Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования

«РОССИЙСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ТУРИЗМА И СЕРВИСА»

Высшая школа бизнеса, менеджмента и права

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА

(БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА)

на тему: «Анализ прибыли и рентабельности предприятия на примере ООО «ФККГруп»

по направлению подготовки 38.03.01 «Экономика»

Студент И.О.Ф. (полностью) **Карпова Мария Игоревна**

Руководитель ученая степень, ученое звание, И.О.Ф. (полностью)

Введение

Глава 1.Теоретические аспекты прибыли и рентабельности организации

1.1 Сущность и виды прибыли организации

1.2 Критерии анализа прибыли и рентабельности организации

1.3 Методика анализа финансовых результатов деятельности предприятия

Глава 2. Особенности анализа прибыли и рентабельности ООО «ФККГрупп»

2.1 Организационно-экономическая характеристика организации

2.2 Анализ показателей прибыли

2.3 Анализ уровня и динамики рентабельности предприятия

Глава 3. Разработка рекомендаций по повышению прибыли и рентабельности ООО «ФККГрупп»

3.1 Рекомендации по повышению прибыли и рентабельности организации

3.2. Оценка эффективности предложенных мероприятий

Заключение

Список используемой литературы

Приложения

Введение

В условиях нарастания неопределенности российской экономики результаты производственно-хозяйственной деятельности организации интересуют как внешних агентов (инвесторов, кредиторов, акционеров, потребителей, производителей), так и внутрихозяйственных операторов (руководителей, работников административно-управленческих и производственных подразделений). Поэтому на практике большое значение имеет удовлетворение интересов этих контрагентов в получении достоверной информации об эффективности финансово-хозяйственной деятельности с целью принятия различных управленческих решений.

Эффективность сбытовой, инвестиционной, финансовой снабженческой и производственной деятельности организации можно выразить в достигнутых финансовых результатах. Один из главных показателей оценки эффективности деятельности является прибыль – это подытоживающий качественный показатель эффективности.

Прибыль организации, создает финансовую базу для самофинансирования, расширения воспроизводства, решения проблем социального и материального благополучия организации. Прибыль является также основным источником формирования доходов организации и погашения долговых обязательств перед банками и другими кредиторами.

Таким образом, показатели прибыли и рентабельности являются важнейшими в системе оценки результативности и деловых качеств организации, степени ее надежности и финансового благополучия.

Объект исследования – Общество с ограниченной ответственностью «ФККГруп».

Предмет исследования работы – инструменты, механизмы,

характеризующие прибыль и рентабельность организации.

Цель ВКР работы – провести анализ прибыли и рентабельности организации, а также разработать мероприятия по их повышению.

Задачи ВКР работы:

-рассмотреть теоретические аспекты прибыли и рентабельности организации;

-провести организационно-экономическую характеристику предприятия;

-провести анализ прибыли и рентабельности ООО «ФККГруп»;

-изучение состава и структуры прибыли организации;

-оценить финансовую стабильность организации и степень ее надежности;

-оценка качества прибыли;

-разработать мероприятия по повышению прибыли и рентабельности ООО «ФККГруп».

В работе использованы традиционные и экономико-математические методы исследования: методы эмпирического исследования (наблюдение, сравнение), метод анализа.

В качестве информационной базы были использованы материалы периодической печати, экономическая литература, статистические материалы, новостные порталы, статьи, монографии и другие труды отечественных и зарубежных ученых, посвященные исследуемой проблематике.

Глава 1.Теоретические аспекты анализа прибыли и рентабельности организации

1.1 Сущность и виды прибыли организации

Прибыль является сложнейшей экономической категорией, о чем свидетельствует отсутствие в экономической науке единого подхода к её определению. В таблице 1 представлены подходы различных авторов к определению понятия «прибыль».

Таблица 1.1 - Подходы различных авторов к определению понятия «прибыль»

Авторы	Определение понятия «прибыль»
А. Д. Шеремет	Прибыль – это финансовый результат деятельности предприятия выражается в изменении величины его собственного капитала отчетного периода[18]
И.В. Сергеев	Прибыль представляет собой выраженный в денежной форме чистый доход предпринимателя на вложенный капитал, характеризующий его вознаграждение за риск осуществления предпринимательской деятельности, представляющий собой разницу между совокупным доходом и совокупными затратами в процессе осуществления этой деятельности [12].
Л.Я. Аврашков	Прибыль представляет «…собой реализованную часть чистого дохода, созданного прибавочным трудом» [1].
Е.А. Кондратьева	«Прибыль – это выраженный в денежной форме чистый доход предпринимателя на вложенный капитал, характеризующий его вознаграждение за риск осуществления предпринимательской деятельности; прибыль представляет собой разность между совокупным доходом и совокупными затратами в процессе осуществления предпринимательской деятельности» [6].
В.Е. Губин	Прибыль – это «прирост чистых активов» [4].
Г. В. Савицкая	«Прибыль – это часть чистого дохода, который непосредственно получают субъекты хозяйствования после реализации продукции»[11].
НК РФ ч. 2 ст. 247	«Прибылью признаются полученные доходы, уменьшенные на величину произведенных расходов» [19].

В результате рассмотрения различных трактовок категории «прибыль», пришли к выводу, что наиболее полным является определение, выработанное Е.А. Кондратьевым, который под прибылью понимают выраженный в денежной форме чистый доход предпринимателя на вложенный капитал, который представляет собой разность между совокупным доходом и совокупными затратами в процессе осуществления предпринимательской деятельности.

После определения прибыли необходимо определить роль, которая принадлежит организационной прибыли в условиях рыночной экономики. В первую очередь, организационную прибыль следует рассматривать как главную целью осуществления предпринимательской деятельности. В качестве главного побудительного мотива любою вида бизнеса, главной его конечной цели выступает возрастание благосостояния всех собственников организации.

Для не являющихся собственниками компании менеджеров, прибыль – это ключевое мерило успеха осуществляемой ими деятельности. В результате возрастания организационной прибыли происходит повышение «рыночной цены» данных менеджеров, что находит свое отражение на их заработной плате.

При соединении таких факторов производства, как: труд, капитал, материальные ресурсы и производительной деятельности предприятий создается продукция, которая, в свою очередь, становится товаром, если она реализовывается потребителям [2].

В условиях рыночной экономики он является обобщающий показателем финансовых результатов хозяйственной деятельности предприятий, целью их деятельности.

Ключевой целью прибыли является благосостояние собственников организации в текущем и перспективном периоде. Данная цель

предусматривает одновременное обеспечение гармонизации интересов собственников с государственными интересами и интересами сотрудников организации.

Основываясь на данной основной цели, система управления прибылью решает задачи, состоящие из:

1) обеспечения максимизации объема формируемой прибыли, который соответствует ресурсному потенциалу организации, а также рыночной конъюнктуре.

2) Обеспечения оптимальной пропорциональности между уровнем формируемой прибыли и допустимым уровнем риска.

3) Обеспечения высокоуровневой прибыли, которая формируется.

4) Обеспечения выплаты соответствующего уровня дохода на инвестированный капитал собственникам организации.

5) Обеспечения формирования соответствующего объема финансовых ресурсов за счет прибыли согласно задачам организационного развития в предстоящем периоде.

6) Обеспечения непрерывного возрастания организационной рыночной стоимости.

7) Обеспечения эффективности программ кадрового участия в прибыли.

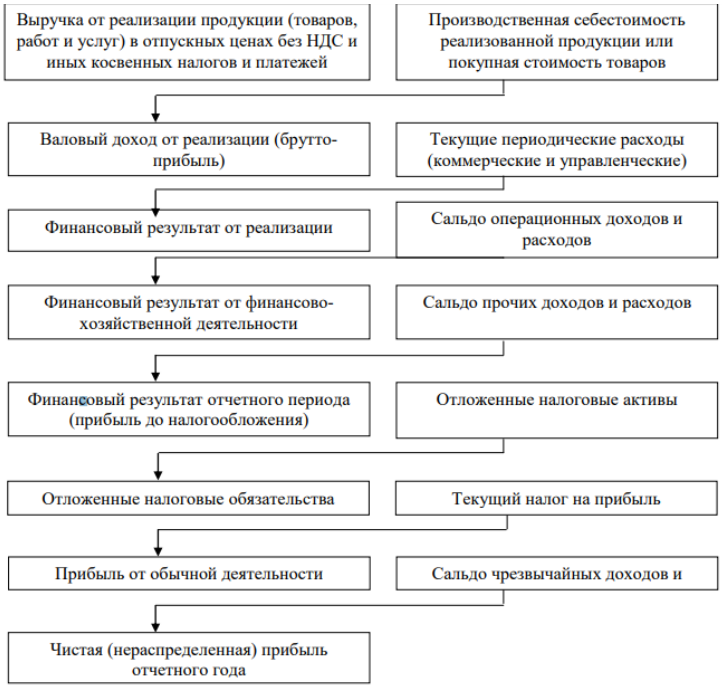

Рисунок 1.1- Формирование прибыли предприятия

Источники прибыли показывают, каким именно образом предприятие может достигнуть положительного финансового результата. Выделяют три основных источника получения прибыли.

Основные функции прибыли:

- оценочная функция — заключается в том, что она наиболее полно отражает уровень производства и дает оценку эффективности хозяйственной деятельности всего предприятия.

- Стимулирующая функция — заключается в том, что стимулирующее влияние на рост эффективности работы организации.

- Фискальная функция — заключает в том, что прибыль – это источник отчислений в государственный бюджет и внебюджетные фонды.

Виды прибыли:

1) валовая прибыль, которая рассчитывается как разность между выручкой от продаж и себестоимостью реализованной продукции;

2) прибыль от продаж - это разность между выручкой от продаж и полной себестоимостью реализованной продукции. Полная себестоимость

реализованной продукции включает себестоимость реализованной продукции, коммерческие расходы, управленческие расходы;

3) прибыль от прочей реализации. У предприятия могут образоваться излишние материальные ценности в результате изменения объема производства, недостатков в системе снабжения, реализации и других причин.

4) прибыль от реализации излишних основных фондов исчисляется как разница между продажной ценой и первоначальной (или остаточной) стоимостью фондов, которая увеличивается на соответствующий индекс, законодательно устанавливаемый в зависимости от темпов роста инфляции;

5) прибыль (убыток) от внереализационных операций рассчитывается в виде разницы между доходами и расходами по внереализационным операциям. Полученная предприятием общая сумма прибыли распределяется между предприятием и федеральным, региональным и местным бюджетом путем уплаты налога на прибыль;

6) прибыль до налогообложения представляет собой разность между доходами и расходами от основной производственной, финансовой или инвестиционной деятельности предпринимательской организации;

7) прибыль от обычной деятельности или прибыль после налогообложения рассчитывается как разность между прибылью до налогообложения и суммой налога на прибыль;

8) нераспределенная (чистая) прибыль — это разность между суммой прибыли от обычной деятельности и чрезвычайными доходами и чрезвычайными расходами предпринимательской организации. Нераспределенная прибыль является конечным финансовым результатом деятельности организации [8].

Прибыль от продаж (прибыль от реализации) – один из наиболее используемых видов прибыли в российской финансовой отчетности,

определяется как разность выручки от реализации и общей суммы всех затрат (расходов) предприятия. В зарубежной системе отчетности аналогом прибыли от продаж является операционная прибыль или прибыль EBIT.

Чистая прибыль – это прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия за вычетом всех расходов, финансовых издержек и налога на прибыль.

Нераспределенная прибыль – это прибыль, которая не была распределена собственниками по результатам отчетного периода, она отражается в балансе нарастающим итогом и является основным индикатором, отражающим эффективность операционной, финансовой и инвестиционной деятельности [17].

Прибыль является конечным финансовым результатом деятельности компании. При рыночной экономике предусматривается оценка результатов деятельности посредством системы показателей, в качестве главной среды которых выступает рентабельность, подразумевающая отношение прибыли к одному из показателей функционирования торговой организации.

В процессе расчета рентабельности возможно применение различных показателей прибыли. Это предоставляет возможность выявления общей экономической эффективности работы организации и оценки иных сторон ее деятельности. В целях принятия управленческих решений зачастую находит свое применение структурированная система показателей, которая имеет определенную цель. Она позволяет избежать опасности неполного и одностороннего отражения деятельности организации, так как отдельным показателям характерна ограниченная информационная ценность, что обуславливает возможность неадекватной их интерпретации.

Система показателей особенно важна в случаях необходимости учета ряда целей и установления взаимосвязи между элементами системы. Вместе с тем, следует отметить, что очень большое количество показателей

перегружает материалы аналитического исследования, уводя в сторону от цели анализа.

Итак, прибыль является важным показателем деятельности любого предприятия, поскольку механизм ее формирования, распределения и использования затрагивает интересы всех субъектов отношений: государства, собственников предприятия, его высшего менеджмента и персонала, а также интересы держателей мелких пакетов акций, партнеров и различных кредиторов.

1.2 Критерии анализа прибыли и рентабельности организации

Экономический анализ - важнейшая стадия работы, предшествующая планированию и прогнозированию прибыли предприятий торговли и общественного питания и способствующая эффективному ее формированию и использованию.

Цель анализа - изучить процесс формирования прибыли и эффективность ее распределения и использования в предплановом периоде и определить основные направления ее роста, распределения и использования в соответствии с поставленными задачами развития предприятий в будущем.

Задачи анализа прибыли и рентабельности предприятия следующие:

1) проанализировать выполнение плана прибыли и ее изменение в динамике по видам, в целом по предприятию, по структурным подразделениям и во временном аспекте;

2) изучить изменение составных элементов формирования прибыли до налогообложения по сравнению с планом и в динамике;

3) изучить изменения показателей рентабельности по сравнению с планом, в динамике в целом по предприятию, по структурным подразделениям (по годам, кварталам);

4) выявить и измерить влияние факторов, воздействующих на формирование прибыли и показатели рентабельности;

5) исследовать эффективность распределения и использования прибыли;

6) измерить влияние факторов, определяющих распределение и использование прибыли;

7) разработать мероприятия по использованию выявленных резервов роста прибыли и рентабельности и повышению эффективности распределения и использования прибыли.

Основными источниками информации при анализе прибыли и рентабельности являются: финансовая отчетность (форма №1 «Бухгалтерский баланс», форма № 2 «Отчет о прибылях и убытках»), данные оперативного учета.

Анализ прибыли и рентабельности осуществляется в определенной последовательности. Основные этапы анализа приведены на рисунке 2.



Рисунок 1.2- Последовательность проведения анализа прибыли и рентабельности

В процессе анализа выявляются тенденции изменения рассматриваемых показателей во временном аспекте (кварталам, месяцам) и оценивается уровень вариабельности показателей прибыли. Анализ размера отклонений отдельных значений этих показателей от средних в отчетном периоде позволяет выявить совокупный уровень риска, связанного с формированием прибыли.

Однако абсолютная сумма прибыли не позволяет судить о степени доходности того или иного предприятия, коммерческой сделки. Предприятия, получившие одинаковую сумму прибыли, могут при этом иметь различные объемы продаж и произведенных затрат. Поэтому для определения эффективности деятельности предприятия используется понятие «рентабельность».

Таблица 1.2 Основные показатели формирования прибыли и рентабельности на предприятии.

Показатель	Методика расчета	Условные обозначения	Экономическое содержание
Прибыль (убыток) от продаж продукции, товаров, работ, услуг **Пп(У)**	ПП (У)=ВД-И	ВД — сумма валового дохода от реализации товаров, продукции; И - сумма издержек производства и обращения	Характеризует финансовый результат реализации товаров, продукции
Чистая прибыль **(ЧП)**	ЧП=П (до/н)-НП	-НП-налог на прибыль; - П(до/н)- прибыль до налогообложения .	Характеризует финансовый результат, остающийся после уплаты налога в рассматриваемом периоде
Рентабельности активов **(ROA)**	ROA = ПЧ/А	ПЧ -сумма чистой прибыли;	Характеризует эффективность

		А -средняя стоимость всех используемых активов	использования оборотных и внеоборотных активов предприятий в определенном периоде
Рентабельности продаж **(ROS)**	ROS =ЧП/В*100%	ЧП – чистая прибыль; В-выручка.	Характеризует эффективность деятельности в рассматриваемом периоде
Рентабельность основных производственных фондов **(ROFA)**	ROFA = ЧП/ОС *100%	ЧП - чистая прибыль; ОС - стоимость основных средств	Характеризует эффективность использования основных средств на предприятии

Определение степени эффективности распределения и использования полученной предприятием прибыли осуществляется с помощью R-анализа, показатели которого приведены в таблице 1.2.

Для обобщающей оценки эффективности распределения прибыли используются следующие основные показатели:

-коэффициент налогообложения прибыли;

- коэффициент чистой прибыли;

-коэффициент потребления прибыли.

Рост коэффициента налогообложения прибыли свидетельствует об ужесточении налоговой политики государства и, как следствие, - о снижении прибыли, направляемой на производственное и социальное развитие предприятий торговли и общественного питания. Снижение ставки налога на прибыль повышает эффективность распределения прибыли.

Таблица 1.3- Показатели эффективности распределения и использования прибыли

Показатель	**Методика расчета**	**Условные обозначения**	**Экономическое содержание**
Коэффициент	Кнп=НПп/ П(до/н)	НПп - сумма	Характеризует

налогообложения прибыли **(Кнп)**		текущего налога на прибыль; П (до/н) - сумма прибыли до налогообложения в рассматриваемом периоде	влияние налоговой системы в рассматриваемом периоде
Коэффициент чистой прибыли **(Кчп)**	Кчп=ПЧ/П(до/н)	Пч — сумма чистой прибыли в рассматриваемом периоде	Характеризует долю чистой прибыли после налогообложения
Коэффициент потребления прибыли **(Кпотр)**	Кпотр=ПП/ПЧ	Пп — сумма прибыли направленной на потребление	Характеризует эффективность деятельности, направленной на социальное развитие

Рентабельность продукции определяется за счет изменения цены продукции и себестоимости (материальных затрат). Таким образом, рентабельность продукции напрямую зависит от объема реализации, то есть выручки и себестоимости продукции.

В основе процесса управления прибылью и рентабельностью лежит качественно проведенный экономический анализ вышеупомянутых показателей. Особая роль при этом отводится выбору методики, которая позволит получить исчерпывающие сведения при проведении исследования. Важность выбора заключается в том, что на основе полученных сведений формируются стратегические решения, определяющие дальнейший курс развития предприятия.

1.3 Методика анализа финансовых результатов деятельности предприятия

Основным источником для проведения анализа финансовых результатов является бухгалтерская отчетность организации. Базовым

документом, касающимся составления, представления и публикации бухгалтерской отчетности, является ПБУ 4/96, в котором установлены:

-состав бухгалтерской отчетности и общие требования к ней;

-структура и пояснения к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах;

-общие правила оценки статей бухгалтерской отчетности;

-требования к аудиту и публичности бухгалтерской отчетности[4].

Приступая к анализу финансовых результатов, необходимо выявить, в соответствии ли с установленным порядком рассчитаны экономические показатели:

- валовая прибыль;

- прибыль (убыток) от продаж;

- прибыль (убыток) до налогообложения;

- чистая прибыль (убыток) отчетного периода и все исходные составляющие для формирования прибыли, такие как выручка (нетто) от продаж товаров, продукции (работ, услуг);

- себестоимость реализации товаров, продукции (работ, услуг);

- расходы по продажам и управленческие расходы, прочие доходы и расходы;

- подтвердить достоверность данных формы № 1 «Бухгалтерский баланс» и формы № 2 «Отчет о финансовых результатах». Анализом финансового состояния занимаются не только руководители и соответствующие службы предприятия, но и его учредители, инвесторы – с целью изучения эффективности использования ресурсов;

- банки – для оценки условий кредитования и определения степени риска;

- поставщики – для своевременного получения платежей;

- налоговые инспекции – для выполнения плана поступления средств в бюджет.

В соответствии с этим анализ делится на внутренний и внешний. Внутренний анализ проводится службами предприятия, его результаты используются для планирования, контроля и прогнозирования финансового состояния предприятия. Его цель – обеспечить планомерное поступление денежных средств и разместить собственные и заемные средства таким образом, чтобы получить максимальную прибыль и исключить банкротство [15].

Внешний анализ осуществляется инвесторами, поставщиками материальных и финансовых ресурсов, контролирующими органами на основе публикуемой отчетности.

Его цель – установить возможность выгодного вложения средств, чтобы обеспечить максимум прибыли и исключить потери. Внешний анализ имеет следующие особенности:

1) множество субъектов анализа, пользователей информацией о деятельности предприятия;

2) разнообразие целей и интересов субъектов анализа;

3) наличие типовых методик, стандартов учета и отчетности;

4) ориентация анализа только на внешнюю отчетность;

5) ограниченность задач анализа при использовании только внешней отчетности;

6) максимальная открытость результатов анализа для пользователей информации о деятельности предприятия [3].

Целью экономического анализа являются оптимизация положения фирмы на профильном рынке, повышение финансово-экономических показателей деятельности и профессионального рейтинга фирмы.

Содержание экономического анализа:

1) исследование экономических явлений, факторов и причин, их обусловивших;

2) объективная оценка эффективности производственно-хозяйственной деятельности;

3) научное обоснование планов, контроль их выполнения, выявление внутрихозяйственных резервов;

4) разработка мероприятий по повышению эффективности работы Задачи экономического анализа:

1) научное обоснование текущих и перспективных бизнес-планов и контроль выполнения;

2) оценка эффективности использования факторов производства;

3) выявление и измерение внутренних резервов;

4) обоснование оптимальности управленческих решений [14].

Выполнение экономического анализа осуществляется в соответствии с принципами:

1) системности (хозяйственные процессы рассматриваются как взаимосвязанные явления и элементы);

2) целостности (единство отдельных факторов и элементов производственно-хозяйственной деятельности);

3) комплексности (необходимость рассмотрения полного объема факторов, влияющих на результативность работы организации). Оценка экономических процессов производится по количественным и качественным показателям [10].

Существуют различные классификации методов экономического анализа. Первый уровень классификации выделяют: неформализованные; формализованные методы анализа.

Неформализованные методы – основаны на описании аналитических процедур на логическом уровне, а не на строгих аналитических зависимостях. Это методы экспертных оценок, сценариев, морфологические, сравнения и др. Применение этих методов характеризуется определенным

субъективизмом, поскольку большое значение имеют интуиция, опыт и знания аналитика.

Формализованные методы – в их основе лежат достаточно строгие формализованные аналитические зависимости. Известны десятки этих методов. Перечислим некоторые из них [13].

Для принятия решений по управлению предприятием нужна постоянная деловая осведомленность по соответствующим вопросам, которая является результатом отбора, анализа, оценки и конкретизации исходной информации. Поэтому необходимо аналитическое прочтение исходных данных. Основным принципом аналитического чтения финансовых отчетов является дедуктивный метод, т.е. от общего к частному. В ходе такого анализа производится логическая последовательность хозяйственных факторов и событий, их направленность и сила влияния на результаты деятельности. Практика финансового анализа уже выработала основные методы анализа финансовых отчетов.

К приемам (методам) анализа финансовых результатов относятся:

1) чтение отчетности по абсолютным показателям;

2) горизонтальный анализ;

3) вертикальный анализ;

4) анализ тенденций (трендовый анализ);

5) анализ относительных показателей (финансовых коэффициентов).

Чтение отчетности по абсолютным показателям позволяет сделать предварительный обзор результатов деятельности по цифрам отчетности.

Предварительное изучение деятельности организации начинается с определения его профиля, объема валюты баланса, реализации продукции, различных финансовых результатов.

Предварительное суждение о работе организации осуществляется по важнейшим показателям, характеризующим общие результаты и

эффективность деятельности. Такой анализ дает возможность, не раскрывая внутреннего содержания показателей и факторов, влияющих на них, в общих чертах охарактеризовать работу организации и определить важнейшие направления более углубленного анализа.

Горизонтальный (временной) анализ - сравнение каждой позиции отчетности с предыдущим периодом. Рассчитывают абсолютное и относительное отклонение (в коэффициентах или в процентах). Так, расчет изменений в процентах необходим для того, чтобы показать, как объем данного изменения соотносится с базовой величиной показателя. За базу принимают один из предшествующих годов или (при анализе балансов) одну из предшествующих дат (начало года, например).

Вертикальный (структурный) анализ - определение структуры итоговых, финансовых показателей с выявлением влияния каждой позиции отчетности на результат в целом.

Трендовый анализ - сравнение каждой позиции отчетности с рядом предшествующих периодов и определение тренда, т.е. основной тенденции динамики показателя, очищенной от случайных влияний и индивидуальных особенностей отдельных периодов. С помощью тренда формируются возможные значения показателей в будущем, следовательно, ведется перспективный, прогнозный анализ.

Анализ относительных показателей (финансовых коэффициентов) - это расчет отношений данных отчетности, определены взаимосвязей показателей. Относительный показатель имеет ценность, однако применение коэффициентов не заменяет собой изучение основных, принципиальных данных.

Коэффициенты - это ориентиры, упрощенные характеристики, помогающие оценивать финансовое положение и основную деятельность компании и сравнивать их с собственными показателями прошлых лет или с

показателями других компаний. Главная цель коэффициентов - выявление областей дальнейшего исследования. Применять их следует в сочетании с рассмотрением общих вопросов и условий деятельности компании.

Сравнение - важнейший метод экономического анализа. Сравнение- это прием, позволяющий выразить характеристику явлений через другие однородные явления. В широком смысле слова сравнение присуще каждому экономическому расчету. Мы же рассматриваем сравнение как аналитический прием, позволяющий выявить взаимосвязь экономических явлений, их развитие и степень достижения эффективности в использовании материальных, трудовых и финансовых ресурсов.

Графический метод - масштабное изображение показателей, чисел с помощью геометрических знаков или условно-художественных фигур. Метод имеет большое иллюстративное значение, обеспечивает наглядность и простоту восприятия и усвоения полученной информации. При его применении составляются столбиковые, круговые, линейные, координатные и другие графики. Они используются для изучения степени выполнения планов, динамики показателе данных ведущих предприятий. Графики должны быть точными и строятся в соответствии с установленном масштабом, в то же время их не следует перегружать информацией.

Табличный метод также широко используется в практике экономического анализа. Это рациональная и удобная для восприятия форма представления аналитической информации при помощи цифр, расположенных в определенном порядке. Аналитическая таблица представляет собой систему суждений, выраженных языком цифр [16].

Предлагаемая методика анализа финансового состояния предназначена для обеспечения управления финансовым состоянием предприятия и оценки финансовой устойчивости в условиях рыночной, экономики. Она включает элементы, общие как для внешнего, так и внутреннего анализа.

Наряду с абсолютными показателями, характеризующими различные аспекты финансового состояния, используются и финансовые коэффициенты. Финансовый коэффициент представляет собой относительные показатели финансового состояния. Они подразделяются на коэффициенты распределения и координации.

Коэффициенты распределения применяются в тех случаях, когда необходимо определить, какую часть тот или иной абсолютный показатель составляет от итога включающей его группы абсолютных показателей. Данные коэффициенты используются в основном в предварительном анализе. Коэффициенты координации используются для выражения отношений разных по существу абсолютных показателей финансового состояния.

Анализ финансовых коэффициентов заключается в сравнении их значения по периодам. В качестве базисных величин могут использоваться показатели базисного периода данного хозяйствующего субъекта. Специальные финансовые коэффициенты, расчет которых основан на существовании определенных соотношений между статьями отчетности, называются финансово-оперативными показателями. Они позволяют реально оценить положение данного хозяйствующего субъекта [5].

Анализ финансовых коэффициентов выполняется по следующим группам:

1) анализ финансовой устойчивости;

2) анализ платежеспособности;

3) анализ оборачиваемости активов;

4) анализ рентабельности.

Таким образом, можно сказать, что анализ финансовых результатов является одним из важнейших аспектов исследования хозяйственной деятельности предприятия. Изучение состава и структуры прибыли,

проведение факторного анализа результата от реализации, изучение показателей рентабельности необходимы для того чтобы: выявить соответствие внутренних резервов и возможностей организации удовлетворению будущих потребностей рынка то есть экономического прогнозирования.

Рассмотрев теоретические аспекты анализа финансовых результатов деятельности предприятия, перейдем к практическому анализу на основе данных ООО «ФККГруп»

2. Особенности анализа прибыли и рентабельности ООО «ФККГрупп»

2.1 Организационно-экономическая характеристика организации

Общество с ограниченной ответственностью «ФККГРУП» (сокращенное наименование ООО «ФККГРУП») осуществляет логистическую деятельность по автомобильным, железным и морским перевозкам.

Организационно-правовой формой является «Общества с ограниченной ответственностью», а формой собственности — «Частная собственность». Уставный капитал составляет 1 000 000 рублей. Возглавляет компанию учредитель и генеральный директор — Фадеев Владислав Евгеньевич.

Основным видом деятельности компании ООО «ФККГРУП» является «Деятельность автомобильного грузового транспорта». Компания зарегистрирована в следующих категориях ОКВЭД:

- «строительство жилых и нежилых зданий»;
- «предоставление консультационных услуг по аренде нежилого недвижимого имущества за вознаграждение или на договорной основе»;
- «предоставление посреднических услуг при оценке нежилого недвижимого имущества за вознаграждение или на договорной основе».

Как и для любой организации, ООО «ФККГРУП» свойственна собственная организационная структура. В самом общем виде организационная структура - это его внутреннее строение, характеризующее состав подразделений и систему связи, подчиненность и взаимодействие между ними.

Другими словами, организационная структура нужна для чёткого делегирования полномочий, компетенций, задач между подразделениями и

сотрудниками; она даёт чёткое представление об обязанностях каждого работника, что повышает эффективность всего предприятия.

Организационная структура рассматриваемой компании использует линейную организационную структуру (Рисунок 3).



Рисунок 2.1 – Организационная схема ООО «ФККГруп»

Линейная организационная структура это самая простая иерархическая структура управления, называемая также пирамидальной или бюрократической. Линейная структура состоит из руководителя (предприятия) и нескольких подчиненных работников, крупные же предприятия могут иметь до 3-4-х и более уровней иерархии [7].

Возглавляет организацию генеральный директор. Обязанности среди работников распределены следующим образом.

В обязанности генерального директора входит:

-заключение договоров, ответственность за их исполнение;

-знакомство с новинками рынка;

-ведение переговоров по вопросам, касающихся дел организации.

Директор является главным распределителем финансовых средств, координирование и контролирование работы организации. Решает все вопросы, касательно финансирования и развития предприятия. Принимает

решения о приеме и увольнения сотрудников. Контролирует исполнение должностных инструкций персонала.

Главный бухгалтер оформляет и отслеживает исполнение договоров, осуществляет все денежно-кассовые расчёты. Также в его обязанности входят: разработка финансовой стратегии фирмы, составление финансовых планов, обеспечение деятельности фирмы и своевременное информирование руководства о финансовых результатах деятельности фирмы, проводит экономический анализ финансово - хозяйственной деятельности организации по данным бухгалтерского учета, занимается страхованием фирмы и юридическими аспектами, принимает управленческие решения. Подчиняется директору фирмы и ведет всю бухгалтерскую документацию и финансовую отчетность.

В обязанности бухгалтера согласно должностной инструкции входят следующие обязанности:

-составление (оформление) первичных учетных документов;

-прием первичных учетных документов о фактах хозяйственной жизни экономического субъекта;

-выявление случаев нарушения ответственными лицами графика документооборота и порядка;

-обеспечение данными для проведения инвентаризации активов и обязательств экономического субъекта в соответствии с учетной политикой экономического субъекта;

-изготовление и предоставление по требованию уполномоченных органов копий регистров бухгалтерского учета;

-отражение в бухгалтерском учете выявленных расхождений между фактическим наличием объектов и данными регистров бухгалтерского учета.

Бухгалтер относится к категории специалистов и непосредственно подчиняется главному бухгалтеру ООО «ФККГРУП».

Предприятие ведет бухгалтерский учет имущества, обязательств и хозяйственных операций путем двойной записи на взаимосвязанных счетах бухгалтерского учета, включенных в рабочий план счетов бухгалтерского учета.

На предприятии используются унифицированные формы первичных учетных документов; внедрены специализированные формы первичных учетных документов с внесением изменений в унифицированных формах применительно особенностей отраслей, а также приспособленных к современным требованиям стандартов построения документации, соблюдать компактность и удобность для компьютерной обработки; формы, применяемые в программном комплексе «1С Бухгалтерия».

Таким образом, ООО «ФККГРУП» продолжает представлять интересы отраслевого сообщества. В период неравномерного восстановления экономики при выходе из кризиса, вызванного пандемией, Общество продолжило концентрировать усилия на повышении эффективности бизнеса. Постепенно внедряются рациональные предложения по улучшению и оптимизации процессов в Обществе, особое внимание уделяется транспортной безопасности, условиям труда персонала.

Таблица 2.1 – Среднесписочная численность персонала в ООО «ФККГруп»

2022 год	533 человека	89,5 тыс. руб.
2021 год	376 человек	75 тыс. руб.
2020 год	221 человек	69 тыс. руб.

Проанализируем состав и структуру имущества, источников финансирования деятельности ООО «ФККГРуп». Информационную основу оценки составили данные бухгалтерского баланса ООО «ФККГруп» за 3 отчетных года (приложение А).

В бухгалтерском балансе приводятся данные на начало и конец

отчетного периода, что позволяет оценить изменение показателей. Пусть отчетным периодом будет год.

Для проведения оценки используем методы горизонтального и вертикального анализа. С помощью горизонтального анализа проведем расчет абсолютных и относительных отклонений. С помощью вертикального анализа рассчитаем долю (удельный вес) каждого показателя в активе и пассиве бухгалтерского баланса ООО «ФККГруп».

В таблице 2.2 рассмотрим актив и пассив баланса предприятия. В таблице за 100 % принята величина всего имущества.

Таблица 2.2- Анализ баланса ООО «ФФКГруп» за период с 2020 года по 2022 год

Показатель	Значение показателя					Изменение
	в тыс. руб.			Структура		тыс. руб.
	2020 год	2021 год	2022 год	2020 год	2022 год	
Актив						
1. Внеоборотные активы	1 073 744	2 042 825	2 129 978	63,8	65,5	1 056 234
в том числе: основные средства	1 073 743	1 949 553	1 962 888	63,8	60,3	889 145
отложенные налоговые активы	1	93 272	167 090	-	5,2	166 090
2. Оборотные, всего	610 174	1 087 602	1 122 739	36,2	34,5	512 565
в том числе: запасы	1 679	8 301	87 732	0,1	2,7	86 053
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	4 286	1498	6 553	0,47	0,20	2267
дебиторская задолженность	389 544	700 711	970 269	24,1	29,8	580 725
Денежные средства и денежные эквиваленты	2 280	9 125	26 474	0,13	0,82	24 194

Прочие оборотные активы	192 590	354 551	31 711	11,4	0,98	-160 789
Пассив						
1. Собственный капитал	192 404	585 402	804 988	11,4	24,7	612 584
уставный капитал	1 000	1 000	1 000	0,59	0,03	0
переоценка внеоборотных активов	49 680	78 320	55 858	2,95	1,51	6 178
нераспределенная прибыль	135 546	506 082	754 308	8,04	23,19	618 762
2. Долгосрочные обязательства, всего	1 175 438	2 221 265	1 937 761	69,8	59,6	762 323
в том числе: заемные средства	120 734	323 940	368 839	7,2	11,3	248 105
отложенные налоговые обязательства	22 244	174 279	268 214	1,32	8,24	245 970
прочие обязательства	1 032 461	1 723 047	1 300 708	61,31	39,9	268 247
3. Краткосрочные обязательства, всего	316 076	323 760	509 968	18,8	15,7	193 892
Кредиторская задолженность	316 076	323 760	509 968	18,8	15,7	193 892
Валюта баланса	**1 683 918**	**3 130 427**	**3 252 717**	**100**	**100**	**1 568 799**



Рисунок 2.2 - Структура активов ООО «ФККГруп»

Анализируя данные пассива бухгалтерского баланса ООО «ФФКГРУП» можно сделать следующие выводы.

Доля собственного капитала за два рассматриваемых года осталась без изменений. В любом случае, данный факт говорит о финансовой устойчивость предприятия. Однако при этом снижается эффективность использования капитала как более дорого финансового инструмента по сравнению, например, с заемными средствами.

Долгосрочные обязательства в отчетном периоде составили 59,6 % по сравнению с предыдущим. В таблице наблюдается динамика увеличения данного показателя на 762 323 тыс.руб. Увеличение долгосрочных обязательств говорит об отсутствии возможности погасить задолженность перед поставщиками и подрядчиками предприятия, по налогам и сборам и расчетам с кредиторами.

Рост краткосрочных обязательств обусловлен за счет увеличения кредиторской задолженности в 2022 году (на 193 892 тыс.руб).

Таким образом, проанализировав актив и пассив ООО «ФФКГРУП» за два отчетных года можно сделать следующие выводы:

-валюта баланса в конце отчетного периода увеличилась по сравнению с началом на 1 568 799 тыс. руб;

-темпы прироста оборотных активов выше, чем темпы прироста внеоборотных активов;

-собственный капитал организации меньше чем заемный, и темпы его роста ниже, чем темпы роста заемного капитала;

-темпы роста дебиторской и кредиторской задолженности примерно одинаковые.

Увеличение валюты баланса показывает, что повысились как активы, так и пассивы организации. В данном случае это признак увеличения уровня деловой активности, повышения стоимости активов.

2.2 Анализ прибыли предприятия

По данным отчета о финансовых результатах (приложение Б) ООО «ФККГРУП» представим результаты оценки динамики доходов, расходов, прибыли за два отчетных года (таблица 2.2).

Показатель	Значение показателя, тыс. руб.		Изменение показателя	Средне-годовая величина, тыс. руб.
	2021 год	2022 год	тыс. руб.	
1. Выручка	3 415 860	5 875 455	2 459 595	3 097 105
2. Расходы по обычным видам деятельности	3 097 487	5 227 052	2 129 565	2 774 846
3. Прибыль (убыток) от продаж	318 373	648 403	330 030	322 259
4. Прочие доходы и расходы, кроме процентов к уплате	-13 477	-107 543	-94 066	-40 340
5. EBIT (прибыль до уплаты процентов и налогов)	304 896	540 860	235 964	281 919
6. Проценты к уплате	10 469	202 522	192 053	70 997
7. Налог на прибыль, изменение налоговых активов и прочее	-62 523	-90 112	27 589	-50 878
8. Чистая прибыль (убыток)	231 904	248 226	16 322	160 043

Активы предприятия и их структура анализируются как с точки зрения их участия в производстве, так и с точки зрения их ликвидности.

Таким образом, можно наблюдать, что за анализируемый период наблюдается темп роста внеоборотных и оборотных активов.

Внеоборотные активы имеют положительную динамику в отчетном периоде по сравнению с прошлым. Так, сумма основных средств увеличилась на 1 654 670 тыс. руб. в отчетном периоде по сравнению с предыдущим. Также, можно наблюдать, что стоимость отложенных налоговоых активов увеличилось на 166 090 тыс. руб. Возникновение в анализируемом периоде отложенных налоговых активов ведет к увеличению текущего налога на прибыль и соответственно к уменьшению чистой прибыли организации. Также вследствие появления отложенных налоговых активов возрастает величина внеоборотных активов, а затем итог актива и соответственно пассива бухгалтерского баланса.

Наибольший рост оборотных активов произошел произошёл за счет увеличения запасов, которые увеличились по сравнению с 2020 годом на 86 053 тыс. руб.

Также, динамика роста оборотных активов произошла за счет роста дебиторской задолженности, которая увеличилась на 580 725 тыс. руб в 2022 года по сравнению с 2020 годом (составила 29,8 % общей массы актива баланса в 2022 году).

Дебиторская задолженность – это все долги других лиц перед компанией. Источниками долгов являются не только покупатели, состав дебиторской задолженности может формироваться следующими суммами:

-денежная задолженность покупателя за поставленный товар, выполненные работы или оказанные услуги;

-денежный аванс, перечисленный поставщику, если поставка (работа) еще не произведена;

-суммы, излишне выданные работникам. Например, излишек зарплаты, если бухгалтер занизил НДФЛ или просто ошибся в расчетах;

-подотчетные суммы, по которым еще не представлены авансовые отчеты;

-займы, выданные другим компаниям, работникам или другим лицам.

Так, рост дебиторской задолженности в структуре активов может свидетельствовать как о неудовлетворительном состоянии внутреннего контроля за расчетами с дебиторами, так и об увеличении сбора премий.

Чтобы объективно оценить дебиторскую задолженность, ее надо анализировать в сравнении с кредиторской задолженностью. Удельный вес дебиторской задолженности в отчетном периоде составил 29,8 %, а кредиторской 18,8%. Удельный вес дебиторской задолженности больше удельного веса кредиторской задолженности, следовательно, предприятию легче будет расплачиваться по своим краткосрочным и кредиторским долгам. Но при этом деньги предприятия «замораживаются» в дебиторских долгах. В итоге снижаются показатели ликвидности и оборачиваемости средств. К тому же это свидетельствует о том, что часть оборотных активов фактически отвлекается на кредитование дебиторов (покупателей своей продукции).

Таблица 2.3 – Основные экономические показатели ООО «ФККГруп» за 2020-2022 гг., тыс.руб.

Наименование показателя	2020г.	2021г.	2022г.	Отклонение			
				Абсолютное, тыс.р.		Относительное, %	
				2021-2020гг.	2022-2021гг.	2021-2020гг.	2022-2021гг.
Выручка	2138 701	3 415 860	5 875 455	1 277 159	2 459 595	59,72	72,00
Себестоимость продаж	-1771 516	- 2790 032	- 4 816 673	-4 561 548	-2 026 641	57,49	72,64
Валовая прибыль (убыток)	367 185	625 828	1 058 782	258 643	432 954	70,44	69,18

Управленческие расходы	-222 644	- 307 455	- 410 379	-84 811	-102 924	38,09	33,48
Прибыль (убыток) от продаж	144 541	318 373	648 403	173832	330 030	120,26	103,66
Проценты к получению	2 115	1 139	278	-976	-861	-46,15	-75,59
Проценты к уплате	- 5 086	- 10 469	- 202 522	-5 383	-192 053	105,84	1834,49
Прочие доходы	353 214	245 628	4 942 263	-107 586	4 696 635	-30,46	1912,09
Прочие расходы	-193 595	- 260 244	- 5 050 084	-66 649	-4 789 840	34,43	1840,52
Прибыль (убыток) до налогообложения	301 189	294 427	338 338	-6 762	43 911	-2,24	14,91
Налог на прибыль	- 61 608	- 62 184	- 89 833	-576	-27 649	0,93	44,46
текущий налог на прибыль	- 55 607	- 38 078	- 69 716	17 529	-31 638	-31,52	83,09
отложенный налог на прибыль	- 6 001	- 24 106	- 20 117	-18 105	3 989	301,70	-16,55
Прочее	- 7 854	- 339	- 279	7 515	60	-95,68	-17,70
Чистая прибыль (убыток)	231 727	231 904	248 226	177	16 322	0,076	7,04

1) Выручка ООО «ФККГруп» значительно увеличилась с 2020 г. по 2022 г. на 3 736 754 тыс.руб., что говорит об эффективной деятельности компании в отношении производственных процессов и на рынке.

2) Так же увеличение наблюдается и в чистой прибыли компании. С 2020 г. по 2022 г. она увеличилась в большую сторону и составила 248 226 тыс.руб., что рост наблюдается на 7,12% за рассматриваемый период. Видно, что за рассматриваемые три года чистая прибыль компании стабилизировалась и с небольшим ростом улучшается каждый год

Предприятие ведет бухгалтерский учет имущества, обязательств и хозяйственных операций путем двойной записи на взаимосвязанных счетах

бухгалтерского учета, включенных в рабочий план счетов бухгалтерского учета.

На предприятии используются унифицированные формы первичных учетных документов; внедрены специализированные формы первичных учетных документов с внесением изменений в унифицированных формах применительно особенностей отраслей, а также приспособленных к современным требованиям стандартов построения документации, соблюдать компактность и удобность для компьютерной обработки; формы, применяемые в программном комплексе «1С Бухгалтерия».

Таким образом, ООО «ФККГРУП» продолжает представлять интересы отраслевого сообщества. В период неравномерного восстановления экономики при выходе из кризиса, вызванного пандемией, Общество продолжило концентрировать усилия на повышении эффективности бизнеса. Постепенно внедряются рациональные предложения по улучшению и оптимизации процессов в Обществе, особое внимание уделяется транспортной безопасности, условиям труда персонала.

Уменьшение доли денежных средств и краткосрочных финансовых вложений свидетельствует о разумных способах управления компанией (деньги не замораживаются на расчетных счетах, а сразу идут в дело). Отклонение стоимости денежных средств составило 6 845 тыс.руб. в отчетном периоде по сравнению с прошлым. На диаграмме ниже (Рис.4) представлена структура активов ООО «ФККГРУП» на отчетный период.

-относительное – определяется в процентах как соотношение абсолютного изменения к базовому году.

Горизонтальный (трендовый) мониторинг показывает динамику составляющих финансовых показателей за период, темпы прироста доходов и расходов [9]. Анализ отчета о финансовых результатах деятельности в этом срезе позволяет оценить правильность стратегии и перспективы развития бизнеса, спланировать последующие шаги.

Таблица 2.4- Основные показатели рентабельности ООО «ФФКГРУП» с 2021 по 2022 год

Показатель	Значение показателя, тыс. руб.		Изменение показателя	Средне-годовая величина, тыс. руб.
	2021 год	2022 год	тыс. руб.	
1. Выручка	3 415 860	5 875 455	2 459 595	3 097 105
2. Расходы по обычным видам деятельности	3 097 487	5 227 052	2 129 565	2 774 846
3. Прибыль (убыток) от продаж	318 373	648 403	330 030	322 259
4. Прочие доходы и расходы, кроме процентов к уплате	-13 477	-107 543	-94 066	-40 340
5. EBIT (прибыль до уплаты процентов и налогов)	304 896	540 860	235 964	281 919
6. Проценты к уплате	10 469	202 522	192 053	70 997
7. Налог на прибыль, изменение налоговых активов и прочее	-62 523	-90 112	27 589	-50 878
8. Чистая прибыль (убыток)	231 904	248 226	16 322	160 043

За 2022 год годовая выручка составила 5 875 455 тыс. руб. За весь анализируемый период изменение выручки составило 2 459 595 тыс. руб.

За последний год прибыль от продаж составила 648 403 тыс. руб. Изменение выручки наглядно представлено ниже на графике.

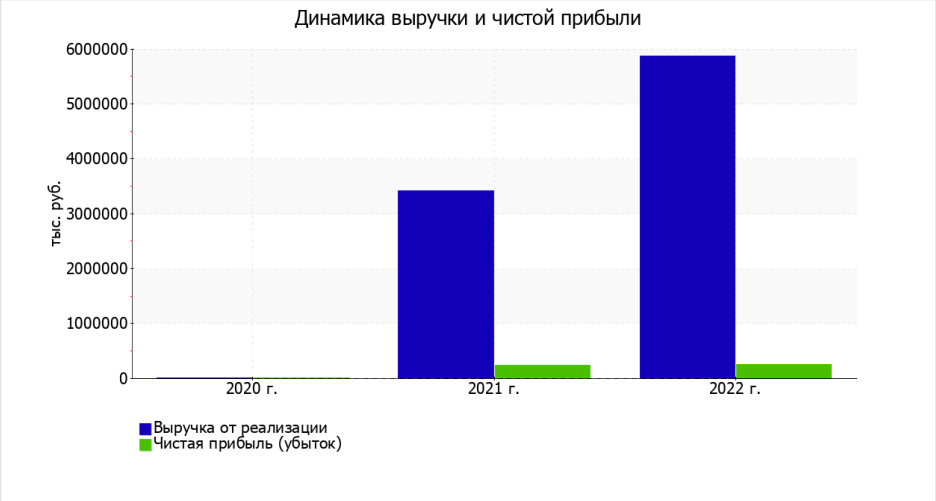

Рисунок 1.5-Динамика выручки и чистой прибыли ООО «ФФКГРУП»

Таким образом, по результатам оценки активов и источников их финансирования в деятельности ООО «ФФКГРУ» в 2020 - 2022 гг. повышается обеспеченность как внеоборотными, так и оборотными активами, необходимыми для производственной деятельности предприятия. При этом в 2022 году основным источником финансирования активов стали обязательства (кредиты, кредиторская задолженность), удельный вес собственного капитала за период 2020 -2022 гг. незначительно вырос, что положительно отражается на финансовой устойчивости.

Значимым в деятельности предприятия является его платежеспособность. При этом следует отметить, что предприятие может работать за счет кредитов, быть финансово неустойчивым, иметь низкую долю собственного капитала, но если у него есть средства погашать свои обязательства, имеется постоянный приток денежных средств от покупателей без задержки оплаты, то эти кредиты будут успешно погашены, обязательства перед контрагентами выполнены.

2.3 Анализ уровня и динамики рентабельности исследуемого объекта

Рентабельность является важным относительным показателем, который характеризует эффективность работы предприятия и конечные результаты его финансово-хозяйственной деятельности.

Одной из классификаций показателей рентабельности является подразделение на: показатели рентабельности хозяйственной деятельности, показатели финансовой рентабельности, показатели рентабельности продукции.

Рентабельность хозяйственной деятельности характеризует норму возмещения на всю совокупность источников, используемых предприятием, т.е. является отношением суммы доходов вкладчиков и кредиторов к сумме инвестированного ими капитала. В качестве инвестированного капитала при оценке эффективности хозяйственной деятельности необходимо использовать сумму всех активов, так как их общая величина учитывает все долги предприятия, в том числе и по эксплуатации.

Рентабельность характеризует прибыль, полученную с каждого рубля вложенных в производство средств. Измеряются показатели рентабельности в относительных показателях (в %, коэффициентах).

За 2022 год организация получила прибыль, как от продаж, так и в целом от финансово-хозяйственной деятельности, что и обусловило положительные значения всех трех представленных в таблице показателей рентабельности.

На основании полученных данных из отчета о финансовых результатах рассчитаем рентабельность чистой прибыли (убытка).

Таблица 2.3-Показатели рентабельности чистой прибыли в ООО «ФККГРУП» за 2022 год.

	Значения показателя (в %, или в копейках с рубля)		Изменение показателя
	2021 год	2022 год	
1. Рентабельность продаж (величина прибыли от продаж в каждом рубле выручки). Нормальное значение: 4% и более.	9,3	11	1,7
2. Рентабельность продаж по EBIT (величина прибыли от продаж до уплаты процентов и налогов в каждом рубле выручки).	8,9	9,2	0,3
3. Рентабельность продаж по чистой прибыли (величина чистой прибыли в каждом рубле выручки). Нормальное значение: 2% и более.	6,8	4,2	-2,6



Рисунок 2.4- Динамика показателей рентабельности продаж

За период с 01.01.2022 по 31.12.2022 годовая выручка равнялась 5 875 455 тыс. руб., что на 5 875 455 тыс. руб. превышает значение за период с 01.01.2020 по 31.12.2020.

Прибыль от продаж за период 01.01–31.12.2022 составила 648 403 тыс. руб. Финансовый результат от продаж в течение анализируемого периода увеличился на 648 403 тыс. руб.

Обратив внимание на строку 2220 формы №2 можно отметить, что организация учитывала общехозяйственные (управленческие) расходы в качестве условно-постоянных, относя их по итогам отчетного периода на реализованные товары (работы, услуги).

Изменение выручки наглядно представлено ниже на графике (Рисунок 6).

По результатам проведенного анализа выделены и сгруппированы по качественному признаку основные показатели финансового положения и результатов деятельности ООО «ФККГРУП» в течение анализируемого периода.

В ходе анализа были получены следующие показатели, имеющие исключительно хорошие значения:

-чистые активы превышают уставный капитал, при этом за анализируемый период (с 31 декабря 2019 г. по 31 декабря 2022 г.) наблюдалось увеличение чистых активов;

-за 2022 год получена прибыль от продаж (648 403 тыс. руб.), причем наблюдалась положительная динамика по сравнению с предшествующим годом (+330 030 тыс. руб.);

-прибыль от финансово-хозяйственной деятельности за последний год составила 248 226 тыс. руб. (+16 322 тыс. руб. по сравнению с предшествующим годом).

В ходе анализа был получен неудовлетворительный показатель финансового положения организации - высокая зависимость организации от заемного капитала.

В ходе анализа был получен лишь один показатель, имеющий критическое значение – коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами имеет крайне неудовлетворительное значение.

	2020	2021	2022
Общая рентабельность	14.08%	8,62%	5,76%
Рентабельность продаж	6,76%	9,32%	11,04%
Рентабельность активов	17,89%	9,41%	10,4%
Рентабельность собственного капитала (ROE)	120,44%	39,61%	30,84%
Рентабельность заемного капитала	191,93%	71,59%	67,3%
Рентабельность оборотного капитала	37,98%	21,32%	22,11%
Чистая норма прибыли	10,83%	6,79%	4,22%;
Коэффициент покрытия оборотных средств(норма более 0,1%)	-	-	-
Коэффициент концентрации заемного капитала (ровно или выше 0,5%)	0,89%	0,81%	0,75%
Коэффициент капитализации (норма менее 100%	775,2%	434,75%	304,07%

3. Разработка рекомендаций по повышению прибыли и рентабельности ООО «ФККГРУП»

3.1 Рекомендации по повышению прибыли и рентабельности организации

Прибыль от реализации продукции в целом по предприятию зависит от четырех факторов: объема реализации продукции, ее структуры, себестоимости и уровня цен.

Показатели рентабельности характеризуют эффективность работы предприятия в целом, доходность различных направлений деятельности, окупаемость затрат. Они более полно, чем прибыль, отражают окончательные результаты хозяйствования, потому что их величина показывает соотношение эффекта с наличными или использованными ресурсами. Их используют для оценки деятельности предприятия и как инструмент в инвестиционной политике и ценообразовании.

Для повышения эффективности работы предприятия первостепенное значение имеет выявление резервов увеличения объемов производства и реализации, снижения себестоимости продукции (работ, услуг), роста прибыли. К факторам, необходимым для определения основных направлений увеличения прибыли относятся:

- природные условия, государственное регулирование цен, тарифов;
- изменение объема средств и предметов труда, финансовых ресурсов;
- повышение производительности оборудования и его качества, ускорение оборачиваемости оборотных средств и другая снабженческо-сбытовая деятельность, природоохранная деятельность и др.

Таким образом, в целях совершенствования механизмов формирования и распределения прибыли, а также повышения рентабельности рекомендуются разработать мероприятия способные обеспечить:

- повышение эффективности использования ресурсов предприятия;
- совершенствование системы управления оборотными средствами;
- уменьшению затрат на ресурсы, которые приведут к снижению себестоимости;
- уменьшению остатков нереализованной продукции;
- ускорению оборачиваемости оборотных средств;
- снижению затрат на рубль товарной продукции;
- росту прибыли за счет эффекта масштаба, а не повышения цен на продукцию;
- совершенствование системы управления производством.

Реализация этих мер позволит нарастить объемы получаемой прибыли, уровень рентабельности и, приведет к повышению эффектности деятельности предприятия в целом.

Если рассматривать на примере ООО «ФККГРУП», то предприятию необходимо не только проводить меры по нарастанию объема получаемой прибыли, а также искать новые направления, так скажем расширять компанию и производство, чтобы исключить «проседание» экономики предприятия в связи со спадом экономического спроса. Так же нужно найти резервы увеличения прибыли, о которых говорилось выше, и желательно нескольких, для более ощутимого эффекта.

В своей деятельности любое предприятие стремится достичь максимума прибыли - это в свою очередь зависит от эффективности деятельности предприятия. Эффективность предприятия определяется способом производства и его эффективностью.

Существуют различные направления повышения эффективности производства:

- научно-технический прогресс. Естественно, что при внедрении новых технологий на предприятии снизятся затраты на производство единицы товара и через экономию возрастет прибыль и эффективность;
- ресурсосбережение и модернизация оборудования;
- привлечение максимального объема инвестиций и их экономное и рациональное использование;
- повышение качества продукции и как следствие увеличение объема продаж;
- эффективность управленческого фактора (исследований, разработок и политики фирмы).

С последним фактором тесно соприкасается наука маркетинг, и, хотя все факторы должны находиться во взаимодействии. Использование разработок научно-технического прогресса в торговле приводит к значительным успехам в области повышения прибыли и снижения затрат. Новые виды упаковок, позволяющих продлить срок годности товара, новые материалы для изготовления самих товаров и их упаковки, новые способы рекламы товаров, все это помогает, как можно более полно удовлетворить спрос населения, что ведет к увеличению товарооборота [13].

Из приведенных положений можно сказать, что предприятию необходима информация о возможностях получения прибыли с упреждением на несколько лет и об ожидаемом ее объеме на предстоящий период. Соответственно этому торговые предприятия прогнозируют прибыль на 4-5 лет и разрабатывают планы на предстоящий период.

Привлечение инвестиций позволяет предприятию восполнить недостающие ресурсы для формирования основных и оборотных средств.

Немаловажным фактором в формировании прибыли является человеческий фактор. Управление персоналом включает многие составляющие. Среди них: кадровая политика, взаимоотношения в коллективе, социально-психологические аспекты управления.

Ключевое же место занимает определение способов повышения производительности, путей роста творческой инициативы, стимулирование и мотивация работников. Получение нового места работы, а также изменение привычных условий деятельности стимулирует работника, вызывает в нем желание проявить себя с лучшей стороны. Не получив возможности почувствовать себя необходимым, самостоятельным работником, которому доверяют и которого уважают, он разочаровывается в своей работе. При этом, даже просто с экономической точки зрения, люди являются чрезвычайно дорогим ресурсом, поэтому, должны использоваться с максимальной эффективностью.

В качестве предложений по повышению прибыли и рентабельности для ООО «ФККГРУП» можно выделить:

- возможное внедрение нового вида услуг еще одного вида деятельности, которое не связанно с основным видом деятельности.

Выход на новые зарубежные рынки, позволит предприятию получить значительное увеличение покупательской базы. Так же при выходе на иностранный рынок прибыль предприятия и рентабельность его производства зависит не только от местного рынка, а это значит, что финансовое положение фирмы станет более стабильным, а также более гибким, с возможность ориентации на более выгодные рынки.

Возможное добавление еще одного вида деятельности, которое не связанно с основным видом деятельности, позволит предприятию не зависеть от положения на рынке ювелирных изделий, на мой взгляд, возможно расширение в приоритете к телефонному, компьютерному производству. Данные направления имею в наше время высокий потребительский спрос и способны значительно увеличить прибыль и рентабельность предприятия.

Для роста эффективности источников прибыли и повышению рентабельности на ООО «ФФКГРУП» стоит провести мероприятия такие, как:

1) Поиск новых более стабильных источников прибыли. Как уже говорилось, с данной проблемой можно бороться путем выхода на новые рынки, которые позволят не только к стабилизации финансового положения фирмы, а также и улучшить его.

2) Также, ООО «ФККГРУП» следует обратить внимание на разработку более эффективной рекламной компании. Так как в настоящие время покупателю сложно обратить внимание на услуги компании из-за информационной неграмотности. Наиболее перспективными направлениями в данном мероприятии являются: выход рекламной компании на интернет ресурсы. В наше время большая часть общества проводит в различных социальных сетях, и проводит значительную часть времени. А смотря на это с довольно невысокой стоимостью размещения рекламы в интернете, данное направление несет за собой максимальную полезность при минимальных потерях.

3) Немаловажным фактором является работа предприятия со своим персоналом, при рассмотрении данной проблемы, самым перспективным вариантом является стимулирование персонала к реализации и разработки новых товаров, а также усовершенствованию старых товаров в связи с изменившимися потребностями покупательского спроса.

Для повышения прибыли от продаж в анализируемой организации ООО «ФККГРУП» можно предложить следующее.

1. Для повышения конкурентоспособности, путем повышения качества обслуживания, что может привлечь новых клиентов, необходимо организовать повышение квалификации специалистов.

2. Для обеспечения наибольшей проинформированной населения о работе организации необходимо произвести рекламную акцию.

3. Возможно расширение организации и внедрение новых услуг для привлечения клиентов.

Для улучшения финансовых результатов ООО «ФККГРУП» необходимо:

- увеличить объемы продаж, за счет привлечения новых клиентов;
- увеличить реализацию более рентабельных услуг.

Необходимым условием получения прибыли является определенная степень развития ООО «ФККГРУП», обеспечивающая превышение выручки от реализации продукции над затратами (издержками). Для предприятия наиболее оптимальным является применение направления увеличения прибыли – увеличить объемы продаж, за счет привлечения новых клиентов.

3.2. Оценка эффективности предложенных рекомендаций

по другому

Список используемой литературы

1) Jesse, Russell Рентабельность / Jesse Russell. - М.: VSD, 2020. - 941 с.

2) Брагинская, Л.С. Государственный долг: анализ системы управления и оценка ее эффективности / Л.С. Брагинская. - М.: Книжный дом «Университет» (КДУ), 2022. - 251 с.

3) Валерий, Викторович Ковалев Управление денежными потоками, прибылью и рентабельностью / Валерий Викторович Ковалев. - М.: Проспект, 2022. - 639 с.

4) Герасимов, А. Н. Использование электронных таблиц для анализа показателей рентабельности при оценке финансового состояния предприятия / А.Н. Герасимов. - М.: Синергия, 2021. - 765 с.

5) Казакова, О. Б. Институциональные условия инновационного развития экономики / О.Б. Казакова. - М.: КноРус, 2021. - 623 с.

6) Ленсколд, Дж. Рентабельность инвестиций в маркетинг. Методы повышения прибыльности маркетинговых кампаний / Дж. Ленсколд. - М.: СПб: Питер, 2021. - 272 с.

7) Марк, Шефер Рентабельность влияния. Рейтинг социальных медиа: от социального маркетинга к маркетингу влияния / Шефер Марк. - М.: ШКИМБ, 2022. - 487 с.

8) Ник, Майкл Рентабельность инвестиций в продажи. Увеличение прибыли, объема продаж и лояльности клиентов: моногр. / Майкл Ник , Курт Кениг. - М.: Вершина, 2022. - 384 с.

9) Проблемы развития территории № 5 (91) 2017 / Отсутствует. - Москва: ИЛ, 2020. - 716 с.

10) Региональная экономика: теория и практика № 2 2017 / - М.: Финансы и кредит, 2022. - 551 с.

11) Региональная экономика: теория и практика № 26 (401) 2015 / - М.: Финансы и кредит, 2021. - 155 с.

12) Стандарты и качество № 4 2007 / - М.: Стандарты и качество, 2020. - 945 с.

13) Стандарты и качество № 4 2008 / - М.: Стандарты и качество, 2020. - 833 с.

14) Петров, Г. К. Товарооборот и прибыль: Пути повышения рентабельности розничной торговли / Г.К. Петров. - М.: Лениздат, 2020. - 216 с.

15) Потапов, С. Рентабельное садоводство в Подмосковье / С. Потапов. - М.: Московский рабочий, 2021. - 236 с.

16) Рубин, Ю. Б. Разработка конкурентных стратегий / Ю.Б. Рубин. - М.: Синергия, 2022. - 474 с.

17) Шефер, Марк Рентабельность влияния / Марк Шефер. - М.: ШКИМБ, 2021. - 208 с.

18) Ягодкина, И. А. Системное управление рентабельностью банка как фактор его конкурентоспособности / И.А. Ягодкина. - М.: Синергия, 2022. - 414 с.

19) Ярошевич, Н. Ю. Конкуренция на рынке аэропортовых услуг: особенности развития и формы существования / Н.Ю. Ярошевич. - М.: Синергия, 2021. - 248 с.