



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

Кафедра «Экономики и управления на предприятии природопользования»

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА
(бакалаврская работа)
по направлению подготовки 38.03.01 Экономика
(квалификация – бакалавр)

На тему «Анализ финансовых результатов деятельности предприятия»

Исполнитель Хвостиков Андрей Витальевич

Руководитель к.э.н., Продолятченко Павел Алексеевич

«К защите допускаю»

Заведующий кафедрой _____

кандидат географических наук, доцент

Аракелов Микаэл Сергеевич

«22» июня 2022 г.

Филиал Российского государственного
гидрометеорологического университета в г. Туапсе

НОРМОКОНТРОЛЬ ПРОЙДЕН

«21» июня 2022 г.

Мартьянов Г.В. Т.В.
Подпись РАСШИФРОВКА ПОДПИСИ

Туапсе

2022

ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение.....	2
1 Теоретические и методические основы анализа финансовых результатов деятельности предприятия	4
1.1 Сущность и значение анализа финансовых результатов деятельности предприятия.....	4
1.2 Методики анализа финансовых результатов деятельности предприятия.....	14
2 Анализ финансовых результатов деятельности ООО «НЭВИС»	21
2.1 Организационно-экономическая характеристика ООО «НЭВИС».....	21
2.2 Анализ финансовых результатов деятельности ООО «НЭВИС»	29
3 Пути улучшения финансовых результатов деятельности ООО «НЭВИС».....	35
3.1 Основные направления улучшения финансовых результатов деятельности ООО «НЭВИС»	35
3.2 Мероприятия по улучшению финансовых результатов деятельности ООО «НЭВИС»	42
Заключение	50
Список литературы	53

Введение

Ключевым фактором успешного управления финансами предприятия является умение правильно анализировать и прогнозировать финансовые результаты деятельности организации.

Суммирующий показатель анализа деятельности, проделанным конкретным предприятием на определенных этапах его формирования, является его финансовым результатом. В современных рыночных условиях организация самостоятельно распределяет собственную деятельность и создает перспективы развития, с анализом потребностей потребителей на определенный вид товаров и услуг, для удовлетворения первичных и вторичных нужд.

Большое значение в рыночных условиях отводится вопросам финансовых результатов деятельности предприятия. Они играют главную роль в обеспеченности хозяйственных субъектов и учреждений финансами, преимущество которых в большей степени определяется как превышение доходов над расходами. Поэтому, при сложившихся рыночных отношениях направленность большинства организаций нацелена, как на максимизацию прибыли от продажи товаров и услуг, являющимся одним из главных факторов в функционировании предпринимательской деятельности любой организации, так и в увеличении масштаба производства и дальнейшего развития предприятия в целом.

Благодаря финансовым результатам можно оценить разность между доходами и расходами предприятия, и найти пути дальнейших улучшений финансовых показателей.

Актуальность выбранной темы исследования обусловлена тем, что грамотно выполненный анализ позволяет выявлять позитивные и негативные тенденции в управлении финансовыми результатами, которые находятся в центре внимания любой экономической деятельности предприятия. Также благоприятный экономический итог, говорит, прежде всего, о результативном

применении активов деятельности компании и ее успешном функционировании. В связи с ухудшением экономической ситуации, в современной России наблюдается закрытие магазинов техники, рост цен на товары, связанные с электроникой, из-за прекращения поставок техники в Россию.

В условиях сложившейся обстановки, огромный потенциал приобретают услуги по оказанию ремонта бытовой и электронной техники. Поэтому в качестве объекта исследования была выбрана компания по ремонту бытовой техники - ООО «НЭВИС».

Предметом исследования является анализ финансовых результатов исследуемого предприятия.

Цель написания выпускной квалификационной работы является – изучение финансовых результатов деятельности предприятия, анализ финансовых результатов, определение проблем в деятельности ООО «НЭВИС» и разработка мероприятий по улучшению финансовых результатов деятельности данного предприятия.

В соответствии с целью определены задачи, которые поставлены и решены в ходе написания дипломной работы:

- изучить теоретические и методические основы анализа финансовых результатов деятельности предприятия;
- проанализировать финансовые результаты деятельности ООО «НЭВИС»;
- определить пути и направления повышения финансовых результатов деятельности ООО «НЭВИС»;
- дать практические рекомендации по повышению финансовых результатов деятельности предприятия.

1 Теоретические и методические основы анализа финансовых результатов деятельности предприятия

1.1 Сущность и значение анализа финансовых результатов деятельности предприятия

Экономические итоги работы организации, являются неотъемлемой темой для рассуждений любого предприятия. Так как, сумма полученной от реализации проданных товаров и услуг напрямую влияют на финансовое положение деятельности организации в целом. Поэтому одни из первых задач, которые должны ставить перед собой организации - это прежде всего увеличение объемов прибыли и рентабельности предприятий, для расширения и успешного функционирования деятельности организации в целом. Предприятия любой организационно - правовой формы ставит перед собой ключевую цель деятельности – получение прибыли от финансово – хозяйственной деятельности предприятия [11, с.79].

Следует отметить, что нет таких терминов в экономической среде, которые можно было бы определить с максимальной точностью, каждый из определений несет в себе множество различных смысловых нагрузок. Не являются исключением и такое понятия, как прибыль. Во многих статьях и учебниках по экономике предприятий понятия прибыль, раскрывается с различных точек зрения каждого автора. Первые взгляды на понятие прибыли, как средства сбережения денег в обществе, охарактеризовали древнегреческие мыслители- Платон и Аристотель. Несмотря на распространенность данного понятия, частоту употребления в различных источниках, огромное внимание ученых обостряется на многообразии трактовок прибыли.

Для более ясного определения сущности прибыли рассмотрим научные трактовки в работах отечественных ученых показанные в таблице 1.1.

Исходя из вышеперечисленных теорий о трактовках сущности понятия прибыль, является финальным результатом проделанным всей организацией в целом и рассчитывается с учетом всех доходов деятельности предприятия, за

минусом коммерческих и управленческих затрат [14, с.144].

Таблица 1.1 - Научные трактовки сущности понятия «прибыль»

Авторы	Трактовка понятия
Анущенко К.А., Анущенко В.Ю	Экономический процесс, выражающий производственно – экономические отношения относительно создания и использования общего национального продукта, стоимости и прибавочной стоимости
Бланк И.А.	Исчисляемый в денежной форме чистый доход предпринимателя на инвестированный капитал, относящийся к его вознаграждению за риск реализации предпринимательства, отображаемым разницу между совместным доходом и совместными затратами в процессе осуществления этой деятельности.
Васильева Л.С., Петрова М.В	Часть чистого дохода, возникшего в процессе производства и осуществленного в сфере обращения, являющиеся фундаментом экономического развития организации.
Сидоренко М.А.	Занимает одно из важнейших мест в способе управления самого хозяйствующего субъекта, поскольку прибыль – это ключевая экономическая категория, отражающая положительный финансовый результат в деятельности каждого субъекта предпринимательства, создаваемый в результате превышения доходов над расходами, которые находятся на счету хозяйственного субъекта, связывающая свою деятельность; она является фундаментом для формирования резервов для наращиваемого воспроизводства, материальной наградой для наемных работников, выполнение требований собственников.
Ионова А.Ф., Селезнева Н.Н.	Выражают нужный уровень прибыли, как: основной внутренний ресурс текущего и долгосрочного развития предприятия; важнейший принцип роста рыночной стоимости предприятия, конкурентоспособности предприятия .
Романова Е.Г., Кудинова С.С.	Прибыль, с точки зрения ее функциональной роли: инвестиционная, где желаемая прибыль, как основа для принятия инвестиционных решений; результативная, происходит, когда фактическая прибыль рассматривает эффективность ключевой деятельности компании; финансирующая, если доля прибыли, и ожидаемой, и фактической всегда формируется, как способ самофинансирования организации; стимулирующая, когда доля ожидаемой и полученной прибыли может быть реализована, как стимул к вознаграждению для работников компании и владельца капитала.

Без сомнения, прибыль в экономической деятельности организации стоит на первом месте, благодаря ей формируется структура предприятия в целом.

В зависимости от условий формирования выделяют следующие виды прибыли, изображенные на рисунке 1.1.

Под экономической прибылью следует понимать сумму средств, сохранившиеся после неявных расходов из чистой прибыли.

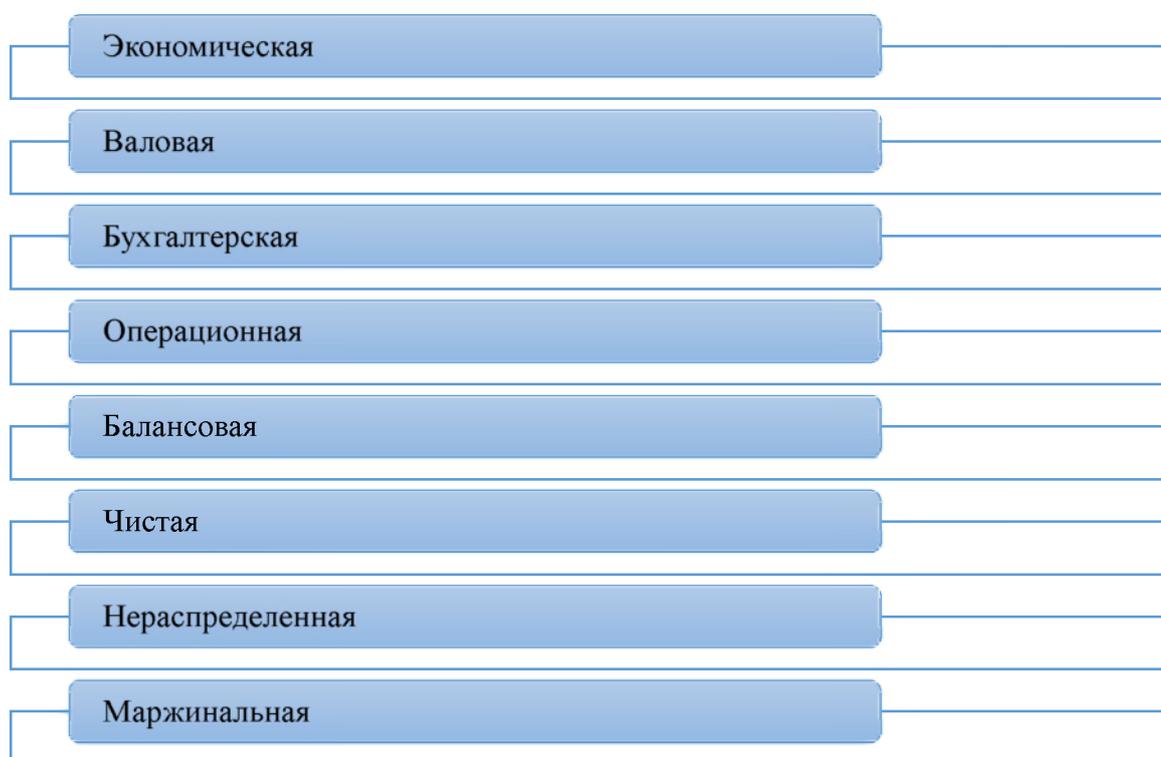


Рисунок 1.1 – Виды прибыли в зависимости от условий формирования

Под понятием валовая прибыль понимается разница между себестоимостью продукции и получением дохода от ее реализации. Валовая прибыль считается до погашения как налоговых, так и долговых обязательств.

Бухгалтерская прибыль представляет собой плюсовую разницу между закрепленными доходами и расходами предприятия. Чтобы рассчитать данный показатель нужно знать количество полученных доходов предприятия, заведомо утверждённую бухгалтерскими документами и явными расходами.

Под операционной прибылью понимается учет всех видов затрат, снабжающих деятельность организации, но различающийся на траты, входящие в себестоимость продукта. Включая такие показатели как рента, непредвиденные траты, амортизацию оборудования и другие расходы.

Балансовая прибыль - это суммарная прибыль предприятия, находящаяся за определенный интервал времени на балансе. В ее состав входят - денежные суммы, созданные с помощью производственных и иных всевозможных видов

мероприятий. Данный показатель используется в качестве основы для налогообложения.

Под понятием чистая прибыль понимается - средства, оставшиеся после всех уплат налогов, затрат на производство и продажи, а также долговых обязательств.

Если после получения выручки оплачены все расходы и обязательные платежи, а часть прибыли осталась, ее можно назвать нераспределенной. Данная прибыль не тратится, а накапливается на счетах предприятия.

Под маржинальной прибылью понимается доход компании, предоставляющий устойчивость ее работы. Данный показатель позволяет оценить рентабельность производства, выяснить, сможет ли маржа» перекрыть издержки. При расчете не учитывают НДС и незапланированные затраты.

Кроме того, что было сказано выше по конечному результату прибыль может быть трех видов, изображенных на рисунке 1.2.

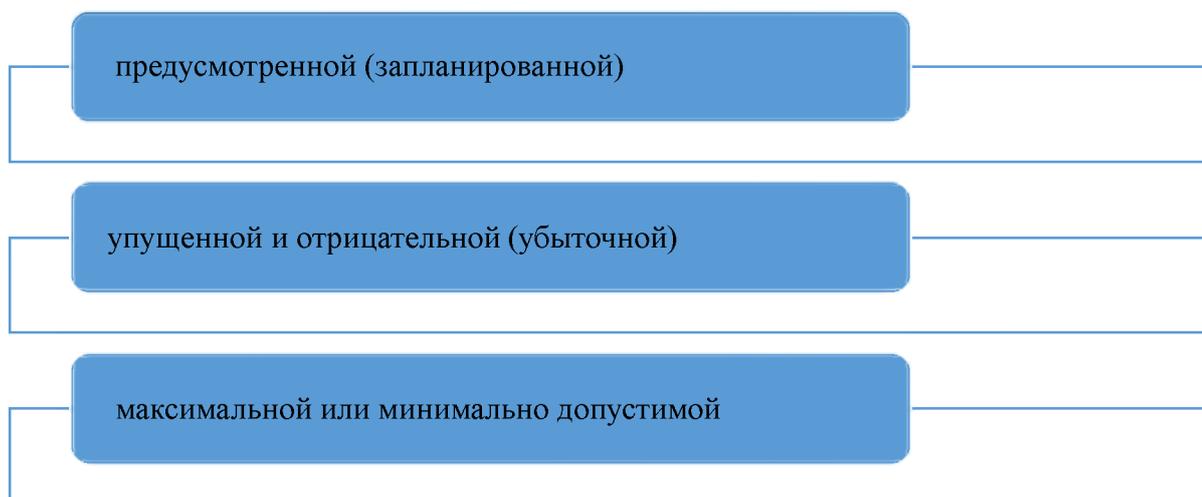


Рисунок 1.2 – Прибыль по конечному результату деятельности

Предусмотренная прибыль в полном объеме покрывает потребности компании, обеспечивает реализацию плана по развитию, готовит выполнение взятых на себя обязательств в полном объеме.

Сумма, которая организация должна была получить по сделке, которая не состоялась, называют упущенной или недополученной.

Прибыль, в результате которой сумма издержек предприятия превосходит

ее совокупный доход считается отрицательной.

Максимальной считается прибыль при таком объеме создаваемой продукции, когда максимальный доход приравнивается с максимальных расходов. Производство увеличивают до тех пор, пока эти значения не сойдутся показателями.

Минимально допустимый доход – самая маленький размер прибыли, который необходим для продолжения работы бизнеса и устранения банкротства. В зависимости от способов получения, прибыль можно рассмотреть тремя способами показанных на рисунке 1.3.

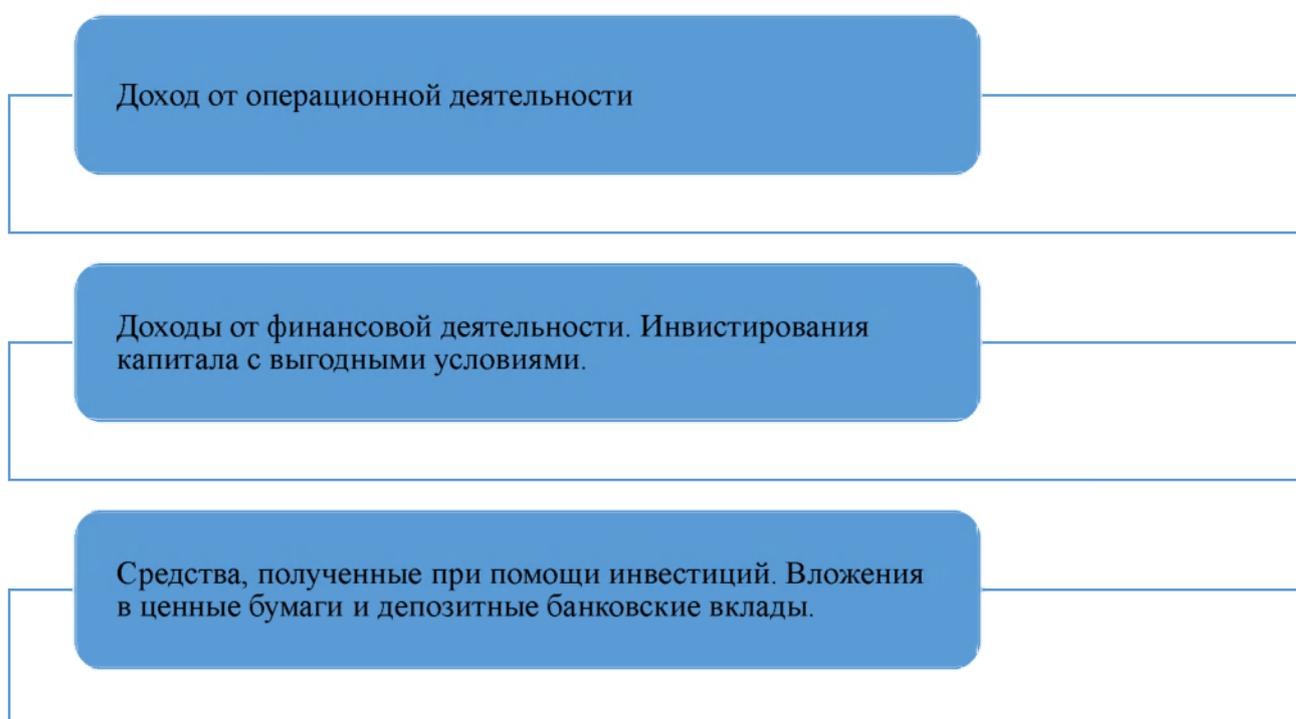


Рисунок 1.3 – Прибыль в зависимости от источников ее формирования

Доходы от операционной деятельности. Предприятия расходует свои средства на закупку сырья, расчет по оплате труда персонала. А также получает доход от реализации произведенных товаров/услуг, который в свою очередь является прибылью от операционной деятельности.

Следствием выгодного вложение капитала в краткосрочном периоде и есть доход от финансовой деятельности предприятия.

Доходы от инвестиционной деятельности. Денежные средства, полученные в результате инвестиций в производство, которые вызвали рост

числа продаж и увеличение прибыли. Также данным доходом является результат долгосрочных финансовых вложений: дивиденды, проценты по выданным займам, депозиты.

Бизнес может получать доходы в разные периоды и в разных объемах, поэтому прибыль по периодичности поступления бывает в четырех видах, которые изображены на рисунке 1.4.

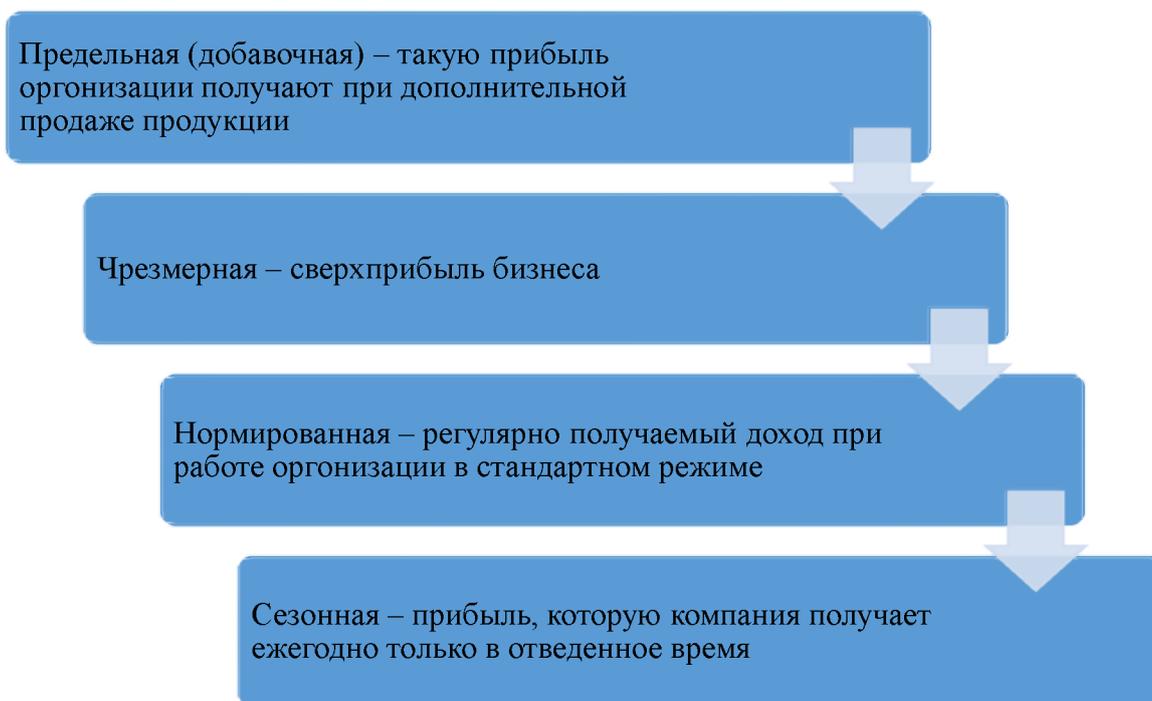


Рисунок 1.4 – Прибыль при периодичности поступления

Основные специалисты в сфере финансового менеджмента, так и экономического анализа деятельности предприятий, в своей литературе выделяют большое место рассмотрению финансовых результатов деятельности организаций, кроме того смысл данного термина остается весьма различен у многих авторов [5, с.21].

По мнению О. В. Ефимовой прибыль, которая входит в основу финансового результата деятельности организации, является конечным эффектом, обладать правом, на управление которым, имеют собственники предприятий.

Г. В. Савицкая обращает внимание, что «финансовые результаты деятельности предприятия понимаются как сумма полученной прибыли и

уровнем рентабельности»: «прибыль – это часть чистого дохода, который напрямую получают субъекты хозяйствования после реализации продукции».

В процессе исследования методов управления по формированию операционной прибыли предприятия, И.А. Бланк акцентирует свое внимание на то, что балансовая прибыль, стоит в одном из первых рядов по формированию финансовых итогов деятельности предприятия. Исходя из вышеперечисленных трактовок, можно сказать, что образующий определенную систему показатель оценки, как с позитивной, так и с негативной стороны деятельности предприятия на определенных стадиях его формирования, является определением понятия финансового результата[17, с.60].

Анализ финансовых результатов дает возможность оценить выполнения производственной программы, рассчитать и проанализировать основные нормы эффективности работы предприятия, окупаемости затрат, его рентабельности, оценить виды продукции, которые пользуются спросом у потребителей. Кроме того, выявить сильные и слабые стороны организации, оценить деятельность организации на шаг вперед, предусмотреть последствия от дальнейших стратегических решений, оценить влияние от наращивания производства на будущее финансовое положение предприятия.

Грамотный и своевременный анализ финансовых результатов, позволяющий создать ясную картину финансового положения деятельности предприятия - это залог на его успешные функционирования[16].

При анализе финансовых результатов прибыли деятельности предприятия в основе информационных средств лежат, данные анализа бухгалтерского учета по счетам финансовых результатов, накладные на отгрузку товаров, стратегические планы в целом по предприятию.

Анализ финансовых результатов деятельности организации состоит из следующих задач:

- способы выявления как объективных, так и субъективных факторов на развитие финансовых результатов;
- создание методик, по умножению суммы прибыли и сокращении

коммерческих и управленческих затрат на предприятии;

- подготовка мероприятий к работе с использованием резервов предприятия.

Финансовый результат хозяйственной деятельности предприятия, является главной целью для достижения. Зачастую, у организаций несмотря на поставленные цели по увеличению прибыли неоднократно наблюдаются убытки. На сегодняшний день около 35% российских организаций в последние годы является убыточными, вследствие чего им приходится закрываться [7, с.155].

При оценке финансовых результатов деятельности организации в целом прежде всего следует акцентировать свое внимание на показатель прибыли, которая в свою очередь является конечным финансовым результатом и рассчитывается как разница между ценой товаров, услуг и суммой себестоимости всех товаров, услуг.

Прибыль выступает отражением чистого дохода в экономической структуре деятельности предприятия. Основные задачи финансовых результатов показаны на рисунке 1.5.

В финансовых результатах деятельности организации все экономические показатели должны быть точно отражены как в целях бухгалтерского, так и в целях управленческого учета, что невозможно осуществить без эффективной системы внутреннего контроля и аудита за формированием финансовых результатов деятельности организации. Умение рационально проводить контроль за формированием финансовых результатов является ключевой частью ее как оперативного, так и стратегического управления [2, с.11].

Финансовый результат является резюмирующим определением показателя анализа эффективности деятельности предприятия на различных этапах его становления. Финансовый результат деятельности предприятия формируется такими показателями как прибыль и убытки, создающихся на протяжении всего отчетного периода. Прибыль является основой пополнения финансовых ресурсов компании.



Рисунок 1.5– Задачи финансовых результатов

Увеличение объемов прибыли дает возможность создать финансовую основу для расширения деятельности организации и материальное поощрение для работников. Основные нормативно-правовые акты, которыми должны следовать предприятия при управлении финансовыми результатами, изображены на рисунке 1.6.

Одними из главных ресурсов информации для анализа финансовых результатов являются: отчет о финансовых результатах и бухгалтерский баланс. Порядок формирования отчета о финансовых результатах деятельности предприятия:

- анализ доходов и расходов предприятия по формированию видов деятельности;
- оценка себестоимости проданных товаров;
- исследование коммерческих и управленческих расходов;

- анализ валовой прибыли, прибыли от продаж;
- рассмотрение показателей прочих доходов и расходов;
- оценка объема прибыли до налогообложения, текущего налога на прибыль;
- анализ чистой прибыли.

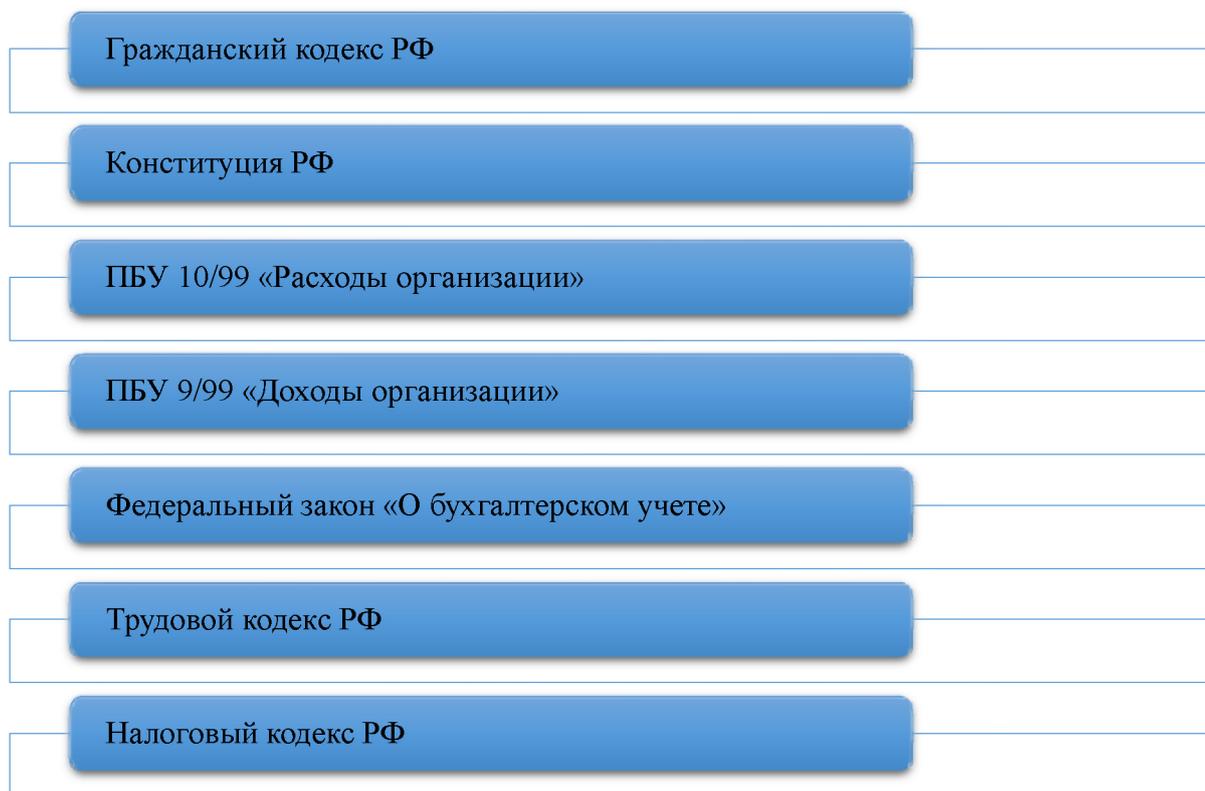


Рисунок 1.6– Нормативно – правовые акты при управлении финансовыми результатами предприятия

Порядок формирования бухгалтерского баланса:

- осуществление ежегодной инвентаризации перед формированием годового бухгалтерского баланса;
- составление остатков по всем счетам бухгалтерского учета на конец отчетного периода;
- рассмотрение особенностей формирования показателей баланса;
- формирование статей бухгалтерского баланса.

Важно отметить, что отчет о финансовых результатах наряду с бухгалтерским балансом включают важнейшие показатели эффективной

финансово-хозяйственной деятельности организации [11,с.79].

Рассмотренные показатели позволяют проанализировать финансовое состояние предприятия. Данные показатели составляют основную информацию, необходимую предприятиям, взаимодействующим с акционерами, организацией, кредиторами, дебиторам, банкам и налоговым органам.

Для любой организации главной целью деятельности является повышение эффективности экономической деятельности, за счёт улучшения финансовых показателей.

Чтобы правильно определить слабые стороны предприятия, необходимо проанализировать финансовые результаты. Данный анализ дает возможность изучить количественные показатели финансовой эффективности предприятия и на основании их сделать соответствующие выводы[30].

Подводя итоги вышесказанного, финансовые результаты занимают главное место в экономике предприятий, и дают возможность реально оценить положение организации на сегодняшний день.

1.2 Методики анализа финансовых результатов деятельности предприятия

При экономической ситуации, сложившейся на сегодняшний день, деятельность почти каждой организации, которая осуществляет продажу товаров, или оказания всевозможных услуг, не остается без внимания большого круга людей, сосредоточивших свое внимание на результатах функционирования данного предприятия.

В экономической теории есть большое количество разнообразных методик о финансовых результатах деятельности предприятий, все эти методики сосредоточены на определенном круге пользователей, которые являются обязательными к их учету. Более подробней о группе пользователей данными методиками можно посмотреть на рисунке 1.7.

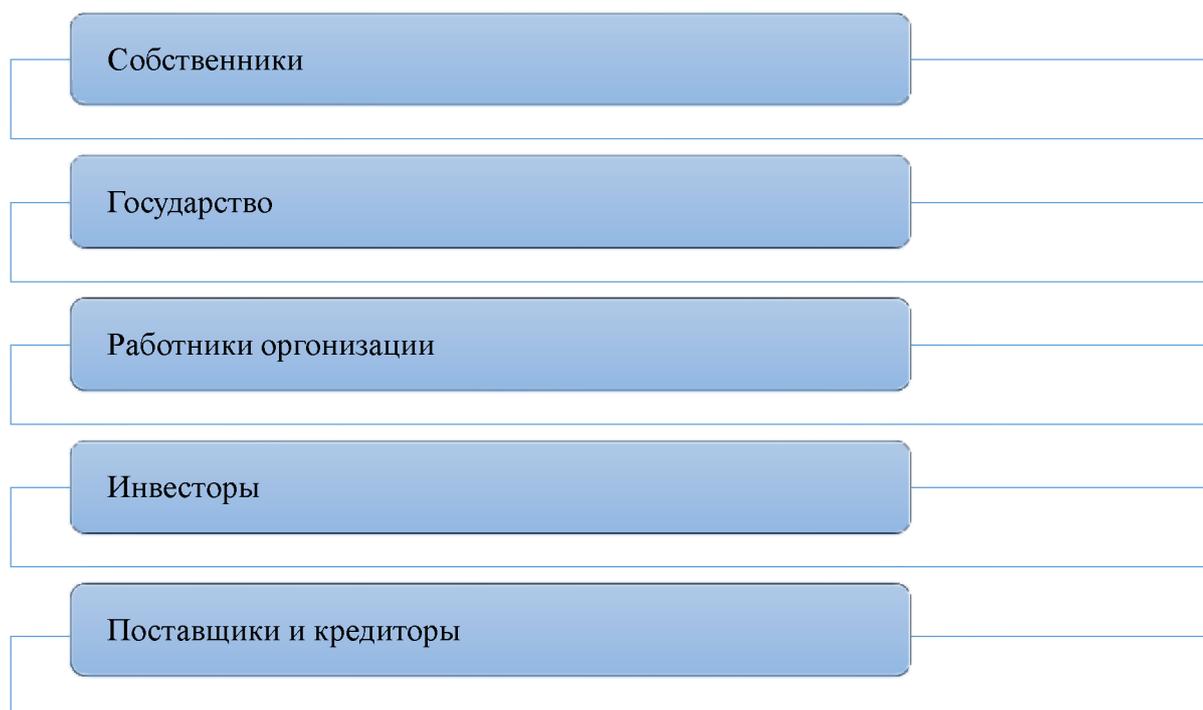


Рисунок 1.7 – Группа пользователей финансового анализа

Собственниками являются определенный круг людей, которых интересует только окончательный финансовый результат, проделанный предприятием за определенное время. Под финансовым результатом понимается заработанная чистая прибыль(убыток) организации.

Государство же, в свою очередь, дает возможность работы предприятиям, взимая свой доход от этого, по средствам налогообложения. Главные показатели, по которым осуществляется налогообложения предприятий от государства являются: прибыль от деятельности предприятия и объем продаж.

Что касается работников организации, то здесь факторами дохода выступают, как заработная плата работников предприятия, а также всевозможные добавки в виде материальных и моральных поощрений за проделанную ими работу[27].

Инвесторов интересует доход в виде процента от организаций, которым они выдают денежные средства на долгосрочной основе. Прибыль до вычета процентов и налогов в предприятиях, является главными факторами, которые привлекают инвесторов.

У кредиторов и поставщиков доход будет исчисляется по средствам

выплат по текущей задолженности [14, с.97].

Сумма рентабельности, а также прибыль от оказания деятельности по продаже товаров и оказания услуг, отображают структуру финансовых результатов предприятия по проделанной ими работе.

Главным показателем, по которому можно выяснить положение о работе предприятия, является показатель прибыли. Результативность финансовой отчетности по бухгалтерским показателям можно посмотреть на рисунке 1.8.



Рисунок 1.8- Система показателей бухгалтерской отчетности

Показатель валовой прибыли рассчитывается как разность между выручкой от проданных товаров (без учета косвенных налогов) и его себестоимостью.

Чистая прибыль, является самым важным показателем, она показывает на сколько деятельность предприятия является эффективной.

Показатель совокупного финансового результата периода включает в себя

чистую прибыль, а также результаты, относящиеся к добавочному капиталу.

Нераспределенная чистая прибыль периода включает в себя чистую прибыль и дивиденды учредителей организации.

Представленные выше показатели более подробно рассмотрены в таблице 1.2.

Таблица 1.2– Основные финансовые показатели предприятия

Показатель	Формула	Характеристика
Чистая прибыль	$\text{ЧП} = \text{В} - \text{СС} - \text{УР} - \text{КР} + \text{ПД} - \text{ПР} - \text{НП}$	ЧП - чистая прибыль
		В - выручка;
		СС - себестоимость продаж
		УР и КР - управленческие и коммерческие расходы
		ПД и ПР - прочие доходы и расход
		НП - налог на прибыль
Совокупный финансовый результат периода	$\text{СФРп} = \text{ЧП} \pm \text{РПва} \pm \text{РПО}$	СФРп - совокупный финансовый результат периода
		РПва - значение переоценки внеоборотных активов, не включаемых в чистую прибыль (убыток) периода
		РПО - значение от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода
Нераспределенная чистая прибыль периода	$\text{НРПп} = \text{ЧП} - \text{РК} - \text{Д}$	НРПп -нераспределенная чистая прибыль периода
		ЧП - чистая прибыль
		РК - отчисления в резервные фонды предприятия
		Д - дивиденды учредителям

По балансу нераспределенную прибыль периода вычисляют как разницу ее величин, наконец, и начало периода.

Расхождение от уровня динамики прибыли от продаж товаров (работ, услуг) и прибыли до налогообложения охарактеризовано грамотностью управления прочими доходами(расходами).Превышения темпа роста прочих доходов над прочими расходами, может быть только, если темп роста прибыли до налогообложения больше чем прибыли от продаж товаров (работ, услуг).

Чтобы иметь возможность для сравнения финансовых результатов деятельности организации употребляют такие термины как абсолютные и

относительные показатели деятельности предприятия.

Абсолютные показатели деятельности предприятия, к которым относятся следующие виды прибыли: чистая, до налогообложения, от продаж в отчетном периоде[22, с.98].

Соизмерение прибыли, вложенного капитала и затрат относятся к относительным показателям предприятия, главное значение среди которых занимает показатель рентабельности (таблица 1.3)[7,с.159].

Таблица 1.3 – Показатели рентабельности

Название показателя	Формула	Характеристика
Рентабельность продаж	Прибыль от продаж / выручку от продаж	Свидетельствует о том сколько прибыли от продаж сможет прийти на 1 рубль выручки
Чистая рентабельность	Чистая прибыль / выручку от продаж	Показывает какова величина чистой прибыли приходящаяся на 1 рубль выручки полученной от деятельности организации
Бухгалтерская рентабельность обычной деятельности	Прибыль до налогообложения / выручку от продаж	Показывает то ,сколько прибыли до налогообложения придётся на 1 рубль выручки (Каков будет уровень прибыли до того, как выплатят налог)
Экономическая рентабельность	Чистая прибыль / средняя стоимость имущества	Отражает эффективность использования всего имущества организации
Рентабельность собственного капитала	Чистая прибыль / Средняя стоимость собственного капитала	Свидетельствует об эффективности использования собственного капитала организации
Валовая рентабельность	Прибыль валовая / выручку от продаж	Отражает величину валовой прибыли приходящийся на каждый рубль выручки
Затратаотдача	а) Прибыль от продаж / затраты на производство и реализацию продукции	а) Отражает величину прибыли приходящейся на каждый рубль затрат
	б) Чистая прибыль / Затраты на производство и реализацию продукции	б) Отражает величину прибыли приходящейся на каждый рубль затрат

Различают несколько групп показателей рентабельности:

- 1) рентабельность (доходность капитала) – представляет собой доходность капитала и его частей, считается как отношение разных видов прибыли к среднегодовой стоимости капитала или отдельных его слагаемых.
- 2) показатели рентабельности производственной деятельности – представляет собой окупаемость издержек производства и инвестиционных проектов, считаются путем отношения различных видов прибыли к сумме затрат по реализованной продукции. Рассчитываются в целом по предприятию отдельным его участкам и видом продукции.
- 3) рентабельность продаж (оборота) – представляет собой эффективность работы деятельности предприятия, т.е. сколько прибыли зарабатывает предприятие с рубля от продаж. Рассчитывается делением разных видов прибыли на сумму чистой прибыли.

Задачи анализа финансовых результатов и последствия их выполнения показаны таблице 1.4.

Таблица 1.4 – Основные задачи при проведении анализа финансовых результатов предприятия

Задачи анализа финансовых результатов	Результат деятельности
Постоянный контроль выполнения планов реализации продукции и получения прибыли	Грамотное планирование производственной программы и реализации продукции
Нахождение вероятных резервов роста прибыли и рентабельности	Расширение объемов бизнеса, привлечение новых потребителей, способствующих будущему увеличению прибыли
Выявление направленности и числа силы влияния финансовых и нефинансовых факторов на показатели доходности	Своевременное устранение и минимизация потерь ресурсов
Оценка динамики показателей прибыли и динамики	Пошаговое изучение понесённых предприятием затрат и возможность предвидеть прибыли или убытки
Оценка влияния инфляции на финансовый результат	Своевременный учет возможных потерь в результате инфляции

Финансовый результат деятельности предприятия напрямую влияет на то, как функционирования работы предприятия в целом, к которым также

относятся решения заинтересованных сторон у организации, от которых непосредственно будет зависеть финансовая деятельность организации. Все это создает необходимость в разработке планов по структуре улучшения финансовых результатов деятельности предприятия.

Анализируя вопрос о методологических подходах к пониманию определения финансовых результатов деятельности предприятий, можно сказать, что каждый подход по-своему правдив и уместен [1, с.340].

2 Анализ финансовых результатов деятельности ООО «НЭВИС»

2.1 Организационно-экономическая характеристика ООО «НЭВИС»

Общества с ограниченной ответственностью (код 12300 по ОКОПФ) «НЭВИС» (Организация ООО «НЭВИС»), ИНН: 2315138486, ОГРН: 1072315009315, КПП: 231201001, зарегистрировано 24.10.2007 г. по адресу 350911, край Краснодарский, г. Краснодар, ул. Им. Шевченко (Пашковский Жилой Массив. Те, 152. Статус организации: коммерческая, действующая.

Учредителями ООО «НЭВИС» являются два физических лица. Номинальная стоимость доли каждого из учредителей составляет 5000 руб. Руководителем организации (лицом, имеющим право без доверенности действовать от имени юридического лица) является генеральный директор Бутиков Анатолий Васильевич. Размер уставного капитала - 10 000 рублей. Организация ООО «НЭВИС» зарегистрирована в едином государственном реестре юридических лиц 14 лет назад 24 октября 2007 [6]. Основной и дополнительные виды деятельности ООО «НЭВИС» показаны на рисунке 2.1.

Эффективность деятельности любой организации напрямую зависит от грамотно построенной организационной структуры.

Необходимо определить процедуры взаимодействия между работниками компании, уровни управления в организации, функциональную разбивку.

Грамотно выстроенная организационная структура предприятия создает возможность эффективно выполнять бизнес-процессы, способствует достижению запланированных целей, получать прибыль и расширять свое предприятие и персонал.

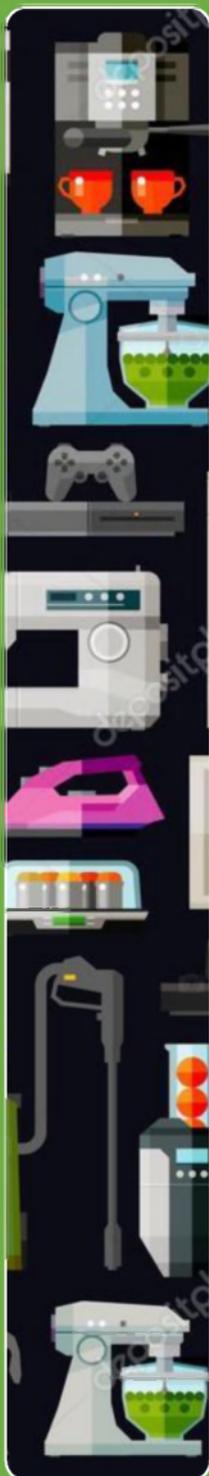
Функциональность на предприятии является основополагающим принципом при распределении людей и процессов.

Можно сгруппировать блоки структуры по нанизмам и навыкам, профессиональным компетенциям, функциям. Или же разгруппировать их с ориентировкой на рынок (отрасль, целевая аудитория, регион, продукты).



Основной вид деятельности: 95.22.1 Ремонт бытовой техники

Дополнительные виды деятельности:



- оптовая торговля вычислительной техникой, телекоммуникационным оборудованием и прочим офисным оборудованием
- оптовая торговля электротоварами и бытовыми электроустановочными изделиями
- оптовая торговля радио и телеаппаратурой, техническими носителями информации
- оптовая торговля прочими бытовыми товарами, не включенными в другие группировки
- торговля оптовая бытовыми электротоварами
- торговля оптовая прочей офисной техникой и оборудованием
- торговля оптовая неспециализированная
- торговля розничная прочая в неспециализированных магазинах
- торговля розничная компьютерами, периферийными устройствами к ним и программным обеспечением в специализированных магазинах
- торговля розничная офисными машинами и оборудованием в специализированных магазинах
- торговля розничная аудио и видеотехникой в специализированных магазинах
- торговля розничная бытовыми электротоварами в специализированных магазинах
- торговля розничная мебелью в специализированных магазинах
- торговля розничная писчебумажными и канцелярскими товарами в специализированных магазинах
- торговля розничная фотоаппаратурой, оптическими приборами и средствами измерений, кроме очков, в специализированных магазинах
- деятельность автомобильного грузового транспорта и услуги по перевозкам
- деятельность вспомогательная прочая, связанная с перевозками
- деятельность агентств недвижимости за вознаграждение или на договорной основе
- прокат и аренда прочих предметов личного пользования и хозяйственно - бытового назначения
- прокат телевизоров, радиоприемников, устройств видеозаписи, аудиозаписи и подобного оборудования
- прокат мебели, электрических и неэлектрических бытовых приборов
- деятельность по предоставлению прочих вспомогательных услуг для бизнеса, не включенная в другие группировки
- ремонт компьютеров и периферийного компьютерного оборудования
- ремонт электронной бытовой техники
- ремонт прочих предметов личного потребления и бытовых товаров

Рисунок 2.1 – Виды деятельности организации ООО «НЭВИС»

Организационная структура предприятия ООО «НЭВИС» изображена на рисунке 2.2.

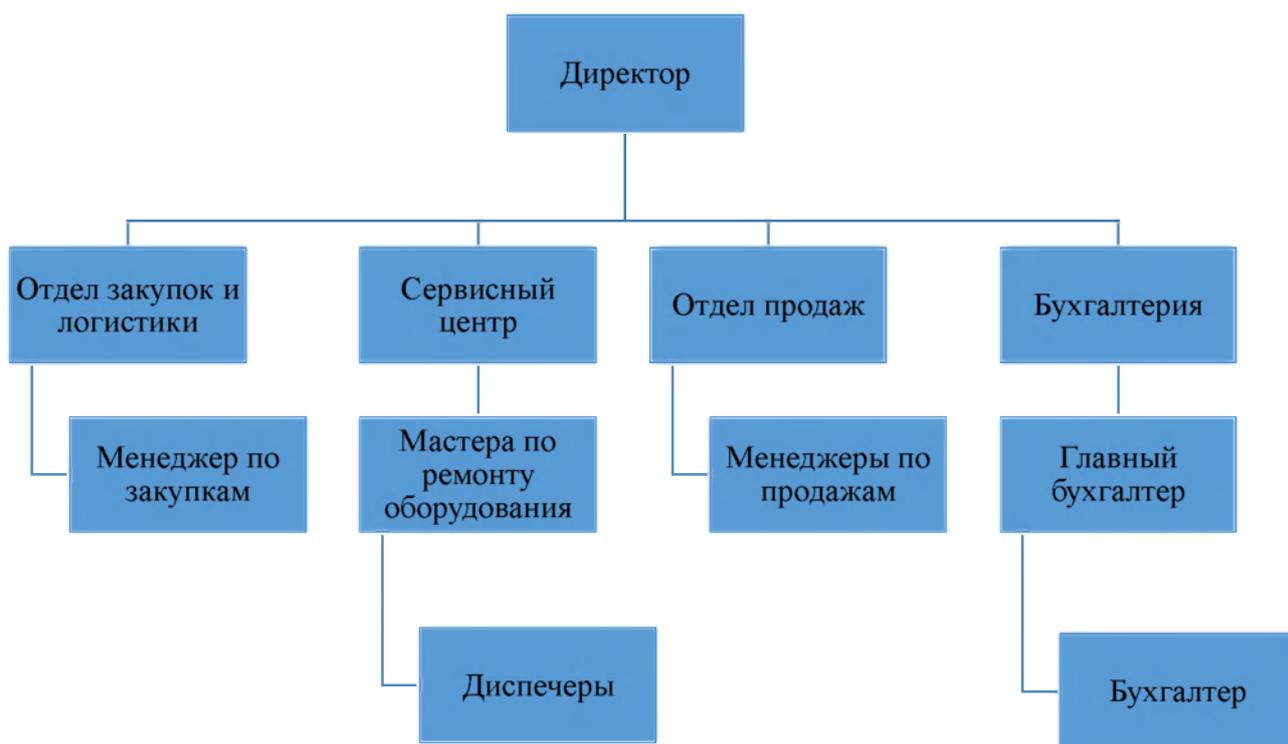


Рисунок 2.2 – Организационная структура ООО «НЭВИС»

К должностным обязанностям директора предприятия относятся:

- 1) регулирование и руководство всеми сторонами деятельности организации;
- 2) реализует выполнение коллективом задач, которые необходимы для выполнения качественных и своевременных соглашений с покупателями, поставщиками и все различными финансовыми организациями;
- 3) занимается поиском и подбором сотрудников с подходящей квалификацией;
- 4) создает структуру предприятия, обеспечивающую неразрывную связь между всеми отделениями производства;
- 5) создает условия отдыха для сотрудников, следит за соблюдением норм охраны труда;
- 6) обеспечивает своевременное внедрение новейших технологий для улучшения качества и быстроты работы оборудования.

В основные обязанности менеджера по закупкам входит:

- 1) осуществление закупки соответствующих товаров;
- 2) отслеживание за своевременным и качественным прибытием товара;
- 3) создание надежных партнерских отношений с поставщиками;
- 4) мониторинг, связанный с оплатой приобретенной продукции;
- 5) отслеживание ситуации по акциям и скидкам от поставщиков;
- 6) согласование и разработка со всеми сотрудниками фирмы, долгосрочных планов по закупке товара;
- 7) мониторинг востребованных товаров на сегодняшний день.

Должностные обязанности мастеров по ремонту оборудования:

- 1) анализировать возможные причины поломки оборудования и проводить мероприятия по устранению неполадок;
- 2) обеспечивать правильность эксплуатации технического оборудования;
- 3) своевременно и в правильной форме оформлять первичные документы приема - выдачи необходимых работ по ремонту оборудования;
- 4) создание мероприятий направленных на экономию материальных ресурсов.

В задачи диспетчеров сервисного центра входят:

- 1) ведение диспетчерского журнала, а также своевременное составление отчетов и другой технической документации в ходе деятельности производства;
- 2) своевременное регулирование с использованием средств вычислительной техники, взаимоотношений и связи хода производства и других видов деятельности организации;
- 3) принятие мер по устранению нарушений оборудования производства с дальнейшим при необходимости привлечением соответствующих проблеме служб предприятия.

К основным задачам менеджеров по продажам относятся:

- 1) интенсивный поиск всевозможных клиентов, создание надежных взаимоотношений для развитие долгосрочных партнерских отношений,

- ведение записей по клиентской базе;
- 2) консультирование и предложение клиентам, необходимых по их запросам товаров и услуг;
 - 3) анализ рынка, оценка конкурентов;
 - 4) презентация продукции и услуг организации для потребительской базы.

В основные обязанности бухгалтера входит:

- 1) учет движения денежных средств, отражение всех операций и процессов, напрямую связанных со всеми финансами организации на бухгалтерских счетах;
- 2) ведение финансово-хозяйственных операций, оформление приобретения и реализации продукции, товарно-материальных ценностей;
- 3) расчет и ведение зарплаты и иных выплат сотрудникам предприятия;
- 4) ведение налогооблагаемой базы, расчёт и перечисление налогов в бюджеты разных уровней.

Наглядно рассмотрим эффективность структуры деятельности предприятия ООО «НЭВИС». Для того, чтобы оценить позитивные или негативные тенденции функционирования деятельности предприятия, прежде всего проанализируем его финансовую отчетность, и рассчитаем основные показатели деятельности организации.

Актив баланса будет отражен в составе имущества предприятия. Структура активов деятельности предприятия ООО «НЭВИС» представлены в таблице 2.1 [19].

Таблица 2.1 – Структура и динамика активов ООО «НЭВИС»

	Абсолютные показатели (тыс., руб.)				Удельный вес, %			
	2018	2019	2020	2021	2018	2019	2020	2021
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ								
Основные средства	3850	3380	5490	7270	20,41	19,88	22,64	24,36
Долгосрочные финансовые вложения	2210	1960	4360	5430	11,72	11,53	17,98	18,20
Итого по разделу I	6060	5340	9850	12700	32,13	31,41	40,62	42,56

Продолжение таблицы 2.1

II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ								
Запасы	11560	10000	10010	9650	61,29	58,82	41,28	32,34
Краткосрочная дебиторская задолженность	230	350	560	870	1,22	2,06	2,31	2,92
Краткосрочные финансовые вложения	830	1090	3030	5380	4,40	6,41	12,49	18,03
Денежные средства	180	220	800	1240	0,95	1,29	3,30	4,15
Итого по разделу II	12800	11660	14400	17140	67,87	68,59	59,38	57,44
БАЛАНС	18860	17000	24250	29840	100	100	100	100

Из таблицы 2.1 можно детально рассмотреть из чего состоит основная структура активов предприятия ООО «НЭВИС» и на чем сосредоточены все ее силы.

Активы предприятия представлены в основном оборотными активами. Основную долю составляют запасы готовой продукции, сырья и материалов для основного производства представленных на рисунке 2.3.

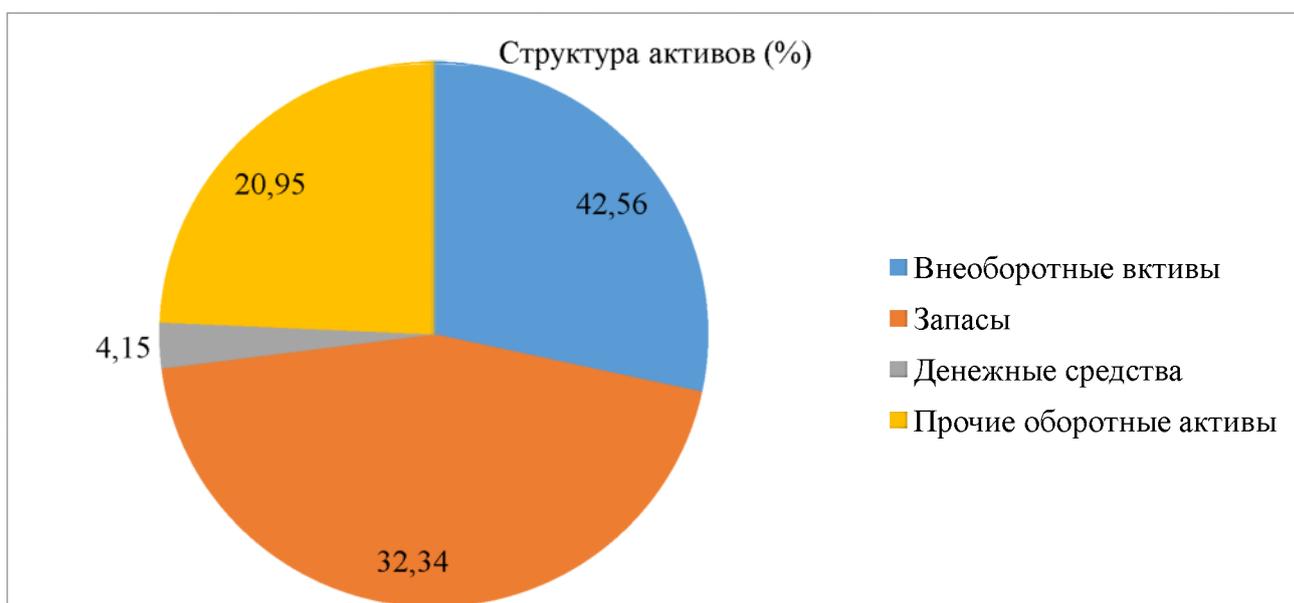


Рисунок 2.3 – Структура активов ООО «НЭВИС» на 31.12.2021 г.

Для более ясного состояния предприятия рассмотрим динамику основных показателей предприятия представленных на рисунке 2.4.

В 2018 и 2019 годах запасы составили больше половины активов предприятия, а в 2020 и 2021 запасы заняли 41,28% и 32,34% соответственно. Вторая по величине доля – это основные средства производства.

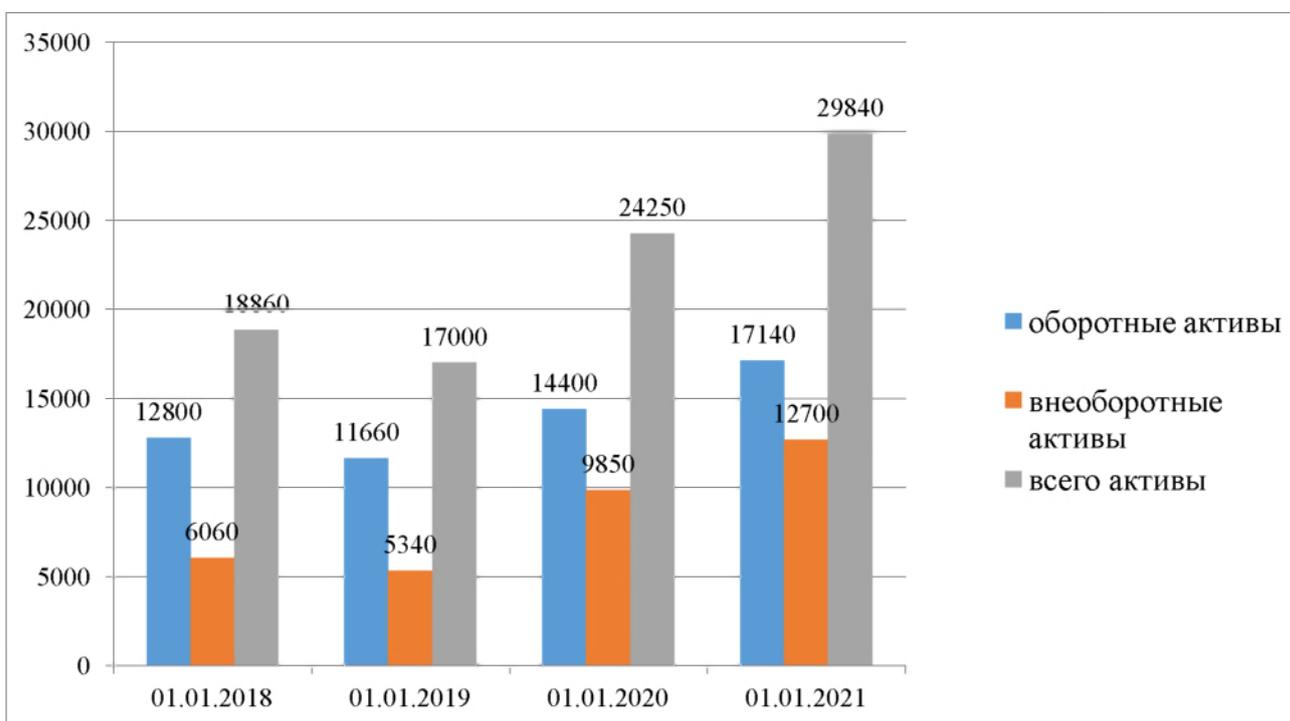


Рисунок 2.4 – Динамика основных показателей активов баланса ООО «НЭВИС»

Достаточно ощутимую долю занимают долгосрочные финансовые вложения от 11,53 до 18,20% в отчетном году.

Краткосрочные финансовые вложения приобрели значительный рост с 2020 по 2021 год и составили от 12,49% до 18,03%. Доля краткосрочной дебиторской задолженности незначительна от 0,95% до 4,15%.

Информация о капитале Предприятия ООО «НЭВИС» приведена в таблице 2.2.

Таблица 2.2 – Структура и динамика пассивов ООО «НЭВИС»

	Абсолютные показатели(тыс.,руб.)				Удельный вес, %			
	2018	2019	2020	2021	2018	2019	2020	2021
III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ								
Собственный капитал (всего)	16760	16770	24110	29484	88,87	98,65	99,42	98,81

Продолжение таблицы 2.2

Уставный капитал	10	10	10	10	0,05	0,05	0,05	0,05
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	16750	16760	24100	29474	88,81	98,59	98,77	98,77
Итого по разделу III	16760	16770	24110	29484	88,87	98,65	99,42	98,81
Заемный капитал (всего)	2100	230	140	356	11,13	1,35	0,58	1,19
IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА								
Отложенные налоговые обязательства	530	40	40	85	2,81	0,24	0,24	0,28
Итого по разделу IV	530	40	40	85	2,81	0,24	0,24	0,28
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА								
Кредиторская задолженность	1570	190	100	271	8,32	1,1	0,41	0,91
Итого по разделу V	1570	190	100	271	8,32	1,1	0,41	0,91
БАЛАНС	18860	17000	24250	29840	100	100	100	100

Собственный капитал предприятия составил в 2018 году- 16760 тыс. руб. в 2019 году-16770 тыс. руб. в 2020 году – 24110 тыс. руб. в 2021 году - 29484 тыс. руб. Доля собственного капитала находится в промежутке от 88,87% до 99,42%, а заемный капитал состоит в промежутке от 0,58% до 11,13%.



Рисунок 2.5 – Структура капитала ООО «НЭВИС» на 31.12.2021 г.

Т.е. можно отметить, что предприятие финансируется в основном за счет собственных средств, а также что собственный капитал предприятия растет с каждым годом, что говорит о его успешном функционировании. Структуру капитала ООО «НЭВИС» на конец 2021 года можно увидеть на рисунке 2.5.

Динамику движение пассивов предприятия можно рассмотреть на рисунке 2.6.

Из динамики видно, что предприятие из года в год финансируется в основном за счет собственных средств и совокупность пассивов с каждым годом набирает обороты.

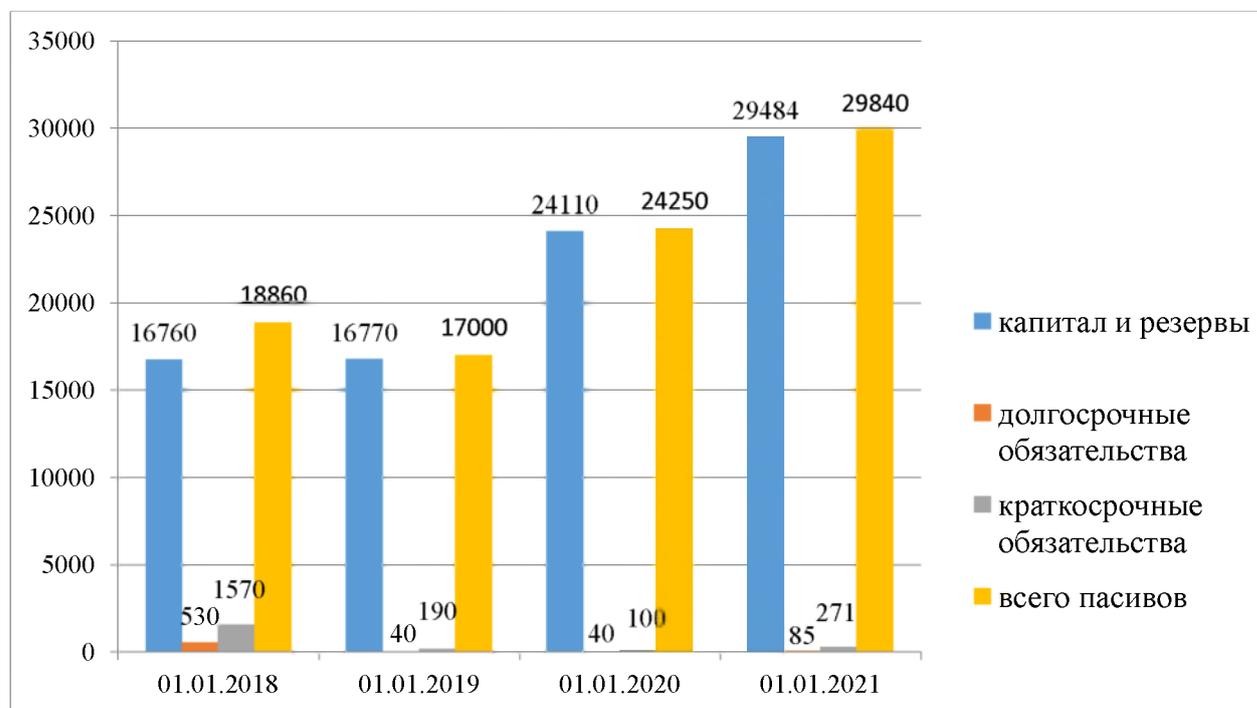


Рисунок 2.6 – Динамика основных показателей пассивов баланса ООО «НЭВИС»

2.2 Анализ финансовых результатов деятельности ООО «НЭВИС»

Формирование прибыли происходит способом путем разности между всеми затратами организации от реализуемой производимой продукции предприятия.

Эффективность деятельности любого предприятия прежде всего ориентируется на такой показатель, как прибыль, так как он показывает ясную картину деятельности организации в целом.

Анализ формирования прибыли на основе финансовых результатов деятельности организации ООО «НЭВИС» показанных в таблице 2.3.

Объем выручки в 2019 году составил 17105 тыс. руб. что на 3,7 % ниже

уровня прошлого года, объем продаж сократился на 401тыс. руб. Организационные расходы в 2019 по сравнению с 2018 годом снизились на 762 тыс. руб. или на 5,1%.

В итоге из – за значительные снижения организационных расходов в конце 2019 года чистая прибыль составила 2326,7 тыс. руб. что на 261,2 тыс. руб. больше 2018 года.

Таблица 2.3 – Основные результаты деятельности ООО «НЭВИС»

Показатель	Значение показателя, тыс. руб.				Изменение показателя					
					2019г. к 2018 г.		2020 г. к 2019 г.		2021г. к 2020 г.	
	2018 г.	2019 г.	2020 г.	2021 г.	тыс. руб. (гр. 3 – гр. 2)	+, - %	тыс. руб. (гр. 4 – гр. 3)	+, - %	тыс. руб. (гр. 5 – гр. 4)	+, - %
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
1) Выручка	17506	17105	24433	27769	-401	97,7	7328	142,8	3336	113,7
2) Расходы по обычным видам деятельности	15016	14254	19345	20943	-762	94,9	5091	135,7	1598	108,3
3) Прочие доходы	-	13	356	489	13	13	343	27,4 раза	133	137,4
4) Прочие расходы	60	129	94	238	69	2,2 раза	-35	72,9	144	2,5 раза
5) Налог на прибыль (доходы)	364,5	408,3	749,1	988,2	43,8	112	340,8	183,5	239,1	131,9
6) Чистая прибыль (убыток)	2065,5	2326,7	4600,9	6088,8	261,2	112,6	2274,2	197,7	1487,9	132,3

Объём выручки в 2020 году значительно увеличился с результатами прошлых лет и составил 24433тыс. руб. что на 42,8 % выше уровня 2019 года, рост объема продаж составил 7328 тыс. руб. Расходы организации увеличились в 2020 году по сравнению с 2019 годом на 5091 или на 35,7%. Разница между

чистой прибылью в 2020 и 2019 году составила 2274,2 тыс. руб. Что говорит о отличном развитии организации.

Объем выручки в 2021 году составил 27769 тыс. руб. что на 13,7 % выше уровня 2020 года, рост объема продаж составил 3336 тыс. руб. – 1/7 всей выручки предыдущего года. Расходы организации увеличились в 2021 году по сравнению с 2020 годом на 1598 тыс. руб. или на 8,3%. Таким образом, темпы роста выручки превысили аналогичный показатель роста расходов.

Деятельность ООО «НЭВИС» характеризует постоянное наращивание объемов оказания услуг по продаже и ремонту бытовой и электронной технике, характеризуемых показателем выручки. Так, за двенадцать последних лет выручка организации возросла с 4556 тыс. руб. до 27769 тыс. руб. (в 6.1 раз).

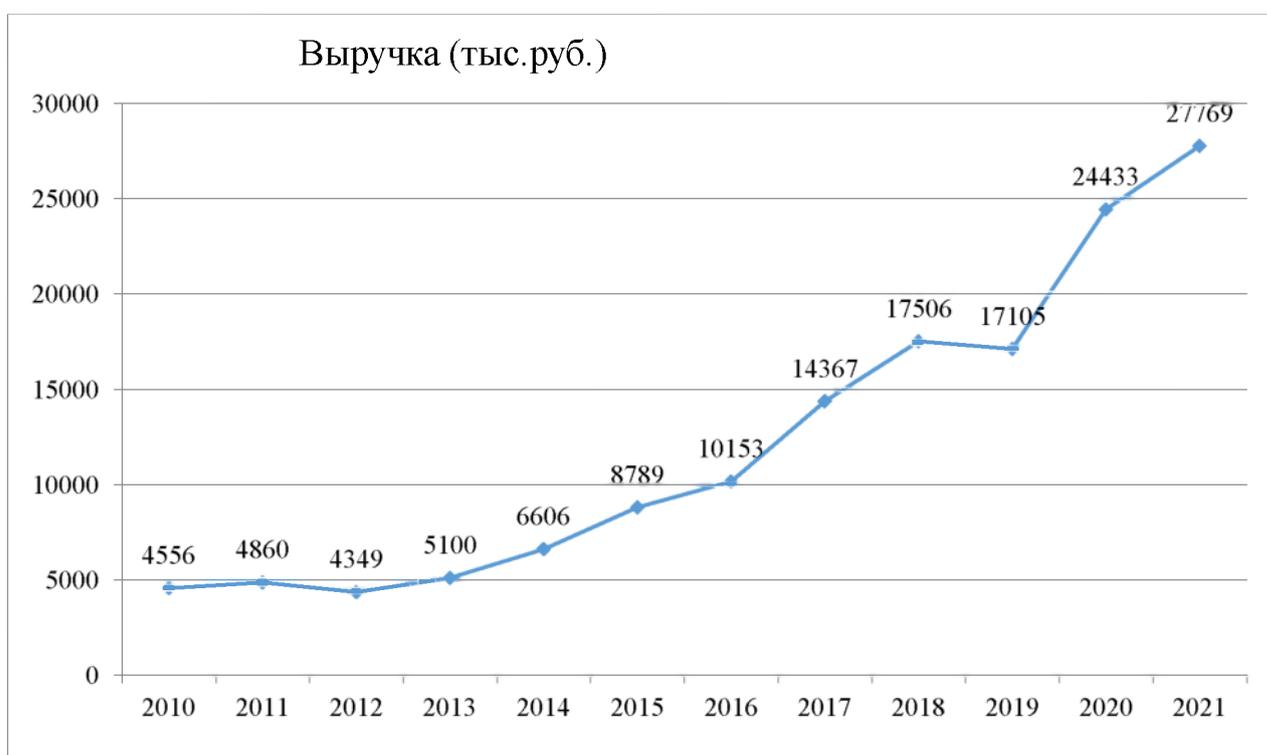


Рисунок 2.7 –Динамика роста выручкиООО «НЭВИС»

Исходя из динамики лет показанных на рисунке 2.7 видно, что не большие потери объема выручки приходятся на 2012 и 2019 года, но по сравнению с общим объемом выручки, видно, что организация стремительно набирает обороты и успешно функционирует на рынке производства товаров и обращения услуг. Далее проанализируем финансовый анализ суть, которого

состоит в расчете веса какого – либо показателя в сумме равных величин. То есть - это оценка структуры, при которой, каждый отдельный элемент сопоставляется с неким целым, частью чего он и является.

Для более детального рассмотрения вертикального анализа стоит рассмотреть его по двум направлениям:

- 1) в первом варианте рассматривается нераспределенная прибыль, для которой необходимо рассчитать ее долю в пассиве или в собственном капитале. Данный анализ позволит выявить значимость вклада накопленного результата в общую величину источников финансирования деятельности предприятия;
- 2) во втором варианте рассматривается анализ прочих видов прибыли из отчета о финансовых результатах деятельности предприятия.

Первый вариант вертикального анализа показан в таблице 2.4.

Таблица 2.4 – Вертикальный анализ собственного и совокупного капитала

Показатель	2019		2020		2021	
	тыс. руб.	уд. вес, %	тыс. руб.	уд. вес, %	тыс. руб.	уд. вес, %
Доля в собственном капитале						
Нераспределенная прибыль	16760	99,95	24100	99,95	29474	99,7
Капитал и резервы	16770	100	24110	100	29484	100
Доля в пассиве						
Нераспределенная прибыль	16760	98,6	24100	99,4	29474	98,8
Итого пассив	17000	100	24250	100	29840	100

С точки зрения вертикального анализа нераспределенной прибыли ситуация в ООО «НЭВИС» более чем оптимистична. Собственный капитал почти полностью состоит из нераспределенной прибыли. Это отличная «подушка» финансовой безопасности и устойчивости.

Далее рассмотрим второй вариант вертикального анализа представленный в таблице 2.5. В каждом рубле выручки в 2019 г. было всего 39,66 % валовой прибыли.

В 2020 г. валовая прибыль возросла и была уже 68,15%. В 2021 г. валовая

прибыль составила 66,47% от выручки. Значит, себестоимость продаж и ремонта бытовой техники в ООО «НЭВИС» очень значительная по отношению к основному доходу.

Оценим финансовые результаты ООО «НЭВИС» через относительные показатели рентабельности показанных в таблице 2.6. Расчеты построим по чистой прибыли.

Таблица 2.5 – Вертикальный анализ финансовых результатов

Показатель	2019		2020		2021	
	тыс. руб.	уд. вес, %	тыс. руб.	уд. вес, %	тыс. руб.	уд. вес, %
Доля в выручке						
Валовая прибыль	6784	39,66	16652	68,15	18459	66,47
Выручка	17105	100	24433	100	27769	100
Доля в совокупных доходах						
Прибыль до налогообложения	2735	15,98	5350	21,58	7077	25,04
Чистая прибыль	2326,7	13,59	4600,9	18,56	6088,8	21,55
Совокупные доходы	17118	100	24789	100	28258	100

Таблица 2.6 –Динамика показателей рентабельности

Показатель, %	2019	2020	2021
Рентабельность активов	11,2	17,0	19,4
Рентабельность собственного капитала	11,4	17,2	17,5
Рентабельность продаж	13,6	18,8	21,93

Рентабельность по активам предприятия в 2019 году составила 11,2%, а в 2020 году 17%, темп прироста составил 51,8%, в 2021 году рентабельность активов составляла 19,4%, что на 14,1% больше предыдущего года. Данные показатели дают понять, что предприятие движется в правильном направлении развития.

Рентабельность собственного капитала в 2019 году составила 11,4%, а

в 2020 году 17,2%, темп прироста составил 50,1%, в 2021 году рентабельность собственного капитала составила 17,5%, что на 1,7% больше прошлого периода.

Можно заметить, что в 2020 году произошел резкий скачок рентабельности собственного капитала, с последующим незначительным продвижением.

Рентабельность продаж в 2019 году составила 13,6%, а в 2020 году 18,8%, темп прироста составил 38,2%, в 2021 году рентабельность продаж составила 21,93%, что на 16,6% больше чем в 2020 году.

В целом у предприятия ООО «НЭВИС» все виды рентабельности находятся в приросте, что не может радовать данную организацию.

Таблица 2.7– Факторный анализ прибыли от продаж

Показатель, (тыс., руб.)	Исходные данные		
	2019	2020	2021
Факторы			
Выручка	17105	24433	27769
Себестоимость продаж, услуг	13461,8	18456,2	20474,57
Коммерческие расходы	1197	1710	1943,83
Управленческие расходы	670	856	977
Результат			
Прибыль от продаж	1776,2	3401,8	4373,6

Из факторного анализа, представленного в таблице 2.7 видно, что такие исходные показатели как: выручка, себестоимость продаж и услуг, коммерческие расходы, управленческие расходы растут с каждым годом, но и результат от этого роста весьма положительный.

Прибыль от продаж в 2019 году составила 1776,2тыс. руб., а в 2020 году 3401,8 тыс. руб., что на 16256,6 тыс. руб. больше.

В 2021 году прибыль от продаж составила 4373,6тыс. руб., что на 971,8 тыс. руб., больше 2020 года.

В итоге факторного анализа предприятие функционирует на отлично.

3 Пути улучшения финансовых результатов деятельности ООО «НЭВИС»

3.1 Основные направления улучшения финансовых результатов деятельности ООО «НЭВИС»

В настоящее время, деятельность почти всех предприятий направлена на максимизацию прибыли от детальности по продаже товаров (работ, услуг). Для достижения данной цели предприятие должно иметь грамотную структуру деятельности работы в целом, рационально закладывать цену в товар (услугу), такую надбавку, которая за вычетом себестоимости, а также коммерческих и управленческих затрат, сможет принести прибыль предприятию. Так как данный показатель, способствует стабильному или прогрессивному росту деятельности предприятия в целом. Главные факторы роста прибыли в организации ООО «НЭВИС» изображены на рисунке 3.1 [8, с.17].



Рисунок 3.1 – факторы роста прибыли

Структура факторов, не влияющие на деятельности предприятия показаны на рисунке 3.2.



Рисунок 3.2 – Факторы не зависящие от работы предприятия

На основе анализа проделанным предприятием по результату их деятельности выстраивается определенная структура по созданию методов распределения прибыли и направление ее в правильное русло.

На предприятии ООО «НЭВИС» должны разрабатываться плановые мероприятия по увеличению финансовых результатов деятельности. Общий план этих мероприятий изображен на рисунке 3.3[15, с.123].

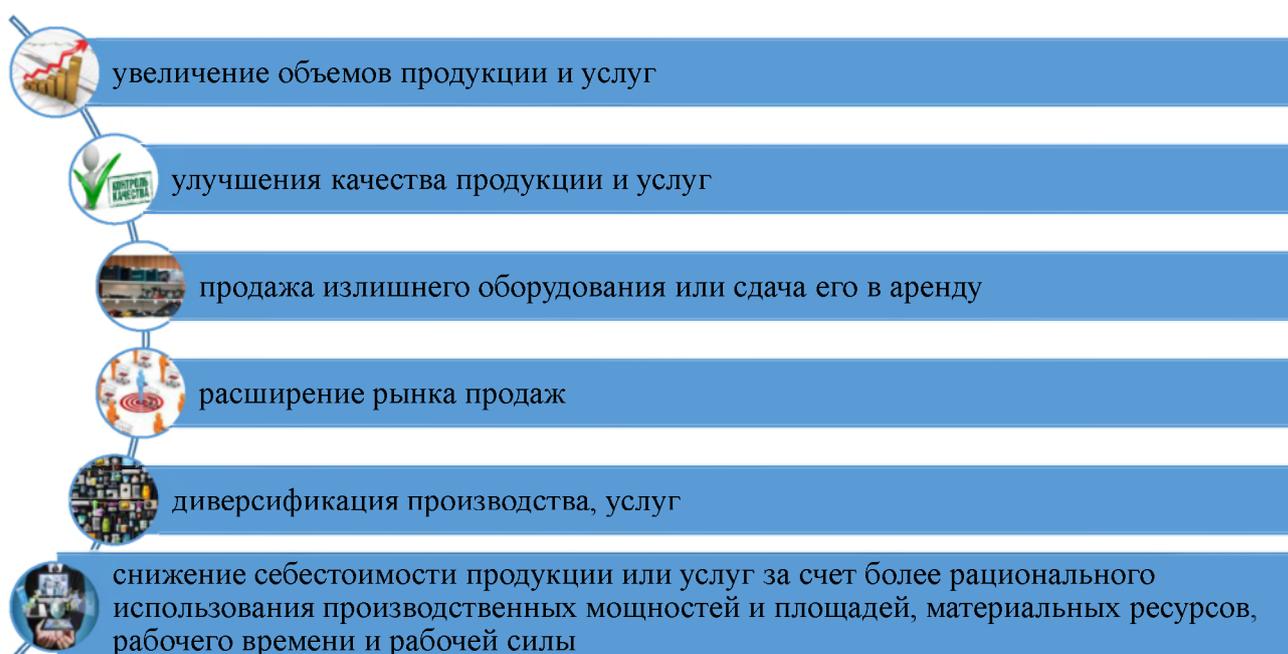


Рисунок 3.3 – Мероприятия по улучшению финансовой деятельности фирмы

Из рассмотренных мероприятий предприятия должны выбрать наиболее подходящий по их видам деятельности подход по улучшению финансовых показателей деятельности организации, среди которых центральное место занимает прибыль, которая напрямую влияет на рентабельность показателей деятельности предприятия.

К факторам роста показателей рентабельности для предприятия ООО «НЭВИС» прежде всего, стоит отнести следующие экономические процессы и явления, показанные на рисунке 3.4.



Рисунок 3.4 –Факторы роста показателей рентабельности

На сегодняшний день рентабельность фирмы, говорит о ее основных финансовых показателях, для их улучшения предприятие должно выстраивать определенный ряд структур по ресурсосбережению работ организации, который способствует к снижению себестоимости товаров (работ, услуг), а также в свою очередь приведет к увеличению объемов прибыли предприятия [18, с.65]. Одним из главных факторов в планировании будет являться нормирование оборачиваемости активов, то есть определение объема ресурсов, необходимых для формирования постоянных запасов для поддержания непрерывного процесса деятельности. Экономный расход даст возможность

снизить материальные затраты и сократить себестоимость, что в последствии положительно отразится на показателях оборачиваемости [15,с.17].

В качестве мер, направленных на быстроту оборачиваемости запасов организации можно дать следующие рекомендации, показанные на рисунке 3.5.



Рисунок 3.5 – Основные меры по быстроте оборачиваемости запасов фирмы

В современном мире организации вынуждены работать в положении неопределённости и постоянно изменяющихся обстоятельствах в экономике. Появление новых конкурентов в сфере ремонта и продажи оборудования, отсутствие средств для приобретения технологий, уменьшающих затраты производства, нестабильное экономическая деятельность организаций - это только малая часть факторов, под воздействие которых, на сегодняшний день вынуждены функционировать предприятия.

Для совершенствования финансового положения, повышения уровня конкурентоспособности, модернизации устаревшей организационной структуры, необходимо внедрить в работу деятельности предприятий единую систему функционирования, способствующей решению данных проблем. [10, с.60].

Решением данной проблемы может стать внедрение системы контроллинга. В данный момент контроллинг представляет собой главную систему управления деятельности предприятий, способствующую укреплению взаимоотношений среди коллектива организации, данная система востребована

как за рубежом, так и в нашей стране. Направления функционирования данной системы можно увидеть на рисунке 3.6.



Рисунок 3.6 – Основные направления системы контроллинга

Так как, система контроллинга многообразна, ее применение позволит выйти организации ООО «НЭВИС» на более качественный уровень управления, что в будущей перспективе даст положительный финансовый результат. Помимо этого, в настоящий момент времени внедрения системы контроллинга на предприятие ООО «НЭВИС» с целью улучшения управленческой системы предприятия, нужна не только в теоретических материалах, но и в практических разработках определенных планов, для улучшения деятельности работы предприятия в целом. Для разработки и реализации системы контроллинга деятельности предприятия требуется широкий круг теоретических и практических исследований для формирования рекомендаций по улучшению деятельности фирмы.

На сегодняшний момент термин контроллинг популярен не только, как система по управлению предприятия в научных источниках, но и набирает обороты среди применений его на практике среди предприятий.

В настоящий момент времени нет четкого определения понятие системы контроллинга, сущность термина контроллинг носит различный характер

своего определения в экономической литературе. Неопределенность данного термина является причиной большого количества подходов, отнесение контроллинга к всевозможным сферам и направлениям деятельности организации.

В переводе с английского термин «контроллинг» имеет несколько значений - регулировать, управлять, контролировать. Но, даже представленный значения не могут с точностью определить сущность данного термина [26,с.143]. Контроль на предприятии подразумевает под собой следующие задачи, продемонстрированные на рисунке 3.7.

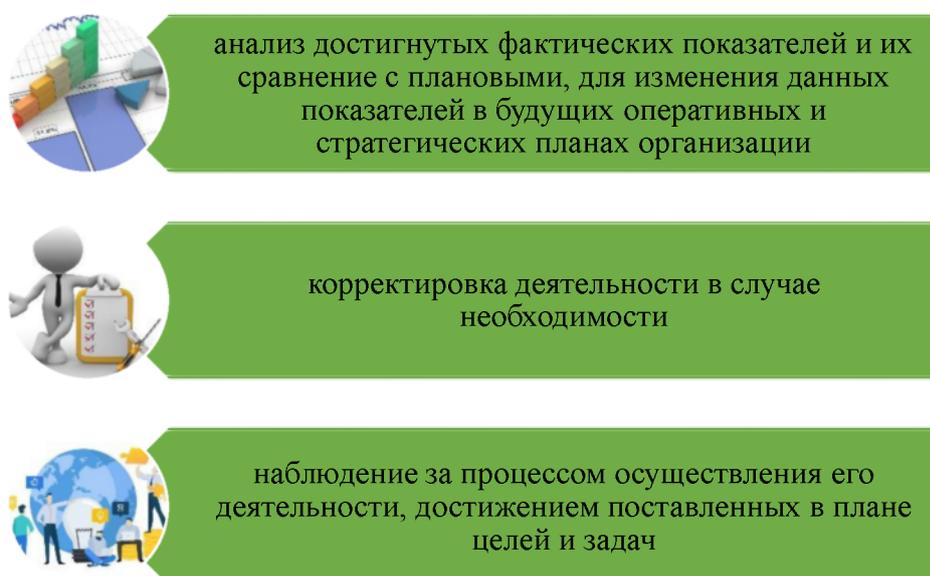


Рисунок 3.7 –Основные задачи контроля на предприятии

Следующим механизмом по повышению экономического положения организации выступают инновационные факторы, такие как последние достижения в сфере науки и техники, с применением которых упрощается работа на предприятии в целом, способствующая созданию максимально комфортной среды потребителям товаров (работ, услуг)[21, с.53].

Также факторы социально - демографической среды, оказывают прямое значение на деятельность предприятий.

Так как присущий для многих стиль жизни населения, демографическая структура, обычаи и привычки, социальная мобильность, нахождения рядом с предприятием учреждений здравоохранения и образования. Все эти факторы

напрямую влияют на успех деятельности фирмы, нужно уметь качественно и в нужный момент времени реагировать на потребительские потребности у населения [17,с.53].

Клиентоориентированный сервис ООО «НЭВИС» включает в себя проверенные годами опции, способные повысить конкурентоспособность и финансовый результат деятельности предприятия. Эти опции можно представить в следующем виде на рисунке 3.8.



Рисунок 3.8 – Опции клиентоориентированного сервиса организации ООО «НЭВИС»

Указанные опции дают возможность воспроизвести на предприятии качественный уровень клиентоориентированного сервиса в процессе формирования лояльности клиентов к фирме.

При этом следует учитывать, что клиентоориентированный сервис позволяет влиять на клиента, воспитывать его («наращивать» клиентов), формировать потребности, связанные с необходимостью получать те или иные услуги.

В соответствии с данными опциями разработана таблица 3.1 клиентоориентированного сервиса организации ООО «НЭВИС»

Таблица 3.1– Содержание клиентоориентированного сервиса ООО «НЭВИС»

Опции сервиса	Содержание сервиса	Способ осуществления опции	Ответственные за осуществление опции
Качественный ремонт техники	Удовлетворение потребностей потребителей услуги, с дальнейшими хорошими отзывами	Современное оборудование, квалифицированные мастера по ремонту техники	Мастера по ремонту оборудования
Алгоритм взаимодействия с клиентом	Встреча покупателей с вежливостью и способностью удовлетворить потребности потребителей	Наличие протокола с алгоритмом коммуникации с клиентами	Сервисный центр, отдел продаж
Информационное сопровождение клиентов	Сбор, фиксирование, анализ, сохранение и удобство использование информации о клиентах и качестве проделанной работе	Клиентские базы, Карты – визитки фирмы	Сервисный центр, отдел продаж
Использование цифровых технологий	Сайт информации об услугах, гарантийный срок в электронном виде	Объективная информация об услугах и производителе, реальные отзывы клиентов, диагностика оборудования в момент покупки	Весь персонал

Ориентация на укрепление связей со своими клиентами является наиболее перспективным и первоочередным маркетинговым направлением в деятельности по ремонту и продаже бытовой техники организации ООО «НЭВИС», причем это мало затратное направление. Это процесс формирования и использования детальной информации о каждом конкретном клиенте и управления всеми «точками соприкосновения» с клиентами[23, с.110].

3.2 Мероприятия по улучшению финансовых результатов деятельности ООО «НЭВИС»

В сфере по продаже товаров, предназначенных на эксплуатацию на длительный промежуток времени, все больше нарастает конкуренция среди

предприятий, за потребителей, по продаже им своей продукции. На ряду с однообразностью продукции среди предприятий, становится необходимым создавать методы продажи товаров, которые будут отличаться среди остальных. В большинстве своем, основные проблемы с которыми может сегодня столкнуться покупатель бытовой техники является не только цена и качество товара, но и соответствующее требованием послепродажное обслуживание товара наряду с его пожизненным использованием. Отсюда следует, что качество послепродажного обслуживания потребителей имеет большое значение при выборе продукции товара или услуг покупателями [9, с.3]. В данный момент времени организация ООО «НЭВИС» занимается ремонтом бытовой техники и продажи запчастей для ее обслуживания. Но с учетом результатов деятельности фирмы и ее основных финансовых показателей, можно начать работы по расширению, как территорий, так и деятельности организации в целом. На сегодняшний день конкуренция в сфере продажи бытовой и электронной техники весьма большая, но все эти организации занимаются только купле – продажей техники. Организация ООО «НЭВИС», известна благодаря качеству и своевременности ремонта бытовой техники среди своих клиентов. Но если организация начнет не только заниматься ремонтом, но еще и продавать бытовую и электронную технику ей не будет равных. Потребителям приобретающих технику, хоть и дают гарантийный талон на приобретенный товар, но процедура по замене товара или возврате денег весьма сложная и долговременная. Сначала нужно убедиться, что товар был поврежден не по вине покупателя, а по вине организации, для этого в некоторых фирмах есть сотрудничество с компаниями по ремонту техники, но даже этот процесс будет занимать большое количество нерв и вашего времени, так как эти 2 организации находятся в разных местоположениях. А если же, компания ООО «НЭВИС» сосредоточит в себе и ремонт бытовой техники и ее продажу, то рост числа покупателей и финансовые результаты организации значительно возрастут.

Базовое послепродажное обслуживание потребителей (т.е. гарантия),

такое как обслуживание и ремонт персональных компьютеров и бытовой техники, может осуществляться в одном месте. Все это позволяет фирме достичь пяти важных целей, изображенных на рисунке 3.9.

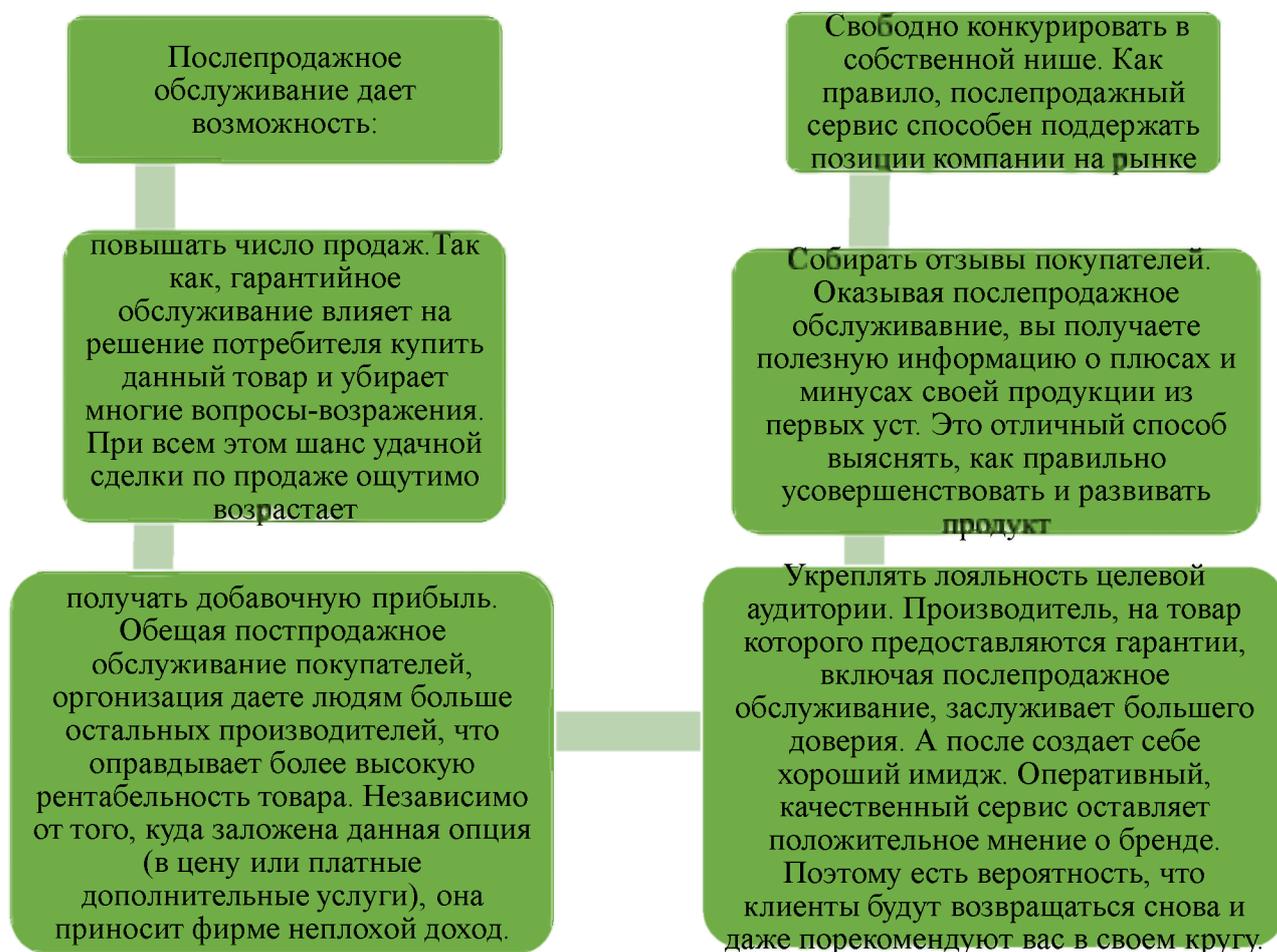


Рисунок 3.9 – Значение послепродажного обслуживания

Выходит, что послепродажное обслуживание покупателей продвигает бизнес на более высокий уровень. Потребитель, которому все понравилось довольно часто возвращается к такому продавцу за следующей покупкой. Помимо дополнительных доходов, компания получит прирост прибыли, так как расходы на маркетинг постоянного заказчика ниже. Если покупатель довольно часто покупал товар какого-либо бренда, можно примерно предсказать его дальнейшие покупки. Так формируется стабильность предприятия [19,с.2].

Следующим мероприятием по увеличению финансовых результатов деятельности организация ООО «НЭВИС» будет деятельность по оказанию ремонта бытовой и электронной техники на дому. Данная функция нужна как

никогда либо, так как ситуация с COVID-19 заставила большинство людей работать и учиться дома. Сложность в починке оборудования или вообще, возможность донести к примеру, холодильник или телевизор до места его ремонта подвигнет большое количество людей обратиться к нам службу. В данный момент времени, следует большое внимание уделить рекламе фирмы, способствующей увеличению клиентской базы.

Также ситуация ведение санкций на поставку большинства техники в Россию может сыграть нам в плюс. Так как, в связи с подорожанием или просто не возможностью приобрести технику, большинство людей обратятся к услугам по оказанию ремонта техники. Также необходимо максимально закупить запчастей для техники и проводить всевозможные акции, с логотипом (сдай старую технику, с возможностью получить скидку на новую). Все эти мероприятия должны проводиться с целью наращивания объемов производства, так как большинство деталей уже может не стать. Уже сегодня многие компании уходят с рынка России, отказываясь в дальнейшем сотрудничестве.

Сказанные выше методы могут подвигнуть организацию ООО «НЭВИС» к покупке оборудования по созданию запчастей по ремонту электронной и бытовой технике. Данная идея будет весьма актуальна, так как почти всю технику и все детали мы закупаем за границей, а не производим сами.

Если у людей есть старая техника, которой нужен ремонт, и нет желания покупать новую, то это целая проблема найти необходимые детали на нее. А если у фирмы ООО «НЭВИС» будут необходимы станки, то она может оказать помощь большинству людей.

Мероприятия, проводимые по ремонту бытовой и электронной техники на дому на начальном этапе можно проводить с помощью найма водителя или в лучшем случае, повышению заработной платы мастерам по ремонту техники, у которых имеется собственная машина. Также возвращаясь к вопросам рекламы фирмы, следует улучшить веб – сайт, на котором будет весь представленный каталог техники и возможность оставлять заявки по ремонту техники на дом, что облегчит и сэкономит как время людей, нуждающихся в ремонте, так и

возможности диспетчеров.

В современном мире нельзя представить себе жизнь без компьютера или телефона, либо другой техники. Каждому хотелось бы знать о том, как починить ту или иную технику. Поэтому стоит акцентировать внимание на проведение всевозможных мероприятий в различных школах. Выделить к примеру час времени на то, чтобы дети могли посмотреть и ознакомиться как устроена на или иная техника. Данное мероприятие даст возможность отличной бесплатной рекламой, с дальнейшим привлечением большинства клиентов. По средствам того, что дети, приходя домой будут рассказывать, как они провели время своим родителям и друзьям, что и будет привлекать будущих клиентов.

Подводя итоги, для большей наглядности сосредоточим все мероприятия по улучшению финансовых результатов деятельности предприятия в следящую структуру: Первым мероприятием является, работы по расширению, как территорий, так и деятельности организации в целом. Под расширением деятельности компании понимается не только услуги по ремонту бытовой техники, а еще и продажа самой бытовой и электронной техники. Структура проводимого мероприятия показана в таблице 3.2.

Таблица 3.2– Мероприятие по улучшению материально-технической базы для обеспечения расширения сферы услуг организации ООО «НЭВИС».

Показатели	Затраты на мероприятия (тыс. руб.)	Предполагаемый объем выручки от услуг (тыс. руб.)
Годовая аренда помещения	840	-
Годовая оплата коммунальных услуг	240	-
Прочие расходы	150	-
Годовая оплата труда с начислениями	1 344	-
Закупка оборудования для работы на предприятии	250	-
Закупка бытовой техники	3 000	5 154
Закупка электронной техники	2 000	3 020
Итого	7 824	8 174
Предполагаемый размер прибыли: 350 000 руб.		

Вторым мероприятием по увеличению финансовых результатов деятельности организация ООО «НЭВИС» будет деятельность по оказанию ремонта бытовой и электронной техники на дому. Данное мероприятие показано в таблице 3.3.

Таблица 3.3 – Внедрение новой услуги – ремонт техники на дому

Показатели	Сумма (руб.)
Средняя стоимость проезда к клиенту	200
Оплата мастеру за поездки к клиентам на дом (из расчета 60 выездов в месяц)	144 000
Средняя стоимость услуги по диагностики и ремонту техники на дому	2 000
Выручка по оказанию ремонта бытовой и электронной техники на дому (из расчета 40 выездов в месяц) за год	960 000
Стоимость дополнительного оборудования инструментов	20 000
Прочие расходы	10 000
Стоимость услуги по чистки кондиционера, компьютера	1 000
Выручка от дополнительных видов оказания услуг (таких как, прочистка от пыли компьютеров, кондиционеров), (из расчета 20 услуг в месяц) за год	240 000
Итого расходов	174 000
Предполагаемый объем увеличения выручки	1 200 000
Эффект	+ 1 026 000

Третьим мероприятием будет закупка запчастей для техники, и проведение акций, с логотипом (сдай старую технику, с возможностью получить скидку на новый товар). Данное мероприятие проводится в связи с ситуациями, происходящими на сегодняшний день (расторжение сотрудничеств множества фирм с Россией, отсюда следует, что прекращается поставка техники). Это мероприятие будет иметь следующий вид, показанный в таблице 3.4.

Таблица 3.4 – Мероприятие по закупке запчастей для улучшения сервиса услуг

Мероприятия	Сумма затрат (руб.)	Сумма от реализации проданных деталей (руб.)	Предполагаемый размер прибыли от реализации продукции (тыс. руб.)
Закупка деталей для ремонта техники	1 500 000	2 500 000	1 000 000
Проведение акций, с логотипом (сдай старую технику, с возможностью получить скидку на новый товар), (с учетом проведения 10 акций)	В среднем объеме затраты составят: 15 000	Продажей деталей в 2 раза дороже: 30 000	15 000
Итого	1 515 000	2 530 000	1 015 000

Четвертое мероприятие плавно перетекает из третьего, так как сказанные выше методы могут подвигнуть организацию ООО «НЭВИС» к покупке оборудования по созданию запчастей по ремонту электронной и бытовой техники.

Данная идея будет весьма актуальна, так как почти всю технику и все детали мы закупаем за границей, а не производим сами, что даст отличную возможность продвижения для предприятия.

Более подробно с данным мероприятием можно ознакомиться в таблице 3.5.

Таблица 3.5 – Расчет затрат по закупке станков и определение экономического эффекта

Мероприятия	Сумма (руб.)
Покупка станков по изготовлению деталей, предназначенных для ремонта технике	500 000
Заработная плата двух работников для изготовления деталей в год	360 000
Средняя стоимость продажи детали	2 000
Затраты на изготовления одной детали	500
Выручка от реализации одной детали	1 500
Затраты на изготовления (при учете 100 деталей в месяц) в год	600 000
Приблизительная выручка из расчета (100 проданных деталей в месяц) в год	1 800 000
Прочие расходы	20 000
Итого расходов	1 480 000
Эффект	+ 320 000

Пятым мероприятием, показанным в таблице 3.6 большое внимание следует уделить рекламе фирмы, способствующей увеличению клиентской базы. Так как, качественная реклама способствует большому объему по количеству привлеченных клиентов. Сюда входит:

- 1) улучшение веб – сайта, на котором будет весь представленный каталог техники и возможность оставлять заявки по ремонту техники на дом, что облегчит и сэкономит как время людей, нуждающихся в ремонте, так и возможности диспетчеров.
- 2) проведение всевозможных мероприятий в различных школах. С целью дальнейшего привлечения клиентской базы, путем оставленных отзывов об организации и распространению информации о компании через учителей, родителей, детей, знакомых.

Таблица 3.6 –Мероприятия по рекламе организации

Мероприятия	Сумма (руб.)
Улучшение веб – сайта организации	70 000
Проведение всевозможных мероприятий в школах, с целью привлечения новой клиентской базы (деньги выделить на еду и напитки)	5 000
Итого: Затраты составили 75 000 руб. Привлечены новые клиенты с помощью нового веб – сайта, и рекламы за счет мероприятий проводимых в школах, с целью поднятия рейтинга фирмы за счет оставленных отзывах.	

Подводя итоги, все вышесказанные мероприятия направлены на улучшения финансовых результатов деятельности организации, а также ее расширению и успешном функционировании. Предполагаемый объем увеличения выручки за счет вычетов расходов составит 2 636 000 руб.

Заключение

В современных условиях достижение максимально возможного размера прибыли у любого предприятия обязательно связано с решением задачи по производству качественной продукции (оказанию услуг и выполнению работ высокого качества). В процессе рыночных отношений, складывающихся на сегодняшний день, предприятия находятся в сложной конкурентной среде, в процессе которой необходимо создавать различные методики по улучшению как маркетинговой, так и финансовой составляющей деятельности компании в целом. В выпускной квалификационной работе была достигнута поставленная цель, а также решены все поставленные задачи. В теоретической части выпускной квалификационной работы рассмотрены системы различных показателей прибыли и методика анализа финансовых результатов.

Экономические итоги работы организации, являются неотъемлемой темой для рассуждений любого предприятия. Так как, сумма полученной от реализации проданных товаров и услуг напрямую влияют на финансовое положение деятельности организации в целом. Предприятия любой организационно-правовой формы ставит перед собой ключевую цель деятельности - получение прибыли от финансово - хозяйственной деятельности предприятия.

Следует отметить, что нет таких терминов в экономической среде, которые можно было бы определить с максимальной точностью, каждый из определений несет в себе множество различных смысловых нагрузок. Не являются исключением и такое понятия, как прибыль. Во многих статьях и учебниках по экономике предприятий понятия прибыль, раскрывается с различных точек зрения каждого автора. Исходя из множества теорий о трактовках сущности понятия прибыль, является финальным результатом проделанным всей организацией в целом и рассчитывается с учетом всех доходов деятельности предприятия, за минусом коммерческих и управленческих затрат. Практическая часть дипломной работы содержит

анализ финансовых результатов деятельности предприятия ООО «НЭВИС».

В ходе проведенного анализа было выяснено, что:

- 1) активы предприятия представлены в основном оборотными активами. Основную долю составляют запасы готовой продукции, сырья и материалов для основного производства;
- 2) в 2018 и 2019 годах запасы составили больше половины активов предприятия, а в 2020 и 2021 запасы заняли 41,28% и 32,34% соответственно. Вторая по величине доля – это основные средства производства;
- 3) достаточно ощутимую долю занимают долгосрочные финансовые вложения от 11,53 до 18,20% в отчетном году;
- 4) краткосрочные финансовые вложения приобрели значительный рост с 2020 по 2021 год и составили от 12,49% до 18,03%. Доля краткосрочной дебиторской задолженности незначительна от 0,95% до 4,15%;
- 5) собственный капитал предприятия составил в 2018 году- 16760 тыс. руб. в 2019 году-16770 тыс. руб. в 2020 году – 24110 тыс. руб. в 2021 году - 29484 тыс. руб. Доля собственного капитала находится в промежутке от 88,87% до 99,42%, а заемный капитал состоит в промежутке от 0,58% до 11,13%.

В целом был сделан вывод о том, что с даты начала хозяйственной деятельности и по настоящее время наш объект исследования успешно развивался и достиг очень хороших финансовых результатов. Показатель выручки в 2021 году составил 27769 тыс.руб., по сравнению с результатом 2018 года (17506 тыс.руб.), что в процентном соотношении составляет 58,6%. Изменение показателя чистой прибыли с 2018 по 2021 год, увеличились на 194,8%.

Поэтому основным нашим предложением является разработка мероприятий по поддержанию и усилению сложившейся тенденции.

В качестве мероприятий направленных на улучшения финансовых результатов деятельности организации ООО «НЭВИС», можно выделить

следующие направления:

- 1) Совершенствовать материально -техническую базу с целью обеспечения расширения сферы услуг ООО «НЭВИС»;
- 2) Внедрить новую услугу – ремонт техники на дому;
- 3) Закупить запчасти для улучшения сервиса услуг;
- 4) Покупка оборудования по производству запчастей для ремонта электронной и бытовой техники;
- 5) Совершенствование рекламной деятельности организации.

Таким образом, все вышесказанные мероприятия направлены на улучшения финансовых результатов деятельности организации, а также ее расширению и успешном функционировании. Предполагаемый объем увеличения выручки за счет вычетов расходов составит 2 636 000 руб.

Подводя итоги можно отметить, что предприятие финансируется в основном за счет собственных средств, а также что собственный капитал предприятия растет с каждым годом, что говорит о его успешном функционировании.

Список литературы

1. Антаманова, Е.В. Финансовый результат деятельности предприятия и подходы к его анализу // РППЭ. – 2018. – №11. – С. 340.
2. Букреева, Е.Н., Грачева, Н.А. Финансовые результаты и их анализ как одно из основных направлений аудита деятельности предприятия // Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. – 2021. – №7. – С. 11–12.
3. Бухгалтерская (финансовая) отчетность организации: учеб, для вузов / М. А. Штефан, О. А. Замотаева, Н. В. Максимова; под редакцией М. А. Штефан. — Москва: Издательство Юрайт, 2022. — 346 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-14915-9. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — [Электронный ресурс]. URL: <https://urait.ru/bcode/497602/p.1> (дата обращения: 05.05.2022).
4. Бизнес-статистика: учеб, и практикум для вузов / И. И. Елисеева [и др.]; под редакцией И. И. Елисеевой. — 2-е изд., перераб, и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2022. — 444 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-14822-0. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. - [Электронный ресурс]. URL: <https://urait.ru/bcode/490172/p.1> (дата обращения: 06.05.2022).
5. Власова, Н.С., Корняш, В.С. Анализ финансовых результатов деятельности организации // Деловой вестник предпринимателя. – 2021. – № 2. – С. 21 – 22.
6. Выписка из ЕГРЮЛ. ОБЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ «НЭВИС». [Электронный ресурс]. URL: <https://egrul.nalog.ru/index.html> (дата обращения: 15.03.2022).
7. Гордеева, В.Е., Губина, А.В. Анализ финансовых результатов деятельности предприятия // Интеллектуальный потенциал XXI века: ступени познания. – 2020. – №17. – С. 155–160.
8. Глазкова, А.А. Анализ показателей эффективности деятельности

- предприятия // Глобус: экономика и юриспруденция. -2022.-№1.- С.17 –20.
9. Герасимов, Б.Н. Развитие подпроцесса управления послепродажным обслуживанием потребителей // Экономика и бизнес: теория и практика. - 2019. - №7. - С. 2 – 9.
- 10.Грязев, Е.И., Шевченко С.А. Расширение рынка сбыта продукции как способ повышения прибыли предприятия // Экономика и бизнес: теория и практика. - 2022. - №1-1. - С. 60 – 62.
- 11.Деренский, Д.И., Шевченко, С.А. Финансовый результат деятельности предприятия: сущность понятия и показатели // Экономика и бизнес: теория и практика. – 2022. – №1-1. – С. 79– 81.
- 12.Дорман, В.Н. Коммерческая организация: доходы и расходы, финансовый результат: учеб, пособие для вузов / В.Н. Дорман; под научной редакцией Н. Р. Кельчевской. — Москва: Издательство Юрайт, 2022; Екатеринбург: Изд-во Урал. ун-та. — 108 с. [Электронный ресурс]. URL: <https://urait.ru/bcode/492186> (дата обращения: 16.04.2022).
- 13.Журкина, Т.А., Коротеев, В.П. Анализ финансовых результатов деятельности предприятия // Российское предпринимательство. - 2020. – №18. –С. 3023–3028.
- 14.Зверева, Е.В. Некоторые подходы к оценке содержания прибыли в анализе финансовых результатов деятельности предприятия // Экономика и бизнес: теория и практика. – 2019. – №10–1. – С. 144–146.
- 15.Кусова, О.К. Учет финансовых результатов: проблемы теории и практики // Хроноэкономика. – 2018. – № 2. – С. 123 – 129.
- 16.Комплексный анализ хозяйственной деятельности: учеб, и практикум для вузов / В. И. Бариленко [и др.]; под редакцией В. И. Бариленко. — Москва: Издательство Юрайт, 2022. — 455 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-00713-8. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — [Электронный ресурс].URL: <https://urait.ru/bcode/488912/p.1> (дата обращения: 06.05.2022).
- 17.Лысов, И.А. Понятие, сущность и значение финансовых результатов

- предприятия // Вестник НГИЭИ. –2019. – №3. –С. 60.
- 18.Оськина, Ю.Н., Баева, Е.А. Обзор методик анализа финансовых результатов // Социально-экономические явления и процессы. – 2019. - №4. –С. 126 –129.
- 19.О формах бухгалтерской отчетности: Приказ Минфина России от 02.07.2010 № 66н (в ред. от 04.12.2017 № 154н). [Электронный ресурс]. URL: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online>. (дата обращения: 31.03.2022).
- 20.Петрова, Д.А., Яковлева, Н.А. Анализ финансового результата деятельности предприятия на примере ЗАО «Березки» Орловского района Орловской области // Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. –2018. – №2. –С. 102 – 104.
- 21.Першина, Т.А., Пивень, Е.Ю., Факторы формирования и основные элементы механизма повышения эффективности деятельности предприятия // Вестник СИБИТа. - 2018. - №2. - С. 53 – 54.
- 22.Соболева, А.А. Сущность, критерии и показатели финансовых результатов деятельности предприятия // Экономика и управление: анализ тенденций и перспектив развития. – 2019. – № 24. – С. 97–99.
- 23.Толстова О.А. Особенности учета и анализа финансовых результатов деятельности предприятия // Вестник науки. - 2022. - №3. - С. 110 – 116.
- 24.Управленческий и финансовый анализ: учеб, и практикум для вузов / Г. В. Шадрина. — Москва: Издательство Юрайт, 2022. — 316 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-01284-2. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — [Электронный ресурс].URL: <https://urait.ru/bcode/491660/p.1> (дата обращения: 05.05.2022).
- 25.Финансовый анализ: учеб,и практикум для вузов / А. Н. Жилкина. — Москва: Издательство Юрайт, 2022. — 285 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-02401-2. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — [Электронный ресурс].URL: <https://urait.ru/bcode/489001/p.1> (дата обращения:

- 05.05.2022).
26. Черданцев, В.П. Система контролинга - залог управления эффективностью финансово – хозяйственной деятельностью предприятия // IACJ. -2022. - №1. - С. 143 – 145.
27. Экономика предприятия: учеб, и практикум для вузов / Л. А. Чалдаева. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2022. — 435 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-10521-6. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — [Электронный ресурс]. URL: <https://urait.ru/bcode/488694/p.1> (дата обращения: 05.05.2022).
28. Экономика фирмы. Практикум: учеб. пособие для вузов / И. В. Корнеева, Г. Н. Русакова. — Москва: Издательство Юрайт, 2022. — 123 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-10903-0. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — [Электронный ресурс]. URL: <https://urait.ru/bcode/493838/p.1> (дата обращения: 05.05.2022).
29. Экономика предприятия: учеб. для вузов / Е. Н. Ключкова, В. И. Кузнецов, Т. Е. Платонова, Е. С. Дарда; под редакцией Е. Н. Ключковой. — 2-е изд., перераб, и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2022. — 382 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-13664-7. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — [Электронный ресурс]. URL: <https://urait.ru/bcode/489049/p.6> (дата обращения: 06.05.2022).
30. Экономический анализ: учеб. для вузов / Г. В. Шадрина. — 3-е изд., перераб, и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2022. — 461 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-14381-2. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — [Электронный ресурс]. URL: <https://urait.ru/bcode/489068/p.1> (дата обращения: 07.05.2022).