Прибыль по характеру использования

- нераспределённая прибыль
- прибыль, направленная на получение дивидендов и иные цели

Прибыль следует воспринимать как разность между выручкой и издержками производства. При этом, при разделении издержек на внешние и внутренние, во внутренние издержки следует включать нормальную прибыль предпринимателя.

Исходя из экономической сущности понятия прибыли ее можно разделить на две категории:

- Экономическая прибыль - разница между совокупными доходами и совокупными экономическими издержками фирмы за определенный период. Ее важно отличать от фактической прибыли, которая измеряется разницей только между доходами и собственно издержками (включающими действительные издержки и амортизационные отчисления). При отрицательной экономической прибыли рационален уход фирмы с рынка. В условиях долговременного равновесия экономическая прибыль всех фирм стремится к нулю, но эта тенденция означает не то, что фирмы в отрасли работают неэффективно, а то, что сама отрасль является конкурентной. [27]

- Бухгалтерская прибыль – это конечный финансовый результат за отчетный период, приведенный на основании бухгалтерского учета всех хозяйственных операций и оценки статей бухгалтерского баланса.

Прибыль – это экономическая категория, которая дает нам представление о чистом доходе компании. Она создается в процессе экономической деятельности организации и является основным источником самофинансирования.

В условиях конкурентного рынка предприятию необходимо поддерживать свою экономическую стабильность и развиваться. Прибыль

организации позволяет ей развивать свои производственные мощности, улучшать качество и увеличивать объем выпускаемой продукции, наращивать экономический потенциал.

Эффективная работа организации напрямую зависит от его способности адаптироваться на рынке, отличии от конкурентов за счет более гибкой ценовой политики, системы бонусов, сроках поставки товаров и т.д. В целом, умение подстраиваться под требования, задаваемые потребительским спросом.

Опираясь на вышеуказанные условия прибыль будет зависеть от:

- выбор направления производства предприятия, исходя из требований потребителя (необходимое количество и качество товара);
- расширение конкурентоспособных условий производимого товара и услуг;
- сокращение издержек производства (за счет оптимизации производства, поиска более выгодных цен на сырье, снижении расходов на транспортировку и складирование и т.д. .

Также прибыль компании может зависеть от инновационной деятельности.

Организация может заниматься производством инноваций, как для рынка, так и для собственного использования.

При внедрении НИОКР (как собственной разработки, так и сторонних), предприятие может обеспечить выпускаемой им продукции высокую конкурентоспособность, продвижения ее на потребительский рынок, увеличения объема реализации.

Общие данные по статьям прибыли предприятия отражены в отчете о финансовых результатах организации.

В отчете о финансовых результатах за определенный период, отображены финансовые результаты деятельности организации, такие как данные о доходах, расходах, финансовых результатах компании за определенный период.



В отчет о финансовых результатах включены следующие показатели прибыли:

- валовая прибыль;
- прибыль (убыток) от продаж товаров или услуг;
- прибыль (убыток) до налогообложения;
- чистая прибыль (убыток).

Валовая прибыль определяется как разница между выручкой от продажи товаров, продукции, работ, услуг (за вычетом НДС, акцизов и аналогичных обязательных платежей) и себестоимостью проданных товаров, продукции, работ и услуг. (1.1) Выручку от реализации товаров, работ и услуг следует называть доходами от обычных видов деятельности. Затраты на производство товаров, продукции, работ и услуг следует называть расходами по обычным видам деятельности. Валовую прибыль рассчитывают по формуле:

$$П = В - С,$$

(1.1)

где П – валовая прибыль, руб.;

В – выручка от реализации, руб.;

С – себестоимостью проданных товаров, работ и услуг, руб.

Прибыль (убыток) от продаж (Ппр) (1.2) представляет собой валовую прибыль за вычетом управленческих и коммерческих расходов:

$$Ппр = Пвал - Рупр - Р,$$

(1.2)

где Рупр – расходы на управление, руб.;

Рком – коммерческие расходы, руб.

Прибыль (убыток) до налогообложения (Пдно) (1.3)– это прибыль от продаж с учетом прочих доходов и расходов:

$$\text{Пдно} = \text{Пп} + \text{Пкп} - \text{Пку} + \text{Пд} - \text{Пр},$$

(1.3)

Где Пдно — прибыль до налогообложения;

Пп — прибыль от продаж;

Пкп — проценты к получению;

Пку — проценты к уплате;

Пд и Пр - прочие доходы и расходы.

Чистая прибыль (Чп) рассчитывается путем вычета из прибыли до налогообложения суммы налога на прибыль и иных схожих обязательных платежей (штрафные санкции, пошлины и т.д.):

$$\text{Чп} = \text{Пдно} - \text{Н}$$

(1.4)

где Н – сумма налогов, руб.

Несмотря на это прибыль по ее видам можно подразделять на более обширные категории. Можно классифицировать прибыль по таким критериям, как: порядок формирования, характер использования, источники формирования, сфера деятельности, характер получения. Но следует учитывать, что в финансовой отчетности организации виды прибыли представлены именно по порядку их формирования.

Доходы и расходы, указанные в данных формулах, определяются в соответствии с ПБУ 9/99 «Доходы организации» и ПБУ 10/99 «Расходы организации» [3], [4].

Прочие доходы и расходы включают:

- проценты к получению;
- проценты к уплате;
- доходы от участия в других организациях;
- прочие доходы;
- прочие расходы.

В соответствии с ПБУ 9/99 расшифруем статью «прочие доходы»:

-поступления, связанные с предоставлением за плату во временное пользование активов организации;

-поступления, связанные с предоставлением за плату прав, возникающих из патентов на изобретения, промышленные образцы и других видов интеллектуальной собственности;

-поступления, связанные с участием в уставных капиталах других организаций;

-прибыль, полученная организацией в результате совместной деятельности (по договору простого товарищества);

-поступления от продажи основных средств, материалов и т.д.

-проценты, полученные за предоставление в пользование денежных средств организации и за использование банком денежных средств, находящихся на счете организации в этом банке;

-штрафы, пени, неустойки за нарушение условий договоров;

-активы, полученные безвозмездно, в том числе по договору дарения;

-поступления в возмещение причиненных организации убытков;

-прибыль прошлых лет, выявленная в отчетном году;

-суммы кредиторской и депонентской задолженности, по которым истек срок исковой давности;

-курсовые разницы;

-сумма дооценки активов;

-прочие доходы.

В прочие доходы также следует включать доходы, возникающие в непредвиденной ситуации, например, стоимость материальных ценностей, остающихся от списания непригодных к восстановлению и дальнейшему использованию активов, и т.п.

В соответствии с ПБУ 10/99 расшифруем статью «прочие расходы»:

- расходы, связанные с предоставлением за плату во временное пользование активов организации;

- расходы, связанные с предоставлением за плату прав, возникающих из патентов на изобретения, промышленные образцы и других видов интеллектуальной собственности;

- расходы, связанные с участием в уставных капиталах других организаций;

- расходы, связанные с продажей, выбытием и прочим списанием основных средств, материалов и т.д.;

- проценты, уплачиваемые организацией за предоставление ей в пользование денежных средств (кредитов, займов);

- расходы, связанные с оплатой услуг, оказываемых кредитными организациями;

- отчисления в резервы по сомнительным долгам, резервы под обесценение вложений в ценные бумаги, а также резервы, создаваемые в связи с признанием условных фактов хозяйственной деятельности;

- суммы причитающихся к уплате отдельных видов налогов и сборов (например, налога на имущество) за счет финансовых результатов;

- штрафы, пени, неустойки за нарушение условий договоров;

- возмещение причиненных организацией убытков;

- убытки прошлых лет, признанные в отчетном году;

- суммы дебиторской задолженности, по которой истек срок исковой давности, других долгов, нереальных для взыскания;

- курсовые разницы;

- сумма уценки активов;

-перечисление средств на благотворительные цели;

-прочие расходы.

В состав прочих доходов и расходов включаются:

– поступления, связанные с предоставлением за плату во временное пользование активов организации;

– поступления, связанные с предоставлением за плату прав, возникающих из патентов на изобретения, промышленные образцы и других видов интеллектуальной собственности;

– поступления, связанные с участием в уставных капиталах других организаций;

– поступления от продажи основных средств и иных активов, отличных от денежных средств (кроме иностранной валюты), продукции, товаров;

– проценты, полученные за предоставление в пользование денежных средств организации, а также проценты за использование банком денежных средств.

Также в прочие доходы включают:

- штрафы, пени, неустойки за нарушение условий договоров;

- активы, полученные безвозмездно, в том числе по договору дарения;

- поступления в возмещение причиненных организации убытков;

- прибыль прошлых лет, выявленная в отчетном году;

- суммы кредиторской и депонентской задолженности с истекшим сроком исковой давности;

- курсовые разницы;

- сумма дооценки активов (за исключением внеоборотных активов).

## 1.2 Факторы, влияющие на прибыль предприятия

На прибыль суммарно оказывают влияние множество факторов, одни из них негативно отражаются на финансовом результате компании, другие имеют положительную окраску, улучшая состояние организации.

Также даже один негативный фактор влияния на прибыль может перечеркнуть влияние всех позитивных факторов прибыли

Так как любое предприятие является полноценным участником экономических отношений, данные факторы следует четко подразделять на факторы внешние и факторы внутренние.

Предприятию жизненно необходима классификация факторов влияния на прибыль, так как их выявление позволяет организации определить дополнительные резервы для повышения прибыли, определить свои слабые стороны и чрезмерно затратные области своей экономической деятельности

Для того, чтобы произвести грамотную оценку факторов, оказывающих влияние на прибыль, для начала требуется изучить структуру формирования прибыли.

Факторы влияния следует подразделять на:

- основные факторы – напрямую влияют на сумму и состав прибыли;
- второстепенные факторы – косвенные факторы, которые чаще всего не рассматриваются при анализе прибыли.

Не следует забывать, что для выявления факторов, влияющих на прибыль, также требуется изучить экономические условия ее формирования. Как правило, факторы влияния на прибыль, разбивают на две большие группы:

-внешние факторы (факторы, не зависящие от деятельности организации, но, тем не менее, оказывающие непосредственное влияние на ее деятельность);

-внутренние (грамотная оценка и управление которыми составляет основную задачу факторного анализа прибыли организации).

К внешним факторам влияния на прибыль можно отнести:

- инфляцию,
- изменения законодательства,
- условия кредитования организации,
- условия импорта товаров и сырья,

- пошлины,
- логистические расходы и цены на топливо
- уровень доходов клиентов компании.

Внутренние факторы, влияющие на прибыль, подразделяют на факторы первого порядка, например:

- объем выпущенной продукции,
- себестоимость продукции,
- цена реализации,
- структура выпускаемой предприятием продукции.

Обратим внимание на фактор объема реализованной продукции. Именно от данного показателя зависит общий объем переменных издержек организации. При увеличении товарооборота возрастает общая суммы расходов, однако, затраты на производство товаров при этом снижаются.

Влияние структуры выпускаемой продукции дает понимание о том, как изменения в ассортименте производимого предприятием товара повлияли на прибыль компании, т.к. рентабельность разных видов товаров отличается.

Не стоит упускать из внимания и влияние среднегодовой валовой прибыли на прибыль. Оно определяется, как выручка базисного периода минус выручка отчетного периода.

Во второй группе факторов, влияющих на прибыль состоят факторы второго порядка(второстепенные). Они влияют непосредственно на факторы первого порядка

Этими факторами являются, например:

- структура себестоимости,
- рост количества работников или средней заработной платы по организации,
- величина коммерческих и управленческих расходов, соотношение постоянных и переменных издержек,

- производительность труда.

Для более эффективного управления расходами организации стоит учитывать эти факторы.

Приведем методику факторного анализа прибыли от продаж:

$$П = К (Ц - С) \quad (1.7)$$

где К – количество проданной продукции, шт.;

Ц – цена реализации, руб.;

С – себестоимость единицы продукции, руб.

$$П_{общ} = П_{ф} - П_{п} \quad (1.8)$$

где ф, п – плановые и фактические значения показателей.

Также можно выделить отдельно взятые факторы, повлиявшие на изменение прибыли от продаж, например, общее изменение прибыли произошло за счет:

изменения объема продаж:  $П_k = (К_{ф} - К_{п}) (Ц_{п} - С_{п})$ ;

изменения цены реализации:  $П_c = К_{ф} (Ц_{ф} - Ц_{п})$ ;

изменения себестоимости:  $П_s = К_{ф} (С_{п} - С_{ф})$ .

Факторный анализ прибыли от продаж за счет разных видов затрат.

В соответствии с отчетом о прибылях и убытках (Приложение Б) прибыль от продаж рассчитывается как разница между выручкой и себестоимостью продукции, работ, услуг, коммерческими и управленческими расходами. Исходя из этого, сумма прибыли от продаж зависит от изменения выручки, себестоимости, коммерческих и управленческих расходов.



$$П=В-С-Кр-Ур$$

(1.9)

де В– выручка-нетто, руб.;

С – себестоимость всей продукции, руб.;

Кр – коммерческие расходы, руб.;

Ур – управленческие расходы, руб.

В результате, абсолютное изменение прибыли от продаж (Побщ) является суммой изменений прибыли за счет названных факторов, а именно:

изменения выручки:  $Пв = (Вф-Вп)-Сп-КРп-УРп$

изменения себестоимости:  $Пс = Вф-(Сф-Сп)-КРп-УРп$

изменения коммерческих расходов:  $Пкр = Вф-Сф-(КРф-КРп)-УРп$

изменения управленческих расходов:  $Пур = Вф-Сф -КРф-(УРф-УРпл)$

На основании данного анализа можно четко выделить тот вид затрат, изменение в котором наиболее негативно повлияло на прибыль от продаж и, как следствие проанализировать отдельно взятый вид затрат. Также стоит помнить, что прибыль от продаж является главным источником чистой прибыли

Факторный анализ чистой прибыли проводится с помощью составления аддитивной модели и выглядит как:

$$ЧП = В - С - Кр - Ур - Дд + Пп - Пу + Пд - Пр - Тнп \pm Ион \pm Иона, (1.10)$$

Где: В – выручка

С – себестоимость

Кр – коммерческие расходы

Ур – управленческие расходы

Дд – доходы от участия в других организациях

Пп – проценты к получению

Пу – проценты к уплате

Пд - прочие доходы

Пр - прочие расходы

Тнп – налог на прибыль (текущий)

Ионо – изменение отложенных налоговых обязательств

Иона – изменение отложенных налоговых активов

Также следует провести анализ финансовых результатов предприятия.

Анализируя финансовые результаты организации, для начала обратимся к исследованию изменений прибыли до налогообложения. Для этого применяется горизонтальный анализ. В этом случае каждая позиция отчетного года сравнивается с аналогичной позицией базисного года. Затем проводится вертикальный анализ, выявляющий структурные изменения в составе прибыли до налогообложения и влияние каждого фактора на результат.

Для оценки изменения прибыли до налогообложения сравнивают прибыль, полученную в отчетном периоде, с прибылью за соответствующий период базисного года и находят абсолютное отклонение:

$$\Delta П = П_{дно1} - П_{дно0}$$

(1.11)

Где  $\Delta П$  - абсолютное отклонение по прибыли до налогообложения;

$П_{дно1}$  - прибыль до налогообложения за отчетный год;

$П_{дно0}$  - прибыль до налогообложения за базисный год.

Затем определяют темп прироста:

$$\Delta Трп = П_{дно1} / П_{дно0} - 100\%$$

(1.12)

где  $\Delta T_{rp}$  – относительное отклонение темпа роста прибыли до налогообложения.

Стоит произвести общее сравнение сумм и темпов изменения таких элементов прибыли до налогообложения, как прибыль от продажи товаров и услуг и прибыль от прочей деятельности. Это даст нам представление о тех факторах, которые оказывают наибольшее или наименьшее влияние на прибыль до налогообложения.

Вертикальный анализ проводится на основе оценки влияния показателей, которые включаются в аддитивную модель прибыли до налогообложения. Модель имеет следующий вид:

$$П_{дно} = В - С - Кр - Ур + Пп - Пу + Ду + Пд - Пр$$

(1.13)

где В – выручка;

С – себестоимость продаж;

КР – коммерческие расходы;

УР - управленческие расходы;

Пп – проценты к получению;

Пу - проценты к уплате;

Ду - доходы от участия в других организациях;

Пд – прочие доходы;

Пр – прочие расходы.

Анализ каждого элемента аддитивной модели прибыли до налогообложения дает нам понимание о том, какие производились поступления и в каком направлении использовались финансовые ресурсы. Допустим, при возрастании операционных доходов, связанных с реализацией основных средств, сдачей имущества организации в аренду, можно сделать вывод, что компания находится в кризисном или предкризисном финансовом состоянии. Позитивным фактором, оказывающим влияние на прибыль, является реализация неиспользуемых основных средств. В этом случае предприятие получает дополнительный источник финансирования и снижает сумму налога на имущество. Негативным фактором считается продажа необходимых предприятию активов, поскольку снижается производственный потенциал организации, и следовательно падает эффективность ее работы.

## 2 Глава. Анализ прибыли предприятия

### 2.1 Экономическая характеристика предприятия

Компания ООО «Лиман-трейд» является малым предприятием, со среднесписочной численностью сотрудников в 82 человека.

Компания ООО "Лиман-трейд" зарегистрирована в Санкт-Петербурге 16.06.2009.

Основным видом деятельности по ОКВЭД является «Торговля оптовая прочими машинами, оборудованием и принадлежностями» код по ОКВЭД - 46.6.

Также предприятие осуществляет дополнительные виды деятельности по ОКВЭД, их перечень приведен в таблице 2.1.

Таблица 2.1 - Дополнительные виды деятельности по ОКВЭД

43.29	Производство прочих строительного-монтажных работ
46.4	Торговля оптовая непродовольственными потребительскими товарами
46.49.49	Торговля оптовая прочими потребительскими товарами, не включенными в другие группировки
46.66	Торговля оптовая прочей офисной техникой и оборудованием
46.73.6	Торговля оптовая прочими строительными материалами и изделиями

Организация ООО «Лиман-трейд» занимается разработкой автоматизированных систем управления технологическими процессами. Также она занимается оптовой продажей промышленного оборудования (собственного производства, либо осуществляет перепродажу оборудования), установкой, наладкой и гарантийным обслуживанием поставляемого оборудования.

С момента регистрации 16 июня 2009 года компания получила 4 лицензии, распространяющихся на:

- «Деятельность по сохранению объектов культурного наследия (памятников истории и культуры) народов Российской Федерации»
- «Деятельность по монтажу, техническому обслуживанию и ремонту средств обеспечения пожарной безопасности зданий и сооружений»

Правовое положение предприятия, права и обязанности его участников определяются Гражданским кодексом РФ и законом «Об обществах с ограниченной ответственностью».

Организация имеет официальный сайт: <https://liman-trade.com/>, где обозначены основные направления деятельности компании (Рис. 1)

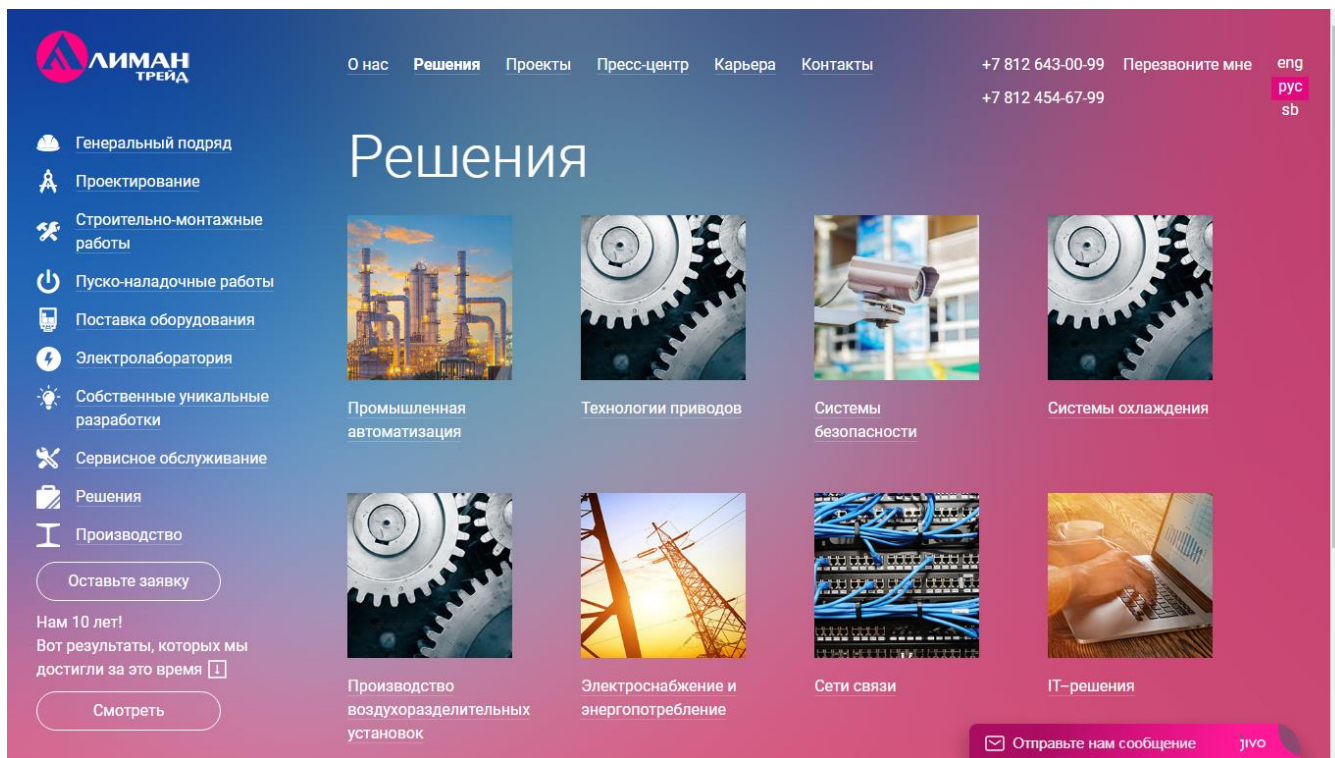


Рисунок 1. Основные виды деятельности ООО «Лиман-трейд»

Согласно Гражданскому кодексу РФ, учредительными документами общества с ограниченной ответственностью являются учредительный договор, подписанный его учредителями, и утвержденный ими устав.

Учредителем ООО «Лиман-трейд» является физическое лицо: Бирюков О. А. с долей в уставном капитале 100%. Он же является генеральным директором компании, действующим на основании Устава.

Управление деятельностью общества с ограниченной ответственностью в соответствии с Уставом осуществляет его высший орган – общее собрание участников и исполнительный орган – генеральный директор.

Уставной капитал составляет 7.4487 млн. рублей. Участники общества с ограниченной ответственностью не отвечают по его обязательствам, но несут

риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости вложенных ими вкладов.

Общество имеет в собственности обособленное имущество, состоящее на его самостоятельном балансе, оно вправе осуществлять любую деятельность, не запрещенную законодательством.

На рисунке 2 представлена структура компании, которая является линейной.



Рисунок 2. Организационная структура ООО «Лиман-трейд»

Такая организационная структура управления – наиболее простейшая организационная структура. Ее особенностью является, что во главе каждого структурного подразделения находится руководитель, наделенный всеми полномочиями и осуществляющий единоличное руководство подчиненными ему работниками и сосредоточивающий в своих руках все функции управления.



В данном, текущем случае, данным руководителем является генеральный директор компании.

При линейном управлении каждое подразделение и каждый подчиненный имеют непосредственного руководителя, через которого и осуществляется управление подразделением. В этом случае управленческие звенья несут ответственность за результаты всей деятельности управляемых объектов.

Обществом осуществляется бухгалтерский и налоговый учет в соответствии с законодательством РФ.

Учетная политика состоит из следующих разделов:

- Учетная политика для целей бухгалтерского учета;
- Рабочий план счетов;
- Образцы используемых форм документов;
- Учетная политика для целей налогообложения;
- Формы налоговых регистров учета;
- Порядок нумерации документов, выставляемых обособленными подразделениями;

Налоговый учет в Обществе ведется путем дополнения регистров бухгалтерского учета.

Рабочий план счетов обеспечивает необходимому управлению уровень аналитики, который позволяет оперативно получить информацию о наличии задолженности, товарных остатков в конкретных обособленных подразделениях.

Формирование операций по счетам налогового плана счетов происходит в одно и то же время с отражением этих операций по бухгалтерскому плану счетов.

ООО «Лиман-трейд» применяет традиционный режим налогообложения, т.к. в силу своих масштабов не соответствует лимитам по выручке, установленным для использования упрощенного режима налогообложения. Кроме этого, при осуществлении оптовой деятельности многим клиентам компании нужен НДС.

Основными задачами финансово-экономической службы являются:

- формирование финансовой политики компании ООО «Лиман-трейд», направленной на обеспечение его финансовой стабильности и дальнейшего развития;

- эффективное использование всех видов ресурсов в процессе осуществления своей деятельности, на основе экономического планирования.

- соблюдение финансовой дисциплины, контроль целевого использования средств.

- анализ финансовых результатов деятельности на основе данных бухгалтерского и налогового учета, разработка предложений и мероприятий по повышению эффективности хозяйственной деятельности, минимизации финансовых рисков.

Функции финансово-экономической службы:

- разработка, составление и внесение поправок в план финансово-хозяйственной деятельности ООО «Лиман-трейд», контроль за своевременным выполнением плана;

- составление смет доходов и расходов, планов продаж на производство товаров, работ, услуг по видам деятельности, предоставление плановых показателей руководителям структурных подразделений, контроль за своевременным выполнением плана;

- проведение анализа результатов хозяйственной деятельности, активов ООО «Лиман-трейд», выполнения налоговых и иных обязательств;

- контроль соблюдения финансовой дисциплины документации, связанной с вопросами финансирования за счет подотчетных средств ООО «Лиман-трейд», (договоры, контракты, сметы, и т.д.);
- формирование плана закупок ООО «Лиман-трейд»,
- согласование положений о структурных подразделениях ООО «Лиман-трейд», в части финансово-экономических вопросов;
- разработка локальных нормативных актов по оплате труда и финансовому стимулированию работников ООО «Лиман-трейд»,
- участие в составлении финансовой и статистической отчетности, различных экономических обоснований, справок;
- предоставлению необходимой финансово-экономической информации внутренним и внешним пользователям.

Произведем анализ финансовой устойчивости компании ООО «Лиман-трейд».

Финансовая устойчивость характеризуется оптимальной структурой источников финансирования активов и эффективным использованием этих ресурсов, усиливающим финансовую независимость предприятия. Финансовая устойчивость во многом зависит от эффективного производства и реализации продукции (товаров), выраженного в стабильном получении прибыли. Финансовая устойчивость – это, в первую очередь стабильность финансового положения предприятия, обеспечиваемая достаточной долей собственного капитала в составе источников финансирования.

Финансовая устойчивость определяется на основе соотношения разных видов источников финансирования и его соответствия составу активов. Следует различать абсолютные и относительные показатели финансовой устойчивости предприятия. Абсолютные показатели обозначают степень обеспеченности активов источниками их формирования и позволяют определить вид

финансовой устойчивости предприятия (абсолютная, нормальная, неустойчивое финансовое состояние, кризисное финансовое состояние).

Анализ проводится путем расчета следующих показателей.

1. Коэффициент обеспеченности запасов собственными оборотными средствами:

$$\text{Козсс} = (\text{Капитал и резервы} - \text{Внеоборотные активы}) / \text{Запасы}$$

2. Коэффициент обеспеченности запасов собственными и привлеченными источниками:

$$\text{Козсп} = (\text{Капитал и резервы} + \text{Долгосрочные пассивы} - \text{Внеоборотные активы}) / \text{Запасы}$$

3. Коэффициент обеспеченности запасов общей величиной основных источников:

$$\text{Козо} = (\text{Собственные средства и долгосрочные заемные источники} + \text{Краткосрочные кредиты и займы} - \text{Внеоборотные активы}) / \text{Запасы}$$

На основании данных, приведенных в Приложениях А и Б произведем расчёт данных коэффициентов за период 2019-2020 гг.

$$1. \text{ 2019 г. Козс} = (100442 \text{ тыс. руб.} - 5226 \text{ тыс. руб.}) / 275543 \text{ тыс. руб.} = 0,34$$

$$2020 \text{ г. Козс} = (120908 \text{ тыс. руб.} - 2934 \text{ тыс. руб.}) / 359364 \text{ тыс. руб.} = 0,32$$

2. Коэффициент обеспеченности запасов собственными оборотными средствами снизился с 0,34 (в 2019 г.) до 0,32 (в 2020 г.), что является негативным показателем. Коэффициент обеспеченности запасов собственными и привлеченными источниками соответствует предыдущим данным, т.к. долгосрочные обязательства отсутствуют.

3. 2019 г. Козо = (100442 тыс. руб. + 414980 тыс. руб. – 5226 тыс. руб.) / 275543 тыс. руб. = 1,85

2020 г. Козо = (120908 тыс. руб. + 705371 тыс. руб. – 2934 тыс. руб.) / 359364 тыс. руб. = 2,29

Из вышеприведённых данных можно сделать вывод, что компания нуждается в заемных средствах для покрытия величины запасов за счет их низкой ликвидности. Это говорит о неустойчивом финансовом состоянии.

Наряду с основными показателями устойчивости следует произвести оценку относительных показателей, таких как:

– Коэффициент автономии (Ка) показывает, насколько предприятие независимо от кредиторов.

$Ка = \text{Собственный капитал} / \text{Активы}$

2019 г.  $Ка = 100442 / 515422 = 0,19$

2020 г.  $Ка = 120908 / 826279 = 0,14$

Коэффициент автономии за анализируемый период снижается 0,19 в 2019г. до 0,14 в 2020 году, что показывает увеличение зависимости предприятия от внешних кредиторов.

– Коэффициент финансовой зависимости (Кфз) демонстрирует зависимость предприятия от внешних источников финансирования.

$Кфз = \text{Обязательства} / \text{Активы}$

2019 г.  $Кфз = 414980 / 515422 = 0,8$

2020 г.  $Кфз = 705371 / 826279 = 0,85$

Коэффициент финансовой зависимости за анализируемый период растет с 0,8 в 2019 г. до 0,85 в 2020 г., что отражает увеличение зависимости предприятия от внешних кредиторов.

– Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами (Косос)

Косос = (Собственный капитал — Внеоборотные активы) / Оборотные активы

$$2019 \text{ г. Косос} = (100442 - 5226) / 510196 = 0,18$$

$$2020 \text{ г. Косос} = (120908 - 2934) / 823345 = 0,14$$

Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами за анализируемый период снижается с 0,18 2019 г. до 0,14 в 2020 г. году, что обозначает снижение собственных оборотных средств.

– Коэффициент капитализации (Кк) — показывает соотношение заемных и собственных средств.

Кк= Обязательства / Собственный капитал

$$2019 \text{ г. Кк} = 414980 / 100442 = 4,13$$

$$2020 \text{ г. Кк} = 705371 / 120908 = 5,83$$

Коэффициент капитализации за анализируемый период увеличился с 4,13 в 2019г. до 5,83 в 2020 году, что отражает увеличение зависимости предприятия от заемных источников финансирования.

– Коэффициент финансирования (КФ)

Коэффициент финансирования = Собственный капитал / Заемный капитал

$$2019 \text{ г. } K_f = 100442 / 414980 = 0,24$$

$$2020 \text{ г. } K_f = 120908 / 705371 = 0,17$$

Коэффициент финансирования за анализируемый период снижается с 0,24 в 2019г. до 0,17 в 2020 году, что отражает увеличение зависимости предприятия от заемных источников.

– Коэффициент долгосрочного привлечения заемных средств (Кдпзс)

$K_{дпзс} = \text{Долгосрочные пассивы} / (\text{Долгосрочные пассивы} + \text{Собственный капитал})$

Коэффициент долгосрочного привлечения заемных средств равен нулю, т.к. долгосрочные пассивы отсутствуют.

– Коэффициент маневренности собственного капитала (Км)

$K_m = (\text{Собственный капитал} + \text{Долгосрочные заемные обязательства} - \text{внеоборотные активы}) / \text{собственный капитал}$

$$2019 \text{ г. } K_m = (100442 - 5226) / 100442 = 0,94$$

$$2020 \text{ г. } K_m = (120908 - 2934) / 120908 = 0,97$$

Отметим незначительный рост показателя в последние два года. Что является положительным фактором. Это может указывать на рост платежеспособности и финансовой независимости организации, способность поддерживать уровень собственного оборотного капитала, обеспечивать оборотные средства за счет собственных источников финансирования.

В итоге, на основании всех обозначенных выше показателей можно сделать вывод, что компания является финансово неустойчивой, имеет нарастающую зависимость от заемных средств.

Произведем оценку динамики и структуры оборотных средств за период 2018-2020 гг. тыс. руб. Анализ динамики и структуры оборотных средств представлен в таблице 2.2.

Таблица 2.2 - Анализ динамики и структуры оборотных средств за период 2018-2020 гг., тыс. руб.

Группа оборотных средств	2018		2019		Относительная разница 2018-2019 гг.	2020		Относительная разница 2019-2020 гг.
	Тыс. руб.	Удельный вес, %	Тыс. руб.	Удельный вес, %		Тыс. руб.	Удельный вес, %	
Запасы	26229 3	44,84	27554 3	54,01	13 250	35936 4	43,65	83 821
НДС	-	-	-	-	-	-	-	-
Дебиторская задолженность	22331 1	38,17	18597 5	36,45	37 336	38252 9	46,46	196 554
Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	69474	11,88	4980	0,98	64 494	17689	2,15	12 709
Денежные средства	29767	5,09	2488	0,49	27 279	33194	4,03	30 706
Прочие оборотные средства	170	0,03	41210	8,08	41 040	30569	3,71	10 641
Итого по разделу	58501 5	100	51019 6	100	74 819	82334 5	100	313 149



Как показал анализ, на предприятии наблюдается в 2019 году увеличение общей суммы оборотных средств на 74 819 тыс. руб., а в 2020 году сумма оборотных средств увеличилась на 313 149 тыс. руб.

За рассматриваемый период также наблюдается увеличение суммы запасов, которое составило в 2019 году возросло на 13 250. руб. относительно 2018 года, в 2020 году по сравнению с 2019 г. их количество также возросло на 83 821 тыс. руб.

По сравнению с 2018 годом объем финансовых вложений упал на 64 494 тыс. руб., а в 2020 г. поднялся на 12 709 тыс. руб.

Наблюдается уменьшение денежных средств компании в период 2018-2019 гг. на 27 279 тыс. руб. а в период 2019 – 2020 гг. они возросли на 30 706 тыс. руб.

Сумма дебиторской задолженности в 2019 году упала на 37 336 тыс. руб.

а в 2020 году возросла на 196 554 тыс. руб.

Представим динамику оборотных средств ООО «Лиман-трейд» за 2018–2020 гг. на Рисунке 3. тыс. руб.

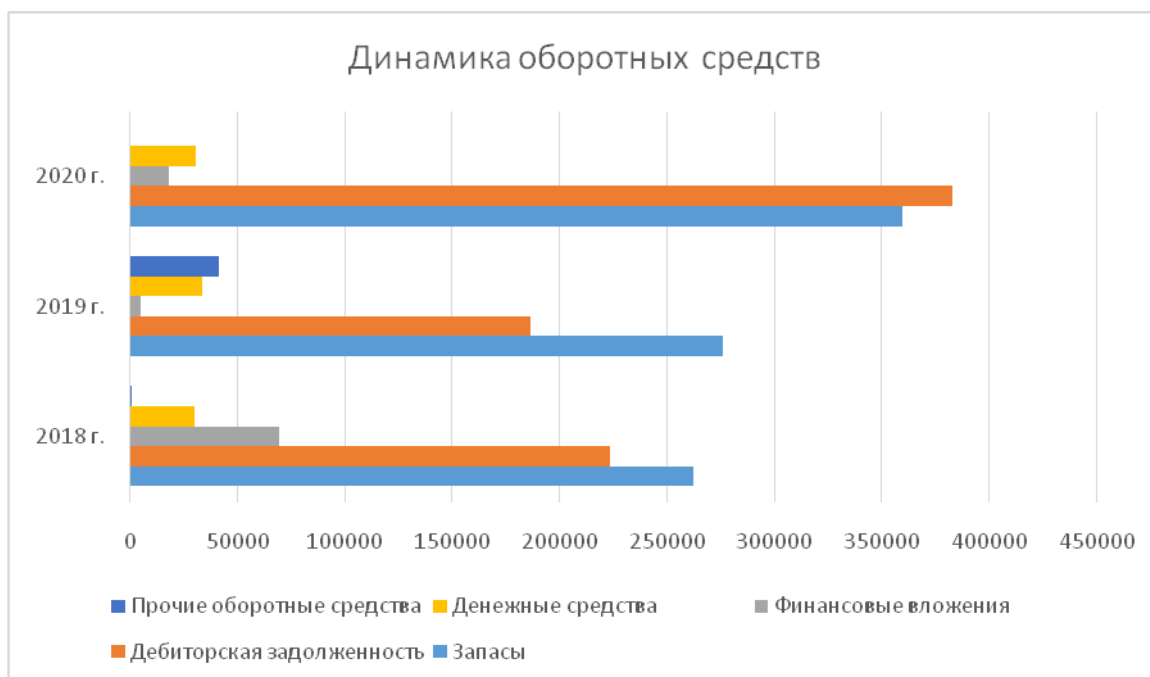


Рисунок 3. Динамика оборотных средств ООО «Лиман-трейд» за 2018–2020 гг.

Отдельно обратим внимание на запасы организации, так как их доля в общем объеме активов предприятия наиболее весома.

Исходя из данных, отраженных в Приложении А, количество запасов на 2019 год составило 275543 тыс. руб., а на 2020 – 359364 тыс. руб.

Большой объем товарных запасов, вследствие их низкой оборачиваемости может иметь негативное влияние.

Например, отрицательными последствиями наличия большого запаса является

увеличение текущих затрат, связанных с запасами, таких как:

- затраты на управление запасами:
- на формирование заказа,
- затраты на хранение запаса:
- содержание складского помещения,
- оплата труда персонала,
- оплата технических средств склада,
- затраты на поддержание запаса в нормальном состоянии,
- порча товара,

- потери и кражи,
- моральное старение,
- стоимость транспортировки запасов при размещении и доставке,
- цена закупки, стоимость доставки, и пр.

Также большой объем запасов негативно сказывается на кредитовании организации.

Также, основываясь на данных Приложения А, можно заметить рост дебиторской задолженности в 2020г. по отношению к 2019г. (382 529 и 185 975 тыс. руб. соответственно), что свидетельствует о финансовых затруднениях у покупателей продукции компании. В 2018 году дебиторская задолженность составляла 262 293 тыс. руб. Отообразим данные на Рис 4



Рис.4 Дебиторская задолженность за период 2018-2020 гг.

Возросшие коммерческие расходы, вкупе с возросшим объемом запасов (Таблица 2.2) могут говорить о дополнительных тратах на содержание помещений, хранение и транспортировку материальных ценностей.

Сопоставим рост дебиторской задолженности и объема запасов и отобразим на графике (Рис 5)

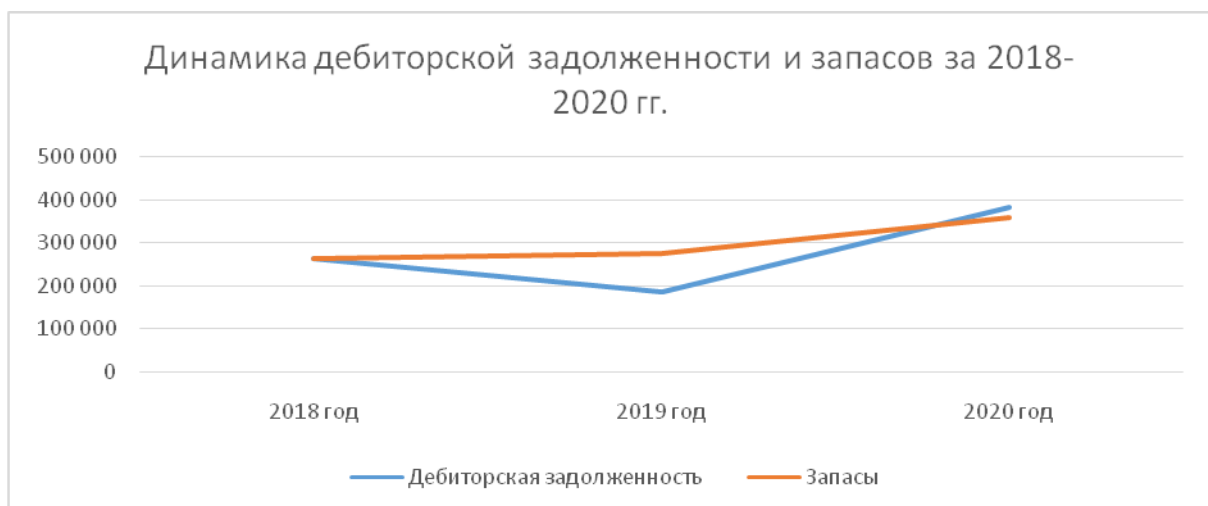


Рис 5 Динамика дебиторской задолженности и запасов за 2018-2020 гг.

Проведем общий анализ активов компании.

Внеоборотные активы предприятия состоят только из основных средств. В 2018 г. они составляли 9525 тыс. руб., в 2019г. – 5 226 тыс. руб. (45,2 % от показателей 2018г.), в 2020г. 2 934 тыс. руб. (30,8% от показателей 2018г.).

Оборотные активы более обширны, поэтому отразим их динамику в таблице (Таблица 2.3)

Таблица 2.3 Оборотные активы ООО «Лиман-трейд,»

Показатель	2020 год	Абсолютное отклонение, тыс. руб.	Относительное отклонение, %	2019 год	Абсолютное отклонение, тыс. руб.	Относительное отклонение, %	2018 год
Запасы	359364	83 821	30,4	275543	13 250	5,1	262293
Налог на добавленную	-	-	-	-	-	-	-

стоимость по приобретенным ценностям							
Дебиторская задолженность	3825 29	196 554	205,7	1859 75	-37 336	16,7	2233 11
Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1768 9	12 709	355,2	4980	-64 494	92,8	6947 4
Денежные средства и денежные эквиваленты	3319 4	30 706	1334,2	2488	-27 279	91,6	2976 7
Прочие оборотные активы	3056 9	-10 641	74,2	4121 0	41 040	24241,2	170
Итого по разделу II - Оборотные активы	8233 45	313 149	61,4	5101 96	-74 819	12,8	5850 15
БАЛАНС (актив)	8262 79	310 857	60,3	5154 22	-79 118	13,3	5945 40

Из приведенных данных видно, что большая часть активов компании состоит из низко ликвидных и долго реализуемых активов.

На основании указанных данных можно сделать вывод, что на фоне падения выручки компании резкий рост дебиторской задолженности, начавшийся в 2019 году, а также наращивание запасов оказывают негативное влияние на экономику компании. Возрастание расходов на хранение и содержание запасов компании, дают повод предположить, что компания произвела закупку оборудования и материалов в чрезмерно большом объеме и данные ресурсы являются отягчающим фактором для финансового состояния компании, не позволяющим в кратчайшие сроки реализовать данную продукцию за полную стоимость.

## 2.2 Факторный анализ прибыли предприятия

Проведение факторного анализа прибыли от продаж позволяет:

- 1) оценить резервы компании, способствующие повышению эффективности производства;
- 2) определить возможные управленческие решения для грамотного использования производственных факторов.

Для последующего подробного анализа будем использовать данные деятельности ООО «Лиман-трейд» за 2018 -2020 гг., что позволит выявить причины негативных тенденций в деятельности фирмы и определить пути возможного увеличения прибыли.

В ходе анализа рассчитываются следующие показатели:

- 1) Абсолютное отклонение показателей.

$$\Pi = \Pi_o - \Pi_b,$$

(2.1)

где  $\Pi$  – изменение прибыли;

По – прибыль отчетного периода;

Пб – прибыль базисного периода.

2) Темп роста показателей.

$$Т.р. = По/Пб \times 100\%$$

3) Отношение показателя к выручке от реализации.

(2.2)

$$По/Пб \times 100\%$$

Показатели рассчитываются в базисном и отчетном периодах.

4) Изменение структуры показателей.

$$У = У_о - У_б,$$

(2.3)

Где у – изменение показателя,

У<sub>о</sub> - уровень показателя отчетного периода,

У<sub>б</sub> - уровень показателя базисного периода.

Методика расчета влияния факторов на прибыль предприятия от продаж включает в себя расчет влияния выручки от продажи.

Можно разделить этот фактор на две составляющие

- влияние на прибыль от продаж цены продажи

- влияние на прибыль изменения объема проданной продукции.

На основе бухгалтерской отчетности ООО «Лиман-трейд», (представленной в Приложениях 1 и 2), проведем анализ изменения самой прибыли предприятия и ее структуры.

В Таблице 2.4 представлены данные для анализа структуры прибыли ООО «Лиман-трейд».

Таблица 2.4 – Анализ структуры прибыли предприятия ООО «Лиман-трейд» за 2018–2020 гг.

Показатель	2018 г.		2019 г.		2020 г.	
	Тыс. руб.	%	Тыс. руб.	%	Тыс. руб.	%
Выручка	1 086 298	100	415 207	100	269 166	100
Себестоимость продаж	593932	54,6	203901	49,1	143616	53,3
Валовая прибыль	492 366	42,5	211 306	50,9	125 550	46,6
Прибыль (убыток) от продаж	52 554	4,8	19 121	4,6	-17 500	-6,5
Прибыль до налогообложения	42 449	3,9	24 100	5,8	7 169	2,6
Чистая прибыль	33 661	3,1	18 974	4,5	4 748	1,7

Из таблицы следует, что с 2018г. по 2020г. выручка демонстрировала стабильную тенденцию к снижению. Так, в 2019 году она снизилась, по сравнению с 2018 годом на 61,8%, в 2020 году она упала, по сравнению с 2019 годом, на 35,2%.

На 2020 год себестоимость продаж занимает долю 53,3% в общей выручке за 2020 г., что на 4,2% больше, чем в прошлом периоде (49,1%), но меньше чем в 2018 г. (54,6%), убыль с 2018 по 2020 год составила 1,3% ;

Валовая прибыль занимает долю в 46,6% от общей выручки за 2020 г., что на 5,3% меньше, чем в прошлом периоде (50,9%), но больше чем в 2018 г. (42,5%)прирост с 2018 по 2020 год составил 4,1%;

Прибыль от продаж за 2020 г представляет собой отрицательную величину, т.е организация получила значительный убыток по итогам 2020 года. Абсолютное значение убытка близко к абсолютной величине прибыли от



продаж, полученной в предыдущем году. В 2019 г. Прибыль от продаж составляла 4,6% от общей выручки, что на 1,9% больше, чем в 2018 г. (3,9%). Таким образом, в первые годы рассматриваемого периода прибыль от продаж демонстрировала рост не только в абсолютном выражении, но и увеличивался удельный вес прибыли от продаж в выручке. В последнем году рассматриваемого периода наблюдается резкий спад выручки, что не могло не сказаться на размере валовой прибыли, оказавшемся недостаточным для покрытия управленческих и коммерческих расходов организации.

Прибыль до налогообложения занимает долю в 2,6% от общей выручки за 2020 г., что на 3,2% меньше, чем в прошлом периоде (5,8%). Также это меньше показателей 2018 г. (3,9%) убыль с 2018 по 2020 год составил 1,3%;

Чистая прибыль за период в 2020г. составила 4748 тыс. руб. (1,7% от общей выручки за 2020 г.), что на 75% меньше показателей прошлого года. В 2019г. чистая прибыль составляла 18 974 (4,5% от общей выручки за 2019 г.), что на 46,6% меньше, чем в 2018 г. (33 661 тыс. руб.).

Наглядные данные по динамике прибыли предприятия ООО «Лиман-трейд» относительно его выручки за период 2018-2020 гг. отображены на рисунке 6.

Ежегодное падение выручки, как и уменьшение прибыли, по сравнению с предыдущими периодами, можно назвать серьезным негативным фактором для предприятия, который отражает ухудшение экономического состояния компании.

В 2019 году происходит уменьшение всех показателей прибыли предприятия ООО «Лиман-трейд», что связано со снижением объемов продаж за данный период. Основными причинами снижения выручки послужили уменьшение спроса на продукцию предприятия. Также повлияло увеличение цен на импортируемое оборудование.

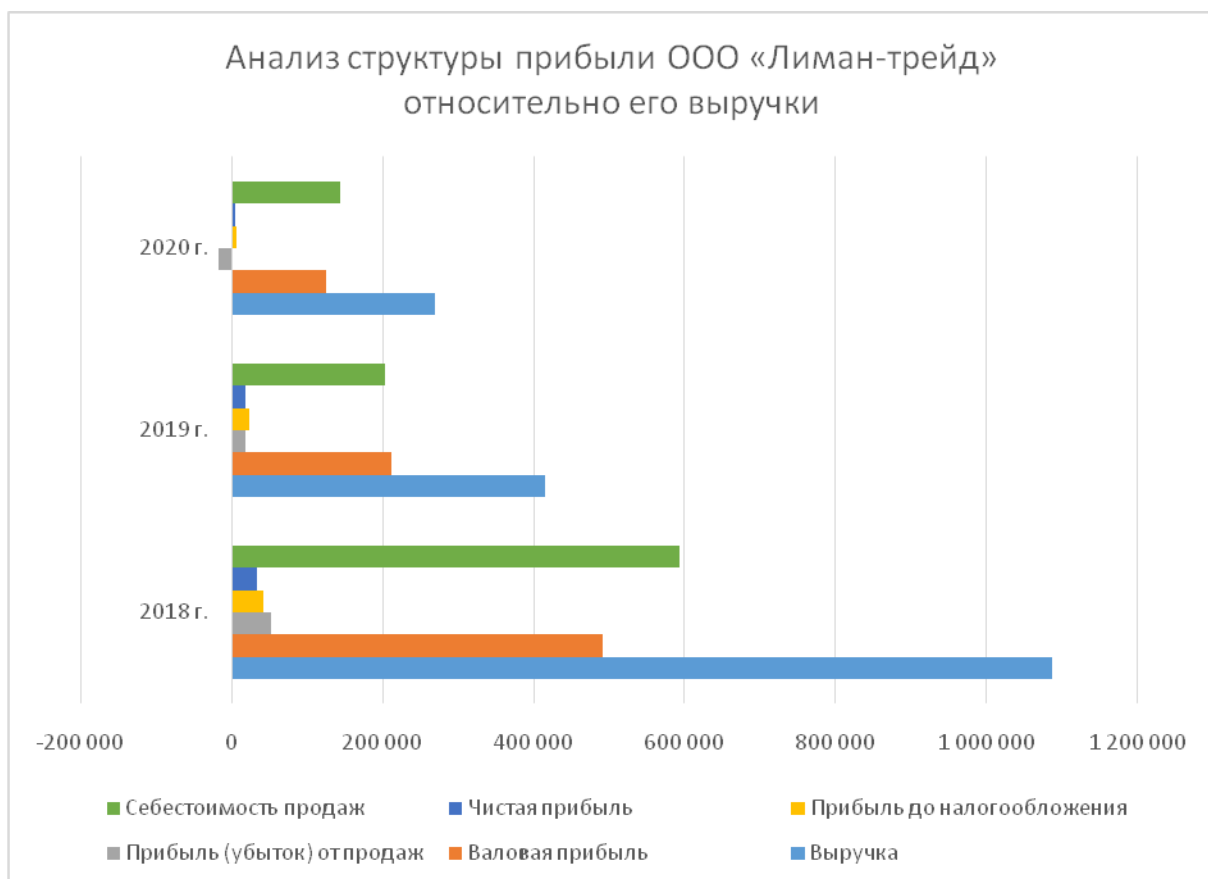


Рис. 6 Анализ структуры прибыли ООО «Лиман-трейд» относительно его выручки.

Дадим оценку динамике выручки предприятия ООО «Лиман-трейд».

В 2020 году происходит очередное снижение валовой прибыли, на 59,4%, по отношению к прошлому периоду, что, скорее всего является показателем высоких постоянных затрат. Данное снижение прибыли можно трактовать как негативный фактор деятельности предприятия, и он обусловлен ростом конкуренции на рынке, наряду с приостановлением текущих контрактов на неопределенный срок в связи со сложной экономической обстановкой и логистическими проблемами. Так как немаловажную для компании роль имеют закупки импортного оборудования, и, соответственно, ввоз его на территорию РФ задержки поставок оборудования и высокие логистические затраты создают сложную обстановку и несут негативный эффект, серьезно сказывающийся на доходе организации.

Далее следует рассмотреть данные для факторного анализа прибыли от реализации продукции (Таблица 2.5) и на их основе произвести анализ прибыли.

Таблица 2.5– Данные для факторного анализа прибыли от реализации продукции в тыс. руб. и %

Показатели	2020 г.тыс. руб.	2019 г. тыс. руб.	Абсолютное отклонение тыс. руб.	Относительное отклонение %
Выручка от реализации	269 166	415 207	-146 041	35,2
Себестоимость продаж	143 616	203 901	-60 285	29,6
Коммерческие расходы	6 356	3 321	3 035	191,3
Управленческие расходы	136 694	188 864	-52 170	37,7
Прибыль (убыток) от продаж	-17500	19121	-36 621	191,5

Из данных таблицы видно, что выручка от реализации уменьшилась на  $(415\ 207 - 269\ 166) = -146\ 041$  тыс. руб. (35,2%)

Соответственно, вследствие изменения выручки прибыль от продаж уменьшилась (с 19 121 тыс. руб. до убытка в -17 500 тыс. руб.) = - 34230 руб.

Увеличение коммерческих расходов (на 191,3 %) негативно отразилось на прибыли от продаж.

При проведении факторного анализа необходимо учитывать влияние

индекса цены.

Инфляция цен на промышленную продукцию [32]:

- в 2019 инфляция составила 4,3%;

- в 2020 инфляция составила 3%.

Тогда индекс цены (I) составит:

$$I_p = \sum q_1 p_1 / \sum q_1 p_0,$$

Где,

$p_1$  – цена отчётного периода,

$p_0$  – цена базисного периода,

Следовательно,

$$I_p = 126\,116 / (143\,616 / 0,43 + 17\,500 / 0,43) = 0,033 \%$$

$$I_p = 223\,022 / (203\,901 / 0,3 + 19\,121 / 0,3) = 0,03 \%$$

Исходя из вышесказанного, выручка от продажи в отчетном периоде будет равна:

$$V = V_1 / I_p$$

Где,

$V_1$  – выручка от продажи в сопоставимых ценах;

$V$  – выручка от продажи продукции в 2019 году;

$I_p$  – индекс цены.

Для ООО «Лиман-трейд» выручка в сопоставимых ценах составит:

$$\text{в 2020г.} = 269\,166 / 0,013 = 260\,283,5 \text{ тыс. руб.};$$

$$\text{в 2019г.} = 415\,207 / 0,03 = 402\,750,79 \text{ тыс. руб.};$$

В целом, за 2019-2020 гг., из-за изменения количества реализуемой продукции выручка предприятия снижена на 146 041 тыс. руб.

Расчет влияния на прибыль коммерческих расходов

$$П = В1 (КР1 - КР0) / 100,$$

где КР1 и КР0 – коммерческие расходы в отчетном и базисном периодах.

$$\text{За 2019 – 2020 гг. } 269\,166 (6\,356 - 3\,321) / 100 = 30,35 \text{ тыс. руб.}$$

За период 2019 – 2020 гг. наблюдается рост коммерческих расходов на 30,35 тыс. руб.

Следовательно, рост коммерческих расходов за рассматриваемый период понизил прибыль организации на 30,35 тыс. руб.

Расчет влияния на прибыль себестоимости проданной продукции

Расчет осуществляется следующим образом:

$$П = В1(C1 - C2) / 100$$

где УС1 и УС0 – соответственно уровни себестоимости в отчетном и базисном периодах.

$$\text{За 2019 - 2020 гг. } = 269\,166(53,3 - 49,1) / 100 = 11579,8$$

За период 2019 – 2020 гг. за счет понижения уровня себестоимости товаров увеличивается прибыль организации. Так, при уменьшении показателя себестоимости с 203 901 до 143 616 (на 60 285 тыс. руб.), прибыль за счет этого фактора возросла на 11579,8 тыс.руб. Отообразим все вышеуказанные данные на диаграмме (Рис7).

Выше обозначенные факторы в своей сумме оказали негативный эффект на прибыль от продаж в период 2019 – 2020 гг. В этот период на прибыль организации отрицательно влияет фактор коммерческих расходов.

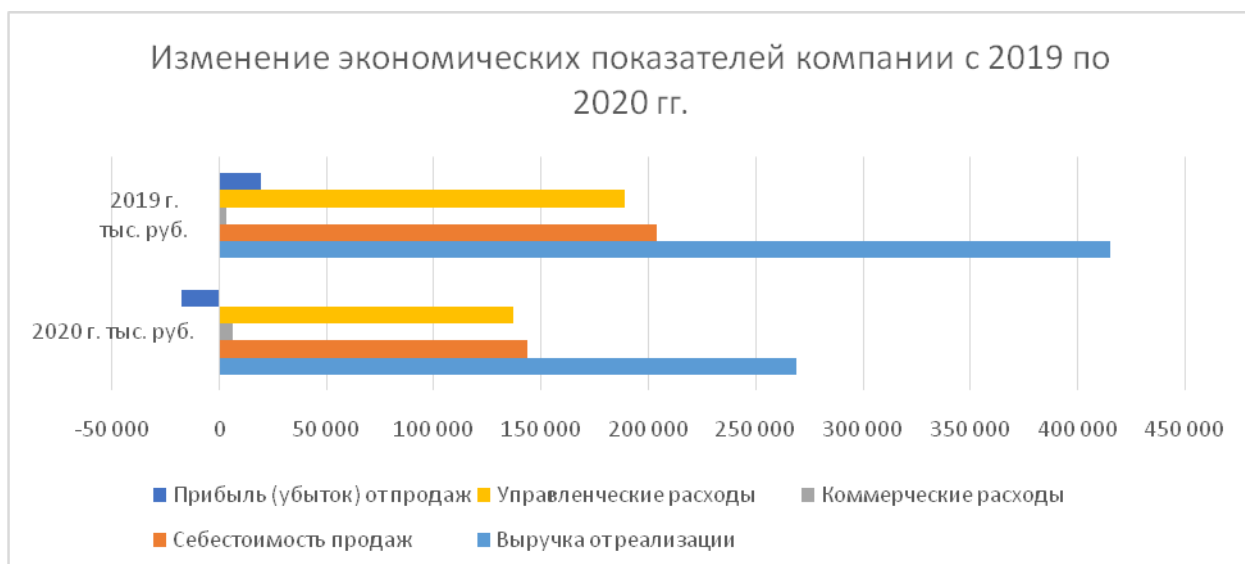


Рис 7 Изменение экономических показателей компании с 2019 по 2020 гг.

Из проведенного анализа следует, что падение прибыли от продаж, произошло за счет снижения в 2020 году объема продаж компании. При этом последствия данных действий могли привести к еще большему падению показателей работы компании. Вследствие принятия взвешенных управленческих решений менеджментом предприятия на предприятии были реализованы мероприятия по сокращению себестоимости продукции, поиск альтернативных вариантов выхода из сложившегося положения.

Резервами роста прибыли предприятия можно назвать рост объема продаж, снижение цен на реализуемую продукцию. Избавление от части низколиквидных активов позволит компенсировать компании часть потерь и снимет нагрузку с других статей расходов, таких как «Коммерческие расходы». Кроме того, резервы стоит искать в большей оптимизации текущих затрат.

На основании приведенных данных видно, что все факторы влияли в равной степени, а именно, все выше обозначенные оцениваемые факторы вызывали снижение прибыли.

Подводя итоги второй главы, можно сказать, что в ней был проведен анализ прибыли и ООО «Лиман трейд» намечены пути поиска резервов их роста. По результатам структурного анализа прибыли за 2018-2020 гг. были получены следующие данные:

- отметим, что в 2019 общий объем выручки упал более чем в 2 раза, по сравнению с предыдущим 2018 годом. (также стоит отметить, что данное падение связано с завершением крупного контракта).

- однако, в 2020 году все виды прибыли, отражаемые в отчете о прибылях и убытках, также продолжали весомо сокращаться, на фоне снижения выручки валовая прибыль снижается еще более высокими темпами, что говорит скорее всего о высоких постоянных затратах, которые не уменьшаются вместе с уменьшением объемов продаж.

Данное снижение заслуживает негативной оценки и обусловлено ростом конкуренции на рынке, снижением платежеспособного спроса на продукцию, падением уровня реальных доходов населения.

-Также в 2018- 2020 годах стабильно наблюдалось низкое качество прибыли. Можно сказать, что тому виной сокращения в выручке доли прибыли от продаж, а также, отрицательная разница между прочими доходами и расходами компании.

Так на 2019 год прибыль от продаж представляет собой отрицательную величину и достигает -17 500 тыс.руб.

При такой картине можно сделать вывод, что для компании складывается довольно неблагоприятная ситуация - стабильное падение прибыли по основному виду деятельности, убытки от продаж, рост коммерческих расходов. Полноценно негативные выводы делать пока преждевременно, т.к. несмотря на указанные проблемы, компания старается изыскать резервные источники финансирования и ищет альтернативы для удерживания на плаву.

Поскольку анализ прибыли проводился на основе данных отчетности ООО «Лиман-трейд» (бухгалтерский баланс и отчет финансовых результатов), то результаты факторного анализа лягут в основу подготовки предложений по максимизации прибыли компании.

## Глава 3. Мероприятия по повышению прибыли предприятия

### 3.1 Основные направления повышения прибыли предприятия

Результаты исследования и расчеты, проведенные во второй главевыпускной квалификационной работы, показали, что наблюдается негативная тенденция снижения прибыли, следовательно, ООО «Лиман-трейд» необходимо искать резервы роста этих показателей финансово-хозяйственной деятельности.

На наш взгляд существует несколько вариантов повышения прибыли организации, рассмотрим их.

Рассмотрим возможные направления роста объема продаж. Для этой целипроанализируем тендерные заявки на сайте «Ростендер.инфо» -тендерной площадки, предоставляющей услуги по проведению закупок. Результаты анализа показали, что ООО «Лиман-трейд» имеет возможность участвовать в конкурентном отборе предложений на оказание услуг по основному виду деятельности. В табл. 3.1 представлены предприятия Северо-западного федерального округа (СЗФО), выставившие на тендер услуги по направлению «Торговля оптовая прочими машинами, оборудованием и принадлежностями»

Таблица 3.1 Тендеры по направлению «Торговля оптовая прочими машинами, оборудованием и принадлежностями», размещенные в СЗФО.

Наименование услуг	№ тендера/место поставки	Начальная цена торгов (руб.)
Поставка электротехнических материалов	№52602205/ Архангельск	683 700
Поставка электротехнических	№52602199/ Архангельск	825 000



материалов		
Поставка инструментов и оборудования для монтажа и наладки компьютерной сети	№52467202/Санкт-Петербург	152 117
Итого		1 660 817

Таким образом, ООО «Лиман-трейд» за счет расширения рынков сбыта продукции имеет потенциальную возможность увеличить объем продаж.

Заметим, что рассмотренные тендеры ограничиваются лишь областью Северо-западного федерального округа. Также не стоит забывать, что кроме основного вида деятельности у предприятия зарегистрировано еще 5 видов деятельности по ОКВЭД, что позволяет расширить область участия компании в тендерных торгах.

На текущий момент у компании зафиксировано участие в более чем 300 торгах, с процентом побед в 18,83%. начальной максимальной ценой контракта в 499 487 тыс. руб., так что для компании эта область не является новой. Однако такой процент побед в тендерных торгах на фоне большого падения прибыли может говорить о недостаточно гибкой политике компании.

Одним из самых возможных путей увеличения прибыли компании является расширение видов деятельности.

Изучение организации системы управления прибылью в ООО «Лиман-трейд» а также выполненный анализ финансовых результатов и финансового состояния, а также факторный анализ прибыли от реализации, позволили выявить определенные недостатки в организации системы управления финансовыми ресурсами, существенно влияющие на эффективность финансового менеджмента компании.

Также, одно из важных направлений изыскания резервов увеличения прибыли – сокращение затрат на проведение работ. К примеру, снижение затрат с введением электронного документооборота.

В качестве мер, которые обеспечат улучшение положения компании, предлагаются следующие:

1) систематически проводить тщательный анализ финансово-хозяйственной деятельности компании;

2) разработать мероприятия по уменьшению затрачиваемого времени на электронный документооборот;

3) обеспечить исполнение плана производственно-экономических показателей;

4) осуществить маркетинговые исследования в целях привлечения дополнительных заказов;

5) увеличение роста производительность труда.

Далее разберем каждый пункт из предложенного списка:

1) в целях повышения прибыли рекомендуется совершенствование организации аналитической работы на предприятии. Считаем разумным рекрутировать в финансовый отдел менеджера по стратегическому планированию, для анализа и дальнейшего развития предприятия.

В его обязанности будут входить:

- анализ ресурсов, социально-экономических показатели работы предприятия.

- Проведение анализа конкурентоспособности предприятия.

- Подбор стратегии и определение приоритетов развития предприятия.

- Организация стратегического планирования на предприятии в целом.

2) внедрение методики управления прибылью по центрам ответственности

Считаем, что непосредственное управление прибылью по центрам ответственности продуктивно скажется на всей работе компании за счет концентрации каждого подразделения на своей, чётко обозначенной цели.

3) программного обеспечения для финансового анализа и электронного документооборота.

ООО «Лиман-трейд» на сегодняшний день ведет учет затрат на предприятии. в программе EXCEL, из-за чего могут возникать неточности в данных, так как данные в бухгалтерском учете меняются, а данные в отчетах корректируются не оперативно.

На текущий момент существует большое количество программного обеспечения, направленного на анализ экономических показателей и перевода документации компании в электронную форму. Возьмем за пример «1С Бухгалтерию», позиционирующую себя как полноценную ERP–систему (электронную систему планировании ресурсов предприятия).

Программа позволяет произвести:

- Анализ бухгалтерской отчетности (сводные показатели из бухгалтерской отчетности предприятия: выручка от продаж, прибыль, денежные средства, основные средства, запасы, задолженность контрагентов и т.д.),

- Коэффициенты финансового состояния (расчет относительных показателей, позволяющих проанализировать финансовое состояние предприятия).

- Анализ рентабельности организации.

- и т.д.

Также можно увидеть оценки финансового состояния организации, сформированные на основании выполненного анализа отчетности: оценка риска банкротства, оценка кредитоспособности и т.д.

На момент составления отчета стоимость программы составляет 33,9 тыс. руб. для 5 пользователей.

Как было сказано ранее, компания имеет недостаток абсолютно ликвидных активов. Большая часть активов состоит в дебиторской задолженности и запасах.

Для стабильного функционирования предприятия и его платежеспособности требуется грамотное и эффективное управление оборотными активами и эффективное управление дебиторской задолженностью. Компании необходимы возможности быстрого преобразования активов в деньги.

В связи с этим, для снижения дебиторской задолженности применяются различные методики, например, ведение статистических данных исполнения контрагентом своих обязательств.

Немаловажным фактором является надежность контрагента. Для подтверждения надежности необходимо произвести оценку. Оценка должна основываться на опыте работы с клиентом.

Также необходима регламентация процесса управления дебиторской задолженностью на предприятии. Необходима подготовка стандартов взаимодействий с контрагентом, способствующих урегулированию задолженности, которым будет следовать квалифицированный персонал.

При заключении договора дебиторской задолженности должна быть предусмотрена система пеней и штрафов за нарушение предусмотренных сроков. В качестве мер поощрения можно рассмотреть систему скидок для доверенных лиц.

Так, в целом, управление дебиторской задолженностью представляет собой часть системы управления оборотными активами, целью которой является увеличение объема реализации производимой компанией продукции и доведение уровня задолженности до оптимального уровня.

Также предприятию стоит уделить больше внимания анализу компаний конкурентов и рекламе собственной продукции.

Наиболее применима стратегия неценовой борьбы, например,  
-улучшение свойств товара;

-усовершенствованиепобочных услуг, связанных с реализацией товаров являются главными гарантами роста конкурентоспособности товаропроизводителей.

На наш взгляд, с целью укрепления позиций ООО «Лиман-трейд» следует активно использовать неценовые методы повышения качества товаров и услуг в условиях повышенной конкуренции. Это предрасполагает компанию к:

1. высокому качеству товаров и услуг;
2. надежности товаров, их безопасности, качеству сборки продукции;
3. большому гарантийному сроку на поставляемое оборудование и предоставляемые услуги;
4. высокому качеству обслуживания;
5. обязательное обучения персонала для работы с реализуемыми товарами;
6. росту скорости выполнения заказов

На основании анализа ООО «Лиман-трейд» мы пришли к выводу что, для укрепления своих позиций, ООО «Лиман-трейд» необходимо вести более гибкую ценовую политику и расширять возможности потребителей продукции. С этой целью мы предлагаем расширить перечень услуг послепродажного гарантийного обслуживания реализуемых товаров.

Достичь увеличения спроса на производимую продукцию также можно и за счет активной рекламной деятельности

Главная функция рекламы - предоставлять сведения о продукции компании, ценах, фирмах-производителях и местах продажи через средства массовой информации.

Рассмотрим положительные возможности рекламы для ООО «Лиман-трейд»

1. Основная цель рекламной деятельности заключается в обеспечении потребителей информацией о товаре. При появлении новых, более совершенных товаров на рынке покупатель будет уведомлен об этом и сможет планировать свой бюджет исходя из новых данных.

2. Рекламная деятельность способствует повышению конкуренции. Производители товаров и услуг соревнуются за внимание потребителя к их продукции, потребитель получает более широкие возможности выбора.

Предоставляя высококачественный товар ООО «Лиман-трейд» вполне может конкурировать с аналогичными предприятиями рынке. Чтобы воплотить это, на наш взгляд необходимо внести некоторые коррективы в рекламную политику компании.

Реклама продукции и деятельности компании является важнейшей составляющей части комплекса маркетинговых мероприятий. При грамотном подходе к рекламным мероприятиям она дает широкий охват потенциальных покупателей, позволяет привлечь нуждающихся в продукции компании людей.

Строить рекламную политику стоит исходя из принципов минимизации затрат при максимальной выгоде.

В задачи планирования рекламной кампании ООО «Лиман-трейд» входят определение целей рекламы, вероятных потребителей, свойств продукции, характеристика средств информации, созидательная стратегия, выбор и оценка расходов на средства информации (планирование средств информации), обеспечение подготовки рекламных объявлений, осуществление начала кампании, анализ ее результатов.

Первостепенной задачей в ходе разработки рекламной кампании является определение целей рекламы, которые должны быть достигнуты в результате рекламной кампании. Основными целями рекламной кампании ООО «Лиман-трейд» являются:

1. создание осведомленности об услугах и товарах предприятия,
2. предоставление информации об ООО «Лиман-трейд» как о поставщике и производителе качественной продукции.
3. формирование у покупателей потребности в товарах и услугах ООО «Лиман-трейд»

Следующим этапом разработки рекламной кампании для ООО «Лиман-трейд» является определение аудитории, на которую должна быть нацелено рекламное обращение.

Третьей стадией является определение характерных особенностей продукции, выделяющие данный товар из ряда схожих с ним товаров предприятий конкурентов.

В 2018 и 2019 годах ООО «Лиман-трейд» принимал участие в Петербургском международном газовом форуме в качестве рекламы оборудования собственного производства. По результатам выставки были заключены крупные соглашения на поставку оборудования.

В октябре 2021 года состоится очередной, десятый по счету газовый форум, где принять участие может любой желающий, достаточно лишь заплатить за выставочное место. По результатам предыдущего форума выставку посетило более 30 000 человек, участвовало более 5000 делегатов из 55 стран, присутствовало 300 журналистов из 150 российских и зарубежных СМИ. Затраты на организацию мероприятия отображены в таблице 3.2

Таблица 3.2 Затраты на организацию выставочного мероприятия

Категория	Стоимость участия (НДС 20% вкл.)	Примечание
Регистрационный сбор	33 000 Руб. / 780 Евро	Аккредитация 1 (одного) представителя компании-участника на каждые 12 кв. м субарендованной площади; размещение информации в официальном каталоге на русском и английском языках (по 500 знаков на каждом языке);

		1 (один) экземпляр каталога выставки; 1 (один) пригласительный билет на официальный приём (торжественное мероприятие) ; диплом участника выставки; пакет информационных материалов
Аккредитация дополнительного специалиста для работы на стенде	1 500 Руб. / 40 Евро	
Закрытая Необорудованная Выставочная Площадь (Пав. F) 1 кв.м	20 000 Руб. / 470 Евро	Площадь для застройки индивидуального стенда
Затраты на возведение индивидуального стенда	150 000 Руб.	Материалы и работа по постройке стенда
Предполагаемая выгода от реализованной продукции	От 3 000 000 Руб.	При минимальном спросе на предлагаемую продукцию

Данные, указанные в таблице, опираются на результаты предыдущего подобного мероприятия и не являются гарантированными доходами и расходами. Приведенные затраты являются минимальным взносом для участия в мероприятии и при желании компании-участника они могут быть дополнены и расширены.



### 3.2 Анализ экономического эффекта от внедрения предложенного мероприятия

Рассмотрим все предложенные мероприятия по порядку.

Для начала, при участии компании в тендерных торгах компания может расширить свою прибыль на 1 660 817 тыс. руб. (при условии победы на вышеуказанных торгах) за вычетом себестоимости товаров и услуг, прописанных в данных тендерах. Также стоит упомянуть, что компания принимает участие в госзакупках. Среди последних торгов, проведенных по 44 ФЗ присутствуют:

-2771482395820000016 от 13.04.2020 на 2537000 руб.

Выполнение работ по проектированию информационно-коммуникационной инфраструктуры в Государственном бюджетном учреждении здравоохранения города Москвы "Туберкулезная больница имени А.Е.Рабухина Департамента здравоохранения города Москвы" в целях обеспечения функционирования в учреждении информационных систем и ресурсов города Москвы.

- 2771482395820000015 от 09.04.2020 на 3381000 руб.

Выполнение работ по проектированию информационно-коммуникационной инфраструктуры в Государственном бюджетном учреждении здравоохранения города Москвы "Психиатрическая больница №13 Департамента здравоохранения города Москвы" в целях обеспечения функционирования в учреждении информационных систем и ресурсов города Москвы.

- 2771482395820000014 от 09.04.2020 на 2437000 руб.

Выполнение работ по проектированию информационно-коммуникационной инфраструктуры в Государственном бюджетном

учреждении здравоохранения города Москвы "Центр патологии речи и нейрореабилитации Департамента здравоохранения города Москвы" в целях обеспечения функционирования в учреждении информационных систем и ресурсов города Москвы.

Суммарно за проектную деятельность по трем данным договорам компания получила 8 355 тыс. руб. Проектная деятельность не является основным видом деятельности компании, но в дальнейшем организация может произвести поставку оборудования и произвести его монтаж (при условии участия и победы в будущих торгах).

Далее рассмотрим возможность найма менеджера по стратегическому планированию. Зарботная плата на данную должность на сайтах поиска персонала варьируется от 25 тыс. руб до 50 тыс. руб. Предположим, что компания наймет данного работника по усредненной заработной плате в 37,5 тыс. руб. В данном случае потенциальную выгоду сложно просчитать, так как она зависит, в том числе, от квалификации работника и от эффективности его работы в целом. Исходя из данных бухгалтерской отчетности, мы видим, что компания имеет проблемы с чрезмерным уровнем запасов. В связи с чем следует уделить внимание грамотному уменьшению доли запасов до приемлемого уровня, перевода их в более ликвидные активы, например, деньги.

Перейдем к документообороту. Перевод документооборота с EXEL на выше обозначенную 1С «Бухгалтерию» позволит оптимизировать взаимодействие компании с поставщиками оборудования и потребителями. Богатый функционал позволит сократить логистические простои и ускорить работу бухгалтерии в целом. На текущий момент стоимость программы на одну машину от 3,3 тыс. руб. Предполагаемое увеличение скорости документооборота – около 20%.

Также компании стоит обратить внимание на рекламу. Высвобождение средств после реализации доли запасов и возврата дебиторской задолженности позволит увеличить рекламный бюджет

организации. Так как компания занимается торговлей специализированного оборудования, массовая реклама (например, реклама по телевидению) компании не подходит. Мы приводили пример участия на выставке «Росгаз-экспо», что по своей сути является рекламой среди заинтересованных лиц. По результатам предыдущего мероприятия было заключено несколько контрактов, детали которых являются коммерческой тайной, многократно покрывающих расходы на данное мероприятие. При выделении дополнительных средств на организацию подобных мероприятий получится увеличить охват аудитории потенциальных клиентов компании, привлечь возможных инвесторов. Наиболее эффективной и наименее затратной является реклама в соц. сетях. Ведение личных страниц компании требует лишь затрат на зарплату PR менеджера (25-50 тыс. руб.).

Также применима реклама в журналах, посвященных бизнесу в целом, либо отдельным отраслям, в которых компания осуществляет свою деятельность.

Возьмем к примеру такое издание, как «Бизнес журнал», издаваемый как в бумажном виде, так и публикуемый на сайте <https://business-magazine.online/>.

Цена на публикацию на данном сайте (статья до 3000 знаков) составляет 35 тыс. руб. Полноценные статьи и интервью с представителем компании составляют 50 т.р. Тираж издания в бумажном виде колеблется от 40 тысяч экземпляров до 100 тысяч экземпляров.

Произведя оценку наиболее вероятных, и наиболее реализуемых способов увеличения прибыли, по которым возможно сделать прогнозы при текущем состоянии компании и текущем направлении ее развития и распределения ресурсов следует сделать общий вывод.

После внедрения предлагаемых мероприятий, финансовая отчетность организации ООО «Лиман-трейд», изменится следующим образом. При следовании данным рекомендациям наиболее вероятно увеличение прибыли и сокращение дебиторской задолженности и

величины запасов. Изменение финансовых показателей прослеживается в таблице 21.

Таблица 3.3–Прогнозные показатели уровня прибыли ООО «Лиман-трейд» в результате внедрения предложенных мероприятий в тыс.руб.

Наименование показателя	За Январь – Декабрь 2020 г.	После реализации мероприятия	Отклонение(+,-)	Темп роста, %
Выручка	269166	275 240,3	6 074,3	102,2
Себестоимость продаж	(143616)	(143616)	–	-
Валовая прибыль(убыток)	125550	131 624,3	6 074,3	104,8
Коммерческиерасходы	(6356)	(5 084,8)	–	80
Управленческиерасходы	136 694	136 694	-	-
Прибыльот продаж	-17500	-17500	1593	1108
Доходыот участияв других организациях	-	-	-	-
Процентыкполучению	-	-	-	-
Процентыкуплате	(554)	-	-	-
Прочиедоходы				
Прочиерасходы	(19287)	-	-	-
Прибыль(убыток)до налогообложения	7169	9256	1233	5461
Текущийналогнаприбы	(0)	(251)	246	5020

ль				
Чистаяприбыль(убыток)	4748	7398	2 650	155

Как видно из таблицы 21 после внедрения предложенного мероприятия выручка ООО «Лиман-трейд» увеличится на 074,3 тыс. руб. соответственно чистая прибыль организации возросла на 2 650 тыс. руб.

Также мы видим предполагаемый рост всех остальных показателей, например: Валовая прибыль (убыток) изменится с 125550 тыс. руб. до 131 624,3 тыс. руб. (4,8%).

Таким образом, можно сделать выводы, что предполагаемое влияние наиболее вероятных продолженных мероприятий на показатель прибыли положительно.

Из данных таблицы видно, что внедрение предложенных методик может принести экономический эффект, о чем говорит рост показателей.

Показателем эффективности разработанных мероприятий является изменение показателя оборачиваемости активов, который рассчитывается по формуле:

$$K_{обдз} = \text{Выручка} / \text{Дебиторская задолженность}$$

$$\text{В 2019 году } K_{обд} = 269\,166 / 185\,975 = 1,44 \text{ оборота}$$

$$\text{В 2020 году } K_{обд} = 275\,240,3 / 179\,337 = 1,53 \text{ оборота}$$

Расчеты показывают, что скорость оборота средств ООО «Лиман-трейд» вырастет, это говорит об экономической эффективности мероприятий.

По результатам проведенных расчетов можно сделать вывод о том, что оборачиваемость дебиторской задолженности повысится, что позволит уменьшить срок пога

шения дебиторской задолженности. Это положительно скажется на эффективности использования оборотных средств ООО «Лиман-трейд»».

Разработанные рекомендации увеличивают прибыль ООО «Лиман-трейд», а также делают структуру оборотных активов более сбалансированной.

В связи с проведенным исследованием предложенного мероприятия, можно сделать следующие выводы. Резервами роста объема прибыли и показателей рентабельности организации ООО «Лиман-трейд» увеличение объемов продаж рекомендуется за счет реализации предложенных решений.

При увеличении объемов продаж на 074,3 тыс. руб. прочие расходы увеличиваются неизменно, при этом прибыль до налога обложения увеличивается на 1233 тыс. руб. и чистая прибыль на 2650 тыс. руб.

Все приведенные расчеты являются оценочными, имеют рекомендательный характер и не являются абсолютной истиной, но, на наш взгляд, являются наиболее верными методами для стабилизации и улучшения экономического состояния компании.

Оценка экономической эффективности данных рекомендаций указывает на получение дополнительной суммы прибыли. Таким образом, разработанное мероприятие можно признать экономически выгодным и целесообразным.

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Поставленная перед данной работой цель может считаться достигнутой. По итогам изучения методики анализа прибыли на примере предприятия ООО «Лиман-трейд» необходимо сделать ряд выводов и обобщений.

В теоретической части работы было выявлено, что прибыль представляет собой конечный финансовый результат деятельности предприятия и является его основной целью. Вместе с тем прибыль представляет собой весьма сложную экономическую категорию.

Финансовый результат является оценочным показателем, выражающим экономическую эффективность деятельности организации. Этот показатель определяется по разнице между прибылью и убытками и представляет собой разницу от сравнения сумм доходов и расходов организации.

В качестве затрат могут быть использованы показатели стоимости основных оборотных фондов, выручки от реализации, себестоимости продукции собственного и заемного капитала и т.д.

Практическая часть данной работы была посвящена рассмотрению методики анализа прибыли предприятия ООО «Лиман-трейд». При этом выяснилось, что доходами от обычных видов деятельности ООО «Лиман-трейд» является выручка от продаж товаров.

В 2019 году по сравнению с 2018 годом на предприятии наблюдается уменьшение выручки от реализации с 1399 тыс. руб. Также на предприятии произошло уменьшение себестоимости с 203 901 до 143 616 тыс. руб.

В то же время уменьшение валовой прибыли предприятия составило 846 тыс. руб. Коммерческие расходы в 2020 году уменьшились по сравнению с 2019 годом на 5 084,8 тыс. руб.

В 2020 г. прибыль от продажи продукции на предприятии осталась без изменений. На предприятии наблюдается увеличение прочих расходов

на 46 тыс. руб. В 2020 году по сравнению с 2019 годом на предприятии наблюдается увеличение прибыли до налогообложения с 7169 до 9256 тыс.руб., а также рост чистой прибыли с 4748 до 7398 тыс. руб.

Эффективность использования активов предприятия возрастает, что связано с ростом чистой прибыли предприятия.

Система учета финансово-хозяйственной деятельности позволит компании эффективней распоряжаться внутренними ресурсами, с ее помощью в ООО «Лиман-трейд» появится возможность регулировать деятельность неприбыльных направлений, с помощью грамотного анализа появится возможность оценивать конкурентоспособность схожих предприятий, находящихся на рынке и строить свою финансовую стратегию с упором на эти данные.

С целью увеличения прибыльности в ООО «Лиман-трейд» предложено регулирование дебиторской задолженности, проведение рекламных компаний, реализация неликвидных активов, дополнение штата компании обученными сотрудниками, обновление системы электронного документооборота.

Проведенные расчеты эффективности разработанных мероприятий показали, что выручка организации по прогнозу вырастет к концу 2020 года до 275 240,3 тыс.руб., а прибыль от продаж останется на том же уровне. Скорость оборота средств в ООО «Лиман-трейд» вырастет, это говорит об экономической эффективности мероприятий.

Разработанные рекомендации увеличивают прибыль ООО «Лиман-трейд» и также делают структуру оборотных активов более сбалансированной.

Оценка экономической эффективности данных рекомендаций указывает не только на получение дополнительной суммы прибыли, но и на положительную динамику показателей рентабельности. Таким образом, разработанное мероприятие можно признать экономически выгодным и целесообразным.



## СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Гражданский кодекс Российской Федерации от 30.11.1994 N 51-ФЗ (принят ГД ФС РФ 21.10.1994) [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>

2. Закон о контрактной системе (закон о госзакупках). Федеральный закон от 5 апреля 2013 г. N 44-ФЗ "О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд" (с изменениями и дополнениями)[Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://base.garant.ru/70353464/>

Система ГАРАНТ: <http://base.garant.ru/70353464/#ixzz6xU4fl45r>

3. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.1998 N 146-ФЗ (ред. от 03.12.2013) [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>

4. Положение по бухгалтерскому учету «Доходы организации» (в ред. Приказов Минфина России от 30.12.1999 N 107н, от 30.03.2001 N 27н, от 18.09.2006 N 116н, от 27.11.2006 N 156н, от 25.10.2010 N 132н, от 08.11.2010 N 144н, от 27.04.2012 N 55н, от 06.04.2015 N 57н, от 27.11.2020 N 287н) [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>

5. Положение по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ 10/99 (в ред. Приказов Минфина России от 30.12.1999 N 107н, от 30.03.2001 N 27н, от 18.09.2006 N 116н, от 27.11.2006 N 156н, от 25.10.2010 N 132н, от 08.11.2010 N 144н, от 27.04.2012 N 55н, от 06.04.2015 N 57н) [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>

6. Трудовой кодекс Российской Федерации от 30.12.2001 N 197-ФЗ (ред. от 29.12.2013) [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.consultant.ru> .

7. Федеральный закон от 06.12.2012 N 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>

8. План счетов бухгалтерского учета, утвержденный приказом Министерства финансов РФ, от 31.10.2000 №94н. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>
9. Альбом унифицированных форм первичной учетной документации по учету труда и его оплаты (формы утверждены Постановлением Госкомстата РФ от 06.04.2001 № 26) [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>
10. Азрилиян, А.В. Большой экономический словарь [Текст]/ О.В. Азрилиян, Е.А. Калашникова. –М.: Русская экономика, 2010. – 872 с
11. Абрютин, М. С. Экономический анализ торговой деятельности: учеб. пособие / М. С. Абрютин. – М. : Дело и сервис, 2013. - 512 с.
12. Барноголец, С. Г. Экономический анализ хозяйственной деятельности на современном этапе развития: учебник / С. Г. Барноголец. – М.: Финансы и статистика, 2015. – 520 с.
13. Белобородова, В. А. Анализ хозяйственной деятельности: учеб. пособие / В. А. Белобородова. – М. : Финансы и статистика, 2015. - 200 с.
14. Бернштейн, Л. А. Анализ финансовой отчетности: учеб. пособие / Л.А. Бернштейн. – М. : Финансы и статистика, 2015. – 180 с.
15. Бланк, И. А. Управление денежными потоками: учебник / И. А. Бланк. Киев: Ника – центр, 2013. – 480 с.
16. Бредникова, Т. Б. Механизм деятельности акционерного общества на рынке ценных бумаг: учеб. пособие / Т. Б. Бредникова. – М. 2013. – 246 с.
17. Бредникова, Т. Б. Финансы: учеб. пособие / Т. Б. Бредникова. – М. : ИНФРА – М, 2014. – 336 с.
18. Воронкова, О.Н. Внешнеэкономическая деятельность: организация и управление / О.Н. Воронкова, Е.П. Пузакова. – М.: Экономистъ, 2016. – 495 с.
19. Гермалович, Н.А. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учеб. пособие / Н.А. Гермалович. – М. : Финансы и статистика, 2015. – 346 с.
20. Гиляровская, Л.Т. Экономический анализ: учебник для вузов / Л.Т. Гиляровская. – М. : ЮНИТИ-Дана, 2015. – 418 с.

21. Горбачева, Л. А. Анализ прибыли и рентабельности: учеб. пособие / Л. А. Горбачева. - М. : Экономика, 2015. – 195 с.
22. Донцова, Л.В. Анализ финансовой отчетности: практикум / Л.В. Донцова, Н.А. Никифорова. – М.: Издательство «Дело и Сервис», 2015. – 144 с.
23. Дроздов, П.А. Управление запасами в цепях поставок: учебно-методическое пособие / П.А. Дроздов. – Минск: ИБМТ БГУ, 2014. – 103 с.
24. Ефимова, О. В. Финансовый анализ: учеб. пособие / О. В. Ефимова. - М.: Бухгалтерский учет, 2013. – 319 с.
25. Кашин, Н. В. Финансы предприятий: учеб. пособие для вузов / Н. В. Кашин. – М. : ЮНИТИ, 2015. – 318 с.
26. Ковалев, А. К. Экономический анализ: управление капиталом: учеб. пособие / А. К. Ковалев. – М. : ДиС, 2013. - 246 с.
27. Ковалев, В. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учеб. пособие / В. В. Ковалев. - М.: Проспект, 2013. - 342 с.
28. Кондраков, Н. П. Основы финансового анализа / Н. П. Кондраков // Главбух. - 2015. - №3. - С.87 - 89.
29. Красноперова, О.А. Налог на прибыль организаций / О.А. Красноперова. - М.: Рид Групп, 2015. - 224 с.
30. Краюхина, Г. А. Экономический анализ: учеб. пособие / Г. А. Краюхина. - М. : ЮНИТИ, 2014. - 136 с.
31. Лопатников Л.И. Экономико-математический словарь: Словарь современной экономической науки. – 5-е издание, переработанное и дополненное.- М.: Дело, 2003. – 520 с.
32. Макарова Е.Н. Анализ понятий «несостоятельность» и «банкротство» /
33. Мардаковская Ю.В. Долгосрочная и краткосрочная финансовая политика организации / Ю.В. Мардаковская. М.: Элит-2015, 2016. – 272 с.
34. Маркарьян Э.А. Финансовый анализ: учебное пособие / Э.А. Маркарьян, Г.П.Герасименко, С.Э. Маркарьян. — 8-е изд., перераб. и доп. — М.: КНОРУС, 2016.— 272 с.

35. Индексы цен производителей промышленных товаров по видам экономической деятельности по Российской Федерации в 2013-2020 гг. (на основе ОКВЭД2) [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://rosstat.gov.ru>

Бухгалтерский баланс ООО «Лиман-трейд» за 31.12.2019

Приложение № 1  
к Приказу Министерства финансов  
Российской Федерации  
от 02.07.2010 № 66н  
(в ред. Приказов Минфина России  
от 05.10.2011 № 124н, от 06.04.2015 № 57н,  
от 06.03.2018 № 41н, от 19.04.2019 № 61н)

**Формы**  
**бухгалтерского баланса и отчета о финансовых результатах**

**Бухгалтерский баланс**  
на \_\_\_\_\_ 20 20 г.

	Дата (число, месяц, год)	Форма по ОКУД	Коды	
Организация Общество с ограниченной ответственностью "Лиман-т	_____	_____	0710001	
Идентификационный номер налогоплательщика _____	_____	_____	61060140	
Вид экономической деятельности _____	_____	_____	7811438750	
деятельности _____	_____	_____	48.6	
Организационно-правовая форма/форма собственности _____	_____	_____	12300 16	
Общество с ограниченной ответственностью _____	_____	_____	384	
Единица измерения: тыс. руб.	_____	_____		

Местонахождение (адрес) 192148, САНКТ-ПЕТЕРБУРГ ГОРОД,  
УЛИЦА СЕДОВА, ДОМ 37, ЛИТЕР А, ОФИС 137-8

Бухгалтерская отчетность подлежит обязательному аудиту  ДА  НЕТ

Наименование аудиторской организации/фамилия, имя, отчество (при наличии) индивидуального аудитора: \_\_\_\_\_

Идентификационный номер налогоплательщика аудиторской организации/индивидуального аудитора	ИНН	
Основной государственный регистрационный номер аудиторской организации/индивидуального аудитора	ОГРН/ ОГРНИП	

Пояснения <sup>1</sup>	Наименование показателя <sup>2</sup>	Код	На 31 декабря 2020 г. <sup>3</sup>	На 31 декабря 2019 г. <sup>4</sup>	На 31 декабря 2018 г. <sup>5</sup>
	<b>АКТИВ</b>				
	<b>I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ</b>				
	Нематериальные активы	1110			
	Результаты исследований и разработок	1120			
	Нематериальные поисковые активы	1130			
	Материальные поисковые активы	1140			
	Основные средства	1150	2934	5226	9525
	Доходные вложения в материальные ценности	1160			
	Финансовые вложения	1170			
	Отложенные налоговые активы	1180			
	Прочие внеоборотные активы	1190			
	Итого по разделу I	1100	2934	5226	9525
	<b>II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ</b>				
	Запасы	1210	359364	275543	262293
	Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220			
	Дебиторская задолженность	1230	382529	185975	223311
	Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240	17689	4980	69474
	Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	33194	2488	29767
	Прочие оборотные активы	1260	30569	41210	170
	Итого по разделу II	1200	823345	510196	585015
	<b>БАЛАНС</b>	1600	<b>826279</b>	<b>515422</b>	<b>594540</b>

Пояснения <sup>1</sup>	Наименование показателя <sup>2</sup>	Код	На 31 декабря 2020 г. <sup>3</sup>	На 31 декабря 2019 г. <sup>4</sup>	На 31 декабря 2018 г. <sup>5</sup>
	<b>ПАССИВ</b>				
	<b>III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ<sup>6</sup></b>				
	Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	7449	7449	10
	Собственные акции, выкупленные у акционеров	1320	( ) <sup>7</sup>	( )	( )
	Переоценка внеоборотных активов	1340	22831	22831	0
	Добавочный капитал (без переоценки)	1350			
	Резервный капитал	1360			
	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	90628	70162	65414
	Итого по разделу III	1300	120908	100442	65424
	<b>IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА</b>				
	Заемные средства	1410			
	Отложенные налоговые обязательства	1420			
	Оценочные обязательства	1430			
	Прочие обязательства	1450			
	Итого по разделу IV	1400			
	<b>V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА</b>				
	Заемные средства	1510	101118	0	0
	Кредиторская задолженность	1520	604253	414980	529116
	Доходы будущих периодов	1530			
	Оценочные обязательства	1540			
	Прочие обязательства	1550			
	Итого по разделу V	1500	705371	414980	529116
	<b>БАЛАНС</b>	1700	<b>826279</b>	<b>515422</b>	<b>519718</b>

ПРИЛОЖЕНИЕ Б

Отчет о финансовых результатах ООО «Лиман-трейд»  
на период с 1 Января по 31 Декабря 2019 г.

(в ред. Приказов Минфина России  
от 06.04.2015 № 57н, от 06.03.2018 № 41н,  
от 19.04.2019 № 61н)

Отчет о финансовых результатах

за \_\_\_\_\_ 20 \_\_\_\_\_ г.

			Коды
		Форма по ОКУД	0710002
		Дата (число, месяц, год)	
Организация	Общество с ограниченной ответственностью "Лиман-трейд"	по ОКПО	61060140
Идентификационный номер налогоплательщика		ИНН	7811438750
Вид экономической деятельности	Торговля оптовая прочими машинами, оборудованием	по ОКВЭД 2	46.6
Организационно-правовая форма/форма собственности			12300   16
	Общество с ограниченной ответственностью	по ОКОПФ/ОКФС	
Единица измерения: тыс. руб.		по ОКЕИ	384

Пояснения 1	Наименование показателя 2	За	За
		_____ 20 20 _____ г. 3	_____ 20 19 _____ г. 4
	Выручка 5	269 166	415 207
	Себестоимость продаж	( 143 616 )	( 203 901 )
	Валовая прибыль (убыток)	125 550	211 306
	Коммерческие расходы	( 6 356 )	( 3 321 )
	Управленческие расходы	( 136 694 )	( 188 864 )
	Прибыль (убыток) от продаж	-17 500	19 121
	Доходы от участия в других организациях	-	-
	Проценты к получению	1 490	7 020
	Проценты к уплате	( 554 )	( 0 )
	Прочие доходы	43 020	1 975
	Прочие расходы	( 43 020 )	( 4 016 )
	Прибыль (убыток) до налогообложения	7 169	24 100
	Налог на прибыль 7	-	5 126
	в т.ч.		
	текущий налог на прибыль	( )	( )
	отложенный налог на прибыль	-	-
	Прочее	-	-
	Чистая прибыль (убыток)	18 974	4 748

