

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 Максимизация прибыли как главная цель финансово-
хозяйственной деятельности предприятия

Исполнитель Орлов Дмитрий Андреевич
(фамилия, имя, отчество)

Руководитель Кандидат экономических наук, доцент
(ученая степень, ученое звание)

Бикезина Татьяна Васильевна
(фамилия, имя, отчество)

**«К защите допускаю»
и.о. Заведующей кафедрой**


(подпись)

Кандидат экономических наук, доцент

Семенова Юлия Евгеньевна
(фамилия, имя, отчество)

«05» июня 2024 г.

Санкт-Петербург

2024

Оглавление

ВВЕДЕНИЕ.....	3
1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ АНАЛИЗА ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	6
1.1 Сущность и значение финансовых результатов деятельности предприятия	6
1.2 Методы анализа финансовых результатов деятельности предприятия	11
1.3 Внешние и внутренние факторы формирования финансовых результатов деятельности предприятия	16
2. АНАЛИЗ И ОЦЕНКА ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО «ЭФСИ»	23
2.1 Организационно-экономическая характеристика ООО «ЭФСИ»....	23
2.2 Анализ и оценка финансовых показателей ООО «ЭФСИ»	30
2.3 Расчет показателей финансовых результатов деятельности ООО «ЭФСИ».....	40
3. РАЗРАБОТКА МЕРОПРИЯТИЙ ПО МАКСИМИЗАЦИИ ПРИБЫЛИ ООО «ЭФСИ».....	45
3.1 Мероприятия по максимизации прибыли ООО «ЭФСИ»	45
3.2 Оценка экономического эффекта от предложенных мероприятий ..	51
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	56
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ	58

ВВЕДЕНИЕ

Тема «Максимизация прибыли как главная цель финансово-хозяйственной деятельности предприятия» является актуальной, так как предприятия заинтересовано в непрерывном развитии бизнеса и повышении прибыли, что является важнейшим направлением деятельности предприятия.

Максимизация прибыли позволяет сделать предприятие более конкурентоспособным, финансово устойчивым и инвестиционно привлекательным. При этом, за счет увеличения прибыли, у предприятия появляется больше возможностей инвестировать в увеличение объемов производства, повышать качество выпускаемой продукции, проводить научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки. За счет увеличения объемов производства возможно увеличение числа рабочих мест, повышение заработной платы сотрудников.

Прибыль является основой для жизни, роста и развития предприятия. Стоит отметить, что в процессе максимизации прибыли, стоит учитывать социальную ответственность предприятия, проявлять уважение ко всем заинтересованным сторонам, таким как контрагенты, клиенты, работники, общество в целом.

Целью данной выпускной квалификационной работы является исследование максимизации прибыли как главной цели финансово-хозяйственной деятельности предприятия, а так же разработка мероприятий, направленных на максимизацию прибыли ООО «Экспериментальная Фирма Сестрорецкий Инструмент» (далее – ООО «ЭФСИ»).

Объектом выпускной квалификационной работы является процессы максимизации прибыли как главной цели финансово-хозяйственной деятельности ООО «ЭФСИ».

Задачами ВКР являются:

- Изучение теоретических основ анализа прибыли и ее максимизация;

- Провести анализ прибыли и финансово-хозяйственной деятельности ООО «ЭФСИ»;
- Разработать рекомендации по максимизации прибыли ООО «ЭФСИ».

Для выполнения работы были использованы такие методы исследования, как анализ, синтез, индукция, дедукция, визуализация, горизонтальный анализ, SWOT-анализ.

Теоретические и методологические основы выпускной квалификационной работы составили труды отечественных и зарубежных специалистов в области анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятий, экономики предприятий, финансового планирования, менеджмента, бухгалтерского и управленческого учета.

Информационной базой для исследования послужили материалы периодических печатных изданий, научная литература по теме исследования, данные, полученные эмпирическим путем, в том числе бухгалтерская и финансовая отчетность ООО «Экспериментальная Фирма Сестрорецкий Инструмент».

Практическая значимость проведенного исследования заключается в разработке мероприятий по максимизации прибыли ООО «Экспериментальная Фирма Сестрорецкий Инструмент», которые могут быть применены в ее деятельности.

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

В первой части работы рассмотрена сущность и значение финансовых результатов деятельности предприятия, механизмы их формирования, методы их анализа, внешние и внутренние факторы на них влияющие.

Во второй части работы проведен анализ финансово-хозяйственной деятельности, проведен анализ и оценка финансовой отчетности ООО

«Экспериментальная Фирма Сестрорецкий Инструмент», будут рассчитаны показатели рентабельности, проведен факторный анализ прибыли.

В заключительной части работы будут даны рекомендации по максимизации прибыли ООО «Экспериментальная Фирма Сестрорецкий Инструмент», будет проведена оценка эффективности предложенных мероприятий.

1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ АНАЛИЗА ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

1.1 Сущность и значение финансовых результатов деятельности предприятия

Одной из основных задач деятельности предприятия является извлечение прибыли. Показатели финансовых результатов деятельности позволяют проанализировать работу предприятия и организации и дать им соответствующую оценку. Основываясь на полученных данных, менеджмент предприятия может принять то или иное управленческое решение, которое позволит предприятию достичь определенных тактических и стратегических целей и задач деятельности. Информация может быть полезна не только руководству как предприятия, так и руководству его отдельных структурных подразделений, будь то планово-экономический отдел, отдел бухгалтерского учета, внутренний аудитор, если он присутствует в штате, так и внешним лицам: приглашенный аудитор, потенциальные инвесторы, банки и различного рода кредитные организации и т.д.

Формирование показателей финансовых результатов деятельности основывается на следующих принципах:

1. Принцип временной определенности – факты хозяйственной деятельности относятся к тому временному периоду, в котором они были получены вне зависимости от фактического времени поступления или выплаты денежных средств;

2. Принцип непрерывности деятельности – согласно данному принципу, организация будет продолжать вести свою деятельность в будущем и у нее отсутствуют намерения сокращения деятельности и/или ликвидации.

Среди показателей финансовых результатов деятельности организации можно выделить такие основные как: доходы, расходы, выручка, прибыль. Если рассматривать данные показатели более детально, стоит отметить, что

представленные показатели делятся на несколько видов. Так, например, доходы делятся на доходы от обычных видов деятельности, прочие доходы. Согласно Налоговому Кодексу Российской Федерации, существуют следующие виды расходов: внереализационные расходы и расходы, связанные с производством и реализацией. Выручка бывает валовой и чистой. Прибыль бывает следующих видов: маржинальная прибыль, валовая прибыль, нераспределенная прибыль, чистая прибыль, дивидендная прибыль, бухгалтерская прибыль, экономическая прибыль. Предлагается рассмотреть данные показатели более подробно.

Доходы от обычных видов деятельности – это часть дохода, полученная от продажи товаров, выполнения работ, оказания услуг, если продажа данного товара, выполнения данных работ и оказание соответствующих услуг является предметом деятельности предприятия [4]. Их еще называют выручкой. Если основным видом деятельности организации является предоставление во временное пользование или владение собственных активов, то денежные средства, полученные в результате выплаты ренты за предоставленные активы, а так же денежные средства, выплаченные за покупку активов, считаются доходами от обычных видов деятельности. Так же, организация может зарабатывать на предоставлении права пользования своими объектами интеллектуальной собственности, которыми могут являться патенты, промышленные образцы и т.д., доходами от обычных видов деятельности признаются поступления от продажи данных объектов интеллектуальной собственности.

Валовая выручка объединяет в себе налоги, себестоимость продукции, нераспределенную прибыль, обязательные отчисления. Ее еще называют выручка-брутто. Она влияет на формирование фондов оплаты труда и возмещение затрат компании. Валовая выручка рассчитывается по следующей формуле:

$$V_{\text{в}} = Ц \times К, \quad (1.1.1)$$

где

Вв – валовая выручка;

Ц – цена продукции;

К – количество проданных единиц продукции.

Чистая выручка представляет собой часть валовой выручки за вычетом прямых издержек. Нужна для определения прибыльности или убыточности компании. Данный показатель считается по следующей формуле:

$$V_{\text{ч}} = V_{\text{в}} - I_{\text{п}}, \quad (1.1.2)$$

где

Вч – чистая выручка;

Вв – валовая выручка;

Ип – прямые издержки.

К прочим доходам относятся доходы, полученные не от основных видов деятельности [4]. К таким доходам может относиться, в случае, если нижеперечисленные источники дохода не являются предметом деятельности предприятия или организации:

- доход от продажи имущества или его сдачи в аренду;
- доход от предоставления прав на объекты интеллектуальной собственности;
- относиться пени, неустойки, штрафы от контрагентов.
- доходы от участия в уставных капиталах организаций, в том числе и дивиденды по ценным бумагам;
- безвозмездно полученные активы.

Внереализационные расходы – это расходы, которые не связаны непосредственно с процессом производства и реализации, но без которых деятельность организации невозможна или крайне затруднительна. К таким расходам могут относиться: проценты по кредитам, судебные расходы, штрафы, пени, неустойки перед контрагентами, расходы на ликвидацию основных средств, которые выводятся из эксплуатации и т.д.

Так же существуют накладные расходы – дополнительные расходы, не связанные с производством продукции или оказанием услуг [4]. Определением, что включается в накладные расходы, каждая организация занимается самостоятельно. К накладным расходам могут относиться:

1. Заработная плата административно-управленческого персонала;
2. Амортизация основных средств, не участвующих непосредственно в процессе производства;
3. Расходы на телефонную связь и интернет;
4. Расходы на рекламу;
5. Расходы, связанные со страхованием имущества организации.

Расходы, связанные с производством и реализацией – это расходы, которые предприятия несет в связи с производством и реализацией продукции.

Особого внимания заслуживает прибыль, так как именно ее извлечение является одной из целей и задач деятельности предприятия. Выше было указано, что прибыль делится на несколько видов.

Маржинальная прибыль представляет собой разницу между выручкой и переменными расходами. Маржинальная прибыль можно узнать, воспользовавшись строками 2100 и 2110 Отчета о финансовых результатах. Расчет производится по следующей формуле:

$$П_{\text{м}} = 2100 / 2110 \quad (1.1.3)$$

Валовая прибыль представляет собой разницу между выручкой от продажи продукции, выполнения работ, оказания услуг и их себестоимостью.

Нераспределенная прибыль является частью чистой прибыли, которая не была распределена между акционерами или участниками компании или не была израсходована каким-либо иным образом в отчетном периоде. Данный вид прибыли аккумулируется на счете 84 «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)».

Чистая прибыль – часть прибыли, оставшаяся после вычета всех расходов, уплаты налогов, сборов и иных обязательных платежей. Чистая

прибыль является конечным финансовым результатом деятельности и отображается на счете 99 «Прибыли и убытки».

Дивидендная прибыль – это часть чистой прибыли, которую компания использует для выплаты части прибыли акционерам и/или владельцам компании.

$$P_m = V - P_p, \quad (1.1.4)$$

где

P_m – маржинальная прибыль;

V – выручка;

P_p – переменные расходы.

$$P_v = V - C - H, \quad (1.1.5)$$

где

P_v – валовая прибыль;

V – выручка;

C – себестоимость продукции;

H – налоги, сборы.

$$P_c = V - (C_p + P + H), \quad (1.1.6)$$

где

P_c – чистая прибыль;

V – выручка;

C_p – себестоимость продаж;

P – Расходы;

H – налоги и сборы.

Предлагается так же рассмотреть бухгалтерскую и экономическую прибыли. Бухгалтерская прибыль представляет собой разницу между доходами и расходами фирмы по данным бухгалтерского учета [13]. Ее считают за год. Особенность данного вида прибыли заключается в том, что она не может быть отрицательной. В случае, если доходы меньше расходов – такой результат называют убытком.

Экономическая прибыль представляет собой разницу между выручкой и всеми расходами, понесенными организацией за определенный промежуток времени.

Особое место в деятельности предприятия занимает планирование прибыли. Этот процесс важен как для предприятия, так и для организации в целом. Планирование прибыли позволяет решить ряд следующих задач:

1. Определить стратегию развития организации;
2. Спрогнозировать возможные поступления денежных средств в будущем;
3. Спланировать увеличение объемов производства;

1.2 Методы анализа финансовых результатов деятельности предприятия

Для того, что бы показатели финансовых результатов могли быть использованы для анализа деятельности компании, существуют определенные методы анализа данных показателей. Целью анализа является получение информации, на основании которой менеджмент организации сможет:

1. Оценить достигнутые результаты деятельности;
2. Определить наиболее и наименее выгодные товары, работы, услуги;
3. Оценить возможные результаты изменения структуры предприятия, если данное решение предполагается;
4. Определить сильные и слабые стороны предприятия;

Проводя анализ финансовых результатов деятельности, считается целесообразным придерживаться следующего алгоритма:

1.

Существуют следующие методы анализа финансовых результатов деятельности:

1. Горизонтальный анализ – показатели отчётного периода сравниваются с показателями базового.

2. Вертикальный анализ – изучение того, как каждая позиция отчётности влияет на итоговый результат.

3. Трендовый анализ – показатели сравнивают с показателями за несколько прошлых периодов.

4. Сравнительный анализ – показатели компании сравнивают с показателями конкурентов.

5. Анализ коэффициентов – показывает, как одни показатели влияют на другие.

6. Факторный анализ – изучают, какие факторы и как влияют на показатели.

Горизонтальный анализ финансовых результатов деятельности является одним из основных видов анализа. Для его проведения необходимы данные за два периода – базовый и отчетный [8]. Горизонтальный анализ позволяет проанализировать изменения показателей отчетности в сравнении с прошлым/прошлыми отчетными периодами. Для проведения данного вида анализа необходим бухгалтерский баланс. При помощи горизонтального метода анализа можно рассчитать как темп роста, так и темп прироста. Формула для определения темпа роста при помощи горизонтального метода анализа представлена ниже (1.2.1). Формула для определения темпа прироста при помощи горизонтального метода анализа представлена ниже (1.2.2).

$$T_p = P_o \div P_b \times 100\%, \quad (1.2.1)$$

где

T_p – темп роста;

P_o – значение n-ого показателя в отчетном периоде;

P_b – значение n-ого показателя в базисном периоде.

$$T_{пр} = (P_o \div P_b - 1) \times 100\%, \quad (1.2.2)$$

где

$T_{пр}$ – темп прироста;

P_o – значение n-ого показателя в отчетном периоде;

Пб – значение n-ого показателя в базисном периоде.

Для того, что бы на основе полученной информации сформулировать определенные выводы, необходимо запросить следующие документы: отчет о финансовых результатах, пояснения к нему, оборотно-сальдовые ведомости и т.д.

Для качественного проведения анализа, необходимо четко определить состав и количество анализируемых показателей [4]. Возможен анализ как всей отчетности, так и ее части – наиболее значимых показателей. Для этого необходимо перед началом анализа определить конкретно его цели и задачи.

Зачастую, горизонтальный метод анализа используют совместно с вертикальным методом.

Вертикальный анализ позволяет проработать структуру активов и источников финансирования (баланс), составные части выручки компании (ОФР), проанализировать их в динамике (по сравнению с прошлыми периодами).

При использовании данного метода анализа берется один показатель, принимаемый за базу, остальные показатели считают по отношению к нему. Как правило, базовым показателем может выступать выручка [9]. Данный метод позволяет определить изменение доли расходов и доходов в выручке, сделать выводы об обоснованности роста расходов, определить или уточнить стратегию деятельности компании. Вертикальный метод анализа финансовых результатов деятельности предполагает проработку структуры пассивов и активов, прогноз в изменении структуры последних и источников их финансирования, определение рациональной структуры баланса.

В.В. Ковалев определяет вертикальный анализ следующим образом:

Вертикальным анализом называется представление отчетной формы в виде совокупности относительных показателей, не меняющее ее формата, но позволяющее оценить ее структуру.

Подобному анализу может подвергаться любая отчетная форма, в которой имеется некоторый общий итог, последовательно формируемый (агрегирование) или распределяемый (деагрегирование):

1. Пример первого варианта — бухгалтерский баланс, в котором валюта (итог баланса), например, по активу, складывается из итоговых сумм по разделам баланса;

2. Пример второго варианта — отчет о прибылях и убытках (актуальное наименование — отчет о финансовых результатах), в котором общая сумма доходов предприятия последовательно распределяется между носителями расходов (затратам).

Задача вертикального метода анализа состоит в том, что бы рассчитать долю отдельных элементов в базовом показателе [10]. Изменение базисного показателя при помощи вертикального метода анализа рассчитывается по следующей формуле (на примере нематериальных активов «НМА»):

$$\Delta = (\text{НМА}_o - \text{НМА}_б) \div \text{НМА}_б \times 100\%, \quad (1.2.3)$$

где

Δ – изменение доли показателя;

НМА_o – стоимость нематериальных активов в отчетном периоде;

$\text{НМА}_б$ – стоимость нематериальных активов в базисном периоде;

Значение прироста может быть как положительным, так и отрицательным.

У вертикального метода анализа есть ряд преимуществ:

1. Используются относительные показатели, что позволяет сравнивать результаты деятельности предприятий, различающихся как по величине используемых ресурсов (баланс), так и по уровню доходов (отчет о финансовых результатах).

2. Работа с относительными показателями позволяет нивелировать негативное влияние на финансовые результаты инфляционных процессов, которые искажают показатели отчетности и затрудняют анализ показателей в

динамике (если использовать преимущественно абсолютные показатели искажений не избежать).

Трендовый метод анализа позволяет определить динамику каждого анализируемого показателя [15]. Его сущность заключается в сравнении каждого анализируемого показателя с его значением в предыдущие периоды и в определении, на основании полученных данных, тренда. Благодаря данному методу анализа можно проследить изменение тех или иных показателей и на основании полученной информации принять то или иное управленческое решение. Для качественного проведения трендового анализа рекомендуется брать больше трех анализируемых периодов. Так же, благодаря определению тренда возможно прогнозировать возможное изменение того или иного показателя в будущем.

В трендовом анализе могут применяться следующие методы:

1. Метод сглаживания скользящей средней;
2. Метод укрупненных интервалов;
3. Метод регрессии;

Метод сглаживания скользящей средней является одним из методов определения и прогнозирования динамики развития. Данный метод позволяет определить расчетные уровни, погашающие случайные тенденции, а основная тенденция развития выражается в виде некоторой главной линии [22]. Для использования данного метода необходимо установить звенья скользящей средней. Их расчет состоит в определении средних величин из 3-уровневого ряда с отбрасыванием при вычислении каждой новой скользящей средней одного уровня слева и присоединением одного уровня справа. Аналогично проводится сглаживание по 5-и, 7-и и 9-и членам ряда.

$$P_c = P_b + P_o + P_{co}, \quad (1.2.4)$$

где

P_c – значение показателя сглаженного ряда;

P_b – значение анализируемого показателя в базовом периоде;

P_o – значение анализируемого показателя в отчетном периоде;

Псо – значение анализируемого показателя в периоде, следующим за отчетным.

Метод укрупненных интервалов подразумевает проведение расчетов при укрупнении интервальных показателей. При этом влияние отдельных значений уменьшается, кривая носит более сглаженный характер, и тенденция проявляется в более явном виде [3]. Рассчитанные средние записываются напротив серединного значения участка сглаживания.

Регрессионный метод анализа позволяет предсказывать значения зависимой переменной на основе значений независимых переменных.

1.3 Внешние и внутренние факторы формирования финансовых результатов деятельности предприятия

Финансовые результаты деятельности формируются на основании различных факторов: внешних и внутренних. Для того, что бы лучше понимать механизм формирования данных показателей, понимать, почему изменился тот или иной показатель, необходимо понимать, что стало причиной его изменения. Некоторые факторы, что внешние, что внутренние, могут оказывать как положительное, так и отрицательное воздействие на показатели финансовых результатов [1]. Некоторые факторы могут оказывать только негативное воздействие, а другие, наоборот, имеют сугубо положительное влияние.

Каждое предприятие интегрировано в экономическую систему. Само понятие «система» предполагает взаимосвязь ее элементов. Изменения, происходящие в одном ее элементе, могут в той или иной степени повлиять на другие элементы системы. Например, предприятие осуществляет выпуск продукции для нужд железной дороги – фрезы для обточки колесных пар. Для того, что бы фреза была произведена необходимы: сырье и материалы, электроэнергия, наличие квалифицированных кадров, периодические заказы на производство фрез и т.д. При этом, если спрос на производство фрез

снижается, что может быть вызвано уменьшением количество перевозок железнодорожным транспортом и, как следствие, снижением интенсивности стачивания колесных пар, то предприятие, специализирующееся на производстве данных фрез, снижает объемы производства. Помимо этого, предприятие может специализироваться на ремонте, техническом обслуживании данных изделий. Если спрос на такие услуги, как обточка колесных пар снижается, то колесофрезерные станки работают с меньшей периодичностью, меньше изнашиваются их элементы, в том числе и фрезы для обточки колесных пар. Следовательно, снижается износ колесофрезерного станка и фрезы для обточки колесных пар. Следствие вышеуказанного является снижение спроса на услуги по ремонту, техническому обслуживанию и выпуску колесофрезерных станков, фрез для обточки колесных пар, комплектующих для данных фрез и т.д. Предприятия, специализирующиеся дан оказании данных услуг и/или выпуске данной продукции получают меньше заказов, от чего снижается объем реализации продукции и выручка. Этот пример демонстрирует взаимосвязь всех элементов такой системы, как экономика [5]. Помимо этого, предприятие само может уменьшить объем выпуска продукции, если производство окажется менее выгодным, его рентабельность начнет снижаться. Если предприятие специализировалось на выпуске комплектующих для ремонта и технического обслуживания колесофрезерных станков и станков для обточки колесных пар и в результате проведенного анализа выяснилось, что закупать готовые изделия выгодней у сторонних производителей, руководство предприятия может принять решение о снижении объема выпуска продукции или даже о его прекращении. Как следствие у предприятия может кратковременно снизится величина прибыли, так как освободившиеся производственные мощности необходимо будет направить на выпуск более рентабельной продукции.

Из вышеуказанного можно сделать вывод, что факторы, влияющие на формирование финансовых результатов деятельности предприятия бывают внешние и внутренние.

Внутренние факторы – это факторы, которые влияют на размер финансовых результатов организации через увеличение объема выпуска и реализации продукции [33]. Так же они включают в себя улучшение качества продукции, повышения отпускных цен и снижение издержек, реализации продукции. К внутренним факторам относятся:

1. Ассортимент выпускаемой продукции;
2. Состояние основных производственных фондов;
3. Инвестиционные ресурсы;
4. Величина оплаченного уставного капитала;
5. Величина кредиторской задолженности.

К внутренним факторам так же относятся: уровень хозяйствования, конкурентоспособность организации, производительность труда, состояние и эффективность производственного и финансового планирования. Внутренние факторы бывают производственные (характеризуют наличие и использование средств и ресурсов) и непроизводственные (связаны со снабженческо-сбытовой и природоохранительной деятельностью, социальными условиями труда и быта). Одним из наиболее значимых внутренних факторов является производительность труда, а так же состояние и эффективность производственного и финансового планирования. Труд является одним из ключевых факторов производства, а его эффективное использование является залогом повышения рентабельности производства, снижения затрат на единицы выпускаемой продукции, увеличение объема производства и т.д. При этом, для эффективной организации производственного процесса необходима система производственного и финансового планирования, так как благодаря данной система предприятие сможет повысить фондоотдачу, увеличить объем выпускаемой продукции, повысить качество выпускаемой продукции и/или оказываемых услуг [41].

Рисунок 1.3.1 – Факторы формирования финансовых показателей деятельности предприятия



Внешние факторы не зависят от деятельности организации, но влияют на величину прибыли [40]. К ним можно отнести: конъюнктуру рынка, нормы амортизационных отчислений, природные условия, государственное регулирование цен, влияние экономических условий хозяйствования, господствующую в обществе технику и технологии, платежеспособный спрос и уровень доходов потребителей, налоговую кредитную политику Правительства, законодательные акты по контролю за деятельностью предприятия, внешнеэкономические связи, систему ценностей в обществе и другие. К внешним факторам относится:

1. Экономическая ситуация в стране;
2. Государственная политика в отношении предприятий (в особенности предприятий малого и среднего бизнеса);
3. Уровень инфляции;

4. Внешнеэкономическая ситуация.

Например, государство запускает программу налоговых льгот для предприятий, специализирующихся на производстве инструмента для ремонта и обслуживания железнодорожного полотна, обточки колесных пар подвижного состава. Запущенный механизм будет стимулировать производителей к увеличению объема производства и наращиванию прибыли. Для того, что бы нарастить прибыль, предприятию необходимо будет увеличить объем выпускаемой продукции, что приведет к увеличению расходов на производство в моменте и увеличению выручки от реализации в перспективе [37].

Производственные факторы подразделяются на интенсивные и экстенсивные. Интенсивные (качественные) – повышение качества и производительности оборудования, ускорение оборачиваемости оборотных средств, повышение квалификации персонала, совершенствование организации труда и более эффективное использование ресурсов [31]. Для того, что бы максимизировать положительное влияние интенсивных факторов предприятию предлагается закупить новое оборудование, провести анализ использования оборотных средств, разработать более совершенную систему организации труда и т.д.

Экстенсивные (количественные) – увеличение объемов средств и предметов труда, финансовых ресурсов, численности персонала, фонда рабочего времени и др. Для увеличения влияния экстенсивных факторов предприятию предлагается провести анализ производства, эффективности использования имеющихся финансовых ресурсов и т.д.

В анализе факторов, влияющих на величину прибыли, лежат резервы увеличения прибыли предприятия, основными из которых являются:

- Обеспечение роста объема производства продукции на основе технического его обновления и повышения эффективности производства;

- Улучшение условий продажи продукции, в том числе за счет совершенствования расчетно-платежных отношений между предприятиями;
- Изменение структуры производимой и продаваемой продукции за счет увеличения доли более рентабельной;
- Снижение валовых расходов на производство и обращение продукции;
- Установление реальной зависимости уровня цен от качества производимой продукции, ее конкурентоспособности, спроса и предложения аналогичной продукции другими производителями;
- Увеличение прибыли от прочей деятельности предприятия (от продажи основных фондов, иного имущества предприятия, валютных ценностей, ценных бумаг и т. д.);

Стоит отметить, что предприятие, как было указано выше, функционирует в системе с другими предприятиями, следовательно с практической точки зрения существует взаимосвязь между внешними и внутренними факторами формирования финансовых результатов деятельности предприятия [23].

Примером такой взаимосвязи может служить внедрение механизма субсидирования государством отрасли экономики и производителей, отвечающих заранее определенным критериям. Предположим, что государство выделяет субсидии на закупку станков для обточки колесных пар отечественным компаниям – предприятиям малого и среднего бизнеса. Предприятие, получившее субсидию, закупает комплектующие для обточки колесофрезерных станков или закупает услугу по ремонту и техническому обслуживанию колесофрезерных станков и фрез для обточки колесных пар. Предприятие, специализирующееся на выпуске колесофрезерных станков, фрез для обточки колесных пар получает заказ на закупку фрез и/или комплектующих для ремонта и технического обслуживания колесофрезерного станка. После получения заказа предприятие запускает процесс производства

и «на выходе» получает готовое изделие в виде фрезы для обточки колесных пар, комплектующих для колесофрезерного станка. Предприятие, получившее субсидию, выкупает данные изделия и устанавливает их себе на производство. Затем предприятие заключает контракт на обточку колесных пар подвижных составов и оказывает соответствующие услуги, в результате чего у предприятия образуется выручка. Предприятие сумело оказать услугу, так как получило от государства субсидию на закупку фрезы для обточки колесных пар, что является примером влияния внешних факторов. Однако, предприятие, к которому поступил заказ на производство фрезы для обточки колесной пары, получило выручку от заказчика фрезы, подключив к процессу производства дополнительные производственные мощности, что является примером внутреннего фактора формирования финансовых результатов деятельности.

В данной главе ВКР были рассмотрены теоретические аспекты финансовых результатов деятельности предприятия. Были рассмотрены такие понятия, как выручка, доходы, прибыль и т.д. Была объяснена сущность и значение данных показателей для организации, были представлены методы оценки результатов финансовой деятельности и определены факторы внешней и внутренней среды, влияющие на деятельность организации.

2. АНАЛИЗ И ОЦЕНКА ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО «ЭФСИ»

2.1 Организационно-экономическая характеристика ООО «ЭФСИ»

Общество с ограниченной ответственностью «ЭФСИ» (Экспериментальная Фирма Сестрорецкий Инструмент) была основана в 1994 году на базе Отдела Главного Конструктора Сестрорецкого Инструментального Завода (далее – СИЗ) с входящей в него исследовательской лабораторией и экспериментальным участком Сестрорецкого Инструментального Завода.

Таблица 2.1.1 – Основные характеристики ООО «ЭФСИ»

Полное наименование организации	Общество с ограниченной ответственностью «Экспериментальная Фирма Сестрорецкий Инструмент»
Сокращенное наименование организации	ООО «ЭФСИ»
Наименование основного вида деятельности (по коду ОКВЭД)	Производство инструмента (25.73)
Адрес юридического лица	197706, город Санкт-Петербург, город Сестрорецк, ул. Воскова, д. 2 литер ач, помещ. 9-н
Дата регистрации	18.03.1994
Уставный капитал (в рублях)	20 000
Код ИНН	7821002716
Код КПП	784301001
Код ОГРН	1027812403409

ООО «ЭФСИ» за последние 5 лет помогла развить отечественный рынок инструмента для железных дорог и железнодорожного транспорта. Среди производственной номенклатуры были фрезы-твердосплавные концевые, быстрорежущие, сборные, резцы для обработки колесных пар железнодорожного подвижного состава, сверла, пластины для метрополитена, заключены договора и выполнены работы для Нижегородского метрополитена. Во многом благодаря проделанной работе, предприятия продолжали работать в сложных экономических условиях.

В 2021 году фирмой «ЭФСИ» разработан инструмент для резделки торцов для Северного потока.

В 2022 году фирмой «ЭФСИ» изготовлена специальная оснастка для токарно-накатного станка для ОП «Колесомоторные мастерские Лодейное Поле ООО «Системы Безопасности». Изготовлен комплект запасных частей для колесно-тракторного станка ТК-941 для СЛД «Великолукское».

В 2023 году разработана, изготовлена и внедрена новая конструкция блока для обточки колесных пар на станке «Hegenschaidt» в депо Усть-Луга, проведен текущий ремонт колесотокарного станка КЖ-1836М10 для ОП «Колесомоторные мастерские Лодейное поле ООО «Системы Безопасности».

Так же в 2023 году приобретен прибор для ввода управляющих программ для станков с числовым программным управлением (ЧПУ).

В 2023 году разработаны и выпущены шаблоны ТЭ9180.38 с калибровкой ВНИИЖТ и контршаблон ТЭ9180.39 с калибровкой ВНИИЖТ для ПК «Новочеркасский электровозостроительный завод».

Спроектирован, изготовлен, а так же внедрен в техпроцесс специальный инструмент для обработки шипаи замка автосцепки в условиях Балтийского вагоноремонтного завода ООО «Новотранс», проведен текущий ремонт колесофрезерного станка типа КЖ-20 в части ремонта гидроцилиндра подъема рамы СЛД Санкт-Петербург.

В начале 2024 года выполнена добровольная сертификация серийного производства фрез КЖ-20, так же был произведен ремонт колесофрезерного станка КЖ-20 в части замены ведущих роликов приводы ращения колесной пары СЛД Санкт-Петербург.

В номенклатуру изготавливаемого инструмента для обработки колесных пар включены новые конструкции резцовых блоков и кассет, а так же тангенциальные и чашечные пластины, разработанные с учетом последних мировых достижений в области производства твердых сплавов, нанесения износостойких покрытий, создания оптимальной формы передней поверхности и геометрии режущей части.

Тесное сотрудничество с вагонными и локомотивными депо, участие в комплексных испытаниях на предприятиях машиностроительного и энергетического комплексов позволяет компании создавать производительный инструмент для обработки колесных пар, а так же тяжелого точения и фрезерования.

Особое место в деятельности ООО «ЭФСИ» занимают работы по ремонту, техническому обслуживанию и модернизации колесофрезерных станков типа КЖ-20, работы по ремонту, техническому обслуживанию и модернизации колесотокарных станков типа 1836 и «РАФАМЕТ». Для обработки профиля колесных пар тягового подвижного состава железных дорог и электропоездов метрополитенов на станках типа КЖ-20 ООО «ЭФСИ» производит фрезы ТЭ6225 (Рис. 2.1.1). Данная фреза является одним из основных видов продукции, выпускаемой предприятием. На предприятии воссоздан полный цикл производства фрезы: начиная от вытачивания заготовки из металлического цилиндра до соединения деталей в единую фрезу, так как последняя состоит из нескольких деталей.

Рисунок 2.1.1 – Фреза ТЭ6225 для колесофрезерного станка КЖ-20



Так же на предприятии разработана и внедрена схема ремонтного цикла колесофрезерных станков типа КЖ-20. Фрезы ТЭ6225 для восстановления

профиля бондажей колесных пар являются сложным профильным инструментом, на качество эксплуатации которого влияет не только качество изготовления фрез и режущих пластин «RNUX», «RNHX», но и состояние оборудования, на котором они эксплуатируются. Методики проверки отдельных частей станка с целью обеспечения точности обработки находятся в инструкциях по эксплуатации оборудования или в паспортах станков.

На основании «Единой системы планово-предупредительного ремонта и рациональной эксплуатации технического оборудования машиностроительных предприятий» (далее – ЕСППР) при осмотрах в межосмотровой и межремонтный периоды производится сервисное обслуживание станков и фрез.

Содержание в исправном состоянии колеснофрезерных станков, фрез для обработки колесных пар, выполнение требований ЕСППР и руководств по эксплуатации обеспечивают получение точного профиля, овальности и равенства колес по кругу катания в колесной паре.

Схема принятой структуры ремонтного цикла для колеснофрезерных станков типа КЖ-20:

К-О-О-О-М1-О-О-О-М2-О-О-О-С1-О-О-О-М3-О-О-О-М4-О-О-О-С2-О-О-О-М5-О-О-О-М6-О-О-О-К, где:

О – осмотр;

М – малый (текущий) ремонт;

С – средний ремонт;

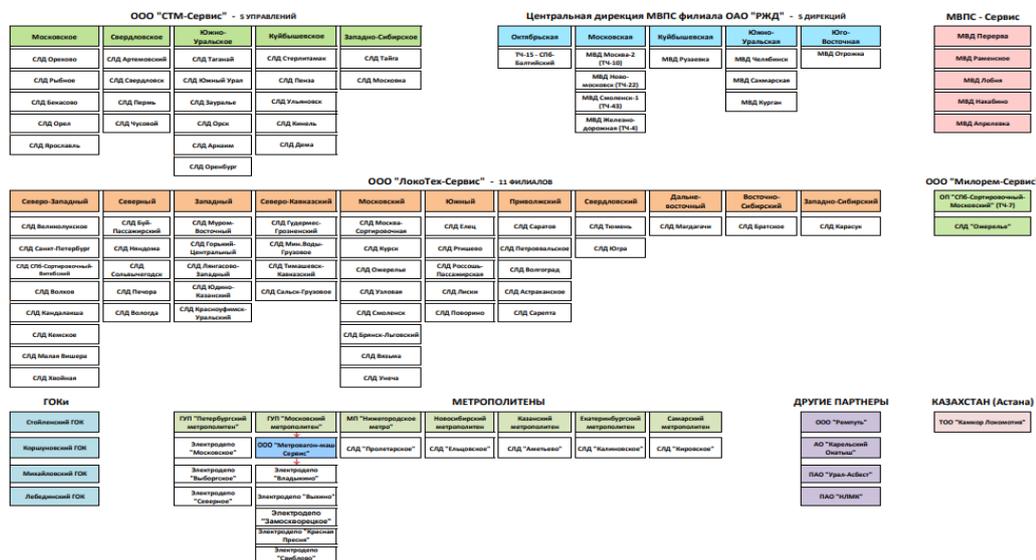
К – капитальный ремонт;

Данная схема представляет собой перечень и последовательность выполнения ремонтных работ и работ по техническому обслуживанию станка в период между вводом в эксплуатацию и первым капитальным ремонтом или в период между капитальными ремонтами.

«Экспериментальная Фирма Сестрорецкий Инструмент» является дилером компании «СКИФ-М», является поставщиком инструмента для нужд

Балтийского завода. Перечень партнеров по обработке колесных пар на станках типа КЖ-20 представлен на рисунке 2.1.2.

Рисунок 2.1.2 – Перечень партнеров ООО «ЭФСИ» по обработке колесных пар на станках типа КЖ-20



Предлагается провести SWOT-анализ ООО «ЭФСИ» (табл. 2.1.1)

Таблица 2.1.1. SWOT – анализ ООО «ЭФСИ»

Сильные стороны	Слабые стороны
<ul style="list-style-type: none"> - Широкий ассортимент производимой продукции; - Высокое качество выпускаемой продукции; - Большой опыт работы на рынке – 30 лет; - Хорошая репутация; - Лидирующие позиции на рынке; - Выстроен полный производственный процесс - Контроль качества выпускаемой продукции; 	<ul style="list-style-type: none"> - Ограниченные возможности выходы на мировой рынок; - Низкая информативность сайта;
Возможности	Угрозы
<ul style="list-style-type: none"> - Выход на новые региональные рынки в СНГ и наращивание присутствия на существующих; - Совершенствование работы веб-сайта; - Оказание услуг по разработке чертежей инструмента; - Использование современных технологий для повышения эффективности производства и снижения затрат компании - Поддержка со стороны государства 	<ul style="list-style-type: none"> - Сложная экономическая ситуация в отрасли;

Проведенный SWOT-анализ ООО «ЭФСИ» помог выявить сильные и слабые стороны компании, а так же возможности для ее роста и угрозы.

Благодаря широкому ассортименту выпускаемой продукции, компания занимает существенную долю на рынке, так как большая часть номенклатуры выпускаемой продукции является специфической, а технологический процесс ее производства на предприятии хорошо освоен. Высокое качество выпускаемой продукции является одной из сильных сторон компании. Это способствует выбору ее продукции потенциальными покупателями среди прочих вариантов, так как покупатели уверены в высоком качестве продукции. Большой опыт в работе на рынке дал компании опыт деятельности, компания пережила ряд кризисов, что позволило усовершенствовать процессы управления и повысить эффективность производства. Хорошая репутация позволяет проще выстраивать взаимоотношения с контрагентами. Лидирующие позиции на рынке позволяют компании выстраивать оптимальные стратегии развития, совершенствовать механизмы ценообразования, уверенно осваивать новые рынки. Благодаря тому, что на предприятии выстроен полный производственный процесс, компания контролирует этапы производство продукции: от заготовки деталей из болванок для сборки готового изделия. Это позволяет лучше контролировать производственный процесс и, в случае необходимости, дорабатывать его. На предприятии осуществляется контроль качества выпускаемой продукции, что позволяет ООО «ЭФСИ» сохранять имидж, выпускать высококачественную продукцию.

Среди слабых сторон компании можно отметить ограниченные возможности выхода на мировой рынок. Во-многом это обусловлено недостаточными производственными мощностями, не позволяющими успешно освоить новые мировые рынки. Низкая информативность сайта не позволяет ряду потенциальных покупателей получить полную и исчерпывающую информацию о предприятии и выпускаемой продукции.

Среди возможностей для развития стоит выделить возможность выхода на региональные рынки СНГ, либо нарастить свое присутствие на существующих. Представляется возможным совершенствование работы веб-сайта, повышение его информативности и простоты использования. Среди направлений для развития можно рассмотреть оказание услуг по разработке и продаже прав на чертежи инструмента. Компания может применять современные технологии для совершенствования процесса производства. Также есть возможность рассмотреть поддержку со стороны государства в виде налоговых льгот и субсидий.

Одной из основных угроз является сложная экономическая ситуация в стране.

Для «Система Безопасности» изготовлена специальная оснастка, проведен текущий ремонт колесотокарного станка КЖ-1836М10.

Для компании «Новотранс» спроектирован и изготовлен, а так же внедрен в технический процесс специальный инструмент для обработки шипа автосцепки. Продолжается сотрудничество с Кронштадтским морским заводом, Горэлектротрансом, «БТОФ» и т.д.

На предприятии ведется плодотворная работа системы персонал-менеджмента. Половина сотрудников организации относятся к производственному персоналу, который непосредственно принимает участие в работе производства и изготовлении продукции. В настоящее время в «ЭФСИ» внедрены решения для повышения качества работы персонала, а именно: организован досуг производственного персонала во время обеденного перерыва, внедрены авторские решения для обеспечения безопасности процесса производства, обеспечения комфортного доступа персонала в цеха.

Основными покупателями продукции ООО «ЭФСИ» являются:

1. ООО «ЛокоТех-Сервис» – 23,47%;
2. ООО «СТМ-СЕРВИС» – 21,12%;
3. ОА «Балтийский Завод» – 9,85%;
4. ОАО «РЖД» – 4,12%;

5. СПБ ГУП «Горэлектротранс» – 2,84%;

Для того, что бы подробнее изучить компанию и ее деятельность, обратимся к ее технико-экономическим показателям. Рассчитаем рентабельность продаж за период с 2021 по 2023 гг., получим следующие значения:

За 2023 год рентабельность составила 10,65%;

За 2022 год рентабельность составила 9,14%;

За 2021 год рентабельность составила 8,44%;

Основываясь на вышеуказанных данных можно сделать вывод, что рентабельность предприятия за период с 2021 года по 2023 год увеличивалась каждый рассматриваемый период.

2.2 Анализ и оценка финансовых показателей ООО «ЭФСИ»

Для того, что бы получить более полное представление о деятельности предприятия, необходимо провести анализ его финансовой деятельности и дать ему соответствующую оценку.

Для проведения анализа и оценка финансовых показателей деятельности предприятия обратимся к Бухгалтерскому балансу и Отчету о финансовых результатах.

Предлагается провести анализ и оценку Бухгалтерского баланса.

Таблица 2.2.1 – Данные бухгалтерского баланса ООО «ЭФСИ» за период с 2021 по 2023 гг.

Наименование показателя	Код строки	На 31.12.2023	На 31.12.2022	На 31.12.2021
1	2	3	4	5
АКТИВ				
I. Внеоборотные активы				
Основные средства	1150	102	69	173
Итого по разделу I	1100	102	69	173
II. Оборотные активы				
Запасы	1210	8736	6898	6491

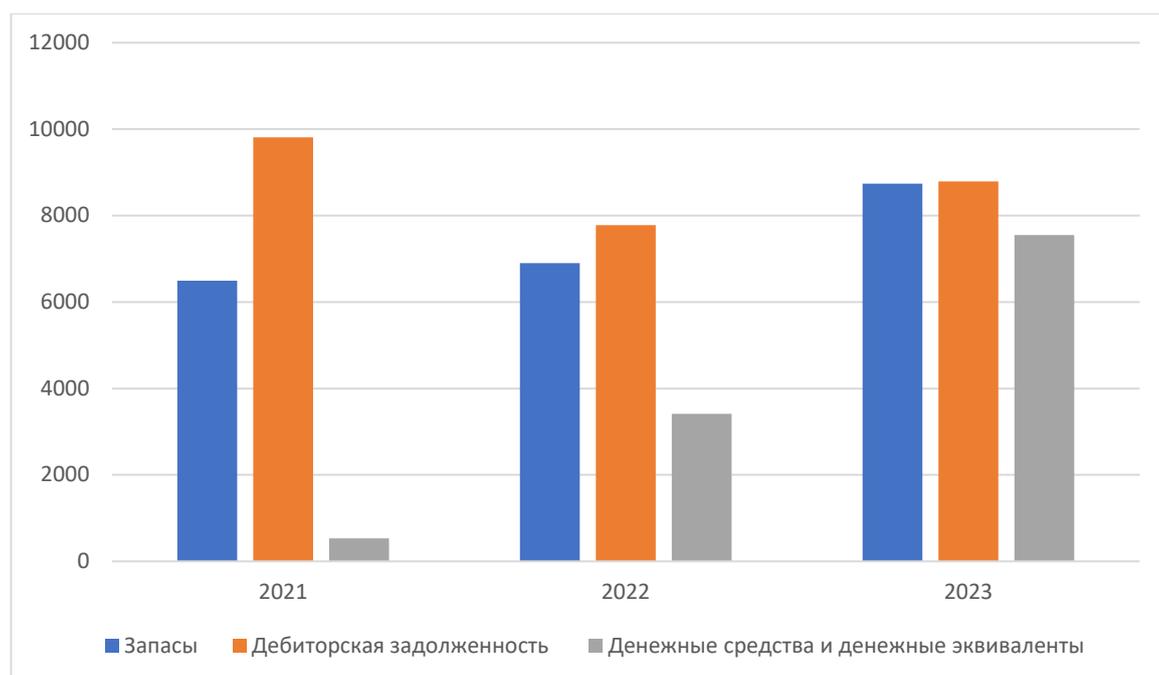
Продолжение таблицы 2.2.1

1	2	3	4	5
Дебиторская задолженность	1230	8789	7781	9812
Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	7553	3410	534
Итого по разделу II	1200	25078	18089	16837
БАЛАНС	1600	25180	18158	17010
ПАССИВ				
III. Капитал и резервы				
Уставный капитал	1310	20	20	20
Нераспределенная прибыль	1370	17388	14664	14614
Итого по разделу III	1300	17408	14684	14634
V. Краткосрочные обязательства				
Кредиторская задолженность	1520	7772	3474	2376
Итого по разделу V	1500	7772	3474	2376
Баланс	1700	25180	18158	17010

Проведем анализ и оценку структуры оборотных активов ООО «ЭФСИ».

Представим данные в виде диаграммы (рис. 2.2.1).

Рисунок 2.2.1 – Структура оборотных активов ООО «ЭФСИ» за 2021-2023 гг.



Предлагается провести горизонтальный анализ Бухгалтерского баланса. Для этого сравним данные бухгалтерского баланса за 2023 и 2022 гг., и за 2022 и 2021 гг. Анализ данных бухгалтерского баланса за 2023 и 2022 гг. приведен в таблице 2.2.2.

Таблица 2.2.2 – Анализ данных бухгалтерского баланса за 2023 и 2022 гг., тыс.руб.

Статья баланса	На 31.12.2023	На 31.12.2022	Отклонение (+/-)	
			В абсолютном выражении	В %
1	2	3	4	5
Основные средства	102	69	33	48
Запасы	8736	6898	1838	27
Дебиторская задолженность	8789	7781	1008	13
Денежные средства и денежные эквиваленты	7553	3410	4143	121
Уставный капитал	20	20	0	0
Нераспределенная прибыль	17388	14664	2724	19
Кредиторская задолженность	7772	3474	4298	124

Проведенный горизонтальный анализ бухгалтерского баланса за исследуемый период показал, что основные средства выросли на 48%, запасы увеличились на 27%, дебиторская задолженность выросла на 13%, денежные средства выросли на 121%, уставный капитал не изменился, нераспределенная прибыль увеличилась на 19%, кредиторская задолженность возросла на 124%.

Анализ данных бухгалтерского баланса за 2022 и 2021 гг. приведен в таблице 2.2.3.

Таблица 2.2.3 – Анализ данных бухгалтерского баланса за 2022 и 2021 гг., тыс.руб.

Статья баланса	На 31.12.2022	На 31.12.2021	Отклонение (+/-)	
			В абсолютном выражении	В %
1	2	3	4	5
Основные средства	69	173	-104	-60
Запасы	6898	6491	407	6

Продолжение таблицы 2.2.3

1	2	3	4	5
Дебиторская задолженность	7781	9812	-2031	-21
Денежные средства и денежные эквиваленты	3410	534	2876	539
Уставный капитал	20	20	0	0
Нераспределенная прибыль	14664	14614	50	0,3
Кредиторская задолженность	3474	2376	1098	46

Проведенный горизонтальный анализ бухгалтерского баланса за исследуемый период показал, что основные средства уменьшились на 60%, запасы увеличились на 6%, дебиторская задолженность уменьшилась на 21%, денежные средства выросли на 539%, уставный капитал не изменился, нераспределенная прибыль практически не изменилась (увеличилась на 0,3%), кредиторская задолженность возросла на 46%.

Предлагается провести анализ ликвидности баланса. Для этого посчитаем валюту баланса. Расчет показателей будет производиться по следующим формулам:

$$A1 = \text{стр. 1250} + \text{стр. 1240};$$

$$A2 = \text{стр.1230}$$

$$A3 = \text{стр. 1210} + \text{стр.1220} + \text{стр.1260};$$

$$A4 = \text{стр. 1100};$$

$$П1 = \text{стр. 1520};$$

$$П2 = \text{стр. 1510} + \text{стр. 1540} + \text{стр. 1550};$$

$$П3 = \text{стр. 1400};$$

$$П4 = \text{стр. 1300};$$

Произведем расчет и получим данные, приведенные в таблице 2.2.4

Таблица 2.2.4 – Валюта баланса ООО «ЭФСИ» за период 2021-2023 гг.

Показатель	За 2021	За 2022	За 2023
1	2	3	4
A1	534	3410	7553
A2	9812	7781	8789

Продолжение таблицы 2.2.4

1	2	3	4
А3	6491	6898	8736
А4	173	69	102
П1	2376	3474	7772
П2	0	0	0
П3	0	0	0
П4	14634	14684	17408

На основании данных таблицы 2.2.4 проведем оценку полученных показателей. Рассмотрим данные за 2021 год. Неравенство $A1 < П1$, что может свидетельствовать о неплатежеспособности компании в 2021 году. У организации было недостаточно средств для покрытия наиболее срочных обязательств абсолютно и наиболее ликвидных активов. Неравенство $A2 > П2$ может свидетельствовать о том, что быстро реализуемые активы превышают краткосрочные пассивы и организация может быть платежеспособной в недалеком будущем с учетом своевременных расчетов с кредиторами, получения средств от продажи продукции в кредит. Неравенство $A3 > П3$ может свидетельствовать о том, что при поступлении денежных средств от продаж и платежей, организация может являться платежеспособной на период одного оборота оборотных средств. Неравенство $A4 < П4$ может свидетельствовать о высоком уровне финансовой устойчивости предприятия, наличии у нее достаточного уровня собственных оборотных средств [39].

Рассмотрим данные за 2022 год. Неравенство $A1 < П1$ так же может свидетельствовать о низкой платежеспособности предприятия в 2022 году, однако разница не велика и составляет всего 1,84%, что может свидетельствовать о стабилизации ситуации с платежеспособностью организации на момент составления баланса. Неравенство $A2 > П2$ может свидетельствовать о том, что быстро реализуемые активы превышают краткосрочные пассивы и организация может быть платежеспособной в недалеком будущем с учетом своевременных расчетов с кредиторами, получения средств от продажи продукции в кредит. Неравенство $A3 > П3$ может свидетельствовать о том, что при поступлении денежных средств от продаж и

платежей, организация может являться платежеспособной на период одного оборота оборотных средств. Неравенство $A4 < П4$ может свидетельствовать о высоком уровне финансовой устойчивости предприятия, наличии у нее достаточного уровня собственных оборотных средств [39].

Рассмотрим данные за 2023 год. Неравенство $A1 > П1$ может указывать на то, что предприятие является платежеспособным в 2023 году. У организации хватает средств для покрытия наиболее срочных обязательств абсолютно и наиболее ликвидных активов. Неравенство $A2 > П2$ может свидетельствовать о том, что быстро реализуемые активы превышают краткосрочные пассивы и организация может быть платежеспособной в недалеком будущем с учетом своевременных расчетов с кредиторами, получения средств от продажи продукции в кредит. Тенденция не меняется. Неравенство $A3 > П3$ может свидетельствовать о том, что при поступлении денежных средств от продаж и платежей, организация может являться платежеспособной на период одного оборота оборотных средств. Тенденция неизменна. Неравенство $A4 < П4$ может свидетельствовать о том, что соблюдены минимальные условия финансовой устойчивости и предприятие является финансово устойчивым [39].

Таблица 2.2.5 – Коэффициенты ликвидности баланса ООО «ЭФСИ» за 2021-2023 гг

Название коэффициента	Формула	2021	2022	2023
1	2	3	4	5
Коэффициент текущей ликвидности	$K_{тл} = \frac{(A1 + A2 + A3)}{(П1 + П2)}$	7,086	5,207	3,227
Коэффициент быстрой ликвидности	$K_{бл} = \frac{(A1 + A2)}{(П1 + П2)}$	4,354	3,221	2,103
Коэффициент абсолютной ликвидности	$K_{ал} = \frac{A1}{(П1 + П2)}$	0,225	0,982	0,972
Общий показатель ликвидности баланса	$K_{оплб} = \frac{(A1 + A2 * 0.5 + A3 * 0.3)}{(П1 + П2 * 0.5 + П3 * 0.3)}$	3,109	2,697	1,875

Продолжение таблицы 2.2.5

1	2	3	4	5
Коэффициент обеспеченности собственными средствами	$K_{occ} = \frac{(П4 - А4)}{(А1 + А2 + А3)}$	0,859	0,808	0,69
Коэффициент маневренности функционального капитала	$K_{mfk} = \frac{А3}{((А1 + А2 + А3) - (П1 + П2))}$	0,449	0,472	0,505

На основании данных таблицы 2.2.5 дадим оценку ликвидности бухгалтерского баланса ООО «ЭФСИ» за исследуемый период. Проведем оценку за 2021 год. Коэффициент текущей ликвидности составил 7,086, при нормальных значениях от 1,5 до 2,5. Данный показатель может свидетельствовать о том, что в 2021 году у компании было достаточно ликвидных активов для покрытия текущих обязательств. Коэффициент быстрой ликвидности за рассматриваемый год составил 4,354, что может свидетельствовать о том, что большая часть затрат капитализируется в оборотных средствах. Высокие показатели данного значения могут объясняться тем, что предприятие занимается производством инструмента для железнодорожной отрасли, следовательно предполагаются высокие затраты на оборотные средства, что бы поддерживать процесс производства на должном уровне. Коэффициент абсолютной ликвидности за 2021 год составил 0,225, что является допустимым значением. Общий показатель ликвидности баланса в 2021 году составил 3,109, что может свидетельствовать о том, что структура капитала может быть не очень оптимальной. Значение коэффициента обеспеченности собственными средствами составило 0,859, что может свидетельствовать о высокой платежеспособности предприятия. Коэффициент маневренности функционального капитала в 2021 году составил 0,449, что может свидетельствовать о достаточно высоком уровне ликвидности финансовых средств, имеющихся у организации.

Рассмотрим данные за 2022 год. Коэффициент текущей ликвидности составил 5,207, при нормальных значениях от 1,5 до 2,5. Данный показатель

может свидетельствовать о том, что в 2022 году у компании было достаточно ликвидных активов для покрытия текущих обязательств. Коэффициент быстрой ликвидности за рассматриваемый год составил 3,221, что может свидетельствовать о том, что большая часть затрат так же, как и в 2021 году, капитализируется в оборотных средствах. Коэффициент абсолютной ликвидности за 2022 год составил 0,982. Значение данного показателя существенно превышает его значение за 2021 год, что может свидетельствовать о том, что компания была бы в состоянии погасить свои обязательства немедленно, если бы это было бы необходимо. Общий показатель ликвидности баланса в 2022 году составил 2,697. Наблюдается снижение, но не критичное. Это может свидетельствовать о том, что структура капитала может быть не очень оптимальной. Значение коэффициента обеспеченности собственными средствами составило 0,808, что может свидетельствовать о высокой платежеспособности предприятия в 2022 году. Коэффициент маневренности функционального капитала в рассматриваемом году составил 0,472, что может свидетельствовать о достаточно высоком уровне ликвидности финансовых средств, имеющихся у организации, хоть здесь наблюдается небольшое снижение.

Рассмотрим данные за 2023 год. Коэффициент текущей ликвидности составил 3,227. Наблюдается серьезное снижение данного показателя, однако его значения по-прежнему остаются в пределах допустимого. Данное значение может свидетельствовать о том, что в 2023 году у компании все так же было достаточно ликвидных активов для покрытия текущих обязательств. Коэффициент быстрой ликвидности за рассматриваемый год составил 2,103. Наблюдается снижение, однако значения находятся в допустимом диапазоне. Полученное значение данного показателя может свидетельствовать о том, что большая часть затрат так же, как и за предыдущие года, капитализируется в оборотных средствах. Коэффициент абсолютной ликвидности за рассматриваемый год составил 0,972. Значение данного показателя существенно не сильно изменилось в сравнении с его значением за 2022 год,

что может свидетельствовать о том, что компания была бы в состоянии погасить свои обязательства немедленно, если бы это было бы необходимо. Общий показатель ликвидности баланса в 2023 году составил 1,875. Наблюдается снижение, но оно не критично. Значения находятся в пределах допустимого. Это может свидетельствовать о том, что структура капитала оптимизирована. Значение коэффициента обеспеченности собственными средствами составило 0,69, что может свидетельствовать о высокой платежеспособности предприятия в 2023 году. Коэффициент маневренности функционального капитала в рассматриваемом году составил 0,505, что может свидетельствовать о достаточно высоком уровне ликвидности финансовых средств, имеющихся у организации, хоть здесь наблюдается небольшое увеличение.

В таблице 2.2.6 представлены данные из отчета о финансовых результатах за 2023, 2022 и 2021 гг.

Таблица 2.2.6 – финансовые результаты деятельности ООО «ЭФСИ» за период с 2021 по 2023 гг

Наименование показателя	Код строки	За январь - декабрь 2023	За январь - декабрь 2022	За январь - декабрь 2021
1	2	3	4	5
Выручка	2110	53154	40827	34186
Себестоимость продаж	2120	(47494)	(37097)	(31302)
Валовая прибыль (убыток)	2100	5660	3730	2884
Прибыль (убыток) от продаж	2200	5660	3730	2884
Прочие доходы	2340	-	93	8
Прочие расходы	2350	(167)	(211)	(196)
Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	5493	3612	2696
Налог на прибыль	2410	(1099)	(722)	(539)
в том числе: текущий налог на прибыль	2411	(1099)	(722)	(539)
Чистая прибыль (убыток)	2400	4394	2890	2157

Произведем факторный анализ прибыли от продаж за 2023 год. Для этого воспользуемся данными, приведенными в таблице 2.2.7.

Таблица 2.2.7 – Данные для факторного анализа прибыли от продаж

Наименование показателя	2022 год	2023 год	Абсолютное изменение, тыс.руб.	Относительное изменение, %
1	2	3	4	5
Выручка	40827	53154	+12327	76,81
Себестоимость продаж	(37097)	(47494)	(10397)	78,11
Валовая прибыль (убыток)	3730	5660	+1930	65,9
Прибыль (убыток) от продаж	3730	5660	+1930	65,9
Индекс изменения цен	1,0	1,19	+0,19	84,03
Объем реализации в сопоставимых ценах	40827	44667	+3840	91,4

Для определения влияния объема продаж на прибыль необходимо прибыль предыдущего периода умножить на изменение объема продаж. Выручка от реализации в отчетном периоде составила 53154 тыс.руб. Объем продаж в базисных ценах составил 44667 тыс.руб. С учетом этого, изменение объема продаж за анализируемый период составило 84,03%. Произошло снижение объема реализованной продукции на 15,97%. За счет этого прибыль от продажи продукции снизилась на 903,9 тыс.руб.

Влияние ассортимента продаж на величину прибыли организации определяется сопоставлением прибыли отчетного периода, рассчитанной на основе цен и себестоимости базисного периода, с базисной прибылью, пересчитанной на изменение объема реализации.

Выручка от продажи отчетного периода в ценах базисного периода составила 44667 тыс.руб. Фактически реализованная продукция, рассчитанная по базисной себестоимости составила 40289,16 тыс.руб. Прибыль отчетного периода, рассчитанная по базисной себестоимости и базисным ценам составила 4377,84 тыс.руб. Таким образом, влияние сдвигов в структуре

ассортимента на величину прибыли от продаж составило 1243,52 тыс.руб. Произведенный расчет показывает, что в составе реализованной продукции увеличился удельный вес продукции с большим уровнем доходности.

Проведем анализ влияния себестоимости на изменение прибыли. Влияние можно определить сопоставив себестоимость реализации продукции отчетного периода с затратами базисного периода, пересчитанными на изменение объема продаж: – 16321,4 тыс.руб. Себестоимость реализованной продукции увеличилась, следовательно, прибыль от продажи продукции снизилась на ту же сумму.

2.3 Расчет показателей финансовых результатов деятельности ООО «ЭФСИ»

Предлагается начать анализ и оценку прибыли и рентабельности с анализа структуры отчета о финансовых результатах. Для этого воспользуемся данными, представленными в таблице 2.3.1.

Таблица 2.3.1 – Изменение финансовых результатов деятельности ООО «ЭФСИ» за 2021-2023 гг

Наименование показателя	За 2021 год, тыс.руб.	За 2022 год, тыс.руб.	За 2023 год, тыс.руб.	Изменение 2021-2022 гг., тыс.руб.	Изменение 2022-2023 гг., тыс.руб.
1	2	3	4	5	6
Выручка	34186	40827	53154	+6641	+12327
Себестоимость продаж	(31302)	(37097)	(47494)	+5795	+10397
Валовая прибыль (убыток)	2884	3730	5660	+846	+1930
Прибыль (убыток) от продаж	2884	3730	5660	+846	+1930
Прочие доходы	8	93	-	+85	-93
Прочие расходы	(196)	(211)	(167)	+15	-44
Прибыль (убыток) до налогообложения	2696	3612	5493	+916	+1881
Налог на прибыль	(539)	(722)	(1099)	+183	+377

Продолжение таблицы 2.3.1

в том числе: текущий налог на прибыль	(539)	(722)	(1099)	+183	+377
Чистая прибыль (убыток)	2157	2890	4394	+733	+1504

Исходя из данных, приведенных в таблице 2.3.1 можно сделать вывод, что за рассматриваемый период выручка постоянно увеличивалась, в 2022 году ее увеличение по сравнению с 2021 годом составило 6 641 тыс.руб., а в 2023 году она увеличилась на 12 327 тыс.руб. в сравнении с 2022 годом. Так же наблюдается увеличение прибыли от продаж: в 2022 году значение данного показателя увеличилось на 846 тыс.руб. в сравнении с 2021 годом, а в 2023 году величина прибыли от продаж увеличилась на 1 930 тыс.руб. в сравнении с предшествующим годом. Прочие доходы в 2022 году увеличились на 85 тыс.руб., а в 2023 году отсутствовали. Чистая прибыль в 2022 году увеличилась в сравнении с 2021 на 733 тыс.руб., а в 2023 году на 2 504 тыс.руб. в сравнении с 2022 годом.

Таблица 2.3.1 – Анализ финансовых результатов ООО «ЭФСИ» за 2021-2023 гг

Наименование показателя	За 2021 год	За 2022 год	За 2023 год
1	2	3	4
Выручка	100	100	100
Себестоимость продаж	91,56	90,86	89,35
Валовая прибыль (убыток)	8,44	9,14	10,65
Прибыль (убыток) от продаж	8,44	9,14	10,65
Прочие доходы	0,02	0,23	
Прочие расходы	0,57	0,52	0,31
Прибыль (убыток) до налогообложения	7,89	8,85	10,33
Налог на прибыль	1,58	1,77	2,07
в том числе: текущий налог на прибыль	1,58	1,77	2,07
Чистая прибыль (убыток)	6,31	7,08	8,27

Исходя из данных, приведенных в таблице 2.3.2 можно сделать вывод, что в 2021 году объем прибыли до налогообложения составил 7,89% от выручки, в 2022 году доля данного показателя в выручке составила 8,85%, в 2023 году доля данного показателя в выручке составила 10,33%. Проанализировав значение прибыли от продаж за исследуемый период, можно заметить, что в 2021 году доля данного показателя составила 8,44% выручки, в 2022 году составила 9,14% выручки, в 2023 году составила 10,65%. Рассмотрев значения показателя «Чистая прибыль (убыток)», можно заметить, что величина чистой прибыли в 2021 году составила 6,31% от выручки, в 2022 году 7,08% от выручки, в 2023 году составила 8,27%. На основании данных таблицы 2.3.2 можно сделать вывод, что за исследуемый период наблюдалось увеличение по всем рассмотренным показателям.

Произведем оценку показателей рентабельности ООО «ЭФСИ». Для этого воспользуемся данными, приведенными в таблице 2.3.3.

Таблица 2.3.3 – Показатели рентабельности ООО «ЭФСИ» за исследуемый период

Наименование показателя	За 2021 год	За 2022 год	За 2023 год	Отклонение	
				2021-2022	2022-2023
1	2	3	4	5	6
Рентабельность активов	12,76	16,44	20,28	+3,68	+3,84
Рентабельность собственного капитала	14,84	19,71	27,38	+4,87	+7,67
Рентабельность заемного капитала	91,22	98,8	78,01	+7,58	-20,79
Рентабельность продаж	6,3	7,08	8,26	+0,78	+1,18
Рентабельность оборотных активов	12,94	16,55	20,36	+3,61	+3,81

Проведем анализ полученных показателей. На основании данных, приведенных в таблице 2.3.3 можно сделать вывод, что такие показатели, как рентабельность активов, рентабельность собственного капитала,

рентабельность продаж за исследуемый период непрерывно увеличивались. Заметим резкое снижение рентабельности заемного капитала (78,01%).

Рост рентабельности активов свидетельствует о том, что с каждым годом растет эффективность использования активов. За 2023 год на 1000 тыс. руб. активов организации приносит 202,8 тыс.руб. прибыли. За 2022 год на 1000 тыс.руб. активов организации приходились 164,4 тыс.руб. прибыли. За 2021 год на 1000 тыс.руб. активов организации приходились 127,6 тыс.руб. прибыли.

Рост рентабельности собственного капитала свидетельствует об увеличении эффективности использования собственных средств компании. В 2023 году на 1000 тыс.руб. собственных средств предприятие получало 273,8 тыс.руб. прибыли. В 2022 году на 1000 тыс.руб. собственных средств предприятие получало 197,1 тыс.руб. прибыли. В 2021 году на 1000 тыс.руб. собственных средств предприятие получало 148,4 тыс.руб. прибыли.

Увеличение рентабельности продаж свидетельствует о том, что доля прибыли в выручке компании с каждым годом увеличивается. В 2023 году на каждые 1 000 тыс.руб. выручки приходилось 82,6 тыс.руб. прибыли.

Стоит обратить внимание на увеличение, а потом резкое снижение рентабельности заемного капитала. Это может свидетельствовать о том, что в 2023 году эффективность использования заемных средств снизилась. В 2023 году на 1 000 тыс.руб. заемных средств приходилось 780,1 тыс.руб. прибыли. В 2022 году на 1 000 тыс.руб. заемных средств приходилось 988 тыс.руб. прибыли. В 2021 году на 1 000 тыс.руб. заемных средств приходилось 912,2 тыс.руб. прибыли.

Рост рентабельности оборотных активов свидетельствует о том, что оборотные средства в исследуемом периоде эффективнее использовались. В 2021 году на 1000 тыс.руб., вложенных в оборотные средства, приходилось 129,4 тыс.руб. прибыли. В 2022 году на каждые 1000 тыс.руб., вложенных в оборотные средства,

приходилось 165,5 тыс.руб. прибыли. В 2023 году на каждые вложенные в оборотные средства 1000 тыс.руб. приходилось 203,6 тыс.руб. прибыли.

Рассчитаем накладные расходы. Для этого воспользуемся данными из Главной книги за 2023 год, строка 20 «Основное производство».

Таблица 2.3.4 – Главная книга, счет 20 «Основное производство», 2023 год

20 "Основное производство"	С кредита счета	С кредита счета	Итого по дебиту
	10+90	70	
1	2	3	4
январь	1123088,05	2695408,974	4781011,95
февраль	406833,19	1532844,77	2850214,16
март	913820,42	1580180,77	3421579,42
апрель	1146529,96	1541663	3554907,72
май	6614740,12	1435032,21	2894530,31
июнь	1630740,64	1556804,34	4243664,23
июль	1842717,75	2304939,19	5020905,82
август	571141,32	833810,41	2011317,16
сентябрь	2129706,78	1603202,74	4853188,03
октябрь	487638,31	1426438	2895840,56
ноябрь	3330562,35	1986785,48	6905203,9
Декабрь	1036962,18	1529552	4061839,79
Итого:	21234481,07	20026661,88	47494203,05

Накладные расходы составляют 309% от прямых затрат на производство.

Величина накладных расходов не является критической, не смотря на свое значение, так как стоит учитывать специфику предприятия – производство.

Произведем расчет рентабельности прибыли по годам.

$$\text{За 2021 год} = (2157 / 34186) * 100\% = 6,31\%$$

$$\text{За 2022 год} = (2890 / 40827) * 100\% = 7,08\%$$

$$\text{За 2023 год} = (4394 / 53154) * 100\% = 8,27\%$$

Проведенные расчеты показывают, что рентабельность чистой прибыли с каждым годом увеличивалась.

В данной части работы была дана общая экономическая характеристика ООО «Экспериментальная Фирма Сестрорецкий Инструмент». Так же были проанализированы результаты финансово-хозяйственной деятельности предприятия, в том числе и прибыль, дана их оценка.

3. РАЗРАБОТКА МЕРОПРИЯТИЙ ПО МАКСИМИЗАЦИИ ПРИБЫЛИ ООО «ЭФСИ»

3.1 Мероприятия по максимизации прибыли ООО «ЭФСИ»

Разработка и оценка мероприятий по максимизации прибыли ООО «Экспериментальная Фирма Сестрорецкий Инструмент», основанная на проведенном анализе деятельности и проведенном SWOT-анализе, будет являться заключительным этапом в достижении цели работы – максимизации прибыли ООО «Экспериментальная Фирма Сестрорецкий Инструмент», что позволит разработать и предложить пути максимизации прибыли.

Зачастую, используется следующий подход для максимизации прибыли – сокращение издержек. Данный подход может быть применим, в случае, если он не влечет за собой негативных последствий для компании [28].

В качестве мероприятия по максимизации прибыли ООО «ЭФСИ» предлагается рассмотреть:

1. Аренду новых производственных помещений;
2. Увеличение объема продаж.

В настоящее время производственные и складские помещения, используемые ООО «ЭФСИ» не принадлежат компании, а сдаются ей в аренду компанией АО «Сестрорецкий Инструментальный Завод».

Производство располагается по адресу: город Санкт-Петербург, город Сестрорецк, ул. Воскова 2С. Склад располагается по адресу: город Санкт-Петербург, город Сестрорецк, ул. Воскова 2Н. Офисное помещение располагается по адресу: город Санкт-Петербург, город Сестрорецк, ул. Воскова 2АЧ, помещение 9-Н.

В настоящее время арендная плата за предоставляемые помещения состоит из постоянной части и переменной. Постоянная часть уплачивается за предоставляемые площади. Постоянная часть ежемесячной арендной платы составляет: 299093,38 рублей (с учетом НДС). Стоит отметить, что стоимость

арендной платы за офисные помещения (объект 1) составляет 72056,82 рублей (с учетом НДС), а величина арендной платы за производственные помещения (объект 2) составляет 227036,56 рублей (с учетом НДС). Ежегодные расходы на постоянную часть арендной платы составляют 3589120,56 рублей (с учетом НДС).

Помимо этого, существуют переменные расходы на арендную плату. Они складываются из таких статей расходов, как: обслуживание сетей водопровода и канализации, заявленная мощность, электроэнергия потребленная по нерегулируемым ценам, дополнительные услуги на электроэнергию, тепловая энергия (горячая вода) и т.д. Данные по переменной части арендной платы представлены в таблице 3.1.1. Переменные затраты на аренду помещений ООО «ЭФСИ» за декабрь 2023 года составили 135124,50 рублей (с НДС). Переменные затраты на аренду помещений за 2023 год составили 1058758,46 рублей. Средние ежемесячные расходы на переменную часть арендной платы составляют 88229,87 рублей. Затраты на аренду помещений за 2023 год составили 4647879,02 рублей.

Таблица 3.1.1 – Расшифровка по счету 625 от 31.12.2023

№	Наименование работ, услуг	Кол-во	Ед.	Цена	Сумма
1	2	3	4	5	6
1	Вода питьевая	16,8	м ³	85,26	1432,37
2	Обслуживание сетей водопровода и канализации	1		3981,99	3981,99
3	Заявленная мощность	20	Квт	2802,63	56052,60
4	Электроэнергия потребл. по нерегулир. ценам	3,323	тыс. Квт	2135,92	7097,66
5	Дополнительные услуги на электроэнергию	1	-	6245,94	6245,94
6	Заявленная мощность	1	кВт	1945,74	1945,74
7	Электроэнергия потребл. 2ст.	1	тыс. кВт	179,44	179,44
8	Дополнительные услуги на электроэнергию	1	-	157,91	157,91

Продолжение таблицы 3.1.1

1	2	3	4	5	6
9	Тепловая энергия	14,3	Гкал	2433,00	34791,90
10	Доп.услуги по обслуживанию связь	1	-	718,2	718,2

Так же при подборе производственных и складских помещений необходимо обращать внимание на требуемую площадь. Данные по арендуемым площадям представлены в таблице 3.1.2.

Таблица 3.1.2 – Наименование арендуемых площадей

Адрес расположения здания	Этаж	Помещение	Арендуемая площадь, м ²
1	2	3	4
Сведения об объекте 1			
город Санкт-Петербург, город Сестрорецк, ул. Воскова, д.2, литера АЧ	2	9-Н	143,90
Сведения об объекте 2			
город Санкт-Петербург, город Сестрорецк, ул. Воскова, д.2, литера С	1	2-Н	453,4
Общая площадь объекта			597,3

Предлагаемым мероприятием является аренда новых производственных и складских площадей с целью снижения издержек на аренду площадей. Предлагается рассмотреть аренду производственных помещений у Акционерного Общества «Кронштадтский Морской Завод». В настоящее время на предприятии АО «Кронштадтский Морской Завод» сдаются в аренду производственные помещения. Для того, что бы оценить пригодность помещения под нужд производства необходимо учитывать требуемую площадь и производственные мощности, указанные в таблице 3.1.1. Используемая в настоящее время площадь составляет 597,3 м². Предлагается перенести на территорию АО «Кронштадтский Морской Завод» производственные помещения, а офисные помещения оставить на прежнем месте. Требуемая площадь составляет 453,4 м². Определим затраты на аренду

складских помещений (табл. 3.1.3). Арендная плата будет указана с учетом постоянной и переменной частей.

Таблица 3.1.3 – Определение затрат на аренду производственных помещений

Адрес	Площадь, м ²	Постоянная арендная плата за м ² в мес., руб.	Средняя переменная арендная плата за мес., руб.	Арендная плата за мес., руб.	Арендная плата за год, руб.
1	2	3	4	5	6
город Санкт-Петербург, город Сестрорецк, ул. Воскова 2С	453,4	500	88229,87	315266,43	3783197,16
город Санкт-Петербург, город Кронштадт, ул. Петровская, д.2	585 м2	200	117205,92	234205,92	2810471,04

Предлагаемое к рассмотрению помещение располагается по адресу: город Санкт-Петербург, город Кронштадт, ул. Петровская, д.2. Площадь предлагаемого помещения составляет 585 м². На территории имеется постоянная круглосуточная охрана. Есть удобные подъезды для погрузки крупногабаритного транспорта. Назначение помещения – под производство. Стоимость постоянной части аренды составляет 117 000 рублей в месяц. К помещению подведена электроэнергия мощностью 70 кВт, что обеспечит существенный запас мощности для дальнейшего развития производства. Высота потолков в цехе составляет 5 метров, что является достаточной высотой для работы на используемом в ООО «ЭФСИ» оборудовании.

Изменение арендной платы составит ΔА:

$$\Delta A = 3\,783\,197,16 - 2\,810\,471,04$$

$$\Delta A = 972\,726,12 \text{ рублей.}$$

В результате реализации данного мероприятия у предприятия высвободятся денежные средства в размере 972 726,12 рублей. На предприятии произойдет изменение себестоимости продаж.

Себестоимость продаж = 47 494 000 – 972 726,12 = 46 521 273,88 рублей.

Изменение себестоимости продаж составило 0,2%.

Произведем расчет прибыли от предлагаемых мероприятий.

Прибыль от продаж = 5 660 000 + (47 494 000 – 46 521 273,88) = 6 632 726,12 рублей.

Стоит учитывать, что при реализации данного мероприятия необходимо организовать развозку персонала к месту работы. Предлагается воспользоваться услугами перевозчика – заключить договор на развозку персонала на микроавтобусе. Для реализации данного суб-мероприятия предлагается рассмотреть услуги компании Общество с ограниченной ответственностью «Антей Групп». Для развозки предлагается использовать автобус Volkswagen Crafter 2018 года выпуска. Ежемесячные расходы на развозку персонала составят 57 753 руб.

Себестоимость продаж при этом составит 46 579 026,88 рублей. Прибыль от продаж составит 6 575 009,12 рублей.

Следующим мероприятием по максимизации прибыли предлагается рассмотреть увеличение продаж. В настоящее время, одним из приобретателей товаров и услуг компании является ООО «МВПС-Сервис». Компания специализируется на сервисном обслуживании электропоездов и депо, на мелкокузовном ремонте и т.д. Компания занимается обслуживанием МЦД-1 и МЦД-2. В настоящее время идет активная работа по развитию МЦД-1, что повлечет за собой увеличение частоты движения поездов, повышению износа рельс, колесных пар подвижных составов, повлечет за собой строительство новых депо, пересадочных узлов и т.д. Для того, что бы МЦД-1 могла функционировать в штатном режиме, необходимо наличие поездов и объектов инфраструктуры для их ремонта и технического обслуживания. Как указано выше, ООО «ЭФСИ» занимается производством, ремонтом и техническим

обслуживанием фрез для обточки колесных пар подвижных составов. Увеличение частоты использования поездов приведет к увеличению частоты износа колесных пар составов, что повлечет за собой увеличение частоты использования фрез. ООО «ЭФСИ» предлагается заключить договор с ООО «МВПС-Сервис» на поставку второй фрез ТЭ6225 для использования на колесофрезерных станках типа КЖ-20. Предлагается заключить договор на поставку 6 фрез ТЭ6225 общей стоимостью 616,2 тыс. рублей.

Так же предлагается рассмотреть увеличение поставок для нужд ООО «ЛокоТех-Сервис». ООО «ЛокоТех-Сервис» является одной из крупнейших в России компаний по сервисному обслуживанию тягового подвижного состава. Основным направлением ее деятельности является организация сервисного обслуживания локомотивов. В настоящее время в Российской Федерации идет активное строительство сети железных дорог, что влечет за собой увеличение спроса на ремонт и сервисное обслуживание тяговых подвижных составов. Предлагается увеличить поставки фрез ТЭ6225 для нужд ООО «ЛокоТех-Сервис» для обточки колесных пар на колесофрезерных станках типа КЖ-20. Предлагается поставка 14 фрез для нужд ООО «ЛокоТех-Сервис». За счет поставок фрез ТЭ6225 ООО «ЭФСИ» может увеличить выручку на 1437,8 тыс.руб.

Себестоимость продаж от реализации предлагаемых мероприятий составит:

$$СС = 47\,494\,000 + 1\,711\,666,7 = 49\,205\,666,7 \text{ рублей.}$$

Изменение себестоимости продаж составило 3,6%. Произошел рост, что связано с увеличением объемов производства и увеличением затрат на него.

Выручка компании увеличится на 2 054 тыс.рублей и составит 55 208 тыс.руб.

Прибыль от продаж после реализации предлагаемого мероприятия составит 6 002 333,3 рублей.

В случае внедрения одновременно обоих мероприятий, прибыль от продаж составит 7 515 059,42 рублей.

3.2 Оценка экономического эффекта от предложенных мероприятий

Для того, то бы максимизировать прибыль ООО «ЭФСИ» в выпускной квалификационной работе были предложены следующие мероприятия:

1. Аренда новых производственных площадей;
2. Увеличение объема продаж.

Для начала рассмотрим экономический эффект от аренды новых производственных помещений. Данные для анализа представлены в таблице 3.2.1.

Таблица 3.2.1. – Сравнение финансовых показателей ООО «ЭФСИ» за 2023 год и за планируемый год с учетом экономического эффекта от аренды новых производственных площадей

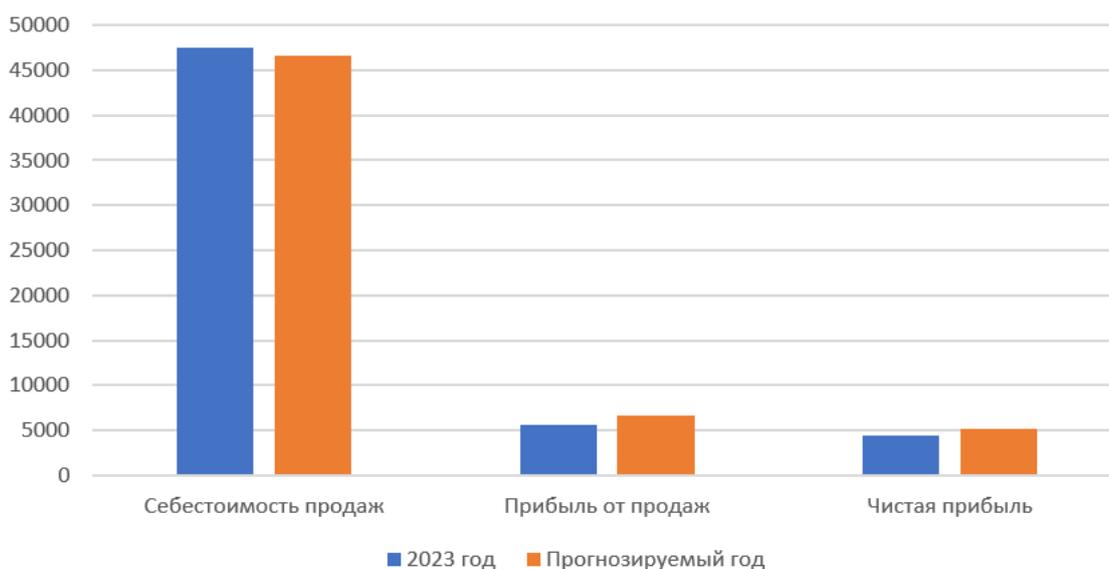
Показатель	2023 год	Планируемый год
1	2	3
Выручка, тыс.руб.	53154	53154
Себестоимость продаж, тыс.руб.	(47494)	(46579)
Валовая прибыль (убыток), тыс.руб.	5660	6575
Прибыль (убыток) от продаж, тыс.руб.	5660	6575
Прочие доходы, тыс.руб.	-	-
Прочие расходы, тыс.руб.	(167)	(167)
Прибыль (убыток) до налогообложения, тыс.руб.	5493	6408
Налог на прибыль, тыс.руб.	(1099)	(1282)
в том числе: текущий налог на прибыль, тыс.руб.	(1099)	(1282)
Чистая прибыль (убыток), тыс.руб.	4394	5126

На основании данных таблицы 3.2.1 можно сделать вывод, что с арендой новых производственных площадей прибыль, при условии, что выручка и прочие расходы останутся неизменными, себестоимость продаж снизится на 915 тыс.руб., что составляет 1,9% от величины данного показателя за 2023 год. Это изменение вызвано снижением расходов на аренду помещений для

производства. Прибыль от продаж увеличится на 13,9%. Результатом внедрения данного мероприятия является увеличения чистой прибыли на 732 тыс.руб., что составляет 14,3% от ее значения в 2023 году.

Предложенное мероприятие по максимизации прибыли можно признать экономически эффективным. Отразим данные на рисунке 3.2.1.

Рисунок 3.2.1 – Сравнение финансовых показателей ООО «ЭФСИ» от внедрения предлагаемого мероприятия №1 по максимизации прибыли



Произведем расчет рентабельности чистой прибыли ($P_{\text{чп}}$) после внедрения мероприятия №1. $P_{\text{чп}} = (5126/53154) * 100\% = 9,64\%$. Рентабельность чистой прибыли после реализации мероприятия №1 может увеличиться на 1,37% по сравнению с 2023 годом.

Рассмотрим экономический эффект от увеличения объема продаж (мероприятие №2). Произведем сравнение финансовых результатов деятельности за 2023 года и за планируемый год с учетом реализации мероприятия №2 по максимизации прибыли (таблица 3.2.2).

Таблица 3.2.2 – Сравнение финансовых показателей деятельности ООО «ЭФСИ» за 2023 год и за планируемый год с учетом экономического эффекта от увеличения объема продаж.

Показатель	2023 год	Планируемый год
1	2	3
Выручка, тыс.руб.	53154	55208

Продолжение таблицы 3.2.2

1	2	3
Себестоимость продаж, тыс.руб.	(47494)	(49206)
Валовая прибыль (убыток), тыс.руб.	5660	6002
Прибыль (убыток) от продаж, тыс.руб.	5660	6002
Прочие доходы, тыс.руб.	-	-
Прочие расходы, тыс.руб.	(167)	(167)
Прибыль (убыток) до налогообложения, тыс.руб.	5493	5835
Налог на прибыль, тыс.руб.	(1099)	(1167)
в том числе: текущий налог на прибыль, тыс.руб.	(1099)	(1167)
Чистая прибыль (убыток), тыс.руб.	4394	4668

На основании данных таблицы 3.2.2 можно сделать вывод, что, при условии, что прочие расходы останутся неизменными, после внедрения мероприятия по максимизации прибыли №2 себестоимость продаж возрастет на 1 712 тыс.рублей, что может быть вызвано увеличением расходов на производство, вызванных необходимостью увеличения объемов выпускаемой продукции.

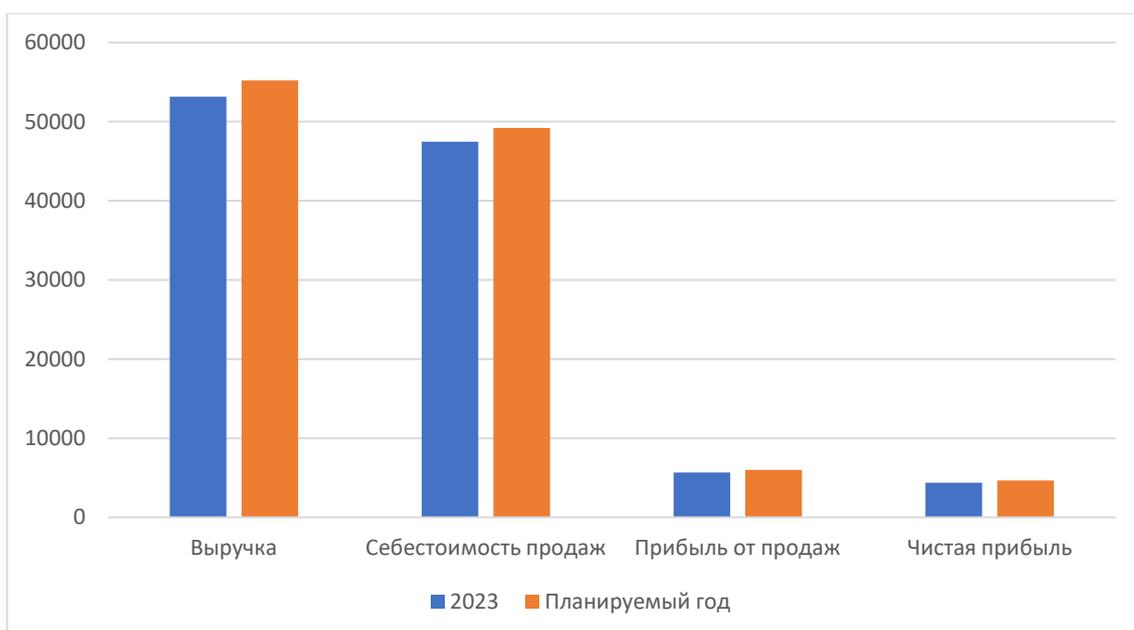
Прибыль от продаж увеличится на 6,04% и составит 6 002 тыс.руб. Сумма налога на прибыль увеличится и составит 1 167 тыс.руб, что на 6,19% больше, чем в 2023 году.

Результатом внедрения данного мероприятия является увеличение чистой прибыли компании на 274 тыс.руб., что составляет 6,24% от значения данного показателя в 2023 году.

Предложенное мероприятие по максимизации прибыли можно признать экономически эффективным. Представим данные на диаграмме (рисунок 3.2.2).

Проведем расчет рентабельности чистой прибыли ($P_{\text{чп}}$) от реализации мероприятия №2. $P_{\text{чп}} = (4668/55208)*100\%=8,46\%$. После внедрения мероприятия №2 рентабельности чистой прибыли может увеличиться на 0,19% в сравнении со значением данного показателя в 2023 году.

Рисунок 3.2.2 – Сравнение финансовых показателей ООО «ЭФСИ» от внедрения предлагаемого мероприятия №2 по максимизации прибыли



Проведем сравнение и дадим оценку общему экономическому эффекту от внедрения предлагаемых мероприятий №1 и №2. Данные для анализа приведены в таблице 3.2.3.

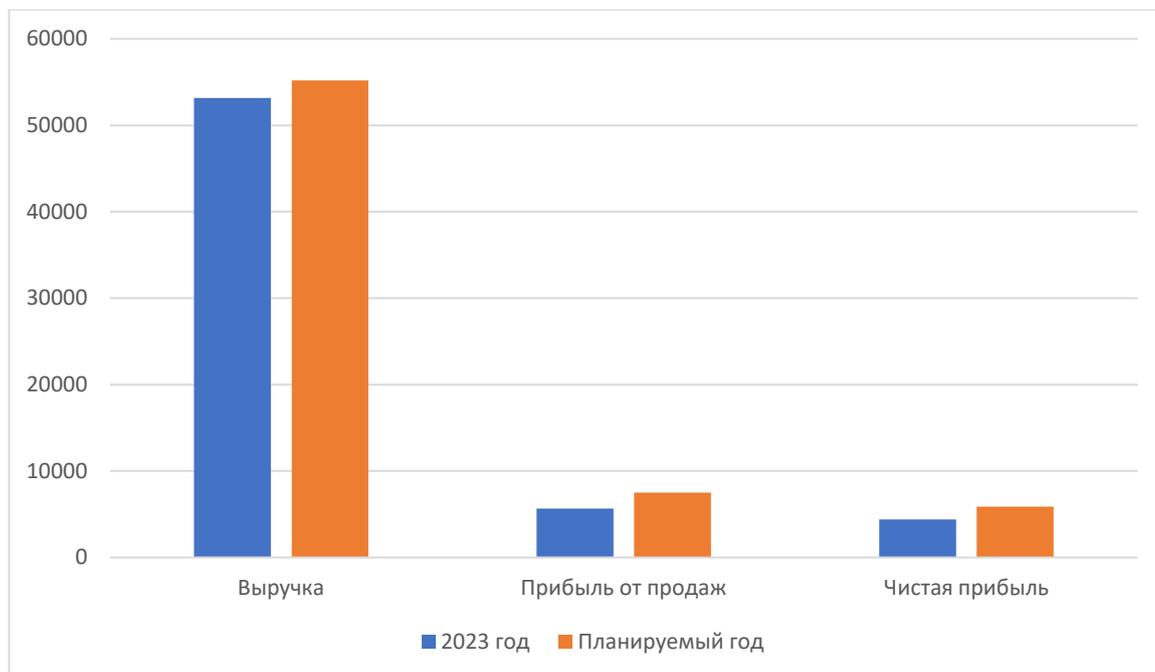
Таблица 3.2.3 – Сравнение финансовых показателей деятельности ООО «ЭФСИ» за 2023 год и за планируемый год с учетом экономического эффекта от предлагаемых мероприятий №1 и №2

Показатель	2023 год	Планируемый год
1	2	3
Выручка, тыс.руб.	53154	55208
Себестоимость продаж, тыс.руб.	(47494)	(47693)
Валовая прибыль (убыток), тыс.руб.	5660	7515
Прибыль (убыток) от продаж, тыс.руб.	5660	7515
Прочие доходы, тыс.руб.	-	-
Прочие расходы, тыс.руб.	(167)	(167)
Прибыль (убыток) до налогообложения, тыс.руб.	5493	7348
Налог на прибыль, тыс.руб.	(1099)	(1470)
в том числе: текущий налог на прибыль, тыс.руб.	(1099)	(1470)
Чистая прибыль (убыток), тыс.руб.	4394	5878

На основании данных таблицы 3.2.3 можно сделать вывод, что благодаря внедрению двух предложенных мероприятий по максимизации прибыли, выручка компании увеличится на 3,86%, прибыль от продаж увеличится на 32,8%. Увеличение чистой прибыли составит 33,8%.

Представим данные в виде диаграммы (рис. 3.2.3).

Рисунок 3.2.3 – Сравнение финансовых показателей ООО «ЭФСИ» от внедрения предлагаемых мероприятий по максимизации прибыли



Произведем расчет рентабельности чистой прибыли ($P_{чп}$) после внедрения двух предложенных мероприятий.

$P_{чп} = (5878/55208) * 100\% = 10,65\%$. Рентабельность прибыли может увеличиться на 2,38% по сравнению с 2023 годом.

В данной главе была проведено экономическое обоснование эффективности предлагаемых мероприятий. Был проведен расчет финансовых показателей ООО «Экспериментальная Фирма Сестрорецкий Инструмент» с учетом предлагаемых мероприятий и прогноз финансовых результатов. Проведенный анализ показал, что предлагаемые мероприятия по максимизации прибыли могут быть признаны экономическими эффективными.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Прибыль является главным фактором, характеризующим успех финансово-хозяйственной деятельности предприятия. В рамках работы были рассмотрены важные составляющие прибыли, источники ее формирования и пути ее максимизации. Одним из основных источников формирования прибыли является продажа продукции или оказание услуг. Важно разрабатывать продукцию и оказывать услуги отвечающие требованиям рынка с учетом имеющихся конкурентных преимуществ. Так же необходимо осуществлять эффективный контроль за издержками производства.

Во время написания работы была изучена литература как отечественных, так и зарубежных авторов, касающаяся анализа прибыли и ее максимизации.

В ходе проведенных исследований были изучены особенности деятельности предприятия на примере ООО «Экспериментальная Фирма Сестрорецкий Инструмент». Основной деятельностью данной компании является производство инструмента для железнодорожного транспорта. Главной целью деятельности предприятия является получение прибыли за счет увеличения продаж продукции.

В рамках комплексного анализа деятельности ООО «Экспериментальная Фирма Сестрорецкий Инструмент» был проведен анализ хозяйственной деятельности предприятия. Были представлены данные по финансовым результатам.

В рамках анализа деятельности фирмы были проведены анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия, анализ ликвидности и финансовой устойчивости компании.

Во второй главе дипломной работы проведен анализ финансовых результатов предприятия ООО «Экспериментальная Фирма Сестрорецкий Инструмент», анализ прибыли и ее рентабельность. Из этой главы стал известно, что ликвидность баланса соблюдена. Анализ показал, что у предприятия имеется достаточное количество наиболее ликвидных активов

для покрытия наиболее срочных обязательств, поскольку $A1 > П1$. У предприятия хватает средств для покрытия наиболее краткосрочных обязательств [39].

Проведя факторный анализ, наблюдается серьезное влияние объема продаж на прибыль. Анализируя показатели рентабельности, можно заметить, что они увеличивались с каждым годом. Компания смогла увеличить свою прибыль и повысить рентабельность, что хорошо сказывается на ее финансовом состоянии и развитии.

В третьей части работы содержатся мероприятия по максимизации прибыли, оценка их экономического эффекта.

В ВКР предложены следующие мероприятия:

- Аренда новых производственных помещений площадью 585 м² по меньшей стоимости, вместо нынешних с площадью 453,4 м²;
- Увеличение выпуска продукции на 20 ед.

В результате реализации предложенных мероприятий создан прогноз на будущий год, анализ которого показал, что за счет внедрения предложенных мероприятий, чистая прибыль будет составлять 5878 тыс.руб., что на 33,8% больше, чем за 2023 год. Рентабельность прибыли увеличится на 2,38%. Таким образом цель выпускной квалификационной работы достигнута и поставленные при написании работы задачи выполнены.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1) Агафонова О.В, Шелковников С.А, Основные тенденции развития агропромышленного комплекса региона на современном этапе: сб. трудов научной студенческой конференции (г. Новосибирск, 02-03 июня 2020 г.). – Новосиб. гос. аграр. ун-т. – Новосибирск: ИЦ НГАУ «Золотой колос», 2020. – 300 с. – Режим доступа: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=44282580&selid=44282650> Дата обращения: 27.04.2024

2) Алисенов, А. С. Бухгалтерский финансовый учет: учебник и практикум для среднего профессионального образования / А. С. Алисенов. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2023. — 471 с. — Режим доступа: <https://urait.ru/book/buhgalterskiy-finansovyy-uchet-512205> Дата обращения: 27.04.2024

3) Адамановой З.О. Национальные экономические системы в контексте формирования глобального экономического пространства: сборник научных трудов / под общей редакцией д.э.н., профессора З.О. Адамановой. – Выпуск 6 – Симферополь: ИТ «АРИАЛ», 2020. – 732 с. – Режим доступа: <https://elibrary.ru/item.asp?id=42748238&selid=42748258> Дата обращения: 27.04.2024

4) Баженов Ю. К. Доходы, расходы и прибыль в организациях торговли: учебное пособие / Ю. К. Баженов, Г. Г. Иванов. — Москва: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2020. — 95 с. — Режим доступа: <https://znanium.com/catalog/document?id=345091#headers> Дата обращения: 27.04.2024

5) Боброва, О. С. Организация коммерческой деятельности: учебник и практикум для среднего профессионального образования / О. С. Боброва, С. И. Цыбуков, И. А. Бобров. — 2-е изд. — Москва: Издательство Юрайт, 2023. — 382 с. – Режим доступа: <https://urait.ru/book/organizaciya-kommercheskoj-deyatelnosti-512484> Дата обращения: 20.04.2024

6) Бондаренко С.В., Дегтярев Г.В., Хилько Н.А. Наука. Образование. Инновации. Сборник научных трудов по материалам XXVI Международной научно-практической конференции (г.-к. Анапа, 12 января 2021 г.). [Электронный ресурс]. – Анапа: Изд-во «НИЦ ЭСП» в ЮФО, 2021. – 145 с – Режим доступа: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=46360051&selid=46360054> Дата обращения: 27.04.2024

7) Владимирова Т.А., Рагозин Н.А. Основные проблемы формирования и распределения прибыли предприятия / Журнал Вектор Экономики, 2020 – 72 с.– Режим доступа: <https://elibrary.ru/item.asp?id=42970958> Дата обращения: 27.04.2024

8) Воронцовский, А.В. Управление инвестициями: инвестиции и инвестиционные риски в реальном секторе экономики: учебник и практикум для вузов / А. В. Воронцовский. — Москва: Издательство Юрайт, 2023. — 391 с. – Режим доступа: <https://urait.ru/book/upravlenie-investiciyami-investicii-i-investicionnye-riski-v-realnom-sektore-ekonomiki-518787> Дата обращения: 27.04.2024

9) Глухова С.А, Перепелицына К.Е. Сборник научных трудов VI Международной научно-практической конференции / Отв. редактор С.А. Глухова / Ульяновск, Ульяновский государственный технический университет 2020 – 136 с.– Режим доступа: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=44259520&selid=44259593> Дата обращения: 27.04.2024

10) Денисенко Е.Б, Цынгueva В.В, Современные тенденции и перспективы развития агропромышленного и транспортного комплексов России: сб. статей международной научной конференции (г. Новосибирск, 21-26 июня 2021 г.) / Новосиб.гос.аграр.ун-т. – Новосибирск: ИЦ НГАУ «Золотой колос», 2021. – 424 с – Режим доступа: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=47262596&selid=47262687> Дата обращения: 27.04.2024

11) Дорман, В.Н. Коммерческая организация: доходы и расходы, финансовый результат: учебное пособие для вузов / В. Н. Дорман; под научной редакцией Н. Р. Кельчевской. — Москва: Издательство Юрайт, 2023. — 101 с. — Режим доступа: <https://urait.ru/book/kommercheskaya-organizaciya-dohody-i-rashody-finansovyy-rezultat-514261> Дата обращения: 27.04.2024

12) Зволинский В.П, Тютюма Н.В, Итоги и перспективы развития агропромышленного комплекса: материалы международной научно-практической конференции /сост. Н.А. Зайцева // с. Соленое Займище. ФГБНУ «ПАФНЦ РАН». — Соленое Займище, — 2020. — 763 с. — Режим доступа: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=43027195&selid=43027399> Дата обращения: 27.04.2024

13) Ивановская И.Г, Инновационное развитие наукоемких технологий и интеллектуальных систем: сборник статей III Международной научно-практической конференции (14 июня 2020 г.) – Петрозаводск: МЦНП «Новая наука», 2020. — 156 с. — Режим доступа: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=42988086&selid=42988104> Дата обращения: 27.04.2024

14) Кодацкий, В. П. Прибыль: монография / В. П. Кодацкий. – Москва: Финансы и Статистика, 2021. - 129 с. — Режим доступа: <https://znanium.com/catalog/document?id=376549> Дата обращения: 27.04.2024

15) Коршунов, В. В. Экономика организации (предприятия): учебник и практикум для вузов / В. В. Коршунов. — 6-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2023. — 363 с. — Режим доступа: <https://urait.ru/book/ekonomika-organizacii-predpriyatiya-530955> Дата обращения: 27.04.2024

16) Кузьмина В.М, Багаутдинова А.С. Проблемы развития современного общества. сборник научных статей 7-й Всероссийской национальной научно-практической конференции Юго-Западный государственный университет. - Том. 1. Часть 1. Экономика / Курск, Юго-Западный государственный университет 2022 — 359 с. — Режим доступа:

<https://elibrary.ru/item.asp?id=47934398&selid=47934921> Дата обращения:
27.04.2024

17) Костенко В.Б, Гнедько А.Г, Корчагин И.П., Факторный анализ как инструмент системы управления финансами предприятия – "Издательский дом "Научная библиотека", 2020. – 142с. – Режим доступа: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=42511360> Дата обращения: 27.04.2024

18) Кузьмина В.М, Проблемы развития современного общества, Сборник научных статей 7-й Всероссийской национальной научно-практической конференции, (20-21 января 2022 года) / под редакцией: Кузьминой В.М., в 5-х томах, Том 2, – Курск: Юго-Зап. гос. ун-т, 2022. – 339 с. – Режим доступа: <https://elibrary.ru/item.asp?id=47938750&selid=47938800> Дата обращения: 27.04.2024

19) Куц В.В, Конюк В.Р, Наука молодых - будущее России: сборник научных статей 6-й Международной научной конференции перспективных разработок молодых ученых (9-10 декабря 2021 года), в 5-х томах, Том 1. Юго-Зап. гос. ун-т, - Курск: Юго-Зап. гос. ун-т, 2021, - 500 с. – Режим доступа: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=47477851&selid=47477922> Дата обращения: 27.04.2024

20) Лазарева В.Н, Татарских Б.Я, Формирование и реализация стратегии устойчивого экономического развития Российской Федерации: сборник статей XII Международной научно-практической конференции / Министерство науки и высшего образования РФ, международная академия инвестиций [и др.]; под ред. Лазарева В.Н., Татарских Б.Я. – Пенза: Пензен. гос. аграр. ун-т, 2021. – 419 с. – Режим доступа: 78
<https://www.elibrary.ru/item.asp?id=47530097&selid=47530631> Дата обращения: 27.04.2024

21) Левчаев, П. А. Финансы организаций: учебник / П.А. Левчаев. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва: ИНФРА-М, 2023. — 386 с. – Режим доступа: <https://znanium.com/catalog/document?id=422194#bib> Дата обращения: 27.04.2024

22) Лищенко А.А., Гамулинская Н.В. Экономическая эффективность внутреннего аудита для бизнеса / Журнал Вектор Экономики, 2023– 6 с. – Режим доступа: <https://elibrary.ru/item.asp?id=50355531> Дата обращения: 27.04.2024

23) Малис Н. И. Прибыль организаций: налогообложение и учет: учебник / Н. И. Малис, Н. А. Назарова, А. В. Тихонова. – Москва: Магистр: ИНФРА – М, 2020. – 180 с. – Режим доступа: <https://znanium.com/catalog/document?id=353573> Дата обращения: 27.04.2024

24) Мануйленко, В. В. Управление прибылью организации: учебное пособие / В. В. Мануйленко, Т. А. Садовская; под науч. ред. д-ра экон. наук В. В. Мануйленко. - Москва: Финансы и статистика, 2021. - 312 с. – Режим доступа: <https://znanium.com/catalog/document?id=376555#bib> Дата обращения: 27.04.2024

25) Меркитан Д.Р, Васильева Н. К. Научные финансово-экономические исследования: вектор развития: сб. ст. Междунар. науч.-практ / сост. Н. К. Васильева, Е. А. Болотнова, Е. В. Сидорчукова. – Краснодар: КубГАУ, 2020. – 226 с. – Режим доступа: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=45950604> Дата обращения: 27.04.2024

26) Нафиковой Г.А., Лыжовой А.В. Учет, анализ и аудит: их возможности и направления эволюции. Сборник научных трудов по результатам I научно-практической конференции преподавателей и студентов «Учет, анализ и аудит: их возможности и направления эволюции». Под общей редакцией Г.А. 79 Нафиковой, А.В. Лыжовой. – Казань: Изд-во «Офорт», 2021. – 80 с. – Режим доступа: <https://elibrary.ru/item.asp?id=47235086&selid=47235093> Дата обращения: 27.04.2024

27) Олейник А.Н, Бутакова Е.В, Наука и образование в наши дни: фундаментальные и прикладные исследования: материалы XLIII Всероссийской научно-практической конференции (23 декабря 2021г.): в 2-х ч. Ч-1. – Ростов-на-Дону: изд-во Южного университета ИУБиП, 2021, изд-во ВВМ. – 916 с. – Режим доступа:

<https://www.elibrary.ru/item.asp?id=47627689&selid=47627960> Дата обращения:
27.04.2024

28) Петрищева К.В, Журнал Modern Science. – Научно-информационный издательский центр "Институт стратегических исследований", 2020 – 464 с. – Режим доступа: <https://elibrary.ru/contents.asp?id=44297475> Дата обращения:
27.04.2024

29) Пилявский В. П, Смирнов А. Б, Экономика XXI века – экономика новых возможностей. Актуальные вопросы теории и практики экономики и управления: сборник научных статей / под редакцией О. В. Архиповой и А. И. Климина; Ассоциация «НИЦ «Пересвет». – СПб.: «Фора-принт», 2020. – 152 с. – Режим доступа:
<https://www.elibrary.ru/item.asp?id=44195774&selid=44195847> Дата обращения:
27.04.2024

30) Пласкова, Н. С. Экономический анализ: учебник / Н.С. Пласкова, Н.А. Проданова. — Москва: ИНФРА-М, 2023. — 324 с. – Режим доступа:
<https://znanium.com/catalog/document?id=426751#bib> Дата обращения:
27.04.2024

31) Сигидов Ю.И, Власова Н.С, Развитие экономики в условиях цифровизации и ее информационное обеспечение: материалы междунар. науч. конф. молодых ученых и преподавателей вузов (г. Краснодар, 22-24 апреля 2021 г.) / сост. Ю. И. Сигидов, Н. С. Власова. – Краснодар: КубГАУ, 2021. – 566 с. – Режим доступа:
<https://www.elibrary.ru/item.asp?id=46414911&selid=46415013> Дата обращения:
27.04.2024

32) Сиденко А.С, Турлыгул Н.К, Синергия наук Выпуск №54. / Санкт-Петербург, 2020. – 1134 с. – Режим доступа:
<https://elibrary.ru/contents.asp?id=44793158> Дата обращения: 27.04.2024

33) Старшинова Т.А, Роговская Н.И, SWOT-Анализ: Методика проведения – Вестник ТГУ, Серия: Экономика и управление, 2020. – 250с. –

Режим доступа: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=44511330> Дата обращения: 27.04.2024

34) Степаненко Е.И, Быковская Н.В, Актуальные проблемы экономики, финансов и бухгалтерского учета в сельском хозяйстве: Материалы национальной межвузовской научнопрактической конференции студентов, аспирантов и молодых ученых / Российский государственный аграрный заочный университет. 11 мая 2021 г. – Балашиха: Изд-во ФГБОУ ВО РГАЗУ, 2021. – 244 с. – Режим доступа: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=46225965&selid=46225997> Дата обращения: 27.04.2024

35) Сукиасян А.А, Современные проблемы и перспективные направления инновационного развития науки: Сборник статей по итогам Международной научно-практической конференции (Самара, 19 октября 2020 г.). - Стерлитамак: АМИ, 2020. - 225 с. – Режим доступа: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=44081177&selid=44081341> Дата обращения: 27.04.2024

36) Сутягин, В. Ю. Дебиторская задолженность: учет, анализ, оценка и управление: учебное пособие / В.Ю. Сутягин, М.В. Беспалов. — Москва: ИНФРА-М, 2021. — 216 с. – Режим доступа: по подписке: <https://znanium.com/catalog/document?id=374700#bib> Дата обращения: 27.04.2024

37) Тертышник, М. И. Экономика организации: учебник и практикум для среднего профессионального образования / М. И. Тертышник. — Москва: Издательство Юрайт, 2023. — 631 с. – Режим доступа: <https://urait.ru/book/ekonomika-organizacii-517268> Дата обращения: 27.04.2024

38) Федосова С.П, Калинова Р.А, Формирование эффективной системы финансово-кредитных отношений в российской экономике: сборник материалов Всероссийской (национальной) научно-практической конференции, 11 декабря 2019 г. / редкол.: С. П. Федосова [и др.]; Воронежский филиал РЭУ им. Г. В. Плеханова. – Воронеж: Издательско-полиграфический

центр «Научная книга», 2020. – 276 с. – Режим доступа: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=44092376&selid=44092435> Дата обращения: 27.04.2024

39) Халикова В.Р, Салтанова А.Л. Инновации в науке и практике / Сборник научных статей по материалам III Международной научно-практической конференции (14 августа 2020 г., г. Уфа) / – Уфа: Изд. НИЦ Вестник науки, 2020. – 164 с. – Режим доступа: <https://elibrary.ru/item.asp?id=43851539&selid=43851549> Дата обращения: 27.04.2024

40) Черемисин А.Б, Сидорова М.В. Научный потенциал молодежных исследований: сборник статей Международной научно-практической конференции (19 апреля 2020 г.) – Петрозаводск: МЦНП «Новая наука», 2020. – 135 с. – Режим доступа: <https://elibrary.ru/item.asp?id=42772468&selid=42772834> Дата обращения: 27.04.2024

41) Шамсутдинов Р.А, Гумеров А.В, Научная дискуссия современной молодежи: актуальные вопросы, достижения и инновации: Материалы Всероссийской научно-практической конференции / Москва: Издательство ООО "Конверт", 2020. - 286 с. – Режим доступа: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=42705445&selid=42705588> Дата обращения: 27.04.2024

42) Шершова Е.В, XII Международная молодежный форум «Образование. Наука. Производство». – БГТУК им. Шухова 2020. – 3922с. – Режим доступа: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=44363338&selid=44364348> Дата обращения: 27.04.2024

43) Информация о компании ООО «Агроторг» / Государственный информационный ресурс бухгалтерской (финансовой) отчетности [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://bo.nalog.ru/organizations-card/4066035> Дата обращения: 27.04.2024

44) Финансовые результаты ООО «Агроторг» Электронный ресурс] –
Режим доступа: <https://www.x5.ru/ru/> Дата обращения: 26.04.2024