Автономная некоммерческая организация высшего образования
«Университет при Межпарламентской Ассамблее ЕврАзЭС»

Факультет экономики и таможенного дела
Кафедра экономики и финансов

Допущен(а) к защите
Заведующий кафедрой
К.э.н., доцент Туровская М.С.
_____
(подпись)
«___»_____20__ г.

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА

Направление подготовки: 38.03.01 «Экономика»

На тему**:** «Анализ показателей рентабельности предприятия и разработка рекомендаций по их повышению (на примере ООО «ИСО СТ»)»

Выполнил(а) студент(ка)
5 курса заочной формы обучения
Тимофеева Екатерина Александровна
_____
(подпись)

Руководитель выпускной квалификационной работы:
к.э.н., доцент Звягина Елена Михайловна
_____
(подпись)

Санкт-Петербург
2021

Автономная некоммерческая организация высшего образования
«Университет при Межпарламентской Ассамблее ЕврАзЭС»

Факультет экономики и таможенного дела
Кафедра экономики и финансов

ЗАДАНИЕ
на выполнение выпускной квалификационной работы

Студенту Тимофеевой Е.А.
5 курс, группа Э-505, направление подготовки 38.03.01 «Экономика»

Задание выдал руководитель выпускной квалификационной работы
к.э.н., доцент Звягина Е.М.

Тема выпускной квалификационной работы: «Анализ показателей рентабельности предприятия и разработка рекомендаций по их повышению (на примере ООО «ИСО СТ»)»

утверждена приказом № _____ от «____» _____ 20_ г.
Срок сдачи студентом законченной работы
«____» _____ 20_ г.

1. Перечень основной литературы, материалов практики (исходные данные):

1. Ковалев, В.В. Управление денежными потоками, прибылью и рентабельностью. Учебно-практическое пособие / В.В. Ковалев. - М.: Проспект,2020. - 224 с.
2. Крылов, Э. И. Анализ эффективности использования трудовых ресурсов предприятия и расходов на оплату труда / Э.И. Крылов, В.М. Власова, И.В. Журавкова. - М.: Финансы и статистика, 2019. - 272 с.
3. Маркарьян, Э.А. Экономический анализ хозяйственной деятельности [Текст] : учебное пособие. - М.: КноРус, 2018. - 173 с.
4. Савицкая, Г. В. Теория анализа хозяйственной деятельности / Г.В. Савицкая. - М.: ИНФРА-М, 2019. - 255 с.
5. Тихомиров, Е.Ф. Финансовый менеджмент. Управление финансами предприятия / Е.Ф. Тихомиров. - М.: Academia, 2020. - 384 с

2. Содержание выпускной квалификационной работы (примерный перечень вопросов, подлежащих разработке)

1. Теоретические основы исследования рентабельности предприятия
2. Анализ финансового состояния ООО «ИСО СТ»

3. Разработка рекомендаций по повышению рентабельности ООО «ИСО СТ»

3. Примерный перечень графического материала (таблицы, схемы, графики, диаграммы)

Рисунок 1.1. – Модель формирования рентабельности предприятия
Таблица 2.6. - Система показателей рентабельности ООО «ИСО СТ»
Таблица 3.5 – Анализ рентабельности с учетом прогнозного года
Таблица 2.1 – Технико-экономические показатели ООО «ИСО СТ» на 2019-2020 года.
Таблица 2.4 – Коэффициентный анализ ликвидности ООО «ИСО СТ»

4. Консультанты по работе (с указанием консультантов по каждому вопросу темы)

нет

Руководитель _____
(подпись)

Задание получил «_____» _____ 20____ г.

_____
(подпись студента)

Автономная некоммерческая организация высшего образования
«Университет при Межпарламентской Ассамблее ЕврАзЭС»

Факультет экономики и таможенного дела
Кафедра экономики и финансов

УТВЕРЖДАЮ:
Руководитель выпускной
квалификационной работы
к.э.н., доцент Звягина Е.М.
_____
(подпись)
“____” _____2021г.

ПЛАН-ГРАФИК ВЫПОЛНЕНИЯ ВКР

Тема «Анализ показателей рентабельности предприятия и разработка рекомендаций по их повышению (на примере ООО «ИСО СТ»)»

Студент ФЭиТМД Тимофеева Е.А.
5 курс, группа Э-505, направление подготовки 38.03.01 «Экономика»

№ п/п	Этапы	Срок выполнения	Отметка о выполнении	Подпись руководителя выпускной квалификационной работы
1	Подбор и изучение литературы			
2	Подбор и изучение практического материала			
3	Составление плана проекта			
4	Выполнение 1 раздела			
5	Выполнение 2 раздела			
6	Выполнение 3 раздела			
7	Выполнение приложений			
8	Представление полного первичного варианта ВКР научному руководителю			
9	Устранение указанных недостатков			
10	Представление окончательного варианта ВКР на кафедру			

Решение зав. кафедрой о допуске к защите _____ . _____
(подпись зав.кафедрой)

С решением зав. кафедры ознакомлен. _____
(подпись студента)

РЕФЕРАТ

Выпускная квалификационная работа содержит 72 страницы, 11 таблиц, 2 рисунка.

Список использованных источников содержит 57 наименование.

Целью выпускной квалификационной работы является изучение теоретических основ показателей рентабельности предприятия, их анализ для «ИСО СТ» и разработка рекомендаций по их повышению. Задачами выпускной квалификационной работы являются:

- изучение теоретических основ и экономического содержания рентабельности предприятия;
- проведение анализа показателей финансового состояния и рентабельности в ООО «ИСО СТ» за 2018-2020 гг.;
- разработка рекомендаций по повышению прибыли и рентабельности предприятия ООО «ИСО СТ» и оценка их экономической эффективности.

Объектом исследования является предприятие ООО «ИСО СТ».

Предметом исследования – управленческие отношения, связанные с выбором направлений роста показателей эффективности деятельности предприятия.

Практическая значимость исследования заключается в возможности использования полученных результатов на практике формирования эффективного механизма повышения прибыльности и рентабельности предприятия ООО «ИСО СТ» для обеспечения стабильности его функционирования в условиях рыночной экономики.

СОДЕРЖАНИЕ

Введение.....7

1. Теоретические основы исследования рентабельности предприятия.....10

1.1 Сущность, виды и факторы рентабельности предприятия.....10

1.2 Методические подходы к анализу показателей рентабельности.....13

1.3 Нормативно-правовое обеспечение деятельности предприятий.....20

2. Анализ финансового состояния ООО «ИСО СТ».....25

2.1 Организационно-экономическая характеристика предприятия.....25

2.2 Анализ финансового состояния предприятия.....28

2.3 Информационно-программное обеспечение для анализа прибыли и рентабельности ООО «ИСО СТ».....34

3. Разработка рекомендаций по повышению рентабельности ООО «ИСО СТ»….40

3.1 Разработка направлений повышения рентабельности предприятия.....40

3.2 Рекомендации по повышению рентабельности предприятия и их экономическая оценка.....43

Заключение.....49

Список использованных источников.....60

Приложение А.....65

Приложение Б.....67

Приложение В.....68

Приложение Г.....70

Введение

Актуальность темы выпускной квалификационной работы объясняется значимостью анализа мероприятий по увеличению прибыли и повышению рентабельности как метода определения направлений и резерва повышения финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Основной задачей деятельности предприятия является получение положительных финансовых результатов, так как для возможности существования предприятия необходимо получение прибыли.

Рентабельность определяет степень прибыльности, доходности и выгодности предприятия. Важными показателями, описывающими эффективность производственно-хозяйственной деятельности предприятия, являются прибыль и рентабельность. На представленные показатели прямое или косвенное влияние оказывают различные факторы. Чем большее количество рентабельной продукции реализует предприятие, тем больше получит прибыли и тем лучше станет его финансовое состояние. Увеличение прибыли создает финансовую основу для самофинансирования, решения проблем социального и материального поощрения персонала, более расширенного производства.

Анализ прибыли и поиск путей повышения рентабельности в целях повышения эффективности деятельности необходим для предприятий. Важное направление повышения рентабельности производства – совершенствование организации производства путем развития более прогрессивных форм концентрации, специализации и комбинирования.

Прибыль – это основной фактор экономического и социального развития, как для предприятия, так и для экономики страны. Поэтому экономическое обоснование анализа прибыли на предприятиях имеет большое значение.

Многие экономисты рассматривали проблемы, касающиеся определения рентабельности предприятия. Следует отметить исследования основателей политической экономии А. Смита, Д. Рикардо, К. Маркса, создателей классической и неоклассической теорий рынка Дж. Милля, А. Маршалла, А.

Пигу, К. Эрроу, И. Шумпетера, Ф. Найта, О. Уильямсона. В российской экономической литературе известны посвященные вопросам рентабельности предприятия статьи и монографии ученых В.С. Немчинова, Л, А. Гатовского, М.С. Атлас, С.С. Дзарасова, В.Н. Черковца, А.М. Бирмана и др.

Целью выпускной квалификационной работы является изучение теоретических основ показателей рентабельности предприятия, их анализ для «ИСО СТ» и разработка рекомендаций по их повышению.

Задачами выпускной квалификационной работы являются:

- изучение теоретических основ и экономического содержания рентабельности предприятия;
- проведение анализа показателей финансового состояния и рентабельности в ООО «ИСО СТ» за 2018-2020 гг.;
- разработка рекомендаций по повышению прибыли и рентабельности предприятия ООО «ИСО СТ» и оценка их экономической эффективности.

Объектом исследования является предприятие ООО «ИСО СТ». Предметом исследования – управленческие отношения, связанные с выбором направлений роста показателей эффективности деятельности предприятия.

Методы исследования, используемые в работе – метод системного подхода, аналитический и статистический, метод аналогий и сравнений, табличный метод.

Теоретическая и методологическая основа анализа проблем, поставленных в работе, содержатся в трудах основных отечественных и иностранных экономистов по проблемам определения и расчета показателей рентабельности. Обоснование результатов исследования проводилось с использованием общенаучных методов познания.

Практическая значимость исследования заключается в возможности использования полученных результатов на практике формирования эффективного механизма повышения прибыльности и рентабельности предприятия ООО «ИСО СТ» для обеспечения стабильности его функционирования в условиях рыночной экономики.

Выпускная квалификационная работа состоит из введения, трех разделов, заключения, списка использованных источников и приложений.

Во введении обоснована актуальность рассматриваемой темы исследования, определены цель и задачи исследования, представлены объект и предмет исследования; охарактеризована теоретическая и методологическая основа исследования.

В первом разделе работы рассмотрены теоретические подходы анализа рентабельности предприятия, а именно: сущность, виды и факторы рентабельности предприятия, методические подходы к анализу показателей рентабельности, нормативно-правовое обеспечение деятельности предприятий.

Во втором разделе работы представлена организационно-экономическая характеристика предприятия ООО «ИСО СТ»; проведен анализ финансового состояния предприятия; проведен анализ прибыли и рентабельности предприятия, рассмотрено информационно-программное обеспечение объекта исследования.

В третьем разделе работы предложены мероприятия по повышению рентабельности предприятия ООО «ИСО СТ» и проведена оценка экономической эффективности предлагаемых мероприятий.

В заключении представлены выводы по работе.

1. Теоретические основы исследования рентабельности предприятия

1.1 Сущность, виды и факторы рентабельности предприятия

Рентабельность – это показатель экономической эффективности производства в компаниях и организациях за указанный срок, а также отражает степень использования денежных, материальных и трудовых ресурсов.

Другими словами можно сказать, что рентабельность – соотношение дохода, а также капитала, который вложен в формирование данного дохода.

Рентабельность помогает сделать оценку эффективности управления компанией или организацией, потому что от правильных управленческих решений зависят такие факторы, как получение значительного дохода, а также необходимого уровня прибыльности.

На рисунке 1.1 представлена модель формирования рентабельности предприятия.



Рисунок 1.1. – Модель формирования рентабельности предприятия

Источник: [53]

Рентабельность можно распределить на такие группы, как: общая и расчетная.

Общая рентабельность предприятия – это показатель, показывающий долю прибыли в одном заработанном рубле. При этом расчетная рентабельность – рентабельность, которая рассчитана на основе расчетной прибыли, иными словами, на плановой прибыли, которая остается у предприятия после уплаты налогов и т.д.

Виды рентабельности, а также их предназначение состоит в оценке производительности деятельности компании. Это условные характеристики, с помощью которых возможно проверить прибыльность компании касательно общих расходов, какие нужны с целью извлечения данного дохода. Проявляются данные характеристики в целом в процентах.

К данным характеристикам можно отнести следующие виды рентабельности:

- общая / рентабельность производства (чистая прибыль к средней годовой величине активов);
- собственного капитала (чистая прибыль к сумме средней годовой величине собственного капитала за указанный период);
- производственных фондов (чистая прибыль к сумме среднегодовых величин основных производственных фондов и материальных оборотных средств за указанный период);
- основных средств и прочих внеоборотных активов (операционная прибыль к средней годовой величине основных средств и прочих внеоборотных активов);
- активов (чистая прибыль к средней величине суммарных активов за указанный период);
- продаж (операционная или же чистая прибыль к выручке от реализации);
- продукции (чистая прибыль к полной себестоимости);единицы продукции (валовая, чистая или же операционная прибыль единицы продукции к ее себестоимости).

За период цикла производства на уровень эффективности предприятия оказывает влияние ряд факторов. Данные факторы можно распределить на внешние и внутренние. Внешние объединены с влиянием на функционирование организации, страны, а внутренние делятся на производственные и внепроизводственные.

Для начала следует рассмотреть внутренние факторы, то есть те факторы, взаимосвязанные с работой организации, которые возможно изменить, а также регулировать в зависимости от задач и целей, которые поставлены перед организацией. Внутренние факторы можно разделить на производственные, которые взаимосвязаны с основной деятельностью организации, и внепроизводственные, которые, наоборот, не связаны с основной деятельностью организации.

В свою очередь внепроизводственные факторы содержат в себе снабженческо-сбытовую деятельность, а именно полноту выполнения работы, стоимость транспортировки до пункта назначения и т.д. Социальные условия труда могут косвенно влиять на финансовую деятельность организации и, соответственно, на саму рентабельность.

Производственные факторы делятся на «Наличие и использование средств труда», «Наличие и использование предметов труда» и «Наличие и использование трудовых ресурсов».

Данным факторам можно дать оценку с двух позиций: экстенсивной и интенсивной. С переменой количественных параметров процесса производства связаны экстенсивные факторы. С увеличением качества применения факторов производства связаны интенсивные факторы.

Экстенсивные факторы «Наличие и использование средств труда»:

- изменение объема средств труда;
- изменение времени оборудования;
- непроизводительное использование средств труда.

Интенсивные факторы «Наличие и использование средств труда»:

- улучшение качественных характеристик;
- повышение производительности труда.

Экстенсивные факторы «Наличие и использование предметов труда»:

- изменение количества предметов труда;
- непроизводительное использование предметов труда (иными словами брак и отходы).

Интенсивные факторы «Наличие и использование предметов труда»:

- использование прогрессивных материалов;
- совершенствование технологий обработки;
- ускорение оборачиваемости.

Экстенсивные факторы «Наличие и использование трудовых ресурсов»:

- использование численности производственного персонала;
- изменение фонда рабочего времени;
- непроизводительные затраты труда.

Интенсивные факторы «Наличие и использование трудовых ресурсов»:

- повышение квалификации рабочих;
- снижение трудоемкости;
- совершенствование организации труда.

К внешним факторам, влияющим на рентабельность компании можно отнести:

- географическое положение;
- конкуренцию;
- государственное регулирование налогов, а также тарифов, санкций и прочее.
- ситуацию на следующих рынках (финансовый, кредитный фактор и прочее.).

1.2 Методические подходы к анализу показателей рентабельности

Всю сущность рентабельности можно открыть с помощью некоторых показателей. В данные показатели можно включить:

- рентабельность основной деятельности;

- рентабельность продаж;
- рентабельность активов;
- рентабельность собственного капитала.

Рентабельность основной деятельности указывает на количество полученного дохода от основной деятельности с одного рубля расходов, а также показывает возможность организации покрыть свои расходы прибылью, полученной от реализации товаров. Текущий показатель является соотношением прибыли от продаж и суммой себестоимости произведенной продукции. Сумма себестоимости состоит из:

- себестоимости товаров;
- коммерческих расходов;
- управленческих расходов.

Формула (1) рентабельности основной деятельности (Rод) выглядит так:

$$Rод = Прибыль\ от\ продаж \div Затраты \quad (1)$$

Рентабельность продаж указывает на то, какую часть составляет прибыль из полученной выручки организации.

Формула (2) рентабельности продаж (ROS) выглядит следующим образом:

$$ROS = Прибыль\ от\ продаж \div Выручка \times 100\% \quad (2)$$

В организации рентабельность продаж определяется с целью создания определенной оценки, которая имеет взаимоотношение с операционной результативностью организаций и компаний. Стоит заметить, что совершенно разные организации могут иметь отличающиеся показатели рентабельности, при этом имея одинаковые значения прибыли, выручки и операционных затрат. На эти значения могут повлиять объемы выплат в виде процентов на величину валовой прибыли.

С целью определения выгодности вложений в деятельность, требуется выполнить расчет рентабельности активов и собственного капитала, так как

рентабельность продаж не может выполнить данное действие. Рентабельность лишь показывает, является ли деятельность организации прибыльной или убыточной.

Рентабельность активов (ROA) указывает на финансовую отдачу от применения активов организации. Соответственно, ее формула (3):

$$ROA = \text{Чистая прибыль} \div \text{Активы} \times 100\% \quad (3)$$

Нормативное значение рентабельности активов у промышленной организации составляет от 0 до 0,1, а у торгового предприятия 0,05. Вышепредставленные значения стимулируют организации извлекать доход, а также продуктивно пользоваться имуществом. Чтобы найти индекс рентабельность активов необходимо поделить чистую прибыль на их величину.

Помимо рентабельности активов имеется рентабельность оборотных активов. Данный показатель указывает на то, как наиболее эффективно распределить оборотные активы, так же демонстрирует, сколько прибыли можно получить с одного потраченного рубля, представляет шансы предприятию обеспечить указанные нормы дохода по отношению к оборотным средствам. Нормативное значение для промышленных организаций составляет 0,2, а для торговых компаний может варьироваться от 0 до 0,8. Поэтому, чем выше показатель рентабельности оборотных активов, тем продуктивнее использование этих средств.

Также следует рассмотреть некоторые формы рентабельности.

Например, показатель рентабельности продукции – валовая прибыль от продаж к себестоимости реализованной продукции. Показатель указывает на количество полученного валового дохода на один рубль расходов. Рентабельность продукции/услуг (ROM) рассчитывается по формуле (4):

$$ROM = \text{Чистая прибыль} \div \text{Себестоимость} \times 100\% \quad (4)$$

Показатель рентабельности основных средств – один из наиболее важных показателей продуктивной работы компании. С помощью него дают оценку основным средствам, находящимся в компании, возможностям организации, прибыли, которую приносят участники создания продукции фирмы, например, производственные фонды. Рентабельность основных средств (ROFA) рассчитывается по формуле (5):

$$ROFA = \text{Чистая прибыль} \div \text{Основные средства} \times 100\% \quad (5)$$

Соответственно, наиболее высокий показатель указывает на эффективность использования средств организации.

Рентабельность персонала – показатель, который описывает уровень использования ресурса на предприятии. Данный показатель показывает оптимальное количество сотрудников на предприятии, а также помогает улучшить качество их работы, способствует росту объема продаж продукции и снижению издержек к минимальному значению.

Показатель рентабельности персонала (ROL) рассчитывается по формуле (6):

$$ROL = \text{Чистая прибыль} \div \text{Численность сотрудников} \times 100\% \quad (6)$$

Затем рассмотрим рентабельность собственного капитала, так как данный показатель наиболее интересен для инвесторов, ведь берется во внимание исключительно собственный капитал. Данный показатель рентабельности определяет, какое количество прибыли получит компания с одного рубля собственного капитала.

Показатель рентабельности собственного капитала (ROE) определяется по формуле (7):

$$ROE = \text{Чистая прибыль} \div \text{Собственный капитал} \times 100\% \quad (7)$$

Однако стоит взять во внимание тот факт, что эффективнее брать среднегодовой показатель собственного капитала для того, чтобы сделать наиболее информативный расчет.

Мнения специалистов по поводу значения рентабельности расходятся. Первая группа полагает, что при высоком уровне прибыли, расчеты с помощью формулы 7, значительно снижают уровень рентабельности.

Вторая же группа считает, что наиболее подходящая формула для расчета рентабельности собственного капитала – это соотношение собственных средств к прибыли компании. Иными словами соотнести инвестиции с конечными итогами работы организации. Исходя из вышесказанного, можно сделать вывод, что для вычисления показателя рентабельности идеально подходит формула, в которой чистая прибыль соотносится к собственному капиталу организации. При этом используется показатель собственного капитала на начало периода.

Можно выделить основную особенность показателя рентабельности собственного капитала – это выявление уровня продуктивности средств организации, принадлежащие владельцу. Такие данные полезны для владельцев бизнеса, так как выясняется, насколько продуктивно работает капитал, инвестированный в организацию.

При сравнении значения рентабельности собственного капитала и уровня ставки доходности на бирже, выявляется продуктивность деятельности собственных средств в сравнении с доходностью, получаемой инвестором. Поэтому, если уровень ставки доходности выше, чем значение рентабельности, то для инвестора наиболее эффективно будет вложение в активы рынка.

Так же следует взять во внимание тот факт, что в долгосрочном периоде значение рентабельности собственного капитала обязано быть выше, чем значение финансовых вложений, которые имеют иной уровень дохода и достаточно низкий уровень рисков. К примеру, компания прекратит являться выгодной для инвестора, если же депозитная ставка в банковской организации будет выше, чем значение рентабельности собственных средств.

Обобщая вышесказанное можно сделать краткий вывод о том, что показатель рентабельности собственных средств – экономический показатель, демонстрирующий, насколько бизнес эффективен.

Так же можно выделить два фактора, влияющие на падение показателя рентабельности собственного капитала – это:

- рост собственного капитала;
- уменьшение ресурсоотдачи активов.

Нормативное значение показателя рентабельности собственного капитала для организаций, работающих при стабильном экономическом состоянии в стране, составляет 10-12%, однако, при значительной инфляции этот показатель должен быть выше, соответственно, его нормой является 20%.

Так же рентабельность собственного можно рассчитать по развернутой формуле Дюпона (8), которая выглядит следующим образом:

ROE = (Чистая прибыль÷Выручка) × (Выручка ÷ Активы) × (Активы÷ ÷Собственный капитал) (8)

Формула 8 является разработкой компании The DuPont System of Analysis. Формула была представлена специалистами компании в 1919 году. Вышепредставленная формула трехфакторной модели Дюпона в общем виде состоит из:

- маржи чистой прибыли;
- коэффициента оборачиваемости активов;
- финансового рычага.

Если разбирать все три фактора по раздельности, можно найти источник прибыли и провести сравнительный анализ показателя рентабельности собственного капитала с конкурентными лицами.

С помощью трехфакторной формулы Дюпона инвестор без замедления получает развернутую картину о структуре капитала организации, а так же продуктивности своего дела. Данная формула дает возможность наиболее хорошо

понимать взаимную связь между элементами рентабельности собственного капитала.

Затем рассмотрим универсальную формулу, с помощью которой можно определить рентабельность инвестиций (ROI). Формула ROI (9) выглядит следующим образом:

ROI = (Доходы – Затраты) ÷ Общая сумма инвестиций x 100% (9)

Формулу 9 специалисты используют, чтобы, не тратя много времени, посчитать рентабельность ряда проектов, а уже после определить, какой их них будет являться более прибыльным. Для этого необходимо иметь информацию об следующих пунктах:

- затраты на производство товаров/услуг/работ;
- итоговая прибыли, которая будет получена после продажи товаров;
- общий объем вложенных средств.

Рентабельность инвестиций – показатель продуктивности использования капитала, вложенного в работу организации в основном на долгий период.

Основной целью инвестиций является получение прибыли. Многие люди, начинающие работать инвесторами, имеют ложное мнение о том, что доход становится выше при высоком уровне инвестирования капитала. Но это далеко не так, поэтому рентабельность инвестиций нуждается в верных расчетах.

Перед тем, чтобы вложить средства в определенный проект, необходимо рассчитать рентабельность. Так как инвестор должен определить успешность бизнеса в плане прибыли или же станет ли бизнес успешным через определенное количество времени, если это некий стартап.

Наилучшее значение рентабельности можно достичь с помощью объединения организаторских способностей управленческого персонала, а так же экономических и технических способностей. Если наблюдаем рост доходности, следовательно, растет и чистая прибыль организации в сопоставлении с потраченными на это усилиями.

Крупные компании в составе персонала имеют квалифицированных аналитиков, принимающих современные пути решения роста компании в будущем периоде. Стоит заметить, что компании не всегда могут иметь достаточно высокий уровень доходность, не смотря на то, что в компании имеется большой показатель валового дохода. Неверное управление влечет за собой остаток единиц процентов чистого дохода от общей суммы.

1.3 Нормативно-правовое обеспечение деятельности предприятий

Основой правового обеспечения организации служат:

- Конституция Российской Федерации;
- Кодексы;
- Федеральные законы;
- Указы Президента РФ;
- Постановления и распоряжения Правительства РФ и т.д.

Конституция РФ была принята 12 декабря 1993 года. Конституция закрепляет основные принципы социально-экономического установки общества. В Конституции РФ отмечаются различные формы собственности, а так же их государственная защита. Наличие различных форм собственности

подразумевает беспрепятственное передвижение финансовых средств/товаров/услуг и др.

Затем рассмотрим Гражданский Кодекс Российской Федерации (ГК РФ). ГК РФ регулирует взаимоотношения предпринимателей, причины появления права на имущество, обязательства на основе договора, отношения, которые носят имущественный и неимущественный характер, а также базируются на равноправии, независимости свободы и материальной самодостаточности. ГК РФ описывает характерные черты формирования организаций, организационно-правовые формы данных предприятий. К примеру, различные товарищества, общества, государственные и муниципальные предприятия.

В Российской Федерации хозяйственная деятельность регулируется законами. Например, закон РФ «О защите прав потребителей» контролирует взаимоотношения продавцов и потребителей, определяет полномочия покупателей на получение товаров/работ/услуг определенного качества, также дает потребителям возможность получить информацию о производителях товаров и т.д.

Трудовые отношения регулируются следующими законами:

- Закон о труде РФ;
- Основы законодательства РФ об охране труда;
- «О занятости населения в Российской Федерации»;
- «О государственных пособиях гражданам, имеющим детей» и т.д.

Внешнеторговая деятельность предприятий производится в согласовании с ФЗ «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности», законом РФ «О таможенном тарифе» и Таможенным кодексом.

Далее рассмотрим организационно-правовые документы, включающие в себя:

- устав предприятия, положение о предприятии;
- положение о структурных подразделениях;
- положения о коллегиальных органах предприятия;
- регламенты работы коллегиальных органов;
- регламенты деятельности аппарата управления;
- штатное расписание;
- инструкции по определенным видам деятельности;
- должностные инструкции рабочих.

Основным организационно-правовым документом на предприятии является устав.

Устав – это документ, который является обязательным для юридических лиц. В данном документе отмечается следующая информация: расположение предприятия, состав учредителей, размер уставного капитала, вид деятельности

т.д. Предприятие не может заниматься тем видом деятельности, который не указан в уставе.

Все предприятия действуют на основе данного документа. Устав составляется перед регистрацией предприятия. Начиная с 2009 года для регистрации общества с ограниченной ответственностью необходим только этот документ. На основании устава в единый государственный реестр вводится информация о предприятии. Далее рассмотрим положения.

Положение – это организационно-правовой документ, который устанавливает последовательность создания, структуру, а также функции, обязанности, организацию работы структурного подразделения предприятия (коллегиального органа или должностного лица), взаимодействие с другим кругом должностных лиц и подразделениями. Большой плюс положений в том, что в них подробно написаны все задачи, а также кто и за что должен нести ответственность.

При сложностях распределения своих обязанностей некоторые отделы предприятия тратят много времени на решение проблем и т.д. В данной ситуации структурировать работу помогут положения о структурных подразделениях, являющие довольно распространенными среди других положений.

Положение о структурном подразделении – это документ, в котором расписаны следующие разделы:

- общие положения;
- основные задачи;
- функции;
- права и обязанности;
- ответственность;
- взаимоотношения.

Положение о коллегиальных органах предприятия – это документ, который устанавливает статус, функции, права, а также обязанности и ответственность коллегиальных органов.

Положение о коллегиальных органах предприятия включает в себя:

- общие положения;
- компетенцию комиссии;
- структуру, состав комиссии, а также порядок ее формирования и расформирования;
- обязанности, ответственность и права членов коллегиальных органов;
- порядок работы коллегиальных органов;
- взаимодействие комиссии;
- обеспечение работы комиссии;
- контроль.

Затем рассмотрим регламенты работы коллегиальных органов. Это документ, который устанавливает последовательность работы руководства предприятия, коллегиального органа.

Регламент работы коллегиального органа помогает определить:

- статус коллегиального органа;
- порядок работы;
- внесение материалов на рассмотрении на заседаниях;
- ведение протокола заседания;
- материально-техническое обеспечение заседаний и т.д.

Регламенты деятельности аппарата управления – ряд правил, которые определяют порядок работы руководства предприятия, а также коллегиального и совещательного органа.

Регламенты обязательно проходят этап обсуждения на заседании членами комиссии, согласования с юридической службой и лишь потом регламенты утверждаются руководителем коллегиального органа или руководителем предприятия.

Штатное расписание – это документ, помогающий оформить структуру, утвердить штатный состав, численность работников с их заработной платой.

Штатное расписание включает в себя:

- наименования структурных подразделений;
- наименования должностей;
- количество работников;
- размер оклада и тарифной ставки;
- наличие и размер надбавки и т.д.

Инструкция по определенным видам деятельности – правовой акт, издаваемый или утверждаемый в целях установления правил, регулирующих организационные, научно-технические, технологические, финансовые и иные специальные стороны деятельности учреждений, организаций, предприятий, должностных лиц и граждан.

Должностные инструкции рабочих – это документ, который регламентирует полномочия, а так же ответственность рабочих определенной должности.

Организационно-правовые документы утверждаются исключительно распорядительным документом руководителя предприятия.

К распорядительным документам относят:

- Приказы – правовые акты, которые издаются руководителем для решения определенных задач и регулирования деятельности организации;
- Указания – распорядительные документы, издаваемые по вопросам исполнения приказов, инструкций, а также прочих нормативных документов предприятия;
- Решения – это правовые документы, которые принимаются коллегиальными органами для решения вопросов работы предприятия;
- Постановления – правовые акты, принимаемые органами исполнительной власти с целью решения задач, которые стоят перед органами.

2. Анализ финансового состояния ООО «ИСО СТ»

2.1Организационно-экономическая характеристика предприятия

В качестве объекта анализа выступает Общество с ограниченной ответственностью «ИСО СТ».

Общество с ограниченной ответственностью «ИСО СТ» (ООО «ИСО СТ») зарегистрировано и начало свою деятельность 12 апреля 2018 года.

ООО «ИСО СТ» - управляющая компания, созданная для реализации программ в области архитектурного и дизайн проектирования объектов разных уровней сложности, выполнение проектов «под ключ», включая отделку, изготовление предметов мебели, предметов интерьера, аксессуаров из разнообразных материалов: дерево, металл, керамика, стекло и т.д., при использовании ресурса в области недвижимости и строительства.

Целью деятельности ООО «ИСО СТ» является разработка строительных проектов.

Основными видами деятельности являются:

- архитектурное и дизайн проектирование, а именно выполнение эскизных проектов и трехмерное моделирование интерьеров, фасадов здания, ландшафтов, выполнение рабочей и сметной документации;
- разработка предметов интерьера, выполнение рабочих схем и чертежей;
- изготовление предметов и элементов интерьера по индивидуальным проектам;
- разработка концепции и предварительное рассмотрение проекта;
- оценка местоположения и технико-экономическое обоснование проекта;
- заключение контрактов и сопровождение;
- маркетинг;
- создание и управление проектами, продвижение на рынки, сопровождение сделок клиента;
- выполнение внутренней отделки помещений и декорирование фасадов;

- ландшафтное проектирование.

ООО «ИСО СТ» занимается разработкой проектов для загородных домов, квартир класса «ЛЮКС», усадьб, поместий, торгово-развлекательных комплексов, гостиничных комплексов, так же занимается индивидуальным и коттеджным строительством, разрабатывает и реализует оригинальные авторские решения интерьеров.

Своими преимуществами «ООО ИСО СТ» может назвать:

- авторский подход к дизайн-проектированию;
- знание и внедрение разнообразных архитектурных решений и строительных технологий;
- полный контроль над процессом строительства — от разработки идеи и создания общей концепции проекта до сдачи объекта «под ключ»;
- профессиональный и эффективный менеджмент компании;
- творческий коллектив: дизайнеры-художники, дизайнеры-моделлеры, дизайнеры-архитекторы, члены международных и российских союзов дизайнеров, неоднократные победители международных и российских конкурсов;
- грамотная маркетинговая политика;
- индивидуальный подход к каждому объекту;
- умение находить новые нестандартные архитектурные решения и бережное отношение к истории и традициям;
- сотрудничество с лучшими российскими и зарубежными архитекторами и дизайнерами.

Главный исполнительный орган – генеральный директор ООО «ИСО СТ». В его полномочия включено решение всех вопросов деятельности Общества.

ООО «ИСО СТ» включает в себя следующие отделы компании:

- Отдел продаж;
- Творческая группа;
- Управление проектами;
- Строительный отдел;

- Отдел комплектации оборудования;
- Коммерческий отдел.

Отдел продаж – важное звено, так как отдел занимается работой с клиентами, а именно поиском новых клиентов, ведение клиентских баз данных и документооборота, который касается всех сделок, договоров, а также данных о клиентах. Помимо прочего в работу отдела продаж входит рекламная деятельность, которая направлена на рост продаж, и увеличение стоимости заключенных контрактов, иными словами, чем выше стоимость контракта, тем больше денежных средств получит предприятие.

Творческая группа состоит из дизайнеров и архитекторов. Дизайнеры составляют эскизы и выполняют работу по художественному оформлению проектов, дают консультацию своему клиенту о вариантах решения дизайнерских задач, согласовывают проекты с клиентом, контролируют реализацию художественно-оформительских решений персоналом предприятия. Архитекторы в свою очередь разрабатывают архитектурно- строительную часть проектов, принимают участие в подготовке технических заданий на разработку архитектурных решений, проверяют соответствие данных решений с экологическими стандартами и действующими нормативами, контролируют строительство объектов проекта.

Управлением проектами занимается руководитель проектами. В его обязанности входит контролирование документации по проектному объекту, подготовка площадки для строительных работ, распределение поступающих ресурсов по строительным участкам, обнаружение дефектов в работе и их устранение, ведение документации по проекту, подготовка к передаче заказчику результата выполненных работ.

Строительный отдел разрабатывает строительную часть проектной и рабочей документации, конструкцию зданий и сооружений из различных материалов, подготавливает технические условия на строительные изделия и

материалы для согласования с предприятием. Помимо этого, данный отдел выполняет расчеты строительных конструкций и т.д.

Отдел комплектации оборудования занимается руководством составления заявок на поставку оборудования, передачей оборудования подразделам организации, организует перевод оборудования на строительные площадки, контролирует правильное оформление протоколов на оборудование, а также соблюдение норм запасов и комплектующих изделий.

Коммерческий отдел производит коммерческие переговоры снабженческой и сбытовой политики, деловую переписку с клиентами, анализ конкурентов строительных услуг, создание плана продаж и его выполнение, управление работой структурных подразделений, контроль над соблюдением качества работы и исполнением графика строительных работ.

2.2 Анализ финансового состояния предприятия

Для начала рассчитаем технико-экономические показатели работы ООО «ИСО СТ».

Рассчитаем среднегодовую стоимость всех активов по формуле (10):

$$СА_{ср} = (СА_{нп} + СА_{кп}) \div 2, \quad (10)$$

где $СА_{пн}$ – стоимость активов на начало периода,

$СА_{кп}$ – стоимость активов на конец периода.

Следовательно,

$СА_{ср2020} = (6067976 + 5183735) \div 2 = 5625856$ руб.

$СА_{ср2019} = (5183735 + 3659836) : 2 = 4421786$ руб.

Далее рассчитаем среднегодовую стоимость собственного капитала по формуле (11):

$$ССК_{ср} = (ССК_{нп} + ССК_{кп}) \div 2, \quad (11)$$

Где $ССК_{нп}$ – стоимость собственного капитала на начало периода,

$ССК_{кп}$ – стоимость собственного капитала на конец периода.

$ССК_{ср2020} = (906277 + 1061683) : 2 = 983980$ руб.

$ССК_{ср2019}$ = (1061683 + 529993) : 2 = 795838 руб.

Для нахождения полной себестоимости услуг необходимо из выручки вычесть прибыль (убыток) от продаж.

$ПС_{2020}$ = 3657125 – 927596 = 2729529 руб.

$ПС_{2019}$ = 5798531 – 1186706 = 4611825 руб.

Рентабельность производства (ROM) рассчитывается по формуле 4.

ROM_{2020} = -154086 : 2729529 х 100% = -5,6%

ROM_{2019} = 538041 : 4611825 х 100% = 11,7%

Основываясь на данных расчетах, составим таблицу 2.1.

Таблица 2.1

Технико-экономические показатели ООО «ИСО СТ» на 2019-2020 года.

Показатель	Период		Изменение, руб.	Темп роста, %
	2020 г.	2019 г.	2020 г. - 2019 г	2020 г. - 2019 г.
Выручка	3657125	5798531	-2141406	63,1
Прибыль (убыток) от продаж	927596	1186706	-259110	78,2
Прибыль (убыток) до налогообложения	-322795	145456	-468251	-221,9
Чистая прибыль (убыток)	-154086	538041	-692127	-28,6
Среднегодовая стоимость всех активов	5625856	4421786	1204070	127,2
Среднегодовая стоимость собственного капитала	983980	795838	188142	123,6
Полная себестоимость услуг	2729529	4611825	-1882296	59,2
Рентабельность производства	-5,6	11,7	-17,3	-47,9

Источник: разработано автором.

Анализируя технико-экономические показатели, представленные в таблице 2.1, можно сделать вывод о том, что ООО «ИСО СТ» имеет разнонаправленные тенденции в своей деятельности. Можно заметить, что в сравнении с 2019 годом, в 2020 году выручка снизилась на 2141406 руб., что составляет 36,9%. Так же в 2020 году наблюдается снижение прибыли от продаж на 259110 руб., чистой прибыли – на 692127 руб.

Затем проведем развернутый анализ финансового состояния ООО «ИСО СТ» для выявления причин, которые поспособствовали снижению данных показателей.

Первым этапом проведем анализ структуры имущества ООО «ИСО СТ». Наибольший удельный вес в активах занимают оборотные активы. В 2018 году их доля в структуре баланса составляет 67,7%, а именно 2476017 руб. В 2019 году наблюдается рост оборотных активов до 5183735 руб., их доля – 75,9%. Также наблюдается рост активов в 2020 году до 6067976 руб., однако в структуре баланса составляют 74,7%.

В пассиве баланса краткосрочные обязательства занимают наибольшую долю. Так, в 2018 году их удельный вес – 83,5%, что составляет 3055793 руб. В последующих годах наблюдается снижение доли данного показателя.

Например, в 2019 году краткосрочные обязательства составляют 3094722 руб., доля в структуре баланса - 59,7%, в 2020 году, что составляет 60,1%, а именно 3649636 руб. Стоит заметить, что данное соотношение – отрицательное, так как это значение может стать причиной снижения уровня финансовой устойчивости ООО «ИСО СТ».

Вторым этапом проведем анализ ликвидности баланса. В зависимости от скорости превращения в денежные средства, активы разделяют на следующие категории:

А1 – абсолютно ликвидные (Стр.1250 + Стр. 1240);

А2 – быстрореализуемые (Стр. 1230);

А3 – медленно реализуемые (Стр. 1210 + Стр. 1220 + Стр. 1260);

А4 – труднореализуемые (Стр. 1100).

По степени срочности обязательств, пассивы разделяют на следующие категории:

П1 – наиболее срочные (Стр. 1520);

П2 – среднесрочные (Стр. 1510 + Стр. 1540 + Стр. 1550);

П3 – долгосрочные (Стр. 1400);

П4 – постоянные (Стр. 1300 + Стр. 1530).

Для анализа ликвидности предприятия нужно провести сопоставление активов и пассивов, представленное в таблице 2.2, с помощью которого можно определить, является ли предприятие платежеспособным. При выполнении следующих условий предприятие будет являться платежеспособным.

Таблица 2.2

Анализ ликвидности баланса ООО «ИСО СТ»

Актив	Абсолютные величины, руб.			Пассив	Абсолютные величины, руб.		
	2020 г.	2019 г.	2018 г.		2020 г.	2019 г.	2018 г.
А1	2320621	1963001	190364	П1	2643022	2021454	1835605
А2	633847	900032	853952	П2	1006614	1073268	1217649
А3	1577270	1069879	1431701	П3	1512063	1027330	74050
А4	1536238	1250823	1183819	П4	906277	1061683	529993

Источник: разработано автором.

Так же для определения уровня ликвидности необходимо провести анализ платежного излишка или недостатка. Для этого нужно из активов вычесть пассивы. Данные представлены в таблице 2.3.

Таблица 2.3

Платежный излишек (+) / недостаток (-) ООО «ИСО СТ»

Показатели	Платежный излишек (+) / недостаток (-)		
	2020 г.	2019 г.	2018 г.
А1П1	-322401	-58453	-1645241
А2П2	-372767	-173236	-363697
А3П3	65207	42549	1357651
А4П4	629961	189140	653826

Источник: разработано автором.

По данным таблиц 2.2 и 2.3. за анализируемый период с 2018 года по 2020 год, можно сделать вывод, что ООО «ИСО СТ» не является платежеспособным в настоящее время. Однако недостаток активов одних групп компенсируется большим количеством других групп.

Третий этап – коэффициентный анализ ликвидности. Ниже представлены формулы для расчета коэффициентов ликвидности.

Коэффициент текущей ликвидности = (А1 + А2 + А3) : (П1+ П2)

Коэффициент быстрой ликвидности = (А1 + А2) : (П1 + П2)

Коэффициент абсолютной ликвидности = А1 : (П1 + П2)

Общий показатель ликвидности баланса предприятия = Стр.1200 : (Стр.1400 + Стр.1500 – Стр.1530 – Стр.1540)

Коэффициент обеспеченности собственными средствами = (П4 – А4) :

Стр.1200

Коэффициент маневренности функционального капитала = Стр.1210 : (Стр.1200 – (П1 + П2))

Затем внесем результаты расчетов в таблицу 2.4.

Таблица 2.4

Коэффициентный анализ ликвидности ООО «ИСО СТ»

Наименование показателя	Нормативное значение	2020 г.	2019 г.	2018 г.
Коэффициент текущей ликвидности	от 1,5 до 2,5	1,24	1,27	0,81
Коэффициент быстрой ликвидности	от 0,7 до 1,5	0,81	0,92	0,34
Коэффициент абсолютной ликвидности	более 0,2	0,65	0,65	0,06
Общий показатель ликвидности баланса предприятия	более или равно1	0,89	0,97	0,81
Коэффициент обеспеченности собственными средствами	более или равно0,1	-0,14	-0,05	-0,26
Коэффициент маневренности функционального капитала	от 0,2 до 0,5	1,6	1,2	-2,2

Источник: разработано автором.

Для начала рассмотрим коэффициент текущей ликвидности. Данный показатель показывает, сможет ли предприятие за счет применения собственных оборотных средств погасить краткосрочные обязательства. Из таблицы 7 можно заметить, что в 2020 году коэффициент составил 1,24. В 2019 году показатель увеличился и стал 1,27. Однако в 2018 году наблюдается снижение коэффициента

текущей ликвидности до 0,81. Подобное изменение значений показателя случилось по причине уменьшения суммы оборотных средств. Можно сделать вывод о том, что ООО «ИСО СТ» имеет затруднения с покрытием текущих обязательств. Чтобы привести ситуацию в норму, предприятию нужно уменьшить кредиторскую задолженность.

Общий показатель ликвидности в 2020 году составил 0,89. В 2019 году наблюдался рост до 0,97, а в 2018 году снижение до 0,81. Все эти значения ниже нормы. Данный показатель показывает, может ли предприятие выполнять определенные расчеты по видам обязательств.

Также не соответствует нормативному значению коэффициент обеспеченности собственными средствами. В 2020 году данный коэффициент составил -0,14, в 2019 году вырос до -0,05, а в 2018 году снова снизился и составил -0,26. Значения стали отрицательными из-за роста суммы внеоборотных активов, это поспособствовало приобретению инвестиций в деятельность. Данная статистика говорит о том, что у ООО «ИСО СТ» не хватает собственных средств, необходимых для стабильного финансирования работы предприятия.

Как можно заметить, коэффициент автономии отклоняется от нормы. В 2018 году значение данного коэффициента составляет 0,14. Следовательно, на этот год собственный капитал занимает 14% от всей суммы пассивов. В 2020 году данное значение выросло и составило 0,15, то есть 15%. По этим данным можно сделать вывод, что ООО «ИСО СТ» в финансовом плане зависит от внешних источников. Данные улучшения привели к росту коэффициента из-за роста суммы активов с 4421786 руб. до 5625856 руб.

После этого проанализируем коэффициент финансовой устойчивости. Так, в 2018 году коэффициент составлял 0,17, в последующих годах вырос до 0,40, однако анализируемых коэффициент не входит в рамки нормативного значения. Можно сделать краткий вывод о том, что по большей части предприятие имеет финансовую зависимость от внешних источников. Это подтверждается тем, что в 2018 году долгосрочные кредиты составляли 74050 тыс. руб. и уже в 2020 году

составляли 1512063 тыс. руб. Увеличение данного показателя в последующих годах увеличит уровень неплатежеспособности ООО «ИСО СТ».

Следующий анализируемый коэффициент – коэффициент оборачиваемости активов. В 2019 году коэффициент составлял 11,5, а в 2020 году снизился до 4,8. Однако наблюдается рост срока оборачиваемости активов. Данный рост говорит о том, что оборачиваемость активов значительно замедлится. Следовательно, понизится уровень эффективности применения активов. Также следует рассмотреть дебиторскую задолженность. В 2019 году оборачиваемость дебиторской задолженности – 6,61, а в 2020 году значение снизилось до 4,77, следовательно, предприятие не имеет возможность вовремя получать оплату за проведенные услуги.

2.3 Информационно-программное обеспечение для анализа прибыли и рентабельности ООО «ИСО СТ»

В таблице 2.5. представлена структура прибыли до налогообложения.

Таблица 2.5

Анализ структуры прибыли до налогообложения

Показатель	2020 г.		2019 г.		Изменение 2020 – 2019 гг.	
	Значение, руб	Удельный вес, %	Значение, руб	Удельный вес, %	Значение, руб	Удельный вес, %
1.	2.	3.	4.	5.	6.	7.
Доходы	3956199	100,0	6351392	100,0	-2395193	100,0
Доходы от обычных видов деятельности	3657125	92,4	5798531	91,3	-2141406	89,4
Проценты к получению	188233	4,8	54001	0,8	134232	-5,6
Прочие доходы	3351398	100,0	5019230	100,0	-1667832	100,0
Расходы	2729529	81,4	4611825	91,9	-1882296	112,9

Продолжение таблицы 2.5

1.	2.	3.	4.	5.	6.	7.
Расходы по обычным	121082	3,6	69854	1,4	51228	-3,1

видам деятельности						
Проценты к уплате	121082	3,6	69854	1,4	51228	-3,1
Прочие расходы	500787	14,9	337551	6,7	163236	-9,8
Прибыль(убыток) до налогообложения	-322795	-	145456	-	-468251	-

Источник: разработано автором.

Исходя из анализированной таблицы структуры прибыли до налогообложения в ООО «ИСО СТ», можно наблюдать, как доходы значительно уменьшились с 6351392 руб. в 2019 году до 3956199 руб. в 2020 году. Соответственно, разница составила 2395193 руб.

В структуре доходов наибольший процент удельного веса занимают доходы от обычных видов деятельности. Так, в 2019 году показатель составлял 5798531 руб., а именно 91,3% удельного веса. К 2020 году снизился на 2141406 руб. и стал составлять 3657125 руб., то есть 92,4% удельного веса в структуре доходов.

Динамика факторов формирования финансовых результатов деятельности «ИСО СТ» представлена в Приложении Е.

Как можно заметить, выручка в 2020 году, по сравнению с 2019, уменьшилась до 3657125 руб. Также уменьшение наблюдается у себестоимости продаж.

На финансовый результат деятельности ООО «ИСО СТ» оказало влияние увеличение процентов к уплате, так как у предприятия прослеживается рост кредиторской задолженности. В 2019 году расходы составляли 69854 руб., а в 2020 году выросли на 51228 руб. и составили 121082 руб.

Следующим этапом рассчитаем показатели рентабельности, используя исходные данные, представленные в таблице, представленной ниже. Полученные результаты внесем в таблицу 2.6.

Рассчитаем показатель рентабельности активов (ROA) по формуле 3:

ROA_{2020} = -154086 : 6067976 х 100% = -2,54%

ROA_{2019} = 538041 : 5183735 х 100% = 10,38%

Затем проведем расчет коэффициента рентабельности собственного капитала (ROE) по формуле 7:

ROE_{2020} = -154086 : 906277 х 100% = -17,0%

ROE_{2019} = 538041 : 1061683 х 100% = 50,7%

Следующим действием найдем значение коэффициента рентабельности продаж (ROS) по чистой прибыли по формуле 2:

ROS_{2020} = -154086 : 3657125 х 100% = -4,21%

ROS_{2019} = 538041 : 5798531 х 100% = 9,28%

Коэффициент рентабельности продаж (ROS) по прибыли от продаж:

ROS_{2020} = 927596 : 3657125 х 100% = 25,4%

ROS_{2019} = 1186706 : 5798531 х 100% = 20,8%

Рентабельность производства (ROM) рассчитывается по формуле 4.

ROM_{2020} = -154086 : 2729529 х 100% = -5,6%

ROM_{2019} = 538041 : 4611825 х 100% = 11,7%

Полученные результаты расчетов необходимо внести в таблицу 2.6.

Таблица 2.6.

Система показателей рентабельности ООО «ИСО СТ»

№ п/п	Показатель	Период		Изменение, руб. 2020 – 2019 гг.	Темп роста, %2020 –2019г г.
		2020 г.	2019 г.		
Исходные данные					
1.1	Выручка (нетто)	3657125	5798531	-2141406	63,1
1.2	Прибыль (убыток) от продаж	927596	1186706	-259110	78,2
1.3	Чистая прибыль(убыток)	-154086	538041	-692127	-28,6
1.4	Активы	6067976	5183735	884241	117,1
1.5	Собственный капитал	906277	1061683	-155406	85,4
1.6	Полная себестоимость товаров, работ или услуг	2729529	4611825	-1882296	59,2

Продолжение таблицы 2.6

Показатели рентабельности					
2.1	Рентабельность активов(ROA)	-2,54	10,38	-12,92	-24,47

2.2	Коэффициент рентабельности собственного капитала(ROE)	-17,0	50,7	-67,7	-33,5
2.3	Коэффициент рентабельности продаж(ROS) по чистой прибыли	-4,21	9,28	-13,5	-45,4
2.4	Коэффициент рентабельности продаж (ROS) по прибыли от продаж	25,4	20,8	4,9	123,9
2.5	Рентабельность производства	-5,6	11,7	-17,3	-47,9

Источник: разработано автором.

Исходя из значений таблицы показателей рентабельности, можем наблюдать уменьшение величины чистой прибыли с каждого рубля, который вложен в активы. Данное уменьшение объясняется наличием чистого убытка на ООО «ИСО СТ». Так, в 2019 году чистая прибыль составила 538041 руб., а в 2020 году наблюдается убыток в размере 154086 руб.

Следующий рассматриваемый показатель - рентабельность продаж, показывающая, какую долю выручки занимает прибыль. В период с 2019 года по 2020 год наблюдается уменьшение части прибыли из значения выручки.

Следовательно, динамика является отрицательной, поэтому деятельность предприятия считается убыточной.

Для предотвращения возникновения проблем с документами, к примеру, потеря, задержки прохождения документов и т.д., а также для упрощения работы ООО «ИСО СТ» использует программу 1С: Предприятие 8.4. Представленная программа предназначена для автоматизации различных областей экономической деятельности предприятия. Функциональными возможностями 1С: Предприятие 8.4. являются:

- анализ и управление эффективностью работы компании;
- учет и управление оперативной деятельностью компании;
- регламентированный учет и отчетность.

Первая функция направлена на руководителя компании, а также на работников, которые несут ответственность за развитие деятельности компании и ее развитие.

В анализ и управление эффективностью деятельности компании входят следующие задачи:

- планирование финансовой деятельности;
- составление прогноза продаж услуг;
- проведение анализа рентабельности деятельности предприятия.

Вторая функция направлена на менеджеров и рабочих лиц, которые занимаются деятельностью в сфере оказания услуг.

Учет и управление оперативной деятельностью компании включает в себя:

- подготовку документации;
- управление производственными запасами;
- прием заказов и контролирование исполнения данных заказов.

Последняя функция направлена на деятельность бухгалтеров и расчетчиков заработной платы.

Регламентированный учет и отчетность состоит из следующих задач:

ведение бухгалтерского учета

- составление бухгалтерской отчетности;
- расчет зарплаты.

Помимо данной программы, ООО «ИСО СТ» в своей деятельности применяет программу Microsoft Excel. Данная программа специализируется на работе с таблицами в электронном варианте, дает возможность хранить, организовывать, а также проводить анализ определенной информации.

Возможностями программы Microsoft Excel являются:

- проведение расчетов различных видов сложности;
- автоматизирование итоговых вычислений;
- составление документов в виде электронных таблиц;

- создание и анализ базы данных;
- построение различных графиков и диаграмм.

Следующая в списке используемых программ ООО «ИСО СТ» - Microsoft Word. Представленная программа является текстовым редактором с множеством возможностей обработки текста.

Программа Microsoft Word позволяет:

- создавать и редактировать текстовые документы, договора, отчеты и т.д.;
- сохранять созданные документы в облачном хранилище OneDrive для доступа с различных гаджетов;
- обмениваться текстовыми файлами с другими пользователями для совместной работы, комментирования и т.д.

Также ООО «ИСО СТ» в своей деятельности использует программу Adobe Photoshop CS6 для редактирования изображений интерьера для проектов. С помощью этой программы можно повышать качество изображений, выполнять цветовую коррекцию, ретушь, обрабатывать текст, работать с чертежами и т.д.

Помимо вышепредставленных программ, в ООО «ИСО СТ» используется такое программное обеспечение как Autodesk 3D Max. Эта программа предназначена для дизайнеров интерьера и архитекторов, так как с ее помощью можно создавать фотореалистичные визуализации интерьеров, а также 3D-модели проектов.

3. Разработка рекомендаций по повышению рентабельности ООО «ИСО СТ»

3.1 Разработка направлений повышения рентабельности предприятия

Эффективным финансовым функционированием предприятия является правильное управление производственно-хозяйственными условиями, оказывающими влияние на конечный результат деятельности предприятия.

Основной фактор кризиса в ООО «ИСО СТ» – снижение показателей ликвидности, которое в дальнейшем может перерасти в банкротство. Вследствие чего предприятие может получить отказ в сотрудничестве от партнеров, поставщиков, и прочих организаций.

Повышения уровня ликвидности предприятия можно добиться с помощью увеличения оборачиваемости активов, максимизации оптимальности сроков для погашения дебиторской задолженности, однако даже в данном случае присутствует шанс понижения показателей ликвидности предприятия. Также ликвидность может иметь высокий уровень при приостановке работы активов, но на работу предприятия данная ситуация может оказать отрицательное влияние. При наличии излишка быстрореализуемых активов на предприятии способна образоваться ситуация, при которой предприятию не будет хватать источника образования средств, а также самих средств. Это приведет к падению величины прибыли.

Для того чтобы достичь равновесия между оборачиваемостью активов и уровнем ликвидности баланса предприятия необходимо уметь грамотно управлять деятельностью предприятия. Для достижения вышеописанного баланса следует принимать во внимание конъюнктуру рынка, а так же задачи предприятия и планы стратегического характера.

Для оценки уровня прочности предприятия и уменьшения рисков в отношениях с новым контрагентом необходим анализ, как показателей ликвидности, так и устойчивости финансового состояния предприятия. Стоит

отметить, что представленный анализ используется для кредитных организаций, поставщиков и партнеров в равной степени.

Существует два способа управления финансово-хозяйственной деятельностью предприятия – это агрессивный и консервативный.

При агрессивном способе управления финансово-хозяйственной деятельностью степень риска может быть высокой, а при консервативном способе риски сводятся к минимуму. Также при консервативном способе на предприятии будут повышаться показатели ликвидности, но при этом оборачиваемость ухудшится. При проведении анализа показателей ликвидности и устойчивости финансового состояния выявляются факторы, влияющие на снижение показателей финансового состояния предприятия, и разрабатываются направления повышения рентабельности предприятия.

Величина получаемой прибыли – это достижение или же сохранение постоянного уровня финансовой устойчивости предприятия. Размер прибыли находится в зависимости от себестоимости услуг, объемов реализации, уровня расходов предприятия на оказание услуг, доходов от прочих видов деятельности. Увеличение суммы прибыли является главной целью предприятия по совершенствованию финансового состояния. Так объемы реализации услуг имеют полную зависимость от финансовых возможностей предприятия, а также зависят от спроса на услуги.

Себестоимость услуг – важный показатель, который влияет на улучшение состояния финансовых средств, так как из-за увеличения цен на используемое сырье и материалы, а так же электроэнергию и топливо, приобретения нового оборудования на смену старому, увеличения тарифов соответственно повышается и себестоимость услуг.

Помимо себестоимости услуг влияет так же и рост удельного веса заработной платы из общих затрат, так как вместе с увеличением фонда оплаты труда увеличиваются и отчисления в различные внебюджетные фонды.

Для сохранения постоянного уровня финансовой устойчивости предприятия ООО «ИСО СТ» может применить следующие меры:

- создать резервы чистой прибыли, вследствие чего в стоимости имущества произойдет рост доли собственного капитала, а также величины источников собственных оборотных средств;
- повысить деятельность по взысканию дебиторской задолженности, из- за чего увеличится оборачиваемость оборотных средств, сумма денежных средств, снабжение собственными оборотными средствами;
- стимулировать оборачиваемость дебиторской задолженности, которая оказывает влияние на рост рентабельности продаж услуг, запаса прочности платежеспособности, а также снижает величину запасов и затрат.

В кратко-, средне- и долгосрочном периодах могут применяться следующие меры:

- выделить источники расходов из структурного состава подразделений;
- создать результативную и эластичную ценовую политику;
- провести проверку применения оборудования, настройку данного оборудования во избежание понижения качества выполняемых услуг;
- создание продуктивной системы материального поощрения работников предприятия, взаимосвязанной с финансово-хозяйственной деятельностью предприятия.

Выше представленные меры помогут повысить финансовое состояние ООО «ИСО СТ».

Можно сделать вывод о том, что мобилизация внутренних запасов предприятия занимает лидирующую позицию в мерах по улучшению и стабилизации финансового состояния ООО «ИСО СТ». Вследствие чего, подобное финансовое состояние будет являться условием выживания в условиях рыночной конкуренции.

3.2 Рекомендации по повышению рентабельности предприятия и их экономическая оценка

Анализ финансового состояния предприятия следует проводить на постоянной основе для того, чтобы улучшить финансовое состояние предприятие, так как с помощью данного анализа можно спрогнозировать возможные проблемы и сохранить финансовую устойчивость на последующие периоды. Так же итоги анализа финансового состояния предприятия помогают выработать направления по повышению финансовой устойчивости.

Исходя из проведенного финансового анализа, ООО «ИСО СТ» следует повысить показатели рентабельности.

Рентабельность продаж – показатель эффективности деятельности предприятия, так как главной целью для предприятия является увеличение прибыли по сравнению с затратами на производство. Иными словами рентабельностью можно назвать показателем того, какой процент выручки предприятия приходится на чистую прибыль, которая показывает, насколько будет являться эффективной коммерческая деятельность. Падение рентабельности продаж является показателем падением конкурентоспособности предприятия, а также снижением уровня торговли.

Повышению рентабельности продаж способствуют следующие методы:

Увеличение цен. Представленный метод увеличения рентабельности продаж простой по своей сущности, так как при росте цен повышается прибыль. Однако стоит заметить, что увеличивать цены на предприятии следует аккуратно.

Необходимо провести факторный анализ прибыли от реализации услуг. В таблице 3.1. представлены данные для осуществления анализа.

Таблица 3.1

Исходные данные для проведения факторного анализа

Показатель	Отчетный период, 2020 г.		Базисный период, 2019 г.		Абсолютное изменение, тыс. руб.	Темп роста, %
	Усл. обозначение	Ед. / Руб.	Усл. обозначение	Ед. / Руб.		
Количество реализованных услуг	q_1	7	q_0	4	3	175
Цена услуг (средневзвешенная)	p_1	522446,4	p_0	1449632,8	-927186	36,0
Выручка от реализации услуг	B_1	3657125	B_0	5798531	-2141406	63,1
Полная себестоимость от реализации услуг	S_1	2729529	S_0	4611825	-1882296	59,2
Себестоимость одной услуги	Sед.1	389932,7	Sед.0	1152956,3	-763024	33,8
Прибыль от реализации услуг	$П_1$	927596	$П_0$	1186706	-259110	78,2

Источник: разработано автором.

Далее рассмотрим показатели выручки от реализации услуг, полную себестоимость, прибыль от реализации услуг. Данные представлены в таблице 3.2.

Таблица 3.2

Показатели за 2020 г. в сопоставимых ценах

Показатель	Базисный период, 2019 г.		2020 г. в сопоставимых ценах			Отчетный период, 2020 г.	
	Усл. обозначение	Руб.	Усл. обозначение	Формула расчета	Руб.	Усл. обозначение	Тыс. руб.
Выручка от реализации услуг	B_0	5798531	B’	q_1 x p_0	10147429	B_1	3657125
Полная себестоимость	S_0	4611825	S’	q1 x Sед.0	8070694	S_1	2729529

Источник: разработано автором.

Как можно заметить из таблицы 3.2, выручка от реализации предприятия ООО «ИСО СТ» составит 10147429 руб., себестоимость выросла до 8070694 руб.

Следующим действием произведем расчет факторных влияний на прибыль ООО «ИСО СТ» от реализации услуг. Показатели представлены в таблице 3.3

Таблица 3.3

Факторные влияния на прибыль от реализации услуг

Фактор	Величина показателя, руб.	Удельный вес, %
Изменение отпускных цен на услуги($\Delta p1 = B_1 – B'$)	-6490304	397,3
Изменение в объеме услуг($\Delta p2 = П_0 \times (S' : S_0) - П_0$)	-484349	29,7
Изменение в структуре услуг($p3 = p_0 \times ((B' : B_0) - (S' : S_0))$)	0,0	0,0
Влияние на прибыль экономии от снижения по себестоимости услуг($\Delta p4 = S' - S_1$)	5341165	-327,0
Изменение себестоимости за счет структурных сдвигов в составе услуг($\Delta pP5 = S_0 \times (B' : B_0) – S'$)	0,0	0,0
Совокупное влияние факторов	-1633488	100,0

Источник: разработано автором.

Анализируя выше представленную таблицу, можно сделать вывод о том, что самое большое отрицательное влияние на изменение выручки оказало снижение отпускных цен на услуги, которое составило 6490304 руб.

Также можно заметить снижение себестоимости услуг. Так, прибыль экономии от снижения себестоимости услуг возросла на 5341165 руб.

Обобщая вышесказанное, можно сделать, что ООО «ИСО СТ» следует тщательно проработать ценовую политику, чтобы увеличить эффективность деятельности.

Мотивация или депремирование работников. Для повышения рентабельности продаж, ООО «ИСО СТ» рекомендуется мотивировать своих работников премиями, либо лишать их премии, в случаях нарушения трудовой

дисциплины, в подобных ситуациях рентабельность предприятия должна улучшиться.

Контроль работы оборудования, а также предотвращение неполадок или сбоев в работе данного оборудования для того, чтобы не допустить ухудшения качества выполняемых услуг.

Расширение сферы деятельности предприятия поможет предприятию улучшить уровень рентабельности, а так же продуктивно применять в работе финансовые ресурсы предприятия.

Последний метод повышения рентабельности является наиболее важным для ООО «ИСО СТ».

Для повышения рентабельности предприятия было выбрано направление по расширению производственной деятельности ООО «ИСО СТ».

Для улучшения качества работы, в связи с постоянным внедрением новых технологий, необходимы тренинги по повышению квалификации работников.

Длительность данных тренингов составляет 4 дня, соответственно, затраты будут составлять 24000 рублей. Таким образом, заработная плата сотрудникам вырастет на 12%. Вследствие расширения сферы деятельности ООО «ИСО СТ» выручка вырастет примерно на 13%.

Расходы на применение данных тренингов осуществим из собственных денежных средств предприятия.

Далее рассмотрим прогноз финансового состояния предприятия с учетом изменений. Данные представим в таблице 3.4.

Таблица 3.4.

Прогнозный отчет о финансовых результатах ООО «ИСО СТ»

Показатель	Прогноз на 2021 г., руб.	Отчетный период, 2020 г., руб.	Базисный период, 2019 г., руб
1.	2.	3.	4.
Выручка	4132551	3657125	5798531
Себестоимость продаж	-2007320	-1792250	-3486244

Валовая прибыль(убыток)	2125231	1864875	2312287
Коммерческие расходы	59113	-59113	-85596

Продолжение таблицы 3.4

1.	2.	3.	4.
Управленческие расходы	878166	-878166	-1039985
Прибыль(убыток) от продаж	1187952	927596	1186706
Проценты к получению	188233	188233	54001
Проценты к уплате	-121082	-121082	-69854
Прочие доходы	110841	110841	498860
Прочие расходы	-500787	-500787	-337551
Прибыль(убыток) до налогообложения	267009	-322795	145456
Текущий налог на прибыль	53402	-866	-345850
Прибыль(убыток) до налогообложения	267009	-322795	145456
Текущий налог на прибыль	53402	-866	-345850
Изменение отложенных налоговых активов	-301	-301	2184
Чистая прибыль (убыток)	213607	-154086	538041

Источник: разработано автором.

Как можно заметить из таблицы 3.4, расширение деятельности ООО «ИСО СТ» поспособствуют увеличению чистой прибыли до 213607 руб. Также наблюдается улучшение и других показателей.

Следующим действием для того, чтобы оценить эффективность деятельности предприятия необходимо рассмотреть показатели рентабельности. Данные представлены в таблице 3.5.

Таблица 3.5

Анализ рентабельности с учетом прогнозного года

Показатель	Отчетный период, 2020 г., %	Прогноз на2021 г., %	Абсолютное изменение, %
Рентабельность активов (ROA)	-2,54	-0,51	2,03
Коэффициент рентабельности собственного капитала (ROE)	-17	-3,4	13,6
Коэффициент рентабельности продаж (ROS) по чистой прибыли	-4,21	-0,84	3,37
Коэффициент рентабельности продаж (ROS) по прибыли от продаж	25,4	30,8	5,4
Рентабельность производства	-5,6	-1,12	4,48

Источник: разработано автором.

Исходя из данных таблицы 3.5, можно сделать вывод о том, что в прогнозируемом 2021 году все показатели рентабельности ООО «ИСО СТ» улучшатся, соответственно, наблюдается положительная динамика.

Как можно увидеть, рентабельность активов увеличится до -0,51%, соответственно, абсолютное изменение будет составлять 2,03%. Коэффициент рентабельности собственного капитала, по сравнению с 2020 годом, увеличится на 13,6% и составит -3,4%, абсолютное изменение будет составлять 13,6%. Коэффициент рентабельности продаж по чистой прибыли в 2021 году вырастет до -0,84%, а коэффициент рентабельности продаж по прибыли от продаж будет составлять 30,8%. В рентабельности производства так же наблюдается рост значения до -1,12%, абсолютное изменение будет составлять 4,48%.

Заключение

Под понятием прибыль и рентабельность деятельности предприятия подразумевают общий суммарный показатель, который характеризует уровень конкурентоспособности данного предприятия. Именно благодаря понятию рентабельности можно получить реалистичную картину функционирования предприятия и проводить последующий анализ относительно целесообразности методов его жизнедеятельности.

Уровень рентабельности вычисляется методом сравнения чистой прибыли и расходов, которые были понесены в интересах получения итогового результата.

Понятие «прибыль и рентабельность работы предприятия» можно применять как к общей картине функционирования предприятия на общем фоне его конкурентов на внешнем и внутреннем рынке, так и рассматриваю функционирование отдельных подсистем предприятия. Например, часто производятся оценки рентабельности функционирования и наличия тех или иных структурных подразделений. В случае их нерентабельности они сокращаются.

Под понятием рентабельности понимается показатель экономической эффективности производства на предприятиях за указанный срок, так же данный показатель отражает степень использования следующих ресурсов: денежных, материальных и трудовых.

Рентабельность дает оценку эффективности управления предприятием, так как от правильных управленческих решений зависят такие факторы, как получение значительного дохода, а также необходимого уровня прибыльности. По группам рентабельность делится на следующие типы рентабельности:

- общую рентабельность;
- расчетную рентабельность.

Общая рентабельность предприятия – это рентабельность, показывающая долю прибыли в каждом заработанном предприятием рубле.

В свою очередь, расчетная рентабельность – рентабельность, которая рассчитана на основе плановой прибыли, которая остается у предприятия после уплаты налогов и т.д.

В экономической среде существуют следующие виды рентабельности:

- рентабельность производства;
- собственного капитала;
- производственных фондов;
- активов;
- основных средств и прочих внеоборотных активов;
- продаж;
- продукции.

Рентабельность основной деятельности указывает на количество полученного дохода от основной деятельности с одного рубля расходов, а также показывает возможность организации покрыть свои расходы прибылью, полученной от реализации товаров. Данный показатель является соотношением прибыли от продаж и суммой себестоимости произведенной продукции. Стоит отметить, что сумма себестоимости состоит из:

- себестоимости товаров;
- коммерческих расходов;
- управленческих расходов.

Рентабельность рассчитывается по специальным формулам для наиболее точного и эффективного расчета.

В работе представлены следующие формулы:

- формула рентабельности основной деятельности (1);
- формула рентабельности продаж (2);
- формула рентабельности активов (3);
- формула рентабельности продукции / услуг (4);
- формула рентабельности основных средств (5);
- формула рентабельности персонала (6);

- формула рентабельности собственного капитала (7);
- формула Дюпона (8);
- формула рентабельности инвестиций (9).

В подобном случае применяются коэффициенты, показывающие соотношение чистого дохода и затрат, а так же коэффициенты соотношения прибыли к распределению активов.

Показатель рентабельности выражается в разных формах, исходя из этого, можно применять различные методы по повышению рентабельности.

Одним из путей повышения рентабельности является сокращение расходов на производство, другим – расширение потребительского рынка, а так же рост объема производства, однако, в последнем присутствует риск.

Наиболее эффективное направление по снижению затрат – это уменьшение расходов на закупку сырья и, по возможности, сокращение штата сотрудников, при условии, что количество сотрудников требует больших затрат.

Анализируемым объектом выступает Общество с ограниченной ответственностью «ИСО СТ» (далее - ООО «ИСО СТ»), которое было зарегистрировано, а также начало свою деятельность 12 апреля 2018 года.

Исходя из результатов расчетов, можно сделать вывод о том, что выручка с 2019 года уменьшилась на 2141406 рублей и в 2020 году стала составлять 3657125 рублей. Снижение показателя наблюдается также у прибыли от продаж. Значение данного показателя в 2019 году составляло 1186706 рублей, к 2020 году значение снизилось на 259110 рублей и стало составлять 927596 рублей. Прибыль до налогообложения с 145456 рублей в 2019 году снизилась на 468251 рублей и уже в 2020 году наблюдается убыток в размере 322795 рублей.

В убыточном состоянии находится так же чистая прибыль. Так, с 2019 года значение данного показателя с 538041 рублей в 2019 году уменьшилась на 692127 рублей, соответственно, на 2020 год приходится убыток в размере 154086 рублей.

При этом среднегодовая стоимость всех активов за период 2019 – 2020 гг. увеличилась с 4421786 рублей на 1204070 рублей и в последнем году стала

составлять 5625856 рублей. Рост значения показателя наблюдается также у среднегодовой стоимости собственного капитала. В 2019 году значение показателя составляло 795838 рублей, затем к 2020 году значение среднегодовой стоимости собственного капитала выросло на 188142 рублей и стало составлять 983980 рублей.

Снижение значение показателей наблюдается у полной себестоимости услуг, а также у рентабельности производства. Первый показатель за период 2019 – 2020 гг. снизился с 4611825 рублей на 1882296 рублей и стал составлять 2729529 рублей. Второй показатель снизился на с 11,7% в 2019 году на 17,3% до -5,6% в 2020 году.

Следующим действием был проведен анализ структуры баланса анализируемого предприятия. В процессе проведения анализа структуры баланса ООО «ИСО СТ» выяснилось, что наибольший удельный вес в активах занимают оборотные активы. В 2018 году оборотные активы занимали 67,7% от 55 общей структуры баланса и составляли 2476017 рублей. В 2019 году наблюдался рост внеоборотных активов до 75,9%, соответственно, они составляли 5183735 рублей. В 2020 году из общей структуры баланса предприятия внеоборотные активы занимали 74,4%, однако, по сравнению с 2019 годом, значение данного вида активов выросло и стало составлять 6067976 рублей.

Наибольший удельный вес в пассиве занимают краткосрочные обязательства, которые на 2018 год при удельном весе 83,5% составляли 3055793 рублей. На 2019 год краткосрочные обязательства составляли 3094722 рублей и 59,7% от общей суммы баланса. На 2020 год данное значение увеличилось до 3649636 рублей, соответственно, удельный вес стал составлять 60,1%.

В отчете о финансовых результатах ООО «ИСО СТ» наблюдается отрицательная динамика финансового результата деятельности анализируемого предприятия. Так, в 2019 году выручка составляла 5798531 рублей, а в 2020 году упала до 3657125 руб. Валовая прибыль также снизилась с 2312287 рублей в 2019 году до 1864875 рублей в 2020 году. Прибыль от продаж составляла 1186706

рублей в 2019 году, а в 2020 году наблюдается снижение данного значения до 927596 рублей.

Чистая прибыль на 2019 год составляла 538041 рублей. Данное значение является положительным. Однако уже в 2020 году наблюдается чистый убыток в размере 154086 рублей.

На получение убытка в ООО «ИСО СТ» повлиял рост процентов к уплате, так как в анализируемом предприятии присутствует увеличение краткосрочной задолженности. На 2019 год расходы по процентам к уплате составляли 69854 рублей, к 2020 году наблюдалось увеличение данного значения на 51228 рублей и к концу анализируемого периода значение показателя составило 121082 рублей.

Следующим действием был проведен анализ ликвидности ООО «ИСО СТ». Результаты представленного анализа показали, что на предприятии не исполняется первое условие. Из этого следует, что анализируемое предприятие в настоящий момент не платежеспособно. Однако, недостаток данных активов компенсируется излишком активов по другим группам.

Исходя из анализа показателей финансовой устойчивости, можно сделать вывод о том, что анализируемое предприятие имеет финансовую зависимость от внешних источников финансирования.

Последующим действием анализа финансового состояния с применением коэффициентов было проведено исследование рентабельности деятельности ООО «ИСО СТ». Так, коэффициент текущей ликвидности в 2019 году составлял 1,27%, а в 2020 году наблюдается снижение данного показателя до 1,24%, однако полученное значение не соответствует нормативному значению, которое составляет 1,5 – 2,5%.

Общий показатель ликвидности баланса предприятия в 2019 году составлял 0,97%, в 2020 году показатель снизился до 0,89, но и данный показатель не соответствует нормативному значению, которое должно быть более или равно 1.

Коэффициент обеспеченности собственными средствами также не входит в пределы нормативного значения, которое должно быть более или равно 0,1. В

2019 году значение данного коэффициента составляло -0,05%, а в 2020 году составляло -0,14%.

Стоит заметить, что именно эти показатели показывают убыточность деятельности предприятия, так как у ООО «ИСО СТ» не хватает собственных средств, которые необходимы для стабильного финансирования работы данного анализируемого предприятия.

Затем был проведен анализ показателей, которые представлены в Приложении Д. Как можно заметить, коэффициент автономии отклоняется от нормы. В 2018 году значение данного коэффициента составлял 0,14. Следовательно, на этот год собственный капитал занимает 14% от всей суммы пассивов. В 2020 году данное значение выросло и составило 0,15, то есть 15%.

По этим данным можно сделать вывод, что ООО «ИСО СТ» в финансовом плане зависит от внешних источников. Данные улучшения привели к росту коэффициента из-за роста суммы активов с 4421786 руб. до 5625856 руб.

После этого был проанализирован один из показателей, характеризующих финансовую независимость организации – коэффициент финансовой устойчивости. Так, в 2018 году коэффициент составлял 0,17, в последующих годах вырос до 0,40, однако анализируемых коэффициент не входит в рамки нормативного значения. Можно сделать краткий вывод о том, что по большей части предприятие имеет финансовую зависимость от внешних источников. Это подтверждается тем, что в 2018 году долгосрочные кредиты составляли 74050 тыс. руб. и уже в 2020 году составляли 1512063 тыс. руб. Увеличение данного показателя в последующих годах увеличит уровень неплатежеспособности ООО «ИСО СТ».

Следующий анализируемый коэффициент – коэффициент оборачиваемости активов. В 2019 году коэффициент составлял 11,5, а в 2020 году снизился до 4,8. Однако наблюдается рост срока оборачиваемости активов. Данный рост говорит о том, что оборачиваемость активов значительно замедлится. Следовательно, понизится уровень эффективности применения активов. Также следует

рассмотреть дебиторскую задолженность. В 2019 году оборачиваемость дебиторской задолженности – 6,61, а в 2020 году значение снизилось до 4,77, следовательно, предприятие не имеет возможность вовремя получать оплату за проведенные услуги.

При проведении анализа финансового состояния ООО «ИСО СТ» по показателям рентабельности и нерезультативному применению оборотных активов предприятия была замечена отрицательная динамика.

Анализируя динамику факторов формирования финансовых результатов ООО «ИСО СТ», можно заметить, выручка в 2020 году, по сравнению с 2019, уменьшилась до 3657125 руб. Также уменьшение наблюдается у себестоимости продаж.

На финансовый результат деятельности ООО «ИСО СТ» оказало влияние увеличение процентов к уплате, так как у предприятия прослеживается рост кредиторской задолженности. В 2019 году расходы составляли 69854 руб., а в 2020 году выросли на 51228 руб. и составили 121082 руб.

Далее была составлена таблица 12, в которой представлены данные структуры показателей рентабельности. Исходя из значений таблицы показателей рентабельности, можем наблюдать уменьшение величины чистой прибыли с каждого рубля, который вложен в активы. Данное уменьшение объясняется наличием чистого убытка на ООО «ИСО СТ». Так, в 2019 году чистая прибыль составила 538041 руб., а в 2020 году наблюдается убыток в размере 154086 руб. Следующим рассматриваемым показателем является рентабельность продаж, показывающая, какую долю выручки занимает прибыль. В период с 2019 года по 2020 год наблюдается уменьшение части прибыли из значения выручки. Следовательно, динамика является отрицательной, поэтому деятельность предприятия считается убыточной.

Основной фактор кризиса в ООО «ИСО СТ» – снижение показателей ликвидности, которое в дальнейшем может перерасти в банкротство.

Повышения уровня ликвидности предприятия можно добиться с помощью увеличения оборачиваемости активов, максимизации оптимальности сроков для погашения дебиторской задолженности, однако даже в данном случае присутствует шанс понижения показателей ликвидности предприятия.

Для того чтобы достичь равновесия между оборачиваемостью активов и уровнем ликвидности баланса предприятия необходимо уметь грамотно управлять деятельностью предприятия.

Существует два способа управления финансово-хозяйственной деятельностью предприятия – это агрессивный и консервативный.

При агрессивном способе управления финансово-хозяйственной деятельностью степень риска может быть высокой, а при консервативном способе риски сводятся к минимуму. Также при консервативном способе на предприятии будут повышаться показатели ликвидности, но при этом оборачиваемость ухудшится. При проведении анализа показателей ликвидности и устойчивости финансового состояния выявляются факторы, влияющие на снижение показателей финансового состояния предприятия, и разрабатываются направления повышения рентабельности предприятия.

Также для того, чтобы сохранить постоянный уровень финансовой устойчивости предприятия ООО «ИСО СТ» можно применить следующие меры:

- создать резервы чистой прибыли, вследствие чего в стоимости имущества произойдет рост доли собственного капитала, а также величины источников собственных оборотных средств;
- повысить деятельность по взысканию дебиторской задолженности, из-за чего увеличится оборачиваемость оборотных средств, сумма денежных средств, снабжение собственными оборотными средствами;
- стимулировать оборачиваемость дебиторской задолженности, которая оказывает влияние на рост рентабельности продаж услуг, запаса прочности платежеспособности, а также снижает величину запасов и затрат.

В кратко-, средне- и долгосрочном периодах могут применяться следующие меры:

- выделить источники расходов из структурного состава подразделений;
- создать результативную и эластичную ценовую политику;
- провести проверку применения оборудования, настройку данного оборудования во избежание понижения качества выполняемых услуг;
- создание продуктивной системы материального поощрения работников предприятия, взаимосвязанной с финансово-хозяйственной деятельностью предприятия.

Все выше представленные меры помогут повысить финансовое состояние ООО «ИСО СТ».

Основываясь на проведенном финансовом анализе, ООО «ИСО СТ» следует повысить значения показателей рентабельности продаж.

Рентабельность продаж – показатель эффективности деятельности предприятия, так как главной целью для предприятия является увеличение прибыли по сравнению с затратами на производство. Падение рентабельности продаж является показателем падением конкурентоспособности предприятия, а также снижением уровня торговли.

Для того, чтобы повысить значения показателей рентабельности продаж можно применить следующие методы:

- увеличение цен;
- мотивация и депремирование работников;
- контроль работы оборудования, предотвращение неполадок в их работе;
- расширение сферы деятельности.

При увеличении цен повышается и прибыль. Следовательно, предприятию следует аккуратно повышать цены.

Также был проведен факторный анализ прибыли от реализации услу.

Показатель выручка от реализации предприятия ООО «ИСО СТ» составит 10147429 рублей, себестоимость выросла до 8070694 рублей.

Следующим действием был проведен расчет факторных влияний на прибыль ООО «ИСО СТ» от реализации услуг.

Исходя из данного расчета, можно сделать вывод о том, что самое большое отрицательное влияние на изменение выручки оказало снижение отпускных цен на услуги, которое составило 6490304 рублей, так же наблюдалось снижение объема услуг, величина которого составила 484349 рублей.

Также можно заметить снижение себестоимости услуг. Так, прибыль экономии от снижения себестоимости услуг возросла на 5341165 рублей. Обобщая вышесказанное можно сделать заключение о том, что ООО «ИСО СТ» следует тщательно проработать ценовую политику для того, чтобы увеличить продуктивность деятельности предприятия.

Расширение сферы деятельности предприятия поможет предприятию улучшить уровень рентабельности, а так же продуктивно применять в работе финансовые ресурсы предприятия. Данный метод повышения рентабельности является наиболее важным для ООО «ИСО СТ».

Для повышения рентабельности предприятия было выбрано открытие нового направления деятельности. Так, на проведение подобного мероприятия затраты на тренинги на 4 дня составят 24000 рублей, рост заработной платы для работников в связи с увеличением выполняемых действий – 12%. Следовательно, выручка анализируемого предприятия вырастет на 13% в результате расширения сферы деятельности.

Далее был проведен прогнозный отчет о финансовых результатах анализируемого предприятия, из результатов которого можно увидеть, что расширение сферы деятельности ООО «ИСО СТ» поспособствовало увеличение чистой прибыли до 213607 рублей. Предположительно, выручка вырастет до 4132551 рублей, валовая прибыль увеличится до 2125231 рублей. Также наблюдается рост прибыли от продаж до 1187952 рублей.

Затем были рассмотрены показатели рентабельности для того, чтобы оценить эффективность деятельности предприятия.

Исходя из полученных результатов, можно сделать заключение о том, что в прогнозируемом 2021 году все показатели рентабельности ООО «ИСО СТ» улучшатся, соответственно, наблюдается положительная динамика. Как можно увидеть, рентабельность активов увеличится до -0,51%. Коэффициент рентабельности собственного капитала, по сравнению с 2020 годом, увеличится на 13,6% и составит -3,4%. Коэффициент рентабельности продаж по чистой прибыли в будущем 2021 году вырастет до -0,84%, однако, коэффициент рентабельности продаж по прибыли от продаж будет составлять 30,8%. В рентабельности производства так же наблюдается рост значения до -1,12%.

Обобщая вышесказанное, можно сделать вывод о том, что применение предложенного направления по повышению рентабельности окажет положительное влияние на финансовое состояние, а также продуктивность деятельности ООО «ИСО СТ».

Список использованных источников

1. «О формах бухгалтерской отчетности организаций»: Приказ Минфина РФ от 02.07.2010 № 66н. (с изм. и доп., вступ. в силу с отчетности за 2020 год)
2. Об утверждении положения по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» (ПБУ 4/99): Приказ Минфина РФ от 06.07.1999 № 43н. (ред. от 08.11.2010, с изм. от 29.01.2019)
3. Абрютина, М.С. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия / М.С. Абрютина, А.В. Грачев. - М.: Дело и сервис; Издание 3-е, перераб. и доп., 2019. - 272 с.
4. Аврашков, Л.Я. О нормативном значении коэффициентов при формировании рейтинговой оценки финансово-экономического состояния предприятия [Текст] / Л.Я. Аврашков // Аудитор. - № 5. - 2019. - С.39-48.
5. Агафонов Ю.С. Анализ финансового состояния предприятия при помощи горизонтального анализа // В сборнике: Сборник статей студентов магистратуры. – М., 2018. - С. 15-20.
6. Алексеев, К.С. Методика анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия [Текст] / К. С. Алексеев // Справочник экономиста. - 2020. - № 1. - С.11-17
7. Алтухова, М.В. Как провести анализ финансового состояния [Текст] М. В. Алтухова // Справочник экономиста. - № 6. - 2018. - С.14-23.
8. Бердникова, Т.Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия / Т.Б. Бердникова. - М.: ИНФРА-М, 2020. - 224 с.
9. Бургонова, Г.Н. Бухгалтерский учет на предприятиях различных организационно-правовых форм / Г.Н. Бургонова. - М.: СПб:; Издание 2-е, перераб. и доп., 2020. - 102 с.
10. Власов Н.Л. Совершенствование методов анализа финансового состояния организаций с помощью форм бухгалтерской отчетности // Вестник Университета (Государственный университет управления). - № 2. - 2015. - С. 188-193.

11. Гаврилова, А.Н. Финансы организаций (предприятий) / А.Н. Гаврилова, А.А. Попов. - М.: КноРус, 2020. - 308 с.
12. Гиляровская, Л.Т. Бухгалтерский учет финансовых резервов предприятия / Л.Т. Гиляровская, Л.А. Мельникова. - М.: СПб: Питер, 2018. - 192 с.
13. Глазов, М.М. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия / М.М. Глазов. - М.: Андреевский Издательский дом, 2019. - 448 с.
14. Гусев, А. Ю. Финансы организаций (предприятий) / А.Ю. Гусев. - М.: Бибком, 2020. - 199 с.
15. Гуськов, С.В. Оценка эффективности производственно-хозяйственной деятельности организаций / С.В. Гуськов, Г.Ф. Графова. - М.: Academia, 2019. - 192 с.
16. Дмитриева И.М. Бухгалтерский финансовый учет: Учебник для СПО под ред. И.М. Дмитриевой. – М.: Юрайт, 2020. – 337 с.
17. Ефимова, С. А. Коммерческая служба предприятия. Организация эффективной работы / С.А. Ефимова, А.П. Плотников. - М.: Дашков и Ко, Вест Кей, 2020. - 272 с.
1. Жулина А.А. Управление ликвидностью активов предприятия // В сборнике: СОВРЕМЕННОЕ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЕ ПРОСТРАНСТВО: ИДЕИ И РЕШЕНИЯ. Материалы международной научно-практической конференции. 2018. - С. 51-59.
19. Захаров, И. В. Бухгалтерский учет и анализ. Учебник / И.В. Захаров, О.Н. Калачева. - М.: Юрайт, 2019. - 424 с.
20. Иванников, И.С. Алгоритм выявления финансово неблагонадежных компаний. Оценка вероятности банкротства [Текст] / И. С. Иванников // Финансовый менеджмент. - № 2. - 2020. - С.35-40.
21. Ивасенко, А.Г. Финансы организаций (предприятий) / А.Г. Ивасенко, Я.И. Никонова. - М.: КноРус, 2020. - 208 с.
22. Игошин А.Н., Смирнов Н.А., Суслов С.А. Экономика организации: учебно-методическое пособие. - М.: Княгинино, 2018. - 139 с.

23. Камысовская С.В. Бухгалтерская финансовая отчетность: формирование и анализ показателей: Уч. пос. Серия Высшее образование. Бакалавриат / С.В. Камысовская, Т.В. Захарова. – М.: Форум: Инфра-М, 2018. – 291 с.

24. Ковалев, В.В. Корпоративные финансы и учет: понятия, алгоритмы, показатели [Текст] : учебное пособие / В. В. Ковалев. - М.: Проспект, 2020. - 523 с.

25. Ковалев, В.В. Управление денежными потоками, прибылью и рентабельностью. Учебно-практическое пособие / В.В. Ковалев. - М.: Проспект,2020. - 224 с.

26 Комплексный анализ хозяйственной деятельности [Текст] : учебник практикум / Ефимова О. В. и др. - М.: ЮРАЙТ, 2018. - 454 с.

27. Крылов, Э. И. Анализ эффективности использования трудовых ресурсов предприятия и расходов на оплату труда / Э.И. Крылов, В.М. Власова, И.В. Журавкова. - М.: Финансы и статистика, 2019. - 272 с.

28. Макеева Е.Ю., Горбанков С.А., Белолипцев И.И. О моделях диагностики банкротств организаций // Менеджмент и бизнес- администрирование. - 2014. - № 1. - С. 151-172

29. Маркарьян, Э.А. Экономический анализ хозяйственной деятельности [Текст] : учебное пособие. - М.: КноРус, 2018. - 173 с.

30. Миляева, Л. Г. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности. Практикоориентированный подход. Учебное пособие / Л.Г. Миляева. - М.: КноРус, 2020. - 190 с.

31. Морозов Т.Г. Прогнозирование и планирование в условиях рынка/Т.Г. Морозов, А.В. Пикулькин. -М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2019. -151 с.

33. Мухарранова, Э. Р. Классификация факторов экономического состояния предприятий [Текст] / Э. Р. Мухарранова // Российское предпринимательство. - № 17. - 2019. - С.3

34. 6-48.Новиков, С. Бизнес-план или как повысить доходность вашего предприятия / ред. Б. Плешков, С. Новиков, В. Шустов. - М.: Анкил, 2019. - С.184-192.

35. Романова, А. И. Конкурентоспособность предприятия: методы оценки, стратегии повышения / А.И. Романова. - М.: Синергия, 2019. - 799 с.

36. Савицкая, Г. В. Теория анализа хозяйственной деятельности / Г.В. Савицкая. - М.: ИНФРА-М, 2019. - 255 с.

37. Сапунова Т.А. Когнитивное моделирование в вопросах выбора оптимальной организационной структуры предприятия / Т.А. Сапунова, А.В. Сапунов // Социальная сфера общества: инновационные тенденции развития: 6 Международной научно-практической конференции (Краснодар, Институт экономики и управления в медицине и социальной сфере). – 2017. – №4.

38. Седегов, Р.С. Оптимизация информационно-экономической системы предприятия / Р.С. Седегов, Н.М. Орлова, Ю.И. Сидоров. - М.: Экономика, 2019. - 320 с.

38. Сидоровнина, Ирина Бюджетирование в управлении финансами предприятия / Ирина Сидоровнина. - М.: LAP Lambert Academic Publishing, 2019. - 227 с.

39. Сучкова, Н.А. Формирование информационно-аналитического банка данных на основе бухгалтерской и статистической отчетности организации [Текст] / Н. А. Сучкова // Экономические науки. - № 12. - 2018. - С.101-114.

40. Телегина О.В. Многофакторная модель анализа финансового состояния предприятия // Научный альманах Центрального Черноземья. - 2020. № 1. - С. 30-41.

41. Тихомиров, Е.Ф. Финансовый менеджмент. Управление финансами предприятия / Е.Ф. Тихомиров. - М.: Academia, 2020. - 384 с

42. Турищева Т.Б. Теория бухгалтерского учета: Учебник для академического бакалавриата / Т.Б. Турищева. – М.: Юрайт, 2018. – 282 с.

43. Тюрина И.В. Методология и методика экономического анализа финансового состояния предприятия // Экономика и социум. - 2018. - № 4-4 (13). - С. 641-648.

44. Усанов А.Ю. Общая характеристика управления ликвидностью предприятия и ее оценка // В сборнике: Экономика Российских организаций: проблемы и решения. - 2018. - С. 146-153.

45. Усанов, А. Ю. Методики экономического анализа, используемые для оценки финансового состояния [Текст] / А. Ю. Усанов // Управленческий учет. 2018. - № 5. - С.35-40.

46. Чупрова И.А. Правила и критерии принятия решений в условиях неопределенности/.2017 Естественно-гуманитарные исследования. 2020. №11 (1). - 71 с.

47. Шадрина Г.В. Экономический анализ. Теория и практика. – М.: Юрайт, 2017. - 185 с.

48. Шеремет, А.Д. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций [Текст] : практическое пособие / А. Д. Шеремет, Е. Негашев. - М.: ИНФРА-М, 2017. - 219 с.

49. Экономический анализ. Основы теории. Комплексный анализ хозяйственной деятельности организации [Текст] : учебник / Н. В. Войтоловский, А. П. Калинина, И. И. Мазурова. - М.: ЮРАЙТ, 2019. - 428 с.

50. «БизнесПРОСТ» // [Электронный ресурс] – URL: https://biznes-prost.ru/ (дата обращения 25.04.202ё).

51. «Главная Книга» - бухгалтерский справочник // [Электронный ресурс] – URL: https://glavkniga.ru/ (дата обращения 20.04.2021).

52. Консультант плюс. Официальный сайт // [Электронный ресурс] –

55. «Киберленинка» - научная электронная библиотека // [Электронный ресур] – URL: https://cyberleninka.ru/ (дата обращения 20.04.2020).«Финансовый анализ» // [Электронный ресурс] - URL: https://1-fin.ru/ (дата обращения 05.05.2021).

56. «Center-YF» // [Электронный ресурс] – URL: https://center-yf.ru/ (дата обращения 21.04.2021).

57. «Economics.Studio» - Портал ФИНАНСЫ-КРЕДИТ // [Электронный ресурс] – URL: https://economics.studio/ (дата обращения 18.01.2021).

Приложение А

Бухгалтерский баланс ООО «ИСО СТ»

Код	Наименование показателя	На 31.12.20 г.	На 31.12.19 г.	На 31.12.18 г
1	2	3	4	5
	АКТИВ			
	I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ			
1110	Нематериальные активы	8254	9156	-
1120	Результаты исследований и разработок	13873	6745	8620
1130	Нематериальные поисковые активы	-	-	-
1140	Материальные поисковые активы	-	-	-
1150	Основные средства	724621	792366	755540
1160	Доходные вложения в материальные ценности	358150	358411	-
1170	Финансовые вложения	403264	40633	40633
1180	Отложенные налоговые активы	13756	13988	11729
1190	Прочие внеоборотные активы	14320	29524	1599
1100	Итого по разделу I	**1536238**	**1250823**	**1183819**
	II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ			
1210	Запасы	1425394	1005635	1288261
1220	Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	93429	3697	45752
1230	Дебиторская задолженность	633847	900032	853952
1240	Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	455322	80689	169721
1250	Денежные средства и денежные эквиваленты	1865299	1882312	20643
1260	Прочие оборотные активы	58447	60547	97688
1200	Итого по разделу II	**4531738**	**3932912**	**2476017**
1600	**БАЛАНС**	**6067976**	**5183735**	**3659836**
	ПАССИВ			
	III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ			
1320	Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	3406	3406	3406
1340	Собственные акции, выкупленные у акционеров	-	-	-
1350	Переоценка внеоборотных активов	73991	75311	81662
1360	Добавочный капитал (без переоценки)	46775	46775	46775

1370	Резервный капитал	529	529	529
1300	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	781576	935662	397621
	Итого по разделу III	906277	1061683	529993
	IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
1410	Заемные средства	1036301	989504	-
1420	Отложенные налоговые обязательства	64463	37269	71036
1430	Оценочные обязательства	-	-	-
1450	Прочие обязательства	411299	557	3014
1400	Итого по разделу IV	1512063	1027330	74050
	V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
1510	Заемные средства	917188	983402	1146019
1520	Кредиторская задолженность	2643022	2021454	1835605
1530	Доходы будущих периодов	-	-	-
1540	Оценочные обязательства	89426	89866	71630
1550	Прочие обязательства	-	-	2539
1500	Итого по разделу V	3649636	3094722	3055793
1700	**БАЛАНС**	**6067976**	**5183735**	**3659836**

Приложение Б

Отчет о финансовых результатах ООО «ИСО СТ»

Код	Наименование показателя	2020 г., руб.	2019 г., руб.
1	2	3	4
2110	Выручка	3 657 125	5 798 531
2120	Себестоимость продаж	(1 792 250)	(3 486 244)
2100	Валовая прибыль (убыток)	1 864 875	2 312 287
2210	Коммерческие расходы	(59 113)	(85 596)
2220	Управленческие расходы	(878 166)	(1 039 985)
2200	Прибыль (убыток) от продаж	927 596	1 186 706
2310	Доходы от участия в других организациях	-	-
2320	Проценты к получению	188 233	54 001
2330	Проценты к уплате	(121 082)	(69 854)
2340	Прочие доходы	110 841	498 860
2350	Прочие расходы	(500 787)	(337 551)
2300	Прибыль (убыток) до налогообложения	(322 795)	145 456
2410	Налог на прибыль	(866)	(345 850)
2421	в т.ч. постоянные налоговые обязательства	-	(104)
2430	Изменение отложенных налоговых обязательств	(30 699)	51 788
2450	Изменение отложенных налоговых активов	(301)	2184
2460	Прочее	(24)	(1 209)
2400	Чистая прибыль (убыток)	(154086)	538041

Приложение В

Динамика факторов формирования финансовых результатов ООО «ИСО СТ»

Показатель	Код	Отчетный период (2019 г.)	Базисный период (2018 г.)	Абсолютное отклонение, (+/-)	Темп роста (снижения),%	Уровень к выручке в отчетном периоде, %	Уровень к выручке в базисном периоде, %	Отклонение уровня, (+/—)
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Выручка	2110	3657125	5798531	(2141406)	63,1	100,0	100,0	0,0
Себестоимость продаж	2120	(1792250)	(3486244)	1693994	51,4	20,0	30,0	(10,0)
Валовая прибыль (убыток)	2100	1864875	2312287	(447412)	80,7	51,0	39,9	11,1
Коммерческие расходы	2210	(59113)	985596	(1044709)	(6,0)	(1,6)	17,0	(18,6)
Управленческие расходы	2220	878166	(1039985)	1918151	(84,4)	27,2	(17,0)	44,2
Прибыль (убыток) ‘ Т продаж	2200	927596	1186706	(259110)	78,2	25,4	20,5	4,9
Проценты к получению	2310	188233	54001	134232	348,6	5,1	0,9	4,2
Проценты к уплате	2320	(121082)	(69854)	(51228)	173,3	(3,3)	(1,2)	(2,1)
Прочие доходы	2330	110841	498860	(388019)	22,2	3,0	9,9	(6,9)
Прочие расходы	2340	(500787)	(337551)	(163236)	148,4	(13,7)	(5,8)	(7,9)
Прибыль (убыток) до налогообложения	2350	(322795)	145456	(468251)	(221,9)	(8,8)	2,5	(11,3)
Текущий налог на прибыль	2300	(866)	(345850)	344984	0,3	0,0	(6,0)	5,9

1	2	3	4	5	6	7	8	9
Изменение отложенных налоговых активов	2410	(301)	2184	(2485)	(13,8)	0,0	0,0	0,0
Чистая прибыль (убыток)	2421	(154086)	538041	(692127)	(28,6)	(4,2)	9,3	(13,5)
Соотношение темпа роста прибыли Т продаж и темпа роста прибыли до налогообложения	больше равно 0,1	0,4	-					
Выполнение условия оптимизации прибыли от продаж	больше 0,1	11,7						

Источник: разработано автором.

Приложение Г

Оценка деловой активности ООО «ИСО СТ»

№ п/п	Показатель	Период		Изменение, руб.	Темп роста, %
		2019 г.	2018 г.	2019 - 2018 гг.	2019 - 2018 гг.
1	2	3	4	5	6
	Исходные данные				
1.1	Выручка	3657125	5798531	32141406	63,07
1.2	Среднегодовая сумма всех активов	5625856	4421786	1204070	127,23
1.3	Среднегодовая величина собственного капитала	983980	795838	188142	123,64
1.4	Среднегодовая величина а е МН‘ F‘ капитала	4641876	3625948	1015928	128,02
1.5	Среднегодовая стоимость основных средств	758494	773953	-15460	98,00
1.6	Среднегодовые остатки оборотных средств	4232325	3204465	1027861	132,08
1.7	Среднегодовые остатки запасов	1215515	1146948	68567	105,98
1.8	Среднегодовая величина дебиторской задолженности	766940	876992	-110053	87,45
1.9	Среднегодовая величина кредиторской задолженности	2332238	1928529	403709	120,93
	Общие показатели оборачиваемостии				
2.1	Оборачиваемость всех активов	0,60	1,12	-0,52	53,88
	Средний срок оборота всех активов	606	326	279,31	185,60
2.2	Коэффициент оборачиваемости собственного капитала	4,04	5,46	-1,43	73,88
	Период оборота собственного капитала	90	67	23,62	135,35
2.3	Коэффициент оборачиваемости заемного капитала	0,79	1,60	-0,81	49,27
	Период оборота заемного капитала	463	228	235,04	202,98
2.4	Коэффициент оборачиваемости активов	4,8	11,5	-6,67	41,91
	Средний срок оборачиваемости активов	417	199	217,67	209,41
2.5	Фондоотдача	4,82	7,49	-2,67	64,36
2.6	Доля оборотных активов в общей величине капитала	74,7	75,9	-1,20	98,42

Продолжение таблицы Г

	Показатели управления материальными запасами				
3.1	Оборачиваемость запасов	3,01	5,06	32,05	59,51
	Средний срок оборота запасов	121	72	49,12	168,03
3.2	Доля запасов в общей величине оборотных активов	0,31	0,26	0,06	123,01
	Показатели управления дебиторской и кредиторской задолженностью				
4.1	Оборачиваемость дебиторской задолженности	4,77	6,61	-1,84	72,12
	Средний срок оборота дебиторской задолженности	76,54	55,20	21,34	138,66
4.2	Оборачиваемость кредиторской задолженности	1,57	3,01	-1,44	52,15
	Средний срок оборота кредиторской задолженности	232,77	121,40	111,37	191,75
4.3	Соотношение дебиторской и кредиторской задолженности	0,24	0,45	-0,21	53,86
4.4	Коэффициент оборачиваемости денежных средств	1,96	3,08	-1,12	63,65
	Операционный и финансовый цикл				
5.1	Производственный цикл	94	114	-20	82,78
5.2	Финансовый цикл	-61,96	47,68	-110	-129,93
5.3	Среднесписочная численность персонала	136	117	19	116,24
5.4	Производительность труда	42351	64782	-22431	65,37

Источник. разработано автором