Образовательная автономная некоммерческая организация высшего образования

«МОСКОВСКИЙ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ»

Направление *38.03.01* **Направленность**

(код) *(наименование)*

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА

на тему РАЗРАБОТКА МЕРОПРИЯТИЙ ПО УВЕЛИЧЕНИЮ ПРИБЫЛИ ИП НАЗАРОВА ЛЮДМИЛА ИВАНОВНА

Обучающийся _____ _____
(Ф.И.О. полностью) *подпись*

Руководитель _____ _____
(Ф.И.О. полностью) *подпись*

МОСКВА 2022 г.

Образовательная автономная некоммерческая организация высшего образования

«МОСКОВСКИЙ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ»

ЗАДАНИЕ

на выпускную квалификационную работу

обучающийся Фамилия Имя Отчество

1. Тема: Разработка мероприятий по увеличению прибыли ИП Назарова Людмила Ивановна

2. Срок сдачи обучающимся законченной работы «____» _____ 20___ г.

3. Исходные данные к ВКР: научная и учебная литература, интернет ресурсы.

4. Содержание ВКР (перечень подлежащих разработке вопросов):

ВВЕДЕНИЕ

Глава 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ И РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ПРИБЫЛИ ПРЕДПРИЯТИЯ

1.1 Прибыль в системе показателей хозяйственной деятельности организации

1.2 Нормативно-правовое регулирование порядка формирования и распределения прибыли предприятия

1.3 Особенности и направления увеличения прибыли индивидуальных предпринимателей

Глава 2. АНАЛИЗ ДИНАМИКИ И СТРУКТУРЫ ПРИБЫЛИ ПРЕДПРИЯТИЯ ИП НАЗАРОВА ЛЮДМИЛА ИВАНОВНА

2.1. Краткая характеристика ИП Назарова Людмила Ивановна

2.2. Оценка динамики и структуры прибыли ИП Назарова Людмила Ивановна

2.3. Анализ рентабельности ИП Назарова Людмила Ивановна

Глава 3.МЕРОПРИЯТИЯ УВЕЛИЧЕНИЮ ПРИБЫЛИ ИП Назарова Людмила Ивановна

3.1. Разработка мероприятий по увеличению прибыли ИП НАЗАРОВА ЛЮДМИЛА ИВАНОВНА

3.2. Оценка экономической эффективности предлагаемых мероприятий

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

5. Перечень графического материала 13 таблиц, 14 рисунков.

6. Приложений нет.

Дата выдачи задания __.__.202__ Задание принял (дата) __.__.202__

Подпись руководителя _____ Подпись обучающегося_____

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....5
1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ И РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ПРИБЫЛИ ПРЕДПРИЯТИЯ.....8
1.1 Прибыль в системе показателей хозяйственной деятельности организации.....8
1.2 Нормативно-правовое регулирование порядка формирования и распределения прибыли предприятия.....16
1.3 Особенности и направления увеличения прибыли индивидуальных предпринимателей.....21
2. АНАЛИЗ ДИНАМИКИ И СТРУКТУРЫ ПРИБЫЛИ ПРЕДПРИЯТИЯ ИП Назарова Л. И.....26
2.1. Краткая характеристика ИП Назарова Л. И.....26
2.2. Оценка динамики и структуры прибыли ИП Назарова Л. И.....34
2.3. Анализ рентабельности ИП Назарова Л. И.....39
3.МЕРОПРИЯТИЯ УВЕЛИЧЕНИЮ ПРИБЫЛИ ИП Назарова Л. И.....43
3.1. Разработка мероприятий по увеличению прибыли ИП Назарова Л. И.....43
3.2. Оценка экономической эффективности предлагаемых мероприятий. 59
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....62
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ.....65

ВВЕДЕНИЕ

В современных условиях на показатели отчета о финансовых результатах, как и в целом на деятельность экономических субъектов, оказывает пандемия коронавируса COVID-19. В этой связи, особого внимания в сложившихся условиях, по нашему глубокому убеждению, заслуживает оценка качества раскрытия компаниями дополнительных сведений в отчете о финансовых результатах о возникновении дополнительных доходов или расходов, появление которых связано с влиянием COVID-19. Как известно, в марте 2020 года Всемирная Организация Здравоохранения признала распространение новой инфекции COVID-19 пандемией. Пандемия COVID 19 и порожденный ею экономический кризис для всех стран мира стали самым серьезным вызовом за последние десятилетия. В связи с этим многие эксперты говорят о «новой реальности», в которой придется функционировать не только национальным системам здравоохранения, но и многим отраслям экономики, столкнувшимся в условиях пандемии с необходимостью радикального изменения формата деятельности. Несмотря на то, что из-за ослабления курса рубля росла конкурентоспособность отечественных экспортеров, стимулировалось импортозамещение, параллельно увеличивались и издержки производства, в том числе расходы на средства индивидуальной защиты и дезинфицирующие средства и др.

В системе бухгалтерского учета, вызванное пандемией COVID-19, необходимо уделить методике учета отдельных видов расходов. Как показали результаты исследований, часть российских компаний в той или иной мере раскрыли в примечаниях к финансовой отчетности за 2020 год данные о влиянии пандемии на результаты их деятельности и/или финансовое положение, однако, по мнению ряда специалистов, в целом качество таких раскрытий следует признать низким.

Целью данной работы является Разработка мероприятий по увеличению прибыли предприятия ИП Назарова Людмила Ивановна.

Исходя из поставленной цели, в рамках данной работы предполагается решение следующих задач:

- рассмотреть прибыль в системе показателей хозяйственной деятельности организации;

- изучить нормативно-правовое регулирование порядка формирования и распределения прибыли предприятия;

- выделить особенности и направления увеличения прибыли индивидуальных предпринимателей;

- проанализировать прибыль предприятия ИП Назарова Людмила Ивановна;

- оценить рентабельность предприятия ИП Назарова Людмила Ивановна;

- разработать мероприятия по увеличению прибыли ИП Назарова Л. И.;

- оценить экономическую эффективность предлагаемых мероприятий.

Объектом исследования в работе выступает ИП Назарова Людмила Ивановна.

Предметом исследования в работе выступает прибыль ИП.

В данной работе были использованы следующие работы в области исследования источников формирования и распределения прибыли индивидуальных предпринимателей: Абдукаримова И. Т., Белозерской А.В., Бирюкова В.А., Ливсона М.В., Васильевой Л.С., Гапоненко А.В., Гришагина В.М., Гуревича С.М., Иваницкого В.Л., Назарова А.В., Щепиловой Г.Г. Ежкова И.А., Степановой М.Н. Житлухиной О.Г., Захарова И.В., Зубковой Т.А., Канкиной Н.О., Климовой Н.В., Ковалева В.В., Коревиной Л.А., Кычановп Б.И., Лысенко Д.В., Любушина Н.П., Маркарьяна Э.А., Польской Г.А., Савицкой Г.В., Сергеева И. В., Ушаковой М.С., Хайруллина А.Г., Чаплыгиной М.А., Шепеленко Г.И., Шеремета А.Д., Негашева Е.В. и др.

Теоретической и методологической основой данной работы стали труды ведущих отечественных и зарубежных специалистов, раскрывающие методы оценки прибыли, составляющие конечного финансового результата.

Практическая значимость работы состоит в разработке мероприятий по увеличению прибыли ИП Назарова Л. И.

При проведении исследования настоящей темы использовались методы анализа и синтеза, логический, сравнительный, системно-структурный, метод описания и изложения.

Структура работы представлена введением, тремя главами, заключением и библиографическим списком.

1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ И РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ПРИБЫЛИ ПРЕДПРИЯТИЯ

1.1 Прибыль в системе показателей хозяйственной деятельности организации

Под финансовым результатом понимается итог хозяйственной деятельности самого предприятия, так и его подразделений. Он выражается в виде финансовых показателей, которые являются важнейшим аспектом управления финансовыми рисками. Данный процесс является измерителем результатов операций и политики фирмы в финансовом выражении.

Так, исследовав научные труды многих авторов в сфере экономического анализа, можно смело заявить, что правильная постановка задач и целей анализа экономических результатов дает возможность более качественно и эффективно вести финансовую и хозяйственную деятельность предприятия, а также способствует повышению прибыли и показателей рентабельности предприятия.

Можно сказать, что при проведении анализа финансовых результатов любой организации, нужно ориентироваться на методический инструментарий, учитывающий отраслевые качества формирования рентабельности и прибыли организации.

Кроме этого, оптимальным по соотношению значимости и эффективности информации, которая была получена при проведении анализа с затратами труда, которые необходимо затратить при использовании выбранной методики.

Для того, чтобы проследить изменение финансовых показателей компании и дать оценку ее финансового положения в определенный период времени, необходимо проводить финансовый анализ фирмы Он даст ответы на все вопросы заинтересованных в компании групп (менеджеры, акционеры, кредиторы и налоговые органы).

Финансовый анализ следует проводить с использованием бухгалтерской (финансовой) отчетности.

Финансовый отчет - это такой набор данных, который организован в соответствии с логическими и последовательными процедурами бухгалтерского учета. Он создается для того, чтобы передать понимание некоторых финансовых аспектов коммерческой фирмы.

В бухгалтерском отчете финансовый анализ отображает положение за определенный период времени, а в случае отчета о финансовых результатах – ряд действий за определенный период времени.

Бухгалтерский баланс - это сводная информация о финансовом положении компании на определенную дату, которая показывает общие активы, складывающиеся из общих обязательств и собственного капитала.

Отчет о финансовых результатах - это краткое изложение финансовых показателей компании за определенный период времени, помогая различным инвесторам и заинтересованным группам принять инвестиционное решение.

То есть – это такая сводка доходов и расходов фирмы по заданному промежутку времени, которая заканчивается чистой прибылью или убытком за этот период.

В практике используется широкий круг приемов и методов анализа финансовой отчетности, такие как: вертикальный и горизонтальный метод, факторный, метод финансовых коэффициентов, сравнительный, маржинальный и т.д.

Зачастую в анализе финансовой отчетности используются именно два основных метода:

1. Использование вертикального и горизонтального анализа. Вертикальный анализ представляет из себя пропорциональный анализ бухгалтерской отчётности, в котором каждая статья отчета указана как процент от другой статьи.

Горизонтальный отчет предполагает сравнение информации финансов за несколько отчетных периодов.

2. Метод финансовых коэффициентов. Удобство использование коэффициентов обусловливается тем, что они дают возможность рассчитывать относительный размер одного числа по отношению к другому. После завершения необходимого расчета, его можно сравнивать с тем же коэффициентом, который был рассчитан за предыдущий период или основан на среднем по отрасли. Это удобно тогда, когда необходимо проанализировать, соответствует ли компания ожиданиям.

Обычно, при анализе финансовой отчетности, большая часть коэффициентов находится в пределах ожиданий, а наименьшее количество рассчитанных показателей указывает на потенциальные проблемы, которые могут привлечь внимание проверяющего. Чаще всего финансовые аналитики оценивают производственные показатели и производительность фирмы (общие показатели бизнеса), показатели ликвидности, показатели движения средств и социальные показатели, показатели прибыльности, показатели основных фондов, показатели оборотного капитала.

Финансовая отчетность ведется компаниями ежедневно и используется внутри фирмы для корректного управления бизнесом. Как правило, внутренние и внешние заинтересованные группы используют одни и те же методологии корпоративных финансов для оценки общих финансовых результатов и поддержания деловой активности.

Бухгалтерская отчетность только предоставляет определенную полезную информацию, которая подчеркивает два важнейших фактора: прибыльность и финансовую устойчивость компании, но не раскрывает всю информацию, которая касается финансовых операций фирмы.

Поэтому анализ финансовых результатов должен включать анализ и интерпретацию финансовой отчетности так, чтобы можно было провести полную диагностику прибыльности и финансовой устойчивости компании. Базовый анализ отчета о финансовых результатах обычно включает расчет маржи валовой прибыли, маржи операционной прибыли и маржи чистой прибыли, каждый из которых делит прибыль на выручку. Маржа прибыли

помогает показать, где затраты компании низкие или высокие на разных этапах операций.

Прибыль и показатель рентабельности очень тесно взаимосвязаны между собой, ведь рост рентабельности свидетельствует об увеличении прибыли и, наоборот, при росте прибыли создаются условия для увеличения рентабельности. Именно поэтому так важно внедрять и совершенствовать не только механизм управления прибылью, но и механизм управления рентабельностью предприятия. Одной из наиболее тяжёлых задач предприятия является оптимальное управление прибылью. Управление прибылью представляет собой систему методов, инструментов, функций и рычагов, связанных с формированием, распределением и использованием прибыли.

Основной целью управления прибылью является наиболее эффективное формирование и оптимальное распределение, которое направлено на обеспечение роста рыночной стоимости предприятия и его развитие. Процесс управления прибылью необходимо осуществлять в определённой последовательности для обеспечения реализации основной цели и поставленных задач.

Необходимо отметить, что для совершенствования процесса управления прибылью необходимо:

- определить и обозначить приоритетные направления использования прибыли, которые нацелены на дальнейшее развитие предприятия и улучшение его финансово-экономических показателей;

- оптимизировать составы расходной части предприятия, которые направлены на фонд потребления, в частности, те, которые направлены на материальное стимулирование и поощрение сотрудников предприятия, так как они способствуют повышению производительности их труда и социальному развитию предприятия;

- оптимизировать средства, направленные в прочие целевые фонды;

- составить и проанализировать детальный план распределения и использования прибыли на конкретные даты;

- обеспечить жёсткий мониторинг и контроль за исполнением плана и поставленных задач распределения и использования прибыли;

- анализировать полученный доход в базовом периоде и провести анализ резервов увеличения прибыли.



Рисунок 1.1. - Этапы процесса управления прибылью

Основные методы управления прибылью можно разделить на три основные группы: экономические, организационно-распорядительные и социально-психологические. Если управление прибылью на предприятии осуществляется корректно и эффективно, то оно обеспечивает выполнение следующих задач:

- формирование долгосрочной стратегии предприятия; - обеспечение изготовления конкурентоспособной продукции, которая соответствует всем нормам стандартизации и сертификации;

- обеспечение ускоренного обновления ассортимента выпускаемой продукции; - увеличение инвестиционной привлекательности;

- обеспечение постоянного увеличения рыночной стоимости предприятия;

- обеспечение ликвидности и платёжеспособности предприятия;

- получение максимальной прибыли от основной деятельности предприятия.



Рисунок 1.2. - Механизм управления прибылью

Механизм управления рентабельностью является системой элементов для обеспечения желаемой динамики показателей финансовой деятельности предприятия и предполагает не только увеличение данных показателей, но и достижение того уровня доходности, который является необходимым для успешного функционирования предприятия.

Данный механизм является частью общей системы управления предприятия, он обеспечивает влияние на факторы, от которых зависит общий результат деятельности предприятия. Разработка и совершенствование механизма управления рентабельностью предприятия позволяет выявить основные направления и тенденции развития.

Механизм управления рентабельностью способен определить основные направления дальнейшего успешного функционирования, указать на основные ошибки в финансово-хозяйственной деятельности предприятия, а также выявить резервы роста прибыли, что в конечном счёте позволит улучшить финансовое состояние предприятия и его основные финансово-экономические показатели.

При разработке эффективного механизма управления рентабельностью необходимо учитывать показатели ликвидности и финансовой активности предприятия, ведь проблемы с ликвидностью могут свидетельствовать (помимо угрозы финансовой безопасности) о динамичном развитии предприятия, которое сопровождается наращиванием объёмов производства и освоением большей доли рынка. При этом снижение себестоимости продукции и уменьшение зависимости от сырья и энергии приводит в конечном счёте к повышению рентабельности, что в свою очередь сокращает дебиторскую и наращивает кредиторскую задолженность; однако такая ситуация может оказать негативное влияние на запас финансовой прочности предприятия.

Процесс формирования механизма управления рентабельностью необходимо начинать с характеристики его основных элементов, проведения детального анализа рентабельности, определения основных факторов, влияющих на данный показатель. В конечном итоге необходимо разработать направления роста показателей рентабельности.

В конечном итоге необходимо разработать направления роста показателей рентабельности.

Важным этапом является разработка стратегии управления рентабельностью предприятия, данный этап включает в себя:

- установление целей;

- определение стратегических направлений и перспектив развития предприятия.

На данном этапе необходимо убедиться, что цели разработанной стратегии не идут вразрез с общей стратегией предприятия. Третьим этапом является реализация разработанной стратегии. Для этого необходимо, чтобы руководители предприятия владели набором методик и моделей принятия управленческих решений. Успех реализации разработанной стратегии предприятия зависит в определённой степени от существующей системы контроля.

Основными задачами механизма управления рентабельностью предприятия, решение которых обеспечивает реализацию запланированной стратегии, являются:

- планирование уровня доходности от операционной деятельности предприятия;

- выявление резервов роста прибыли за счёт всех видов деятельности;

- выявление резервов роста рентабельности за счёт оптимизации структуры и состава расходов;

- принятие мер, направленных на рост производительности труда;

- расширенное использование основных фондов предприятия; - уменьшение материальных расходов и расходов на обслуживание производства;

- увеличение реализованной продукции и снижение себестоимости её производства;

- усиление конкурентоспособности за счёт определения предельно допустимого уровня финансовых рисков.

Заключительным этапом является проведение мониторинга, который включает в себя:

- анализ и оценку уровня финансовой устойчивости предприятия;

- определение достигнутых результатов реализации выбранной стратегии и сравнение полученных результатов с установленными нормативами;

- корректировку стратегии и разработку корректировочных мероприятий.

Среди основных факторов, обеспечивающих рост прибыли и рентабельности, можно выделить:

- рост производительности труда;
- экономию материальных ресурсов;
- повышение фондоотдачи, уровня технического оснащения предприятия (автоматизация и механизация трудоёмких работ);
- совершенствование организации производства.

1.2 Нормативно-правовое регулирование порядка формирования и распределения прибыли предприятия

Основным документом, в котором сформулированы основные правила формирования и распределения прибыли предприятия является Федеральный закон от 6 декабря 2011 г. № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете».

Приказ Минфина РФ от 06.07.1999 № 43н (ред. от 08.11.2010, с изм. от 29.01.2018) ПБУ 4/99 «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации»[2], рекомендует предприятиям использовать типовые формы документации, либо создавать свои при отражении итогов работы. При этом, отчетность должна отражать реальные данные деятельности организации.

Для современных российских стандартов составления финансовой отчетности свойственны следующие принципы:

- необходимость применения достоверной информации.
- составление данных с учетом сведений о филиалах и подразделениях;
- использование актуальных форм учета;
- составление отчетов с учетом показателей за два года;
- соблюдение порядка раскрытия информации в зависимости от значения показателей;

- отчетной датой выступает последний день отчетного периода;

- как правило, за отчетный период принимают - 1 января по 31 декабря;

- указание в формах отчетности всех необходимых реквизитов;

- составление отчета на русском языке;

- использование валюты Российской Федерации (рубль);

- наличие подписи руководителя (или лица, наделенного соответствующими полномочиями).

Нормативное регулирование требований подготовки бухгалтерской отчетности реализуется на четырех последовательных уровнях (см. таблицу 1.1).

Таблица 1.1

Уровни нормативно-правового-регулирования порядка формирования финансовой (бухгалтерской) отчетности

Уровень	Нормативно-правовые акты
Первый	Федеральный закон от 6 декабря 2011 г. № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете»; Положение по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации, который был утвержден приказом Минфина России от 29 июля 1998 г. № 34н.
Второй	Положение по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» (ПБУ 4/99), утвержденное приказом Минфина России от 6 июля 1999 г. № 43н, другие Положения по бухгалтерскому учету.
Третий	Приказ Минфина России от 02.07.2010 N 66н «О формах бухгалтерской отчетности организаций».
Четвертый	Учетная политика предприятия

Как показывают данные таблицы 1.1 первый уровень представлен нормативно-правовым актами, содержащими общие требования к ведению бухгалтерского учета и составлению бухгалтерской отчетности.

Второй уровень регулирования содержит специализированный нормативно-правовой акт, отражающие принципы, правила формирования и требования к оформлению форм финансовой (бухгалтерской) отчетности.

Третий уровень представлен нормативно-правовым актом, который содержит рекомендуемые и обязательные формы оформления бухгалтерской отчетности организаций».

Четвертый, он же последний, уровень регулирования используется в рамках учетной политики предприятия. В данных нормативно-правовых документах излагаются принципы и основные положения, касающиеся формирования и публикации бухгалтерских документов. Образцы форм бухгалтерской отчетности, которые являются приложением к приказу Минфина России № 66н, Министерство финансов Российской Федерации настоятельно рекомендует к применению при формировании форм бухгалтерской отчетности, с 2004 г. После выхода ПБУ 4/99 организации приобрели право самостоятельной разработки форм своей бухгалтерской отчетности.

Поскольку для каждой коммерческой организации значителен принцип максимизации прибыли, то важно изучить характер прибыли (убытков), рентабельности, а также способы увеличения прибыли (минимизации убытков) и увеличения рентабельности. Именно анализ финансовых результатов предприятия позволяет повысить эффективность производства, определить сильные и слабые стороны в деятельности предприятия, определить пути его дальнейшего развития.

Существует множество методик анализа финансовых результатов деятельности предприятии. Отличительной особенностью каждой из методик является последовательность этапов проведения анализа финансовых результатов, а также содержание каждого из этапов, входящих в методику. Рассмотрев наиболее распространенные в экономической литературе методики различных авторов по анализу финансовых результатов организации, нами были выявлены основные этапы их проведения:

1.Классификация прибыли (по порядку формирования; по источникам формирования; по видам деятельности; по периодичности получения; по характеру использования).

2. Формирование показателей прибыли (основы их расчета и взаимосвязь между ними).

3. Экономические факторы, влияющие на величину прибыли, факторный анализ прибыли до налогообложения.

4. Учет влияния инфляции на финансовые результаты.

5. Анализ «качества» прибыли.

6. Рассматриваются денежные потоки организации, при этом предлагается увязывать анализ финансовых результатов с анализом денежных потоков.

7. Изучаются уровень, динамика (горизонтальный анализ отчета о финансовых результатах) и структура (вертикальный анализ) финансовых результатов.

8. Предлагается схема факторного анализа общей бухгалтерской прибыли и прибыли от реализации продукции.

9. Дается оценка воздействия факторов на изменение прибыли от реализации продукции по двум группам.

10. Анализ использования прибыли в связи с основными направлениями использования чистой прибыли.

11.Анализ рентабельности.

Таким образом, по результатам сравнительного анализа методик оценки финансовых результатов можно сказать, что универсальной методики анализа финансовых результатов не существует.

Для более достоверной оценки финансовых результатов необходимо применять сразу несколько методик, чтобы исключить субъективность результатов анализа финансовых результатов при использовании определенной методики. В этом случае предприятие должно подобрать те методики, которые ему больше подходят с учетом специфики деятельности,

что в целом позволит отразить максимально подробную информацию о состоянии финансовых результатов предприятия и послужит основой для принятия управленческих решений, направленных на формирование стратегии устойчивого развития предприятия под влиянием факторов внешней и внутренней среды [19, с. 36].

Многие ведущие экономисты считают, что наиболее информативным показателем при анализе финансовых результатов различных экономических субъектов является непосредственно рентабельность собственного капитала и активов, поскольку данные показатели определяют уровень эффективного функционирования экономическим субъектом используя активы и собственный капитал. Однако, стоит отметить, что в экономике настоящего времени об эффективности деятельности экономического субъекта судят по нескольким экономическим показателям, вернее по системе показателей.

Система экономических показателей, характеризует деятельность экономического субъекта и каждый показатель системы взаимосвязан с другими, так как изменение одного приводит к изменению динамики других показателей, что в свою очередь отражается на уровне финансового результат деятельности.

Проведенный анализ и полученные результаты создают основную информационную базу, необходимую руководству предприятия для разработки наиболее эффективной товарной стратегии предприятия, формирования ценовой политики и поиска оптимальных решений для снижения себестоимости продукции, что, в свою очередь, требует детального исследования факторов, вызвавших рост издержек на производство.

1.3 Особенности и направления увеличения прибыли индивидуальных предпринимателей

На сегодняшний день существует множество практически применимых мероприятий, позволяющих увеличить объем получаемой прибыли индивидуальных предпринимателей. В этой связи существует необходимость в изучении проблем формирования прибыли и поиск их решения. Пути совершенствования формирования прибыли индивидуальных предпринимателей можно свести к следующим основным группам:

− внедрение системы планирования прибыли и рентабельности, устранение недостатков в информационном и методическом обеспечении;

− повышение эффективной деятельности поиска факторов формирования прибыли и рентабельности:

1) работа по увеличению объемов производства продукции, работ, услуг. Помимо явного эффекта от увеличения объемов продаж ИП получает и дополнительный экономический эффект, за счет снижения доли условно-постоянных затрат в каждой единице продукции;

2) мероприятия по оптимизации затрат. При снижении затрат, которое не повлияет на качество продукции и изменение цены у ИПувеличивается маржа, либо предприятие может снизить цену с целью привлечения новых потребителей;

3) совершенствование ассортимента и качества продукции и услуг. Высококачественная продукция позволяет выигрывать на повышении цен, а также дает возможности увеличения той категории продукции, которая приносит больше прибыли [14, с. 87];

− эффективное распределение прибыли и использования ресурсов.

Факторы снижения себестоимости – система организационно-технических мероприятий, проводимых в целях сокращения текущих издержек производства и реализации продукции.

Основными источниками резервов снижения себестоимости промышленной продукции являются:

1) увеличение объема ее производства за счет более полного использования производственной мощности предприятия (Р ↑ VВП);

2) сокращение затрат на ее производство (Р ↓ З) за счет повышения уровня производительности труда, экономного использования сырья, материалов, электроэнергии, топлива, оборудования, сокращения непроизводительных расходов, производственного брака и т.д [10, с. 95].

По мнению А. А. Гребенников, увеличение объемов производства – самый очевидный и действенный способ снизить себестоимость продукции. Он объясняет это тем, что при увеличении производства, увеличиваются лишь переменные расходы на предприятии в определенной пропорции, тогда как постоянные расходы остаются неизменными. В этой связи может наблюдаться снижение себестоимости продукции и, тем самым рост прибыли, как финансового результата.

Подводя итоги всего выше сказанного, мы сделали вывод о том, что существует множество факторов, влияющих на формирование прибыли и если внести изменение хотя бы в один, конечный финансовый результат может изменится.

Говоря про основные направления повышения прибыли в современных условиях, необходимо выделить факторы, которые всесторонне воздействуют на нее. Принято подразделять их на внутренние и внешние. Внутренние факторы в свою очередь можно подразделить на непроизводственные и производственные. К основным факторам данной группы следует относить себестоимость продаж, уровень качества, выручка доходы от продаж, реализации и т.д. Отмечая внешние факторы, можно сказать, что к ним относят внешние условия воздействия, такие как влияние транспортной сферы, природные, экономические условия и прочие [25, с. 77].

На каждой организации основные направления повышения прибыли складываются отдельно по каждому виду производимой и реализуемой продукции. Можно считать, что к самым основным направлениям роста суммы прибыли можно отнести: увеличение суммы выручки от реализации товаров/услуг в связи с ростом уровня спроса, сокращение суммы ее себестоимости, возрастание цен на товары/услуги в следствие увеличения

качества реализуемых товаров/услуг, реализация товаров/услуг на абсолютно новых рынках на более благоприятных условиях, рост объема реализации более рентабельных товаров/услуг в общей структуре продаж и прочие источники.

Большую роль в финансовом результате от прочих видов финансово-хозяйственной деятельности занимает выручка от реализации продукции, которое вычисляется как разность между выручкой от реализации в ценах производства и их остаточной стоимостью, а также издержками на реализацию данной продукции и налогами, которые относятся к их продаже. Также сюда относятся доходы и расходы, которые напрямую не связанны с основными видами деятельности организации [18, с. 65].

Максимизация прибыли — это процесс увеличения чистого дохода организации от производства продукции. Основная цель максимизации прибыли — стимулировать дальнейшую деятельность компании. Если сумма расходов превышает доход, экономическая выгода считается отрицательной. Это означает, что компания работает в убыток.

Положительная экономическая прибыль свидетельствует об эффективном использовании организацией имеющихся ресурсов. Успех конкретной компании можно измерить размером ее экономической, не бухгалтерской прибыли. Максимизация прибыли достигается за счет совершенствования технологических процессов, корректировки объемов выпускаемой продукции и решения задач по минимизации производственных затрат.

Выделяют 3 основных направления увеличения прибыли организации: технологические, организационные и экономические, но, еще раз повторяясь, для каждой организации они индивидуальны.

Прибыль отражает чистую выручку, которая получена в сфере материального производства в ходе хозяйственной деятельности любой организации.

Итогом совмещения всех факторов производства и полезной производственной деятельности субъектов экономической деятельности является конечный продукт.

Увеличение прибыли компании обозначает поиск всех путей получения максимально возможной выручки, и снижения всех возможных издержек. Когда реализация продукции растет при постоянной цене, общие издержки возрастают. Прибыль увеличивается пока размер продаж превышает размер издержек. Тем самым, для увеличения прибыли важно учитывать не общие, а предельные значения экономических показателей [30, с. 87].

Проанализировав данную информацию, можно выявить главный принцип увеличения прибыли: производство в организации будет увеличиваться пока косвенные издержки на реализацию дополнительной производственной единицы не сравняются с предельным доходом от ее продажи.

К направлениям повышения прибыли можно отнести:

− увеличение выручки от реализации продукции (расширение номенклатуры и ассортимента; расширение рынков сбыта; проведение рекламных кампаний, стимулирование спроса; разработка системы лояльности, бонусных схем, программ скидок и т. д.);

− увеличение прочих доходов за счет увеличения поступлений по отдельным позициям, которые входят в состав прочих расходов (продажа неиспользуемых или неэффективно используемых основных средств; инвестирование условно свободных денежных средств для получения процентов);

− сокращение расходов предприятия (замена поставщиков товаров и услуг, перезаключение договоров на более выгодные условия, приобретение более дешевого сырья; оптимизация штата сотрудников, пересмотр условий оплаты труда и премирования; сокращение накладных расходов) [26, с. 68].

Таким образом, изучение проблемы формирования прибыли и факторов ее определяющих, является вполне обоснованной необходимостью. Как мы выясняли, в процессе своей деятельности организация стремится к приращению финансового результата, прибыли, но существуют внешние и внутренние факторы, которые могут препятствовать этому.

В результате, если организация получает положительный финансовый результат – это показатель успешности и эффективной деятельности, иная ситуация может стать сигналом дальнейшего банкротства. Такая ситуация – причина снижения спроса на товар, чрезмерно высокие затраты и т. д. Таким образом для приращения прибыли в соответствии с ее производственной мощностью, а также для того, чтобы более точно понимать к чему приведет то или иное направление деятельности предприятия, изучение проблемы формирования прибыли и факторов ее определяющих, является вполне обоснованной необходимостью.

2. АНАЛИЗ ДИНАМИКИ И СТРУКТУРЫ ПРИБЫЛИ ПРЕДПРИЯТИЯ ИП Назарова Л. И.

2.1. Краткая характеристика ИП Назарова Л. И.

Объектом исследования в работе выступает Индивидуальный предприниматель Назарова Людмила Ивановна.

Основным видом деятельности ИП Назарова Л. И. выступает производство прочих изделий из гипса, бетона или цемента.

Организационная структура ИП Назарова Л. И. приведена на рисунке 2.1.

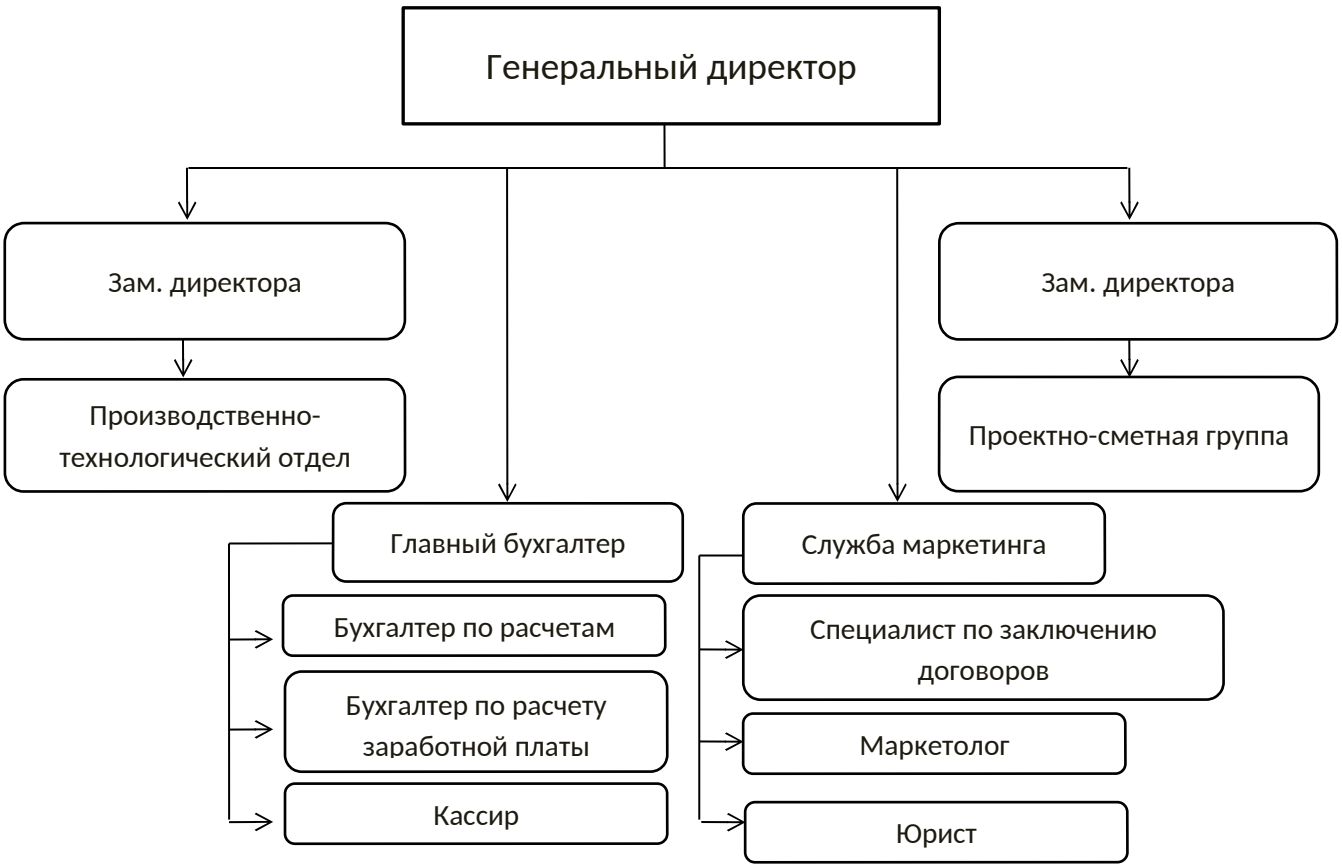


Рисунок 2.1 - Организационная структура управления ИП Назарова Л. И.

Организационная структура ИП Назарова Л. И. линейно-функциональная.

ИП Назарова Л. И. возглавляет генеральный директор. Генеральный директор руководит в соответствии с действующим законодательством производственно-хозяйственной и финансово-экономической деятельностью предприятия, неся всю полноту ответственности за последствия принимаемых решений, сохранность и эффективное использование имущества предприятия, а также финансово-хозяйственные результаты его деятельности.

В непосредственном подчинении генерального директора находятся: ИТ-отдел, бухгалтерия, отдел маркетинга, коммерческий отдел. Генеральный директор организует работу и эффективное взаимодействие всех перечисленных структурных подразделений.

Осуществление закупок входит в обязанности коммерческого отдела. Коммерческий отдел непосредственно подчиняется руководителю отдела.

ИТ-отдел занимается обеспечение технической стороны функционирования ИП Назарова Л. И.. В обязанности отдела входит: ведение технического учета работы различного торгового оборудования; составление технической отчетности; анализ технических и экономических показателей работы; планирование графиков ремонта оборудования; осуществление контроля за соблюдением нормативных расходов материалов; своевременное составление заявок на необходимые материалы или детали оборудования.

К функциям отдела маркетинга ИП Назарова Л. И. относятся следующие:

1. Исследование рынков фирмы. Построение информационной системы маркетинга в компании;

2. Формирование ценностного предложения целевым клиентам;

3. Конкурентное позиционирование компании и ее продуктов на целевых рынках;

4. Организация обратной связи с клиентами, оценка уровня их удовлетворенности;

5. Формирование лояльности клиентов к компании, развитие маркетинга партнерских отношений.

Общие функции маркетинга осуществляет руководитель отдела маркетинга — это управление, организация, планирование, прогнозирование и целеполагание, анализ, оценка, учет и контроль за осуществлением проводимой маркетинговой политики.

Кроме того, в непосредственно подчинении генерального директора находятся директоры каждого из магазинов, перечисленных на рисунке 2.1

«Многоугольник конкурентоспособности» — метод, позволяющий достаточно быстро провести анализ конкурентоспособности товара компании в сравнении с ключевыми конкурентами и разработать эффективные мероприятия по повышению уровня конкурентоспособности продукции.

Конкурентами ИП Назарова Л. И. являются:

- ИП Карданов М. Ч.;

- ИП Фадеев А. В.

Оценка конкурентов и анализируемого предприятия осуществляется по шкале от 1 до 5.

После проставления баллов по каждому критерию, составляется многоугольник с помощью Microsoft Excel.

Проанализируем многоугольник конкурентоспособности ИП Назарова Л. И. (см. рисунок 2.2).

Данные рисунка 2.2 – многоугольника конкурентоспособности показывают, что наибольшую опасность среди представленных конкурентов представляет ИП Фадеев А. В. – данный субъект обладает всеми преимуществами – достаточным ассортиментом, качеством продукции, а так же в сравнении с представленными компаниями и более низким уровнем цен.

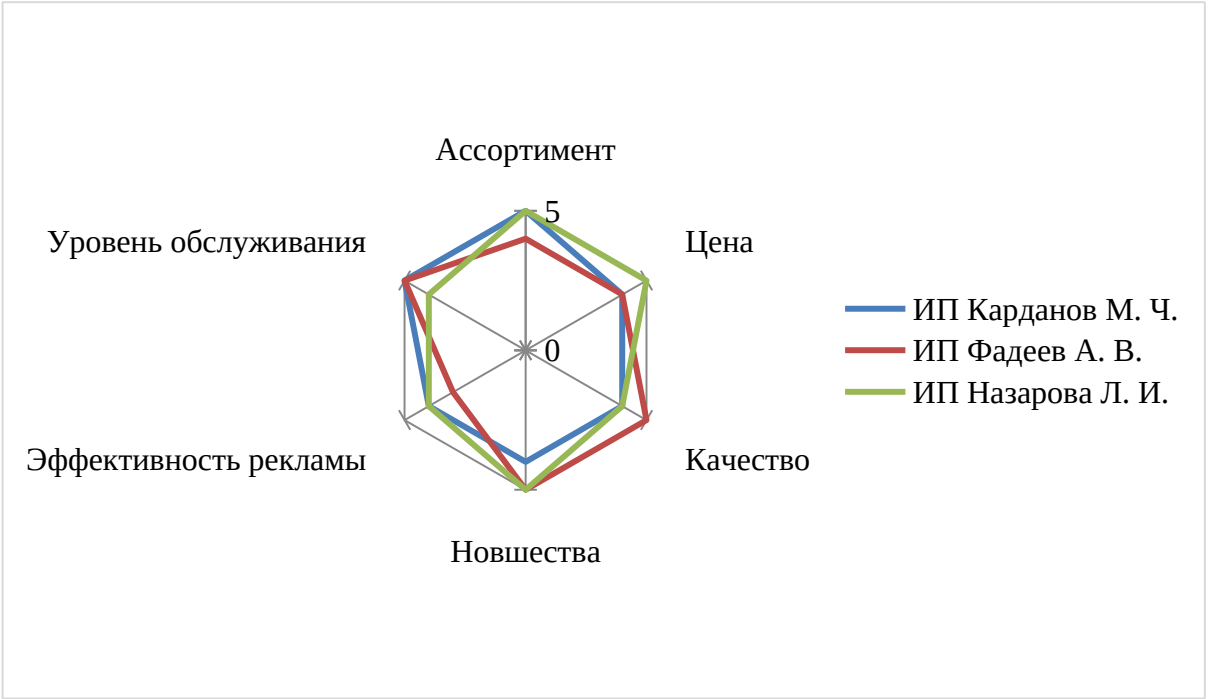


Рисунок 2.2 – Многоугольник конкурентоспособности ИП Назарова Л. И.

Таблица 2.1

Основные технико-экономические показатели ИП Назарова Л. И.

Показатель	2018 год	2020 год	2021 год	Абсолютное отклонение 2021 года от	
				2019 года	2020 года
Выручка от реализации	12451504	10973828	4594615	-7856889	-6379213
Себестоимость	11532081	11721369	5675280	-5856801	-6046089
Прибыль от реализации	919423	-747541	-1080665	-2000088	-333124
Численность персонала, чел	2033	1643	1465	-568	-178
Среднегодовая стоимость основных фондов	4980602	4678089	4469908	-510694	-208181
Среднегодовая стоимость оборотных средств	3135447	2366157	1507467	-1627980	-858690
Долгосрочные обязательства	299141	300320	269002	-30139	-31318
Краткосрочные обязательства	30973298	33502006	36427085	5453787	2925079
Фондоотдача, руб	2,50	2,35	1,03	-1,47	-1,32
Фондоемкость, руб	0,40	0,43	0,97	0,57	0,55
Фондовооруженность,	244987,80	284728,4	305113,17	60125,37	20384,69

руб		8			
Производительность труда, руб/чел	6124,69	6679,14	3136,26	-2988,44	-3542,88
Оборачиваемость оборотного капитала	3,97	4,64	3,05	-0,92	-1,59

Данные таблицы 2.1 показывают, что в анализируемом периоде у ИП Назарова Л. И. с 2019 по 2021 год отмечается снижение объемов производства.

Так же необходимо отметить и рост затрат на производство. Показатели эффективности использования основных средств показывают достаточный уровень обеспеченности предприятия основными средствами. Так же необходимо отметить снижение производительности труда, что обусловлено снижением объемов производства.

На рисунке 2.3 представлена динамика величины среднегодовой стоимости основных фондов и оборотных средств.



Рисунок 2.3 – Динамика величины среднегодовой стоимости основных фондов и оборотных средств ИП Назарова Л. И., тыс. рублей

Как показывают данные рисунка 2.3, в анализируемом периоде отмечается снижение величины, как стоимости основных фондов, так и стоимости оборотных средств. Темп снижения величины основных фондов составляет 10,25% в анализируемом периоде, снижение стоимости оборотных средств составило более 50%.

Далее представлена динамика величины долгосрочных и краткосрочных обязательств ИП Назарова Л. И. (см. рисунок 2.4).

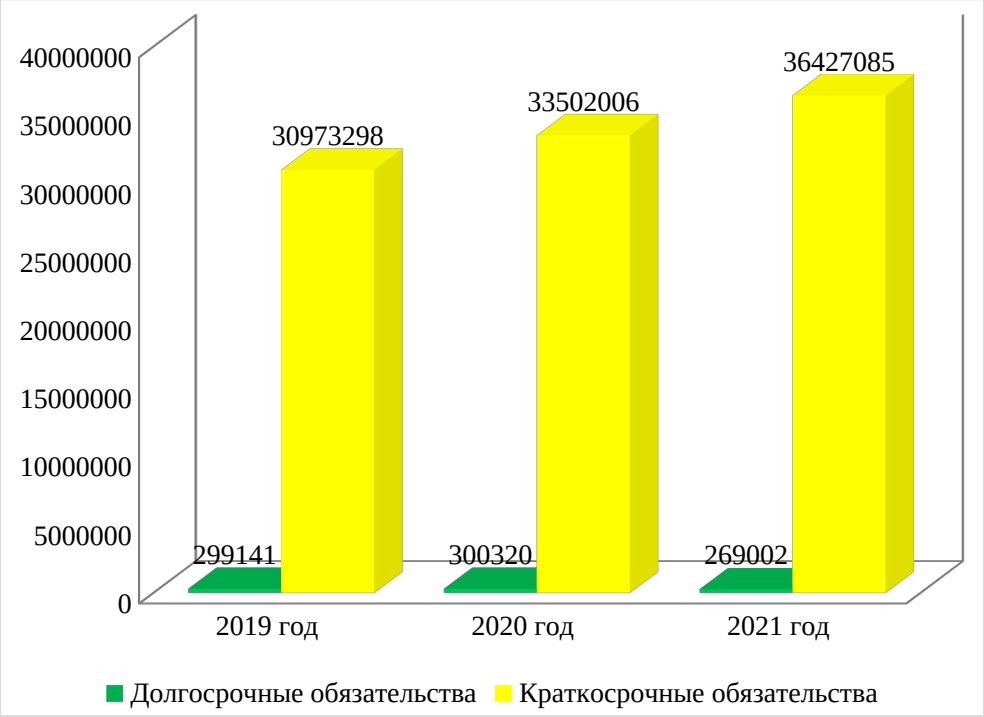


Рисунок 2.4 - Динамика долгосрочных и краткосрочных обязательств ИП Назарова Л. И., тыс. рублей

Исходя из данных рисунка 2.4, можно сделать вывод о превышении величины краткосрочных обязательств над долгосрочными, что свидетельствует о ликвидности и финансовой независимости ИП Назарова Л. И. от внешних кредиторов.

Далее рассмотрим графическое представление показателей эффективности использования основных фондов ИП Назарова Л. И. (см. рисунок 2.5).

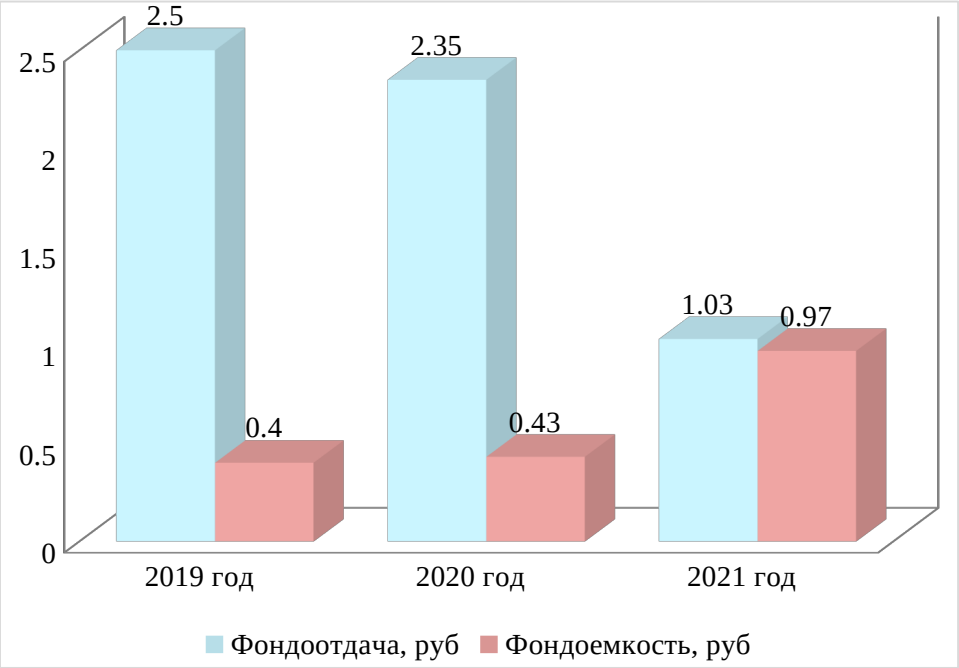


Рисунок 2.5 – Динамика показателей эффективности использования основных фондов ИП Назарова Л. И., руб

Данные рисунка 2.5 показывают, снижение показателя фондоотдачи и рост показателя фондоемкости, что говорит о снижение эффективности использования основных фондов ИП Назарова Л. И.

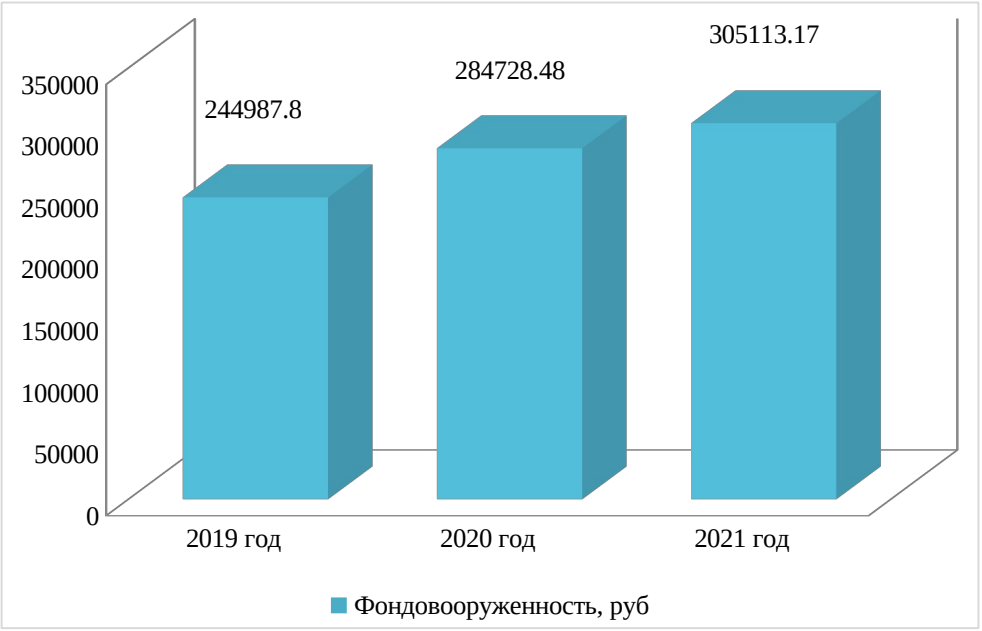


Рисунок 2.6 – Динамика показателя фондооворуженности ИП Назарова Л. И., руб

Повышение показателя фондовооруженности показывает увеличение численности персонала при условии снижении величины основных фондов, как было указано выше.

Динамика показателя эффективности использования оборотных средств предприятия представлена на рисунке 2.7.

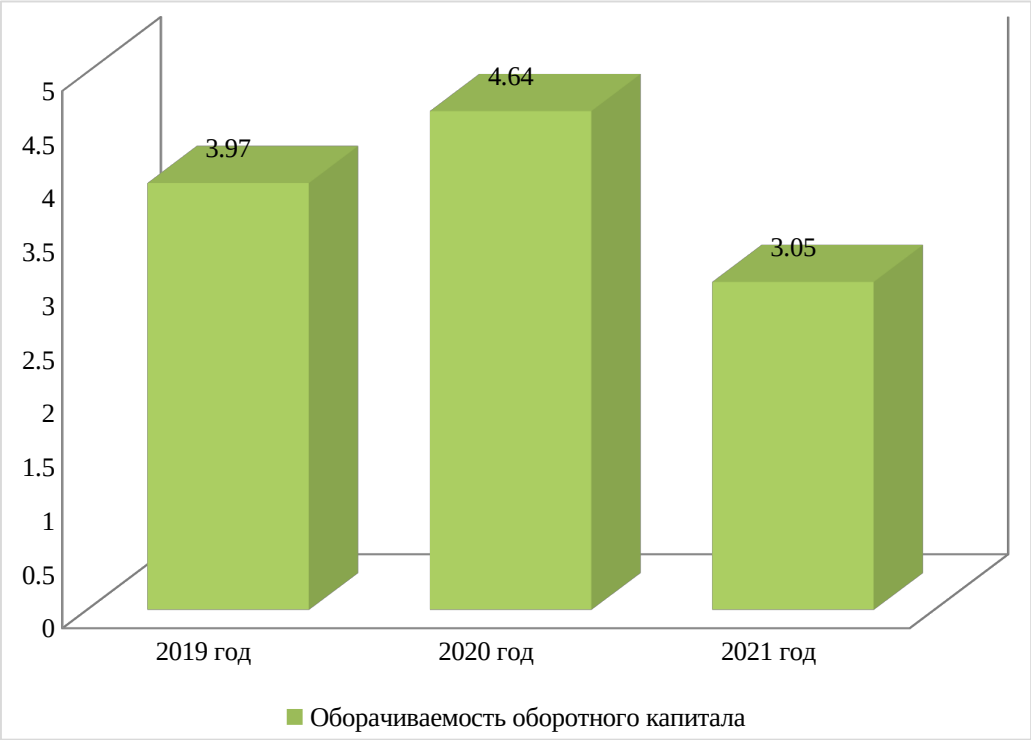


Рисунок 2.7 – Динамика показателя оборачиваемости оборотного капитала ИП Назарова Л. И., руб

Определенной тенденции в показатели эффективности использования оборотного капитала предприятия не наблюдается. Снижение данного показателя по результатам 2019 года свидетельствует о снижении величины оборотных средств и эффективности их использования.

Таким образом, можно сделать вывод о ИП Назарова Л. И., но при этом анализ целевой аудитории показал, что приверженность к предлагаемой марке продукции снижается, что требует комплексного подхода к разработке проекта маркетинговых коммуникаций.

2.2. Оценка динамики и структуры прибыли ИП Назарова Л. И.

Основными задачами анализа финансовых результатов деятельности предприятия являются: оценка динамики показателей прибыли, обоснованности образования и распределения их фактической величины; выявление и измерение действия различных факторов на прибыль; оценка возможных резервов дальнейшего роста прибыли на основе оптимизации объемов производства и издержек.

Анализ финансовых результатов деятельности предприятия включает:

1. Изучение изменений каждого показателя за отчетный период по сравнению с базисным (горизонтальный анализ);
2. Структурный анализ соответствующих статей (вертикальный анализ);
3. Анализ относительных показателей (коэффициентов) финансовой устойчивости

Отрицательным фактором является отрицательный финансовый результат по результатам 2019 и 2021 года (см. рисунок 2.8).

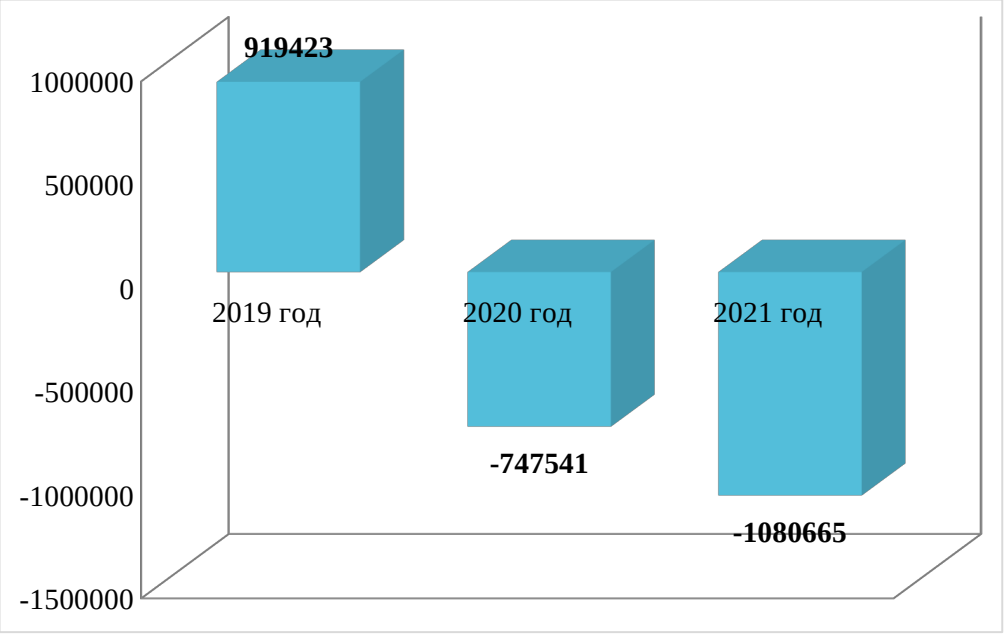


Рисунок 2.8 – Динамика прибыли ИП Назарова Л. И., тыс. рублей

Данные показывают достаточно высокий объем заемного капитала, представленного долгосрочными и краткосрочными обязательствами, что свидетельствует о финансовой зависимости предприятия от внешних кредиторов.

Для расчетов показателей рентабельности представим исходные данные в таблице 2.2.

Таблица 2.2

Исходные данные для расчета показателей рентабельности

Показатель	2019 год	2020 год	2021 год
Прибыль от продаж	919423	-747541	-1080665
Затраты	11532081	11721369	5675280
Выручка	12451504	10973828	4594615
Чистая прибыль	-2057633	-3603311	-3961930
Активы	9043137	7969713	6901544
Собственный капитал	-22229302	-25832613	-29794543

1. Расчет рентабельности основной деятельности:

Rод (2019) = 919423/11532081 = 0,08

Rод (2020) = -747541/11721369 = -0,06

Rод (2021) = -1080665/5675280 = -0,19

Рассчитанные значение показателей рентабельности основной деятельности показывают неэффективность деятельности ИП Назарова Л. И. в 2020 и 2021 году, о чем свидетельствуют отрицательные значения коэффициентов.

2. Расчет рентабельности продаж:

Rп (2019) = 919423 / 12451504 = 0,07

Rп (2020) = -747541 / 10973828 = -0,07

Rп (2021) = -1080665 / 4594615 = -0,24

Исходя из полученных расчетов, можно сделать вывод о нерентабельности процессов реализации в 2020 и 2021 году. Этому способствовало получение убытка от реализации в указанном периоде.

3. Расчет рентабельности активов:

Rакт (2019) = -2057633 / 9043137 = - 0,23

Rакт (2020) = -3603311/ 7969713 = - 0,45

Rакт (2021) = -3961930/ 6901544 = - 0,57

Полученные значение рассчитанных показателей свидетельствуют о неэффективности использования активов предприятия, а так же о снижении величины имущества и обязательств ИП Назарова Л. И..

4. Расчет рентабельности собственного капитала:

Rск (2019) = -2057633 / -22229302 = 0,09

Rск (2020) = -3603311/ -25832613 = 0,14

Rск (2021) = -3961930 / -29794543 = 0,13

Полученные показатели рентабельности собственного капитала положительны, но исходя из исходных данных для расчета, можно отметить, не информативность рассчитанных показателей, так как величина собственного капитала и чистой прибыли отрицательна. Отрицательная величина собственного капитала говорит об отсутствии собственных источников финансирования деятельности ИП Назарова Л. И..

Исходя из приведенных расчетов показателей рентабельности, можно сделать вывод о выявлении резервов роста рентабельности за счет увеличения объемов производства, так как именно снижение величины выпуска негативно отражается на конечном финансовом результате. Динамика объемов реализации представлена на рисунке 2.9.

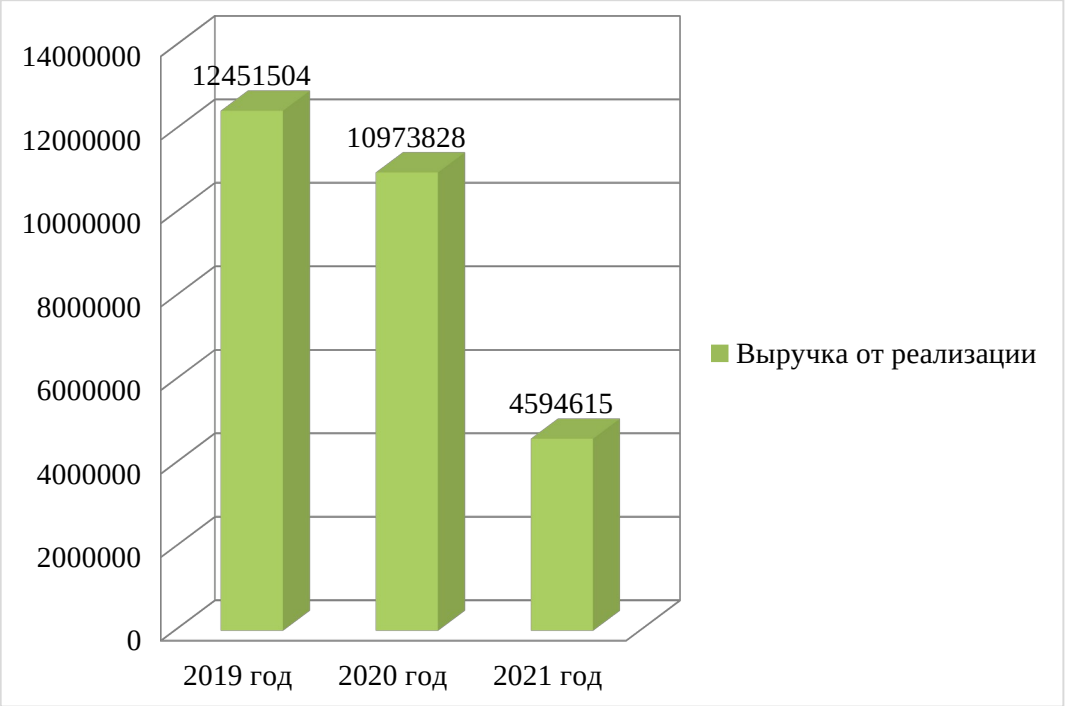


Рисунок 2.9 – Динамика выручки от реализации ИП Назарова Л. И., тыс. руб

Для выявления резервов роста рентабельности проведем факторных анализ выручки от реализации ИП Назарова Л. И. (см. таблицу 2.3).

Таблица 2.3

Факторный анализ выручки от реализации ИП Назарова Л. И.

Продукция	Количество реализованной продукции,		Цена реализации, руб		Выручка, тыс. руб		
	план	факт	план	факт	план	факт	при фактическом кол-ве и плановых ценах
Гипс	226,58	96,60	48433	47563	10973828	4594615	4678658

Окончание таблицы 2.3.

Продукция	Отклонения		
	Общее	в т.ч. за счет	
		кол-ва	цены
Гипс	-6379213	-6295170	-84043

Результаты факторного анализа показывают, что за счет увеличения цены реализации до плановой величины позволит получить резерв роста объемов реализации на 84043 тысячи рублей. Рост объемов производства и реализации до плановой величины позволит увеличить выручку на 6295170 тысяч рублей. Таким образом, выдвинутая нами гипотеза полностью подтверждается.

Итак, приведенные расчеты рентабельности и факторный анализ выручки показывает неэффективность деятельности ИП Назарова Л. И. и необходимость выработки путей повышения прибыли.

Для роста прибыли предприятия могут использовать следующие приемы:

- увеличение объема произведенной продукции;
- повышение качественных характеристик продукции;
- снижение себестоимости продукции благодаря более рациональному использованию средств производства, трудовых ресурсов;
- реализация ненужного оборудования и других основных средств, а также сдача их в аренду;
- диверсификация производства;
- развитие новых рынков сбыта и др.

Все эти приемы позволят сократить издержки производства, улучшить качество продукции и эффективнее использовать различные ресурсы.

На сегодняшний момент для повышения прибыли ИП Назарова Л. И. можно воспользоваться возвратным лизингом, использовать возможности электронных торговых площадок, сдать неиспользуемые помещения в аренду, и это далеко неполные возможности предприятия для обеспечения роста прибыли и выхода из банкротства.

Исходя из полученных результатов анализа, предложены рекомендации по формированию резервов роста рентабельности ИП Назарова Л. И.:

1. Повышение технического уровня производства. Проявляется в экономии материальных и трудовых расходов по направлениям:

- внедрение новой и усовершенствование применяемой технологии изготовления товаров, автоматизация производственных процессов;

- расширение масштабов применения новой техники;

- применение новых видов сырья и материалов, улучшение их использования;

- снижение трудоемкости продукции;

- повышение качества и технических характеристик изделий.

2. Изменение относительных размеров амортизационных отчислений, связанных как с колебаниями величины используемых основных средств, так и с ростом (или снижением) объемов производства.

3. Усовершенствование организации производства и труда проявляется в экономии расходов в связи с:

- внедрением новых производств, цехов и агрегатов;

- изменениями в организации и обслуживании производства и труда;

- изменениями в организации управления производством;

- изменениями в условиях материально-технического обеспечения;

- устранением лишних затрат и убытков.

4. Изменение объема выпускаемой продукции.

5. Изменение структуры (номенклатуры и ассортимента) продукции.

2.3. Анализ рентабельности ИП Назарова Л. И.

Проведем анализ рентабельности предприятия на основе расчета коэффициентов и их сравнении с показателями главного предприятия-конкурента - ИП Фадеев А. В. в таблице 2.4.

Таблица 2.4

Показатели рентабельности ИП Назарова Л. И.

Наименование показателя	Формула расчета	Расчет значение	
		За 2020 год	За 2021 год
1. Рентабельность активов чистая (имущества) Ра (Return on accets- ROA)	Ра=Пч/ВБср*100%	-0,45	-0,57
2. Рентабельность собственного капитала (Рск) (Return on equity)	Рск=Пч/СКср*100%	0,14	0,13
3.Рентабельность затрат (Рз)(Return on Cost Sales)	Рз=Пч/С*100%	5,65	5,67
4. Чистая рентабельность продаж (Рпродаж) (Net Profit Margin)	Рч.пр.=Пч/В*100%	-0,07	-0,24
5.Валовая рентабельность (Маржа валовой прибыли; Валовая рентабельность продаж) (Gross Profit Margin)	Рвал.=Пвал./В*100%	9,88	8,66

Расчет коэффициентов рентабельности показал, что основные показатели рентабельности деятельности предприятия положительны. Однако рентабельность активов предприятия ниже среднеотраслевой. Следует отметить, что рентабельность собственного капитала выше рентабельности активов и находится на уровне рентабельности собственного капитала конкурента. Чистая рентабельность продаж также выше, чем у конкурента, что характеризует предприятие как более эффективное и рентабельное по основной деятельности.

Далее сопоставим полученные результаты с результатами предприятия-конкурента ИП Назарова Л. И. в таблице 2.8.

Таблица 2.8

Сравнение показателей рентабельности с результатами предприятия-конкурента ИП Фадеев А. В.

Наименование показателя	ИП Назарова Л. И.	ИП Фадеев А. В.	Комментарий
1. Рентабельность активов чистая (имущества) Ра (Return on accets- ROA)	-0,57	5,36	Рентабельность активов за исследуемый период снизилась с 2,09% до 1,02%. Значение показателя характеризуют активы предприятия с низкой рентабельностью. По данному показателю предприятие уступает конкуренту, рентабельность активов у которого 4,36%.
2. Рентабельность собственного капитала (Рск) (Return on equity)	0,13	7,7	За исследуемый период рентабельность собственного капитала также снизилась с 10,75% до уровня 5,14%, что соизмеримо со значением показателя конкурента 5,7%.
3.Рентабельность затрат (Рз)(Return on Cost Sales)	5,67	6,15	За исследуемый период рентабельность затрат также снизилась с 9,65% до уровня 4,64%, что также соизмеримо со значением показателя конкурента 5,15%.
4. Чистая рентабельность продаж (Рпродаж) (Net Profit Margin)	-0,24	7,78	За исследуемый период рентабельность продаж снизилась с 8,19% до уровня 4,22%, что выше значения показателя конкурента 3,78%, что характеризует основную деятельность предприятия как более рентабельное.
5.Валовая рентабельность (Маржа валовой прибыли; Валовая рентабельность продаж) (Gross Profit Margin)	8,66	11,57	За исследуемый период рентабельность продаж снизилась с 15,07% до уровня 9,02%. По данному показателю предприятие уступает конкуренту (26,57%).

Данные таблицы 2.8. показывают, что по большинству показателей ИП Фадеев А. В. превосходит результаты ИП Назарова Л. И.. Так, рентабельность активов ИП Фадеев А. В. значительно выше исследуемого показателя. За исследуемый период рентабельность затрат также снизилась

с 9,65% до уровня 4,64%, что также соизмеримо со значением показателя конкурента 5,15%. По показателю рентабельности валовой прибыли предприятие уступает конкуренту (26,57%).

Таким образом, как показал анализ финансовых результатов, рост себестоимости по итогам 2021 года составил более 7%, что свидетельствует об увеличении затрат по основному виду деятельности: затрат на основные материалы и сырье.

Расчет коэффициентов рентабельности показал, что основные показатели рентабельности деятельности предприятия положительны. Однако рентабельность активов предприятия ниже среднеотраслевой. Следует отметить, что рентабельность собственного капитала выше рентабельности активов и находится на уровне рентабельности собственного капитала конкурента. Чистая рентабельность продаж также выше, чем у конкурента, что характеризует предприятие как более эффективное и рентабельное по основной деятельности.

3.МЕРОПРИЯТИЯ УВЕЛИЧЕНИЮ ПРИБЫЛИ ИП Назарова Л. И.

3.1. Разработка мероприятий по увеличению прибыли ИП Назарова Л. И.

Проанализировав финансовые результаты ИП Назарова Л. И. и выявив слабые стороны, которые оказывают негативное влияние, рассмотрим мероприятия способствующие увеличению прибыли предприятия, то есть повышению его эффективности.

Для обеспечения эффективной деятельности предприятия необходимо обратить внимание на снижение затрат по хранению запасов. Лучшее решение для этого – сокращение запасов предприятия. Одно из главных условий снижения запасов и успешного управления ими состоит в эффективном непрерывном менеджменте. Ведь рост запасов отвлекает оборотные средства, инициирует привлечение дополнительных кредитов, приводит к кассовым разрывам.

Поскольку положительным фактором деловой активности является наличие источников формирования запасов, а отрицательным фактором – величина запасов, то основными способами выхода из неустойчивого и кризисного финансового состояния, будут пополнение источников формирования запасов и оптимизация их структуры, а также обоснованное снижение уровня запасов.

Наиболее безрисковым способом пополнения источников формирования запасов следует признать увеличение реального собственного капитала за счет накопления нераспределенной прибыли или за счет распределения прибыли после налогообложения в фонды накопления при условии роста части этих фондов, не вложенной во внеоборотные активы. Снижения уровня запасов происходит в результате планирования остатков запасов, а также реализации неиспользованных товарно-материальных ценностей. Углубленный анализ состояния запасов выступает в качестве составной части внутреннего анализа финансового состояния, так как

предполагает использование информации о запасах, не содержащейся в бухгалтерской отчетности и требующей данных аналитического учета.

Выделяют следующие причины избыточных запасов:

- неритмичность производства (различия в работе смен, ожидание, задержки, технологические простои);

- производство укрупненными партиями;

- аварийные и плановые остановки производств.

Исходя из этого предприятию ИП Назарова Л. И. следует снижать запасы для более эффективной работы.

Большое влияние на оборачиваемость капитала, вложенного в оборотные активы, а вместе с тем и на финансовое состояние предприятия, оказывает увеличение дебиторской задолженности. Дебиторская задолженность представляет собой сумму долгов предприятий и частных клиентов перед рассматриваемым предприятием. Возникает она при поступлении товаров (предоставлении услуг) клиенту, но только при частичной оплате или ее полном отсутствии со стороны покупателя. Сроки погашения и размер такого показателя могут быть достаточно разными. При этом гарантией оплаты является непосредственно роспись должника на документах, подтверждающих получение товара или услуги. Несмотря на то, что дебиторская задолженность является совокупностью долгов перед фирмой, ее относят к активам, поскольку рассматривают в качестве ожидаемого получения финансовых средств.

Выделяют четыре основных пути для снижения уровня дебиторской задолженности:

- эффективное ведение телефонных переговоров с должниками, с целью установления кратчайших сроков погашения долга и формирования, удобных для обеих сторон условий выплаты;

- рассылка письменного уведомления с просьбами о выполнении должником его финансовых обязательств;

- прекращение обслуживания клиента и ограничение поставок до момента погашения долговых обязательств;

- обращение в суд для получения суммы долга.

Кроме этого, стоит выделить такие мероприятия и операции, проведение которых будет положительно сказываться на уровне рассматриваемого финансового показателя предприятия:

- постоянный контроль уровня дебиторской задолженности;

- методическая оценка рисков заключения той или иной сделки;

- расчет возможных сроков, на которые допустимо предоставлять кредит партнерам;

- формирование четких правил и стандартов по ведению кредитной деятельности;

- введение системы оценки надежности и стабильности предприятия перед предоставлением ему кредита;

- разработка детальных индивидуальных графиков погашения дебиторской задолженности для каждого из партнеров-должников.

Таким образом, для снижения уровня долгов перед предприятием необходимо составить четкую стратегию финансового мониторинга внутри компании. Для этого нужно проводить полноценный и квалифицированный анализ ситуации для выявления источников задолженности, оценки возможных рисков и путей решения. На основе результатов анализа принимается дальнейшее решение о работе с должником. Для корректного принятия решения необходимо взвесить все обстоятельства возникновения долга и динамику его развития.

Также предприятию ИП Назарова Л. И. следует уменьшать краткосрочные обязательства, в том числе кредиторскую задолженность.

Краткосрочными являются обязательства, срок погашения которых не превышает 12 месяцев после отчетной даты. К краткосрочным обязательствам относится краткосрочная кредиторская задолженность организации перед поставщиками (за поставленные товары, выполненные

работы и оказанные для организации услуги), покупателями (по полученным от них авансам), учредителями и работниками, перед бюджетом и внебюджетными фондами, заимодавцами и прочими кредиторами.

Для того чтобы эффективно управлять долгами предприятия необходимо, в первую очередь, определить их оптимальную структуру для конкретного предприятия и в конкретной ситуации: составить бюджет краткосрочной задолженности, разработать систему показателей (коэффициентов), характеризующих, как количественную, так и качественную оценку состояния и развития отношений с кредиторами предприятия и принять определенные значения таких показателей за плановые.

В таблице 3.1 приведены мероприятия по улучшению деловой активности предприятия и влияние их на предприятие.

Таблица 3.1

Мероприятия по улучшению финансовых результатов ИП Назарова Л. И.

Состав мероприятий	Внутренний эффект, получаемый предприятием
Создание резервов из валовой и чистой прибыли	Повышение в стоимости имущества доли собственного капитала, увеличение величины источников собственных оборотных средств
Усиление работы по взысканию дебиторской задолженности	Повышение доли денежных средств, ускорение оборачиваемости оборотных средств, рост обеспеченности собственными оборотными средствами
Снижение издержек производства	Снижение величины запасов и затрат, повышение рентабельности реализации
Ускорение оборачиваемости дебиторской задолженности	Ритмичности поступления средств от дебиторов, большой «запас прочности» по показателям платежеспособности

Вторым шагом в процессе оптимизации краткосрочной задолженности должен быть анализ соответствия фактических показателей их рамочному уровню, а также анализ причин возникших отклонений. На третьем этапе, в

зависимости от выявленных несоответствий и причин их возникновения, должен быть разработан и осуществлен комплекс практических мероприятий по приведению структуры долгов в соответствие с плановыми (оптимальными) параметрам.

Но в данной ситуации у ИП Назарова Л. И. количество долгосрочных обязательств намного меньше краткосрочных для изменения ситуации можно провести рефинансирование на долгосрочной основе. Оно подразумевает замену краткосрочных обязательств долгосрочными или долевыми ценными бумагами предприятиями на протяжении непрерывного периода, превышающего один год с даты балансового отчета.

Способность предприятия к проведению рефинансирования на долгосрочной основе должна быть продемонстрирована посредством действительной эмиссии долгосрочных обязательств или долевых ценных бумаг с целью замены краткосрочных обязательств после даты, на которую составляется балансовый отчет, но перед датой его опубликования. Заключается соглашение с банком или другим источником капитала, явно разрешающего предприятию провести рефинансирование краткосрочных обязательств при наступлении срока их погашения, действие которых может быть прервано при наступлении определенных условий, по-разному оцененных сторонами, участвующими в соглашении. Благодаря принятию такого решения улучшаются показатели ликвидности предприятия, и создается некая возможность в будущем погасить долги.

Как показал анализ финансовых результатов, рост себестоимости по итогам 2020 года составил более 5%, что свидетельствует об увеличении затрат по основному виду деятельности: затрат на основные материалы и сырье.

Беседа с администрацией ИП Назарова Л. И. позволила выявить причину роста затрат – это повышение цен поставщиками.

Исходя из этого, в работе предлагается разработка механизма отбора добросовестных поставщиков.

Целью применения системы проверки контрагентов организации является минимизация рисков при выборе контрагента и снижение влияния негативного воздействия от сотрудничества на финансовые результаты предприятия.

Так, правильно и своевременная проведенная проверка позволяет предотвратить или свести к минимуму риски, связанные с невыполнением или ненадлежащим выполнением поставщиком своих договорных обязательств.

Проверка поставщиков на первом этапе состоит в запрашивании доступных сведений, а именно:

- данные, которые можно получить непосредственно от контрагента:

- сведения о праве подписи договора представителя поставщика или копия доверенности от делегирующего полномочия руководителя;

- копия решения руководящего органа предприятия о согласии на совершение сделки;

- годовой отчет за последний финансовый год.

Получая данные сведения, специалист по заключению договоров организации должен тщательно проверить информацию, анализируя показатели результатов деятельности поставщика, а так же подлинность представленных документов.

Так же в качестве отдельного источника информации для оценки поставщика выступают внешние ресурсы, а именно:

1 - выписки из ЕГРЮЛ – данные сведения являются открытыми и общедоступными, не требуют получения каких-либо разрешений при их запрашивании. Информация может быть представлена в виде:

- выписки из реестра;

- копии документов, хранящегося в реестре (к примеру, копии учредительных документов).

2 – картотека арбитражных дел – данная информация используется для оценки поставщика в роли ответчика в суде по различным разбирательствам

о неисполнении или ненадлежащем исполнении ранее заключенных договоров. Анализ информации, полученной из картотеке арбитражных дел, позволяет оценить опыт поставщика в исполнении договорных обязательств с другими контрагентами. Данная картотека размещена на официальном сайте Высшего Арбитражного суда РФ (http://kad.arbitr.ru/). Для поиска информации по конкретному поставщику необходимо знать ИНН или ОГРН.

3 – открытая информация на сайте Федеральной налоговой службы.

На официальном сайте ФНС размещается общедоступная информация о государственной регистрации юридических лиц, сведения о ликвидации, реорганизации, изменении организационной формы юридического лица, информация о дисквалифицированных лицах, местонахождение юридического лица, а так же информация о лицах, относительно которых установлен режим невозможности участия в организации, что установлено судебным решением. Наиболее ценной информацией в рамках оценки добросовестности поставщика являются сведения о наличии задолженности по налоговым платежам, а так же не предоставляющие налоговую отчетность, совершенных налоговых правонарушениях, применяемых налоговых режимах, льготах, а так же о величине декларируемых доходов и расходов за предшествующий финансовый год.

4 – реестры лицензий – данный источник получения сведений так же активно используется специалистами организации для оценки потенциального поставщика в рамках получения необходимой информации о наличии лицензий у контрагентов на интересующие виды деятельности. Такие реестры размещены на официальных сайтах лицензирующих органов.

5 – иные сервисы, функционирующие на коммерческой и некоммерческой основе.

Примером таких сервисов для оценки потенциальных поставщиков, выступает информационное агентство ТАСС, СПАРК, Контур. Данное агентство предоставляет следующие возможности: осуществлять проверку и

мониторинг контрагентов; получать информацию о важных событиях контрагентов; отслеживать тендеры и закупки и т.д.

Анализ полученных сведений в целях обеспечения экономической безопасности должен осуществляться организацией по методу чек-листа, путем распределения информации о показателях потенциального поставщика по категориям: финансовая деятельность, правовой статус, соблюдение законодательства, опыт взаимодействия, репутация и т.д. В соответствии с полученным чек-листом, поставщику присваивается степень риска для планируемого к заключению договора (контракта).

В рамках оценки системы проверки контрагентов как элемента управления затратами стоит рассмотреть ситуации, при которых могут сложиться определенные риски и угрозы для экономической безопасности организации.

Так, оценка контрагенту только по одному критерию, пренебрежение остальными критериями оценки контрагента, существует риск заключения договора с недобросовестным поставщиком. Оценка исключительно по цене товара или услуги может привести к поставке товара ненадлежащего качества, нарушению сроков поставки, или неисполнению обязательств договора. Но при этом, оценка исключительно функциональных характеристик товара, предлагаемого поставщиком, может привести к завышению стоимости, что негативно отразится на финансовых результатах.

Оценка исключительно квалификации контрагента позволит сделать вывод о его добросовестности и опыте исполнения договоров, но при этом такой результат не будет гарантом 100% выполнения условий заключаемого договора. Поставщик может нарушить сроки поставки или же поставить товар ненадлежащего качества, что приведет к сбоям в производстве и отразится на величине выручки.

В рамках данной работы предлагается разработка и издание приказа организации в виде стандарта по отбору поставщиков.

Первоначальным критерием отбора поставщиков выступает уровень цен. Организация сообщает посредством системы закупок о потребности в определенном виде продукции, после чего закупочная комиссия рассматривает предложения поставщиков, в первую очередь ценовую политику. Несоответствие цены (ее завышение) является основанием для отклонения предложения поставщика.

В качестве отдельного метода проверки потенциальных поставщиков выступает квалификационный отбор, который так же является и дополнительным элементом конкурентной закупочной процедуры и состоит в оценке поставщика требованиям и критериям, установленным организацией по конкретному виду закупаемой продукции (услуги).

На этапе квалификационного отбора исключаются те поставщики, которые не соответствуют предъявленным требованиям, и дальнейшее их участие в прохождении конкурса исключается.

Следующим элементом в системе отбора поставщиков является переторжка, которая выступает в качестве составляющей закупочной процедуры и состоит в повышении предпочтительности заявок участников закупки в рамках специально организованной для этого процедуры путем снижения участниками закупки цены своих первоначально поданных заявок, уменьшения сроков поставки продукции или снижения размера аванса в случаях и в порядке. Другими словами, данный этап состоит в осуществлении торга между поставщиками.

Критерии оценки поставщиков представлены на рисунке 3.1.



Рисунок 3.1 - Критерии оценки

Рассмотрим критерии оценки поставщиков и критерии оценки заявок в документации о закупке, рассмотрения заявок участников (отборочная и оценочная стадии).

Рассмотрим рассчитываемые индикаторы по каждому критерию оценки.

Первый критерий – цена договора, цена единицы продукции (КЦ).

Оценка по первому критерию осуществляется по следующей формуле:

$$КЦ = Цмин / Цуч * 100, \quad (11)$$

где Цмин – минимальная цена поставщика, руб;

Цуч – цена участника закупки – поставщика, руб.

Второй критерий – срок поставки товара, выполнения работ, оказания услуг. В отношении данного критерия применяется бальная оценка.

Оценка по второму критерию осуществляется по следующей формуле:

$$КС = (Смакс – Суч) / (Смакс – Смин) * 100, \quad (12)$$

где Смакс – максимально допустимый срок поставки продукции, оказания услуг или выполнения работ (год, день, месяц). При бальной системе оценки максимальный срок равен 100 баллам;

Смин – минимальный срок поставки продукции, оказания услуг и выполнения работ. При бальной системе оценки минимальный срок приравнивается как 0 баллов;

Суч – предложение поставщика о сроках поставки продукции, оказания услуг или выполнения работ.

Третий критерий – условия оплаты товара, работ, услуг. Данный критерий применяется только при условии оплаты авансовой части.

Четвертый критерий – функциональные характеристики.

Данный критерий предполагает оценку потребительских свойств товара, качественные характеристики поставляемой продукции или качестве технического предложения.

Критерий функциональной характеристики является качественным индикатором и оценивается привлекаемой группой экспертов. Оцениваемыми свойствами могут выступать мощность двигателя, производительность оборудования, срок эксплуатации. В соответствии с этим, документация по закупке в обязательном порядке должна отражать требуемую информацию о функциональных характеристиках и свойствах, шкалы оценки. По каждой характеристике экспертами присваивается оценка в баллах, после чего высчитывается средняя арифметическая оценка.

Пятый критерий – качество технического предложения. По данному критерию так же применяется бальная оценка экспертами аналогичная с оценкой функциональных характеристик.

Шестой критерий – квалификация участника закупки.

Данный критерий включает несколько подкритерий:

- подкритерий «опыт» - рассчитывается по следующей формуле:

$$ПКО = Оуч / Омакс* 100, \quad (13)$$

где Оуч – объем выполненных поставщиком договоров за последние 3 года, руб;

Омакс – максимальный объем выполненных поставщиков за последние 3 года, руб.

Если опыта в поставках у участника закупки в последние 3 года нет, то по данному подкритерию выставляется 0 баллов.

- подкритерий «деловая репутация» - рассчитывается по следующей формуле:

$$ПКДР = Руч / Рпредел* 100, \quad (14)$$

где Руч – сумма судебных решений, вынесенных не в пользу поставщика, который выступал в суде в качестве ответчика по факту установления неисполнения или ненадлежащего исполнения договорных обязательств;

Рпредел – при проведении оценки поставщика данная величина устанавливается в размере 5% от начальной максимальной цены договора.

Если у поставщика нет опыта судебных разбирательств, в которых он выступал ответчиком, и решение было принято не в его пользу, тогда оценка подкритерия устанавливается как 0 баллов. Если сумма таких судебных решений у рассматриваемого поставщика превышает предельное значение (5% от максимальной цены договора), то оценка подкритерия равна 100 баллам.

- подкритерий «обеспеченность материально-техническими ресурсами» - рассчитывается по следующей формуле:

$$ПКМ = \sum ((М – Ммин) / (Мпредел – Ммин) * 100) / К, \quad (15)$$

где М – количество материально-технического ресурса определенного вида у оцениваемого поставщика, шт;

Ммин – минимально возможное количество данного вида ресурса для поставщика;

Мпредел – предельное количество данного вида ресурса для поставщика;

К – количество видов материально-технических ресурсов поставщика.

Если каждый вид материально-технического ресурса поставщика представлен в минимальном количестве, то по данному подкритерию выставляется оценка 0 баллов.

Если количество материально-технического ресурса каждого вида равен или превышает предельное значение, то выставляется оценка 100 баллов.

- подкритерий «обеспеченность кадровыми ресурсами» - рассчитывается по следующей формуле:

$$ПКК = \sum ((К – Кмин) / (Кпредел – Кмин) * 100) / Ч, \quad (16)$$

где К – количество специалистов определенной специальности оцениваемого поставщика, чел;

Кмин – минимально указанное количество сотрудников данной специальности для поставщика;

Кпредел – предельное значение численности сотрудников данной специальности;

Ч – количество специальностей в структуре численности сотрудников поставщика.

- подкритерий «наличие, степень внедрения действующей системы менеджмента качества» - является качественным индикатором и оценивается привлекаемой группой экспертов. В ходе оценки данного подкритерия анализируется действующая система управления, организационная структура поставщика, разработанная документация по внедрению и реализации менеджмента качества продукции или услуг.

Исходя из полученных значений индикаторов по каждому подкритерию, формируется оценка по критерию «квалификация участника» по следующей формуле:

$$КК = ПКО*Vо – ПКДР*Vр + ПКМ\ i*Vм + ПКК*Vк + ПКМК*\ Vсмк \quad (17)$$

Где V – значимость (вес) соответствующего подкритерия,

Совокупная значимость всех подкритериев одного критерия равна 100 процентам.

Итоговая оценка по каждому поставщику вычисляется как среднее арифметическое оценок в баллах с учетом оценок экспертной комиссии, после чего составляется рейтинг поставщиков и отбирается лучший кандидат.

С учетом развития цифровых технологий, проблемы проверки контрагентов выходят на новый уровень и требуют модернизации существующих сервисов и решений по поиску информации о потенциальных поставщиках.

Наибольшую актуальность приобретают вопросы проведения оперативной экспертизы схем мониторинга контрагентов в целях финансового состояния организации. Именно применяемые информационно-аналитические системы в режиме цифровой экономики позволяют актуализировать информацию, проверять достоверность и точность финансовой отчетности, отслеживать незаконные операции, и делать вывод о добросовестности поставщика еще до момента заключения договора и исполнения его содержания.

Для применения механизма отбора поставщиков организации как системы управления затратами корпорации проведем сравнительный анализ информационных ресурсов с точки зрения эффективности осуществления контроля.

Целесообразно оценить следующие критерии:

- период функционирования;
- наполненность базы данных;
- наличие/отсутствие необходимых сведений;

- наличие цифровой информации о финансовом состоянии;

- применяемые методы анализа;

- дизайн системы, простота управления.

Далее оцениваются аналитические инструменты сервисов. Прежде всего, оценка надежности и финансового состояния организации.

Так, сервис СПАРК включает индексы для анализа поставщика, сервис Контур такой возможности не предоставляет. Сервис СПАРК так же приводит рейтинг и детальный анализ аффилированности. По мнению разработчиков, форма отражения информации в рассматриваемых системах адаптирована и практична для специалистов управленцев. Предоставление информации реализуется посредством перехода по разделам сайта.

Расчет глобального приоритета с учетом весов критериев представлен в таблице 3.2.

Таблица 3.2

Расчет глобального приоритета с учетом весов критериев

Критерий	К1	К2	К3	К4	К5	К6	
Значимость критерия	0,03	0,13	0,35	0,04	0,11	0,24	
Контур	0,07	0,79	0,14	0,20	0,41	0,05	0,29
СПАРК	0,22	0,07	0,58	0,40	0,48	0,66	0,46
ТАСС	0,71	0,15	0,28	0,40	0,11	0,29	0,24
Сумма							1

Экспертный анализ показывает, что сервис Контур с рассчитанным весовым значением 0,29 проигрывает сервису СПАРК. Результаты сравнительного анализа приведены на рисунке 3.2.

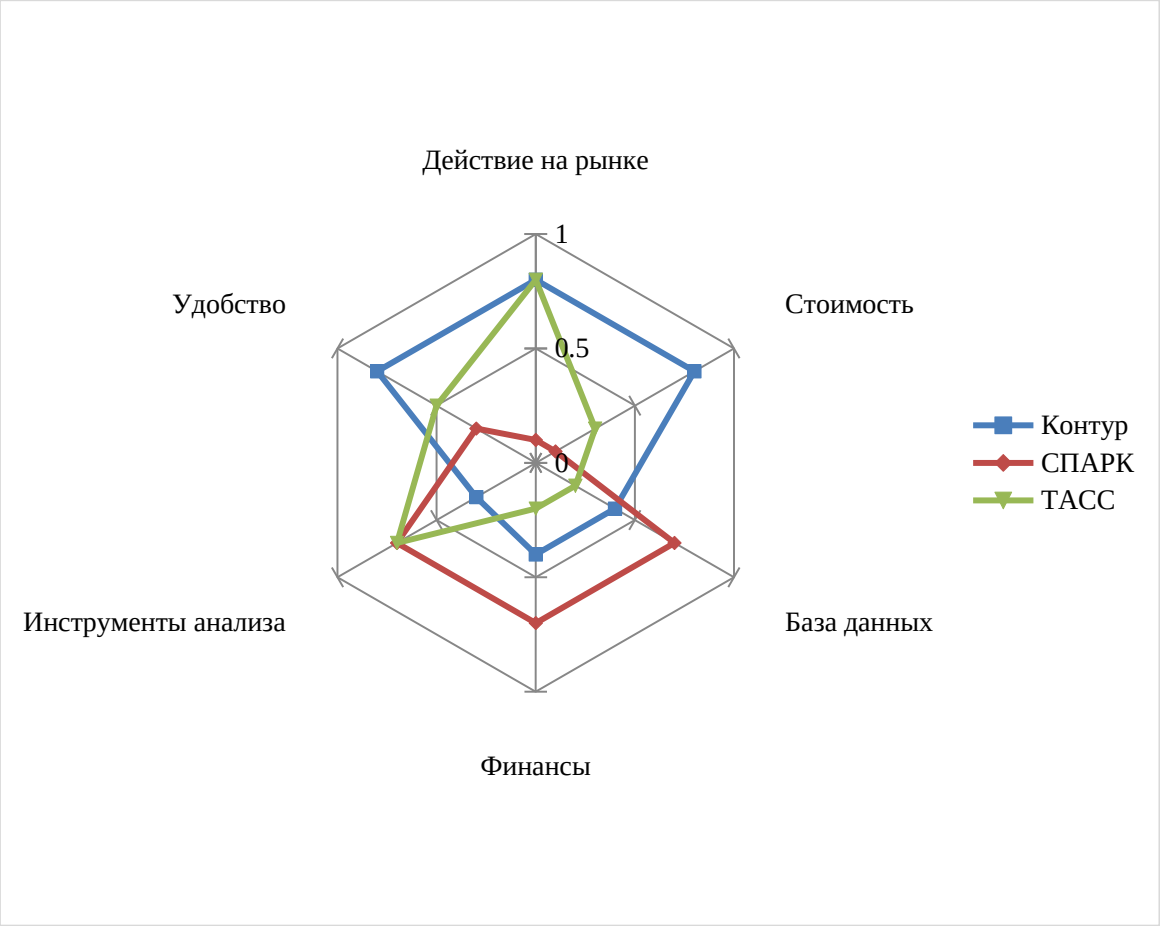


Рисунок 3.2 – Сравнение сервисов по отбору информации о контрагентов

Так, сравнительный анализ показал, что сервис Контур выделяется качеством визуализации и удобством поиска информации, при этом так же отличается низкой стоимостью. Данный сервис уступает сравниваемым сервисам по возможностям анализа, что затрудняет ее использование.

При этом данный сервис отличается следующими особенностями:

- применение дополнительных сервисов для автоматизации вспомогательных процессов;

- оптимальные сроки анализа консолидированной информации и принятия решения по его результатам;

- низкая вероятность ошибки посредством обеспечения интеграции между предоставляемыми сведениями.

К проблемам применения действующей системы оценки контрагентов организации относится недоступность или ограниченность информации об аффилированных лицах. Так же применяемые сервисы отличаются устаревшим дизайном и неудобством в поиске категорий различных сведений. Бесплатные сервисы не всегда способны предоставить полную и актуальную информацию о запрашиваемых контрагентов, а так же возникают ситуации, когда по неопределенным причинам контрагент не включен в тот или ной реестр. Данные ситуации возникают по причине отсутствия интеграции между сервисами и обновление данных об изменении организационно-правовой формы потенциальных поставщиков не всегда оперативно отражается в изменениях всех сервисов.

В целях оперативного получения необходимых данных используются также источники сети Интернет, содержащие официальную статистическую и иную информацию. Тем не менее, организации более рационально применять такие сервисы, которые способны интегрировать информацию сразу нескольких баз данных.

3.2. Оценка экономической эффективности предлагаемых мероприятий

На основании предложенных мероприятий спрогнозируем изменение показателей управления дебиторской и кредиторской задолженностью (см. таблицу 3.2).

Таблица 3.2

Прогноз изменения финансовых результатов ИП Назарова Л. И.

Показатель	За 2021 год	Прогноз	Темп роста, %
Финансовый результат			
Выручка	12 777 274	13 160 592	103
Себестоимость	11 624 861	11 857 358	102
Валовая прибыль	1 152 413	1 303 234	113

Прибыль (убыток) от продаж	523 707	586 455	112
Прибыль (убыток) до налогообложения	677 487	755 876	112
Чистая прибыль (убыток)	**539 138**	**612 520**	114

Графическое представление прогноза роста чистой прибыли приведено на рисунке 3.3.

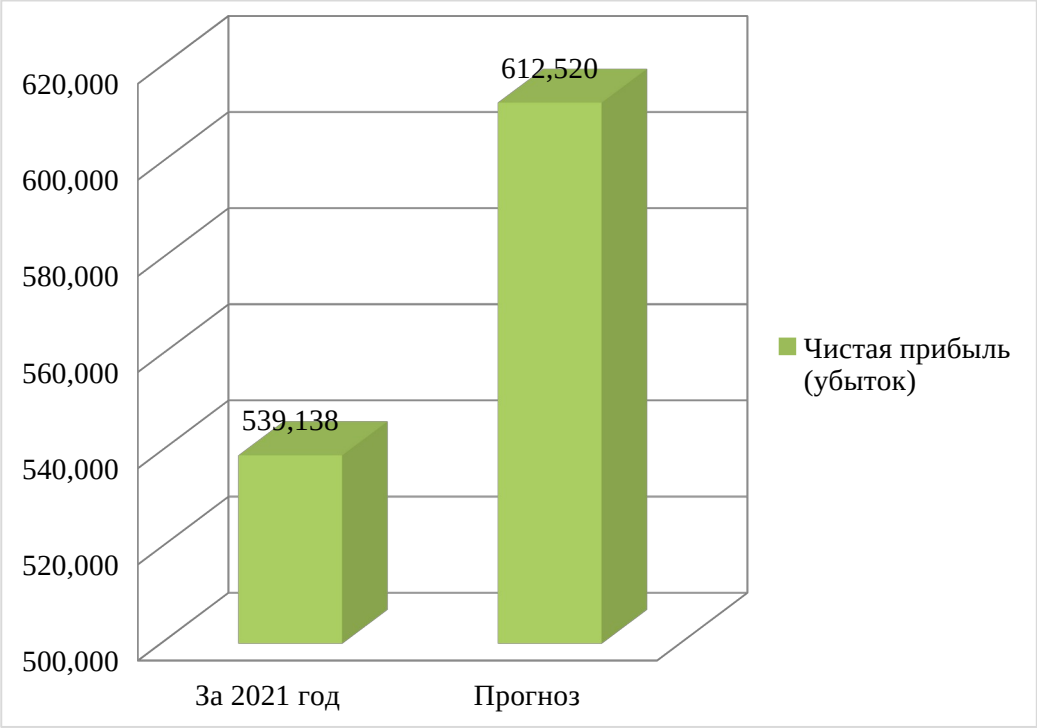


Рисунок 3.3 – Прогноз роста чистой прибыли

Как показывают данные таблицы 3.2 и рисунка 3.3, в результате внедрения механизма отбора поставщиков в работе прогнозируется рост чистой прибыли в размере 14%.

Таким образом, в работе предлагается разработка механизма отбора добросовестных поставщиков. Целью применения системы проверки контрагентов организации является минимизация рисков при выборе контрагента и снижение влияния негативного воздействия от сотрудничества на финансовые результаты предприятия.

Для применения механизма отбора поставщиков организации как системы управления затратами корпорации был проведен сравнительный

анализ информационных ресурсов с точки зрения эффективности осуществления контроля.

Внедрение механизма отбора поставщиков будет способствовать ускорению сроков оборачиваемости, снижению величины себестоимости на 5%, эффективности использования ресурсов, экономии затрат, а так же установлению добросовестных отношений с контрагентами.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Главным показателем финансовых результатов выступает прибыль - разница между суммарной выручкой, или суммарными поступлениями, которые получает предприятие от продажи своей продукции, и суммарными экономическими издержками, которые несет предприятие для того, чтобы произвести эту продукцию.

Прибыль — основная часть экономической деятельности компании, показывающий чистую прибыль. Прибыль является как финансовым результатом организации, так и незначительной частью финансовых ресурсов компании. Планирование прибыли реализуется после подсчета возможных издержек на реализацию продукции по экономическим видам издержек.

Значение прибыли состоит в том, что она отражает конечный финансовый результат функционирования экономического субъекта. Предприятие может стабильно существовать и обеспечивать себе основу для роста только при условии получения прибыли. Главным показателем экономического результата (эффекта) текущей деятельности предприятия является прибыль от реализации, которая есть результат вычитания из выручки всех затрат производственной деятельности, управленческих расходов и затрат на реализацию продукции.

Эффективность политики управления прибылью предприятия определяется не только результатами ее формирования, но и характером ее распределения. Распределение прибыли является процессом формирования направлений ее будущего использования в соответствии с целями и заданиями развитию предприятия.

Анализ финансовых результатов нацелен на выявление факторов, влияющих на изменение финансовых результатов – снижение или увеличение прибыли и рентабельности.

Рентабельность — это относительный показатель уровня доходности предприятия, он характеризует эффективность работы предприятия в целом, доходность различных направлений деятельности (производственной, коммерческой, инвестиционной и т.д.).

Объектом исследования в работе выступает компания ИП Назарова Л. И..

На основе проведенного горизонтального анализа отчета о финансовых результатах за 2021 год можно сделать следующие выводы: за исследуемый период наблюдается снижение совокупных доходов 250 819 тыс.руб. за счет уменьшения доходов от неосновной деятельности. Выручка по основной деятельности выросла на 60 216 тыс.руб., что повлияло на структуру доходов, в которой вырос удельный вес доходов от основной деятельности на 2,1%. Данный факт положительно характеризует эффективность управления ресурсами предприятия.

По результатам деятельности предприятия за 2021 год чистая прибыль составила 539 138 тыс.руб., что ниже показателя 2020 года на 502 891 тыс.руб. Наибольшее влияние на формирование финансового результата предприятия оказали результаты по основной деятельности. Их влияние в 2021 году выросло.

Расчет коэффициентов рентабельности показал, что основные показатели рентабельности деятельности предприятия положительны. Однако рентабельность активов предприятия ниже среднеотраслевой. Следует отметить, что рентабельность собственного капитала выше рентабельности активов и находится на уровне рентабельности собственного капитала конкурента. Чистая рентабельность продаж также выше, чем у конкурента, что характеризует предприятие как более эффективное и рентабельное по основной деятельности.

Как показал анализ финансовых результатов, рост себестоимости по итогам 2021 года составил более 7%, что свидетельствует об увеличении

затрат по основному виду деятельности: затрат на основные материалы и сырье.

Исходя из этого, в работе предлагается разработка механизма отбора добросовестных поставщиков. Целью применения системы проверки контрагентов организации является минимизация рисков при выборе контрагента и снижение влияния негативного воздействия от сотрудничества на финансовые результаты предприятия.

Для применения механизма отбора поставщиков организации как системы управления затратами корпорации был проведен сравнительный анализ информационных ресурсов с точки зрения эффективности осуществления контроля.

Внедрение механизма отбора поставщиков будет способствовать ускорению сроков оборачиваемости, снижению величины себестоимости на 5%, эффективности использования ресурсов, экономии затрат, а так же установлению добросовестных отношений с контрагентами.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Абдукаримов И. Т. Анализ финансового состояния и финансовых результатов предпринимательских структур : учеб. пособие для вузов / И. Т. Абдукаримов. М.: ИНФРА, 2018. – 301 с.
2. Аверин А.В., Андреев Н.В., Поздняков К.К. Анализ финансовых результатов деятельности участников киберспортивной индустрии // Вестник Алтайской академии экономики и права. - 2021. - № 9-1. - С. 4-10.
3. Адаменко А. А. Основополагающие принципы и этапы планирования прибыли экономического субъекта // Вестник Академии знаний. – 2022. – № 49(2). – С. 12-17.
4. Баймухаметова Т.Э. Об анализе финансовых результатов // Приоритетные направления развития экономики и менеджмента: теоретические и практические аспекты. - 2021. - №2. - С. 139-143.
5. Байрамов Н., Аскарова А.А. Финансовые результаты деятельности предприятия // Приоритетные направления развития экономики и менеджмента: теоретические и практические аспекты. - 2021. - №7. - С. 148-152.
6. Боева А. С. Проблемы управления прибылью и пути их решения // Финансовая архитектоника и перспективы развития глобальной финансовой системы. - 2022. - №4. - С. 8-10.
7. Васильева Л.С. Финансовый анализ: учебник / М.В. Петровская. – М.: КНОРУС, 2018. – 544 с.
8. Вахрушина М.А. Бухгалтерское дело: Учебник / М.А. Вахрушина. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Вузовский учебник, НИЦ ИНФРА-М, 2018. – 376 с.
9. Григоренко О.В. Экономика предприятия и управление организацией: Учебное пособие / О.В. Григоренко, А.Н. Мыльникова, И.О. Садовничая. - М.: Русайнс, 2017. - 48 с.

10. Довтаев С.А.Ш., Донская Н.П. Оценка результатов финансово-хозяйственной деятельности коммерческой организации на основе отчета о финансовых результатах // Вестник Академии знаний. - 2021. - № 1 (42). - С. 123-127.

11. Евстратова М.С., Губернаторова Н.Н. Влияние налогообложения на финансовые результаты деятельности предприятия // Символ науки: международный научный журнал. - 2021. - № 9-1. - С. 15-18.

12. Ежков И.А., Степанова М.Н. Управление доходами и прибылью на предприятии // Современное бизнес-пространство: актуальные проблемы и перспективы. - 2018. - № 1 (4). – 175 с.

13. Житлухина О.Г. Пути совершенствования информационной базы анализа эффективности хозяйственной деятельности предприятия / О.Г. Житлухина, О.Л. Михалева // Экономический анализ: теория и практика. №14. – 2017.– С. 41-49.

14. Жогина К. А. Направления повышения прибыли и методы ее прогнозирования в современных условиях / К. А. Жогина, В. В. Волкова // Научный вестник Гуманитарно-социального института. – 2022. – № 15. – С. 10.

15. Зонова А. В., Саитгараева Д. Ш. Механизм формирования прибыли и его влияние на развитие национальной экономики // Вестник Новосибирского государственного университета экономики и управления – 2018. – №2. – С. 186-194.

16. Зубкова Т.А. Механизм управления прибылью в коммерческой организации / Т.А. Зубкова // Наука. Образование. Технологии. Материалы международной научно-практической конференции 8 февраля 2011г. Курск, издательство «Бабкина Г.П.», 2018. – 334 с.

17. Ивашкевич В.Б. Бухгалтерский управленческий учет: учебник / В.Б. Ивашкевич. – М.: Магистр, 2019. – 448 с.

18. Канке А.А, Кошевая И.П. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия: Учебник. - 3-е изд., испр. и доп. - М.: 2017. - 288 с.

19. Климова Н.В. Бухгалтерский финансовый и управленческий учет в анализе формирования и использования экономической прибыли / Н.В. Климова // Экономический анализ: теория и практика.- №1. – 2018.– С.2-8.

20. Копылова Е.К., Еремеева К.Е. Основные теоретические аспекты понятия "финансовый результат" // Global and Regional Research. - 2021. - № 1. - С. 33-41.

21. Коревина Л.А. Прибыль как основной показатель деятельности организаций потребительской кооперации / Л.А. Коревина // Наука. Образование. Технологии: Материалы международной научно-практической конференции – Курск, 2018. – 309 с.

22. Коршунова Е.Д. Экономика, организация и управление промышленным предприятием: Учебник / Е.Д. Коршунова, О.В. Попова, И.Н. Дорожкин. - М.: Курс, 2018. - 272 с.

23. Куанова А.А. Методика проведения анализа и оценки финансового результата деятельности организации по данным отчета о финансовых результатах // Современные тенденции развития гуманитарных, правовых и экономических исследований Республики Калмыкия: теория и практика. - 2021. - №8. - С. 65-67.

24. Кычанов Б.И. Оптимизация финансовых результатов с учетом соотношения переменных и условно-постоянных расходов / Б.И. Кычанов // Финансовый менеджмент. - №3.– 2018. – С.30-38.

25. Лысенко Д.В. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: Учебник для вузов / Д.В. Лысенко. - М.: ИНФРА-М, 2018. - 320 с.

26. Любушин Н.П. Экономический анализ: Учебник для студентов вузов / Н.П. Любушин. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2018. - 575 с.

27. Мазурин Э.Б. Экономика, организация и управление предприятием: учебник / Э.Б. Мазурин. - М.: Academia, 2019. - 253 с.

28. Маркарьян Э.А. Экономический анализ хозяйственной деятельности: Учебное пособие / Э.А. Маркарьян, Г.П. Герасименко, С.Э. Маркарьян. - М.: КноРус, 2017. - 536 с.

29. Матвеева В.А., Коцюбинская С.А. Методические аспекты учета финансовых результатов организации // Дневник науки. - 2021. - № 8 (56). – С. 96.

30. Нарижний В.Н. К вопросу о совершенствовании управления формированием прибыли предприятия // Вестник Воронежского государственного университета инженерных технологий – 2019. – №1. – С. 485-491.

31. Павлов А.И., Зайнуллина С.Ф. Актуальные методы анализа финансового результата в структуре финансовой отчетности // Актуальные научные исследования в современном мире. - 2021. - № 3-2 (71). - С. 176-178.

32. Покидова В.В. Особенности составления и предоставления отчёта о финансовых результатах // Академическая публицистика. - 2021. - № 4. - С. 318-321.

33. Польская Г.А. Актуальные аспекты управления финансовыми результатами кооперативных организаций / Г.А. Польская // Актуальные вопросы современной науки. - Курский институт кооперации (филиал) БУКЭП - Курск, 2017. - 284 с.

34. Савицкая Г.В. Комплексный анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебник / Г.В. Савицкая. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2017. - 607 с.

35. Сергеев И. В. Экономика организации (предприятия): учебник/ И. В. Сер геев, И. И. Веретенникова. - 6-е изд., перераб. и доп. - М. : Издательство Юрайт, 2018. - 671 с.

36. Славкина А. В. Формирование прибыли и факторы, ее определяющие // Экономика и бизнес: теория и практика. – 2022. – № 6-2(88). – С. 160-167.

37. Старостина Т. Г. Формирование и использование прибыли в организации // Проблемы и перспективы экономических отношений предприятий авиационного кластера. - 2022. - №4. - С. 80-85.

38. Тарашкевич О.В. Проблемы формирования прибыли и направления их решения // Молодой ученый. – 2020. – № 52 (342). – С. 360-362.

39. Тимкин Т.Р. Оценка качества финансового менеджмента: актуальные аспекты обеспечения значимости результатов // Финансы. - 2021. - № 7. - С. 51-58.

40. Тимофеева И. А. Факторы роста прибыли компании // Государственное и административное управление и право: экономика, культура, образовании, безопасность: молодежный взгляд. - 2022. - №7. - С. 124-127.

41. Хайруллин А.Г. Управление финансовыми результатами деятельности организации / А.Г. Хайруллин // Экономический анализ: теория и практика. – 2018. - №10. – С.40-51.

42. Хакимов Р.Р. Показатели, формирующие систему анализа финансовых результатов // Приоритетные направления развития экономики и менеджмента: теоретические и практические аспекты. - 2021. - №8. - С. 81-85.

43. Чаплыгина М.А. Направления развития системы управления прибылью организаций потребительской кооперации / М.А. Чаплыгина // Инновационные технологии в кооперативном образовании как фактор развития экономики. - Белгород - 2017. - С. 243-249.

44. Чаплыгина М.А. Стратегические аспекты планирования прибыли предприятия, как основного источника финансовых ресурсов / М.А. Чаплыгина // Актуальные вопросы современной науки. - Курск, 2017. - С. 93-97.

45. Шатунова В.В., Дубровская Е.С. Анализ финансовых результатов деятельности организации исходя из отчета о финансовых результатах //

Актуальные теоретические и прикладные вопросы управления социально-экономическими системами. - 2020. - №5. - С. 238-240.

46. Шепеленко Г.И. Экономика, организация и планирование производства на предприятии. - Р - н - Д: МАРТ, 2017. – 65с.

47. Шеремет А.Д., Негашев Е.В. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций: Учебник. - 3-е изд., перераб. и доп. - М.: ИНФРА-М, 2018. - 208 с.

48. Ювковецкая А.И. Проблемы оценки финансовых результатов // Синергия Наук. - 2021. - № 56. - С. 50-57.

ПОСЛЕДНИЙ ЛИСТ ВЫПУСКНОЙ КВАЛИФИКАЦИОННОЙ РАБОТЫ

Выпускная квалификационная работа выполнена мной совершенно самостоятельно. Все использованные в работе материалы и концепции из опубликованной научной литературы и других источников имеют ссылки на них.

«_____» _____ 202__ г.

_____/_____

(подпись) (Ф.И.О.)