

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
АМУРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
(ФГБОУ ВО «АмГУ»)

Факультет экономический

Кафедра финансов

Направление подготовки 38.03.01 – Экономика

Направленность (профиль) образовательной программы Финансы и кредит

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ

Зав. кафедрой

_____ Е.А. Самойлова

«___» _____ 20__ г.

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

на тему: Управление рентабельностью деятельности ООО «Бизнес-Консалтинг»

Исполнитель

студент группы

_____ Л.В. Митенёва
(подпись, дата)

Руководитель

доцент, канд. экон. наук.

_____ В.А. Якимова
(подпись, дата)

Нормоконтроль

ассистент

_____ С.Ю. Колупаева
(подпись, дата)

Благовещенск 2020

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
АМУРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
(ФГБОУ ВО «АмГУ»)

Факультет экономический
Кафедра финансов

УТВЕРЖДАЮ
Зав. кафедрой
_____ Е.А. Самойлова
« ___ » _____ 20 ___ г.

ЗАДАНИЕ

К выпускной квалификационной работе студента Митенёвой Лины Владимировны

1. Тема выпускной квалификационной работы: Управление рентабельностью деятельности ООО «Бизнес-Консалтинг» (утверждена приказом от _____ № _____)

2. Срок сдачи студентом законченной работы _____ г.

3. Исходные данные к выпускной квалификационной работе: учредительные документы организации, бухгалтерская (финансовая) отчетность организации

4. Содержание выпускной квалификационной работы (перечень подлежащих разработке вопросов):

- теоретические основы управления прибылью и рентабельностью предприятия

- анализ деятельности ООО «Бизнес-Консалтинг»

- анализ и управление прибылью и рентабельностью ООО «Бизнес-Консалтинг»

5. Перечень материалов приложения: (наличие чертежей, таблиц, графиков, схем, программных продуктов, иллюстративного материала и т.п.) «Бухгалтерский баланс предприятия», «Отчет о финансовых результатах предприятия»

6. Консультанты по выпускной квалификационной работе (с указанием относящихся к ним разделов) нет

7. Дата выдачи задания 18 марта 2020 г.

Руководитель выпускной квалификационной работы В.А. Якимова к. э. н., доцент
(фамилия, имя, отчество, должность, ученая степень, ученое звание)

Задание принял к исполнению (дата): 20 марта 2020г. _____

(подпись студента)

РЕФЕРАТ

Бакалаврская работа содержит 89 с., 16 рисунков, 30 таблиц, 3 приложения, 57 источников.

ПРЕДПРИЯТИЕ, ПРИБЫЛЬ, РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ, ВЫРУЧКА, СЕБЕСТОИМОСТЬ, АКТИВЫ, КАПИТАЛ, ЭФФЕКТИВНОСТЬ, ФАКТОРЫ.

Цель написания бакалаврской работы - разработка мероприятий, направленных на повышение рентабельности деятельности организации.

Объект исследования – общество с ограниченной ответственностью «Бизнес Консалтинг».

Предмет исследования – бухгалтерская (финансовая) отчетность организации.

Период исследования 2017 – 2019 гг.

Работа состоит из введения, трех глав, заключения и библиографического списка. Во введении обоснована актуальность темы исследования, определены цели и задачи работы, предмет и объект исследования. В первой главе определена сущность и значение рентабельности для предприятия; изучены показатели и факторы, определяющие величину рентабельности; определены цели, задачи и этапы управления прибылью и рентабельностью на предприятии. Во второй главе дана организационно-экономическая характеристика объекта исследования; проведен анализ производственной деятельности и финансового состояния предприятия. В третьей главе проведен анализ финансовых результатов и рентабельности деятельности предприятия; исследовано влияние факторов на изменение показателей рентабельности; предложены мероприятия по повышению рентабельности компании. В заключении обобщены результаты исследования. Библиографический список содержит 57 источников литературы.

СОДЕРЖАНИЕ

Введение	5
1 Теоретические основы управления прибылью и рентабельностью предприятия	8
1.1 Сущность и значение рентабельности предприятия	8
1.2 Показатели и факторы, определяющие величину рентабельности	12
1.3 Цели, задачи и этапы управления прибылью и рентабельностью организации	18
2 Анализ деятельности ООО «Бизнес-Консалтинг»	27
2.1 Организационно-экономическая характеристика организации	27
2.2 Анализ деятельности ООО «Бизнес-Консалтинг»	32
2.3 Оценка финансового состояния организации	36
3 Анализ и управление прибылью и рентабельностью ООО «Бизнес-Консалтинг»	47
3.1 Анализ финансовых результатов и рентабельности деятельности организации	47
3.2 Мероприятия, направленные на повышение рентабельности деятельности организации	63
3.3 Оценка экономической эффективности предложенных мероприятий	70
Заключение	73
Библиографический список	7
Приложение А Факторы, влияющие на уровень рентабельности	82
Приложение Б Бухгалтерская отчетность ООО «Бизнес-Консалтинг» за 2018 – 2019 гг.	83
Приложение В Анкета	89

ВВЕДЕНИЕ

Целью любого предприятия является прибыль, как важнейший показатель деятельности организации, однако сам размер прибыли не может охарактеризовать эффективность использования предприятием своих ресурсов, огромное значение также имеет, какие средства были вложены для получения этой прибыли. Одним из основных показателей, характеризующих эффективность работы предприятия, является рентабельность. Рентабельность в общем смысле характеризует целесообразность затраченных ресурсов в отношении к вновь приобретенным ресурсам.

Рентабельность и прибыль – показатели, которые четко отражают эффективность деятельности предприятия, рациональность использования предприятием своих ресурсов, доходность направлений деятельности (производственной, предпринимательской, инвестиционной).

Оценочным показателем производственно-хозяйственной деятельности организации является рентабельность продаж. Она отражает уровень спроса на продукцию, работы и услуги, то есть насколько правильно предприятие определило товарный ассортимент и товарную стратегию.

Финансовая устойчивость организации зависит от доли прибыли, направляемой на реинвестирование и не распределяемой по дивидендам, а также от структуры капитала, привлечения заемных средств, что формирует экономическую и финансовую рентабельность капитала. Структура капитала - мощный фактор формирования рентабельности собственного капитала и темпов устойчивого роста. Однако его сила может оказаться разрушительной, если организация ведет нерациональную инвестиционную политику или если частный показатель экономической рентабельности ниже средней ставки процента за пользование заемными средствами.

Экономическое содержание показателей рентабельности сводится к прибыльности деятельности организации. В процессе анализа рентабельности исследуются уровень показателей, их динамика, определяется система факторов, влияющих на их изменение.

Актуальность темы исследования обусловлена важностью управления рентабельностью для предприятий всех форм собственности как способа определения путей и резервов повышения финансово - хозяйственной деятельности организации.

Целью написания бакалаврской работы является разработка мероприятий, направленных на повышение рентабельности деятельности организации.

В связи с поставленной целью в работе необходимо решить следующие задачи:

- 1) определить сущность и значение рентабельности для предприятия;
- 2) изучить показатели и факторы, определяющие величину рентабельности;
- 3) определить цели, задачи и этапы управления прибылью и рентабельностью на предприятии;
- 4) дать организационно-экономическую характеристику объекта исследования;
- 5) дать оценку финансового состояния предприятия;
- 6) провести анализ финансовых результатов и рентабельности деятельности предприятия;
- 7) разработать мероприятия, направленные на повышение рентабельности деятельности объекта исследования;
- 8) дать оценку экономической эффективности предложенных мероприятий.

Объект исследования - общество с ограниченной ответственностью «Бизнес Консалтинг».

Предмет исследования – бухгалтерская (финансовая) отчетность организации.

Период исследования 2017 – 2019 гг.

Теоретической и методической основой исследования послужили труды отечественных и зарубежных экономистов, посвященных изучаемой проблеме, материалы периодической печати, ресурсы интернет. Были рассмотрены мето-

дики проведения анализа показателей рентабельности таких авторов, как Са-вицкой Г.В., Любушина Н.П., Донцовой Л.В., Никифоровой Н.А., Шеремет А.Д.

Практическая часть работы выполнена на данных аналитического и синтетического учета, финансовой (бухгалтерской), статистической и налоговой отчетности ООО «Бизнес Консалтинг» за последние три года.

Практическая значимость работы заключается в том, что рекомендации по увеличению прибыли и повышению рентабельности могут быть использованы в работе ООО «Бизнес Консалтинг».

Работа состоит из введения, трех глав, заключения и библиографического списка. Во введении обоснована актуальность темы исследования, определены цели и задачи бакалаврской работы, предмет и объект исследования. В первой главе определена сущность и значение рентабельности для предприятия; изучены показатели и факторы, определяющие величину рентабельности; определены цели, задачи и этапы управления прибылью и рентабельностью на предприятии. Во второй главе дана организационно-экономическая характеристика объекта исследования; проведен анализ производственной деятельности и финансового состояния предприятия. В третьей главе проведен анализ финансовых результатов и рентабельности деятельности предприятия; исследовано влияние факторов на изменение показателей рентабельности; предложены мероприятия, направленные на повышение рентабельности работы ООО «Бизнес Консалтинг»; дана оценка экономической эффективности предложенных мероприятий. В заключении обобщены результаты исследования. Библиографический список содержит 57 источников литературы.

1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРИБЫЛЬЮ И РЕНТАБЕЛЬНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ

1.1 Сущность и значение рентабельности предприятия

Существующие законы экономики с рыночным типом хозяйствования призваны диктовать хозяйствующим субъектам необходимость в своевременном анализе финансового состояния. Это обусловлено тем, что устойчивость финансового положения предприятия в перспективном развитии является одним из необходимых условий для его эффективности в деловом сотрудничестве с имеющимися контрагентами.

Для определения успеха функционирования предприятия особое значение имеет принятие аргументированных экономических решений на основе проведения всестороннего анализа его финансового состояния и качественной оценки всех процессов финансовой и хозяйственной деятельности предприятия. Значимость анализа финансового состояния предприятия повышается в связи с тем, что полученные результаты немаловажны не только для управляющего персонала предприятия, но и для его существующих и потенциальных партнеров (кредиторов, клиентов, поставщиков и др.)¹.

Проведение анализа финансового состояния предприятия - это сложный и трудоемкий вид деятельности, характеризуемый двумя существенными аспектами: определением методики проведения анализа на основе соответствующих потребностей определенного пользователя и соответствием трактовки пользователем результатов анализа финансовой деятельности на основе показателей. Окончательные результаты хозяйствования предприятия в более полном объеме характеризуют показатели рентабельности, так как их величина демонстрирует уровень эффективности от вложенного капитала или от потребления ресурсов. Следовательно, показатели рентабельности относятся к основным критериям для оценки уровня эффективности деятельности предприятия.

Рост рентабельности характеризует, как правило, достижение цели предприятия любой отрасли хозяйствования в условиях рыночной экономики. По-

¹ Быкова Н.Н. Понятие рентабельности предприятия. Молодой ученый. 2018. №29. С.372.

вышение рентабельности содействует росту финансовой устойчивости предприятия.

Для всех предпринимателей показатели рентабельности характеризуют степень привлекательности бизнеса в определенной сфере деятельности. В экономическом анализе результаты деятельности предприятия можно оценить на основе объема произведенной продукции, объема продаж, прибыли². Однако, значения данных показателей недостаточны, чтобы сформировать представление о результатах эффективности деятельности предприятия. Это обусловлено тем, что перечисленные показатели представляют собой характеристику деятельности предприятия абсолютными показателями. Поэтому, используя их правильную интерпретацию, оценку результативности деятельности предприятия, возможно, сделать на основе их взаимосвязи с другими показателями, которые отражают использование ресурсов в деятельности предприятия.

Следовательно, для того, чтобы сделать полную характеристику эффективности работы предприятия, а также доходности различных направлений его деятельности (хозяйственной, финансовой, предпринимательской) в экономическом анализе рассчитываются показатели рентабельности.

Показатели рентабельности относятся к основным критериям для оценки уровня эффективности деятельности предприятия. Рост рентабельности характеризует, как правило, достижение цели предприятия любой отрасли хозяйствования в условиях рыночной экономики. Повышение рентабельности содействует росту финансовой устойчивости предприятия. Для всех предпринимателей показатели рентабельности характеризуют степень привлекательности бизнеса в определенной сфере деятельности³.

В экономической литературе дается несколько понятий рентабельности и, как правило, используются тождественные ему понятия такие как: «доходность», «прибыльность», «эффективность».

В русско-немецком словаре Лепинга А.А. представлено понятие рента-

² Быкова Н.Н., Алиев Ф.Ф. Мероприятия по оптимизации управления платежеспособность и финансовой устойчивостью предприятия. Молодой ученый. 2019. № 14. С. 136.

³Быкова Н.Н. Понятие рентабельности предприятия. Молодой ученый. 2018. №29. С.373.

бельности в виде производного слова от немецкого «Rentabel», что переводится как «рентабельный, доходный, прибыльный, выгодный, самокупающийся», или от слова «рента», что в буквальном смысле означает «доход»⁴.

В современном экономическом словаре Б.А. Райзберга дается следующее определение рентабельности: «Рентабельность характеризует конечный хозяйственный результат деятельности за определенный период и определяется величиной полученной прибыли в сравнении с размерами вложений (расходов) в основные и оборотные средства»⁵. Исходя из данного определения, можно сделать вывод, что рентабельность отражает доходность от использованных ресурсов в производственном процессе, что, по сути, сводится к понятию эффективности деятельности предприятия.

Такого же мнения придерживается Е.С. Стоянова, которая в книге «Финансовый менеджмент» приводит следующее определение рентабельности: рентабельность представляет собой показатель экономической эффективности производства в организациях, который комплексно отражает использование материальных, трудовых и денежных ресурсов⁶. Таким образом, по мнению автора, рентабельность отражает получение максимума возможных благ от имеющихся ресурсов.

Близким к данному определению категории рентабельности следует отнести данное Н.П. Любушиным, который определяет рентабельность как «относительный показатель, определяющий размер прибыли, приходящейся на один рубль используемых ресурсов»⁷.

А.Д. Шеремет считает рентабельность основным показателем, который характеризует эффективность хозяйственной деятельности. Показатели рентабельности можно рассчитать в виде относительных показателей финансовых результатов, которые получены за отчетный период предприятием. На основе определения А. Д. Шеремета экономическая сущность коэффициентов рента-

⁴ Лепинг А.А. Русско-немецкий словарь. М.: Государственное издательство иностранных и национальных словарей. 2018. С. 463.

⁵ Райзберг Б.А. Современный экономический словарь. М.: Популярная литература. 2017. С. 292.

⁶ Стоянова Е.С. Финансовый менеджмент. Российская практика. М. Перспектива. 2019. С. 514.

⁷ Любушин Н.П. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия. М. ЮНИТИ-ДАНА. 2018. С. 403.

бельности заключается в определении уровня прибыльности деятельности предприятия⁸.

Г.В. Савицкая отмечает, что «рентабельность является относительным показателем, который определяет доходность бизнеса». По мнению автора, на основе показателей рентабельности можно охарактеризовать эффективность деятельности предприятия, уровень доходности производственной, инвестиционной, коммерческой и других видов деятельности, а также в более полном объеме получить информацию об окончательных результатах хозяйствования, так как их величина демонстрирует соотношение эффекта от наличных или потребленных ресурсов⁹.

Таким образом, финансовые результаты деятельности предприятия характеризуются величиной прибыли и уровнем рентабельности. Следует отметить, что чем выше показатели прибыли и рентабельности, тем эффективнее функционирует предприятие, тем выше его финансовая устойчивость.

М.Н. Крейнина дает определение рентабельности следующим образом: «Под рентабельностью следует понимать отношение прибыли к собственному, общему или оборотному капиталу, что является важнейшим масштабом оценки величины (силы) доходов предприятия»¹⁰.

Таким образом, приведенные определения четко различают показатели прибыли и прибыльности, т. е. при одинаковом размере прибыли, организации могут иметь различный уровень прибыльности (рентабельности).

Исходя из вышесказанного, можно сформулировать следующее определение рентабельности. Рентабельность - это относительный показатель, характеризующий уровень прибыльности предприятия, эффективность его деятельности в целом, рациональность инвестиций и т. д. По уровню рентабельности проводится оценка долгосрочного благополучия предприятия, то есть способности предприятия к получению достаточной прибыли от вложенных инвестиционных ресурсов. По отношению к долгосрочным кредиторам - инвесторам,

⁸ Шеремет А.Д. Комплексный анализ хозяйственной деятельности. М. 2018. С. 356.

⁹ Савицкая Г.В. Методика комплексного анализа хозяйственной деятельности. М. 2019. С. 387.

¹⁰ Крейнина М.Н. Современные подходы к оценке эффективности деятельности организации// Планово-экономический отдел. 2018. № 11. С.38.

которые осуществляют вложение денежных средств в собственный капитал предприятия, показатели рентабельности являются надежными индикаторами, чем показатели ликвидности и финансовой устойчивости, которые определяются на основе соотношения статей баланса¹¹.

Таким образом, показатели рентабельности имеют особенно важное значение в современных рыночных условиях, когда руководству предприятия требуется постоянно принимать ряд неординарных решений для обеспечения прибыльности, а, следовательно, устойчивости финансового развития предприятия. Следует отметить важность показателей рентабельности для принятия решений по инвестированию, планированию, по составлению смет, координированию, по оценке и контролю работы предприятия и его результатов. Факторы, оказывающие влияние на рентабельность производства, многочисленны и многообразны. Одни из них зависят от деятельности конкретных коллективов, другие связаны с технологией и организацией производства, эффективностью использования производственных ресурсов, внедрением достижений научно-технического прогресса.

На основе выше сказанного, можно сделать вывод, что финансовые результаты и эффективность деятельности предприятия более точно характеризуются на основе показателей рентабельности. Они позволяют измерить уровень доходности различных направлений деятельности предприятия путем систематизации интересов участников всего экономического процесса.

1.2 Показатели и факторы, определяющие величину рентабельности

Прибыль - важнейший показатель эффективности использования ресурсов организации, но её абсолютная сумма не может служить обобщающим показателем работы организаций. Прибыль как абсолютный результат деятельности организации подвержена влиянию ценовых (инфляционных) и структурных факторов. Для сравнительной характеристики деятельности различных организаций и оценки эффективности работы одной организации в динамике используют относительные показатели прибыльности - различные виды рентабельно-

¹¹Быкова Н.Н. Понятие рентабельности предприятия //Молодой ученый. 2018. №29. С.374.

сти¹².

Рентабельность - это относительный показатель эффективности производства, характеризующий уровень отдачи затрат и степень использования ресурсов. В основе построения показателей рентабельности лежит отношение прибыли (чаще всего в расчет включают чистую прибыль) или к затраченным средствам, или к выручке от реализации, или к активам предприятия. Таким образом, коэффициенты рентабельности показывают степень эффективности деятельности предприятия. Они характеризуют степень его прибыльности, уровень доходности, или соотношение доходов на единицу расходов¹³.

Порядок расчета показателей рентабельности и их экономическое содержание представлены в таблице 1.1.

Таблица 1.1 - Показатели рентабельности, рассчитываемые по данным бухгалтерской отчетности

Наименование показателя	Расчетная формула	Экономическое содержание
1	2	3
Рентабельность основной деятельности	$\frac{\text{Прибыль от продаж}}{\text{Полная себестоимость}}$	Характеризует сумму прибыли, приходящейся на каждый рубль затрат на производство и сбыт продукции. Чем выше значение числителя и ниже знаменателя, тем рентабельнее деятельность организации. Организация должна придерживаться финансовой стратегии минимизации затрат на производство и сбыт
Рентабельность продаж	$\frac{\text{Прибыль от продаж}}{\text{Выручка}}$	Отражает соотношение прибыли от продаж и выручки, полученной организацией в отчетном году. Определяет, сколько рублей прибыли получено организацией в результате продажи продукции на один рубль выручки. Оптимальным является пропорциональный рост показателей в числителе и знаменателе
Рентабельность внеоборотного капитала	$\frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Среднегодовая стоимость внеоборотного капитала}}$	Отражает эффективность использования внеоборотного капитала организации. Определяет величину прибыли, приходящейся на один рубль, вложенный во внеоборотные активы. При расчете и анализе этого показателя следует оценить реальную стоимость внеоборотных активов, имеющих на балансе организации (так как их оценка может быть занижена), и долю активной части основных средств, участвующих в производственном процессе и приносящих прибыль

¹² Экономика предприятия. Под. ред. С.Ф. Покропивногo. К. КНЕУ 2019. С. 531.

¹³ Склярeнко В.К. Экономика предприятия. М., 2018. С. 413.

Продолжение таблицы 1.1

1	2	3
Рентабельность оборотного капитала	$\frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Среднегодовая стоимость оборотных активов}}$	Отражает эффективность и прибыльность использования оборотного капитала. Определяет величину прибыли, приходящейся на один рубль, вложенный в оборотные активы
Рентабельность совокупных активов	$\frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Среднегодовая стоимость активов}}$	Характеризует эффективность и прибыльность использования всех активов организации. Отражает величину прибыли, приходящейся на один рубль, вложенный во внеоборотные и оборотные активы
Рентабельность собственного капитала	$\frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Среднегодовая стоимость собственного капитала}}$	Характеризует эффективность использования организацией ее собственного капитала. Низкое значение коэффициента может свидетельствовать о наличии избытка собственного капитала по отношению к заемным средствам, что с точки зрения акционеров подтвердит неудовлетворительность использования капитала. С другой стороны, высокое значение показателя может стать причиной нехватки капитала, которое является следствием избыточного привлечения заемных средств

Изменение рентабельности предприятия подвержено влиянию различных факторов, классификация которых представлена в Приложении А.

Из приложения А видно, что все факторы, влияющие на прибыль и рентабельность, могут быть разделены на две группы:

- факторы внешней среды или объективные;
- факторы внутренней среды или субъективные¹⁴.

К внешним факторам относятся налоговая политика и налоговая система государства, состояние рынка продаж (уровни спроса и предложения), конкурентная борьба на рынке, место расположения предприятия (особенности географического положения), транспортно-географическое положение. Именно географическое положение зачастую играет очень важную роль. Под этим фактором понимается близость к источникам сырья, к потребителю, природные условия. Все эти обстоятельства могут существенно снижать затраты и, соответственно, себестоимость продукции. На рынке важную роль играет изменение курса валют.

К категории факторов внутренней среды относят условия труда для ра-

¹⁴Климова Н.В. Оценка влияния факторов на показатели рентабельности. Экономический анализ: теория и практика. 2018. №20. С. 50.

ботников предприятия и социальная политика предприятия в отношении своих сотрудников и членов их семей. Это влияет на повышение производительности труда, на заинтересованность работников в конечном результате.

По каждому из этих двух групп выделяются следующие виды:

- экстенсивные факторы;
- интенсивные факторы.

К экстенсивным относятся факторы, которые отражают объем производственных ресурсов (например, изменение численности работников, стоимости основных фондов), их использования по времени (изменение продолжительности рабочего дня, коэффициента сменности оборудования и др.), а также непроизводительное использование ресурсов (затраты материалов на брак, потери из-за отходов).

К интенсивным относятся факторы, отражающие эффективность использования ресурсов или способствующих этому (например, повышение квалификации работников, производительности оборудования, внедрение прогрессивных технологий).

Внешние и внутренние факторы тесно связаны между собой. Но внутренние факторы напрямую зависят от организации работы самого предприятия. Степень влияния вышеназванных факторов зависит не только от соотношения их самих, но и от стадии жизненного цикла предприятия, от компетенции и профессионализма его менеджеров. Практика показывает, что влияние отдельных факторов количественно оценить невозможно. К примеру, деловая репутация предприятия, то есть сформировавшееся мнение о предприятии на рынке по различным аспектам его деятельности (потенциальные возможности, кредитоспособность, качество реализуемых товаров, уровень качества обслуживания и т.п.), основой которого является безусловное выполнение обязательств и установление многолетних традиций работы.

Важный этап оценки эффективности деятельности организации – выявление влияния внешних и внутренних факторов на динамику показателей рентабельности. Для этого применяются различные методы факторного анализа, а

также приемы моделирования детерминированных и стохастических факторных систем¹⁵. Количественная оценка влияния отдельных факторов на уровень рентабельности определяется, как правило, по методу цепных подстановок, абсолютных разниц или интегральному методу оценки факторных влияний.

На рисунке 1.1 представлены факторы, оказывающие прямое влияние на показатели рентабельности организации.



Рисунок 1.1 - Факторы, оказывающие прямое влияние на показатели рентабельности организации¹⁶

¹⁵ Пласкова Н.С. Анализ финансовой отчетности. М. 2018. С. 224.

¹⁶Климова Н.В. Оценка влияния факторов на показатели рентабельности// Экономический анализ: теория и практика. 2018. №20. С. 52.

Широкое применение в рыночной экономике получил показатель рентабельности продаж. Он характеризует эффективность предпринимательской деятельности - сколько прибыли имеет организация с одного рубля продаж. Формула рентабельности продаж представлена в таблице 1.1.

Рентабельность продаж также можно представить в виде следующей модели:

$$R_{\text{пр}} = \frac{B - C - \text{КР} - \text{УР}}{B} \times 100, \quad (1)$$

где B – выручка;

C – себестоимость продаж;

КР – коммерческие расходы;

УР – управленческие расходы.

Из этой факторной модели следует, что на рентабельность продаж влияют выручка, себестоимость продаж, коммерческие и управленческие расходы. Рентабельность продаж часто используется при факторном анализе различных интегральных показателей эффективности деятельности организаций.

Рентабельность продаж - относительная мера эффективности производства. Этот показатель относится к тактическим факторам роста рентабельности активов. Действие таких факторов устремлено на выбор адекватной ценовой политики, расширение рынков сбыта, то есть на рост объема продаж и прибыли организации, повышение скорости оборота всего ее капитала. Оба рассматриваемых фактора подвержены внешнему воздействию и прежде всего рыночной конъюнктуры¹⁷.

С помощью каких бы показателей не рассчитывалась рентабельность, ее увеличение означает повышение эффективности использования ресурсов и, опосредованно, улучшение финансового состояния предприятия. Рост отмеченных показателей в динамике является положительной тенденцией экономиче-

¹⁷Селезнева Н.Н. Финансовый анализ. Управление финансами. М. 2018. С.279.

ского и финансового развития предприятия.

Основными мероприятиями, направленными на повышение рентабельности на предприятии являются:

- снижение затрат на производство и реализацию продукции;
- наращивание объемов производства продукции;
- рост цен на продукцию в результате улучшения ее качества и повышения технического уровня продукции;
- совершенствования структуры и улучшения использования основных производственных фондов и нормируемых оборотных средств;
- совершенствование структуры капитала и источников его формирования;
- повышение уровня организации производства и управления и др.¹⁸

Таким образом, рентабельность коммерческой организации характеризуется системой показателей, между которыми существует взаимосвязь и взаимозависимость. В свою очередь каждый из показателей рентабельности складывается под воздействием тех или иных процессов, происходящих в деятельности компании, поэтому целесообразно исследовать взаимосвязи и пропорции между основными экономическими показателями, характеризующими финансово-хозяйственную деятельность организации.

1.3 Цели, задачи и этапы управления прибылью и рентабельностью организации без отступа-с левого края строки

Прибыль занимает одно из важных мест в общей системе стоимостных взаимоотношений рыночной экономики и представляет собой важнейший элемент экономического механизма управления общественным производством. С ее помощью оценивается деятельность всех предпринимательских структур. Прибыль является самым крупным источником финансирования расширенного воспроизводства, критерием его эффективности и одним из главных источников доходов государственного бюджета¹⁹.

¹⁸ Батова Т.Н. Экономика промышленного предприятия. СПб.: ГУИТМО. 2019. С. 215.

¹⁹ Шуляк Л.Н. Финансы предприятия. М. Издательско-торговая корпорация «Дашков и Ко», 2018. С. 283.

Высокая роль прибыли в развитии предприятия и обеспечении интересов его собственников и персонала определяют необходимость непрерывного и эффективного управления ею.

Управление прибылью представляет собой систему принципов и методов разработки и реализации управленческих решений по всем основным аспектам ее формирования, распределения и использования на предприятии²⁰.

Эффективное управление прибылью предприятия обеспечивается реализацией ряда принципов, которые представлены на рисунке 1.2.

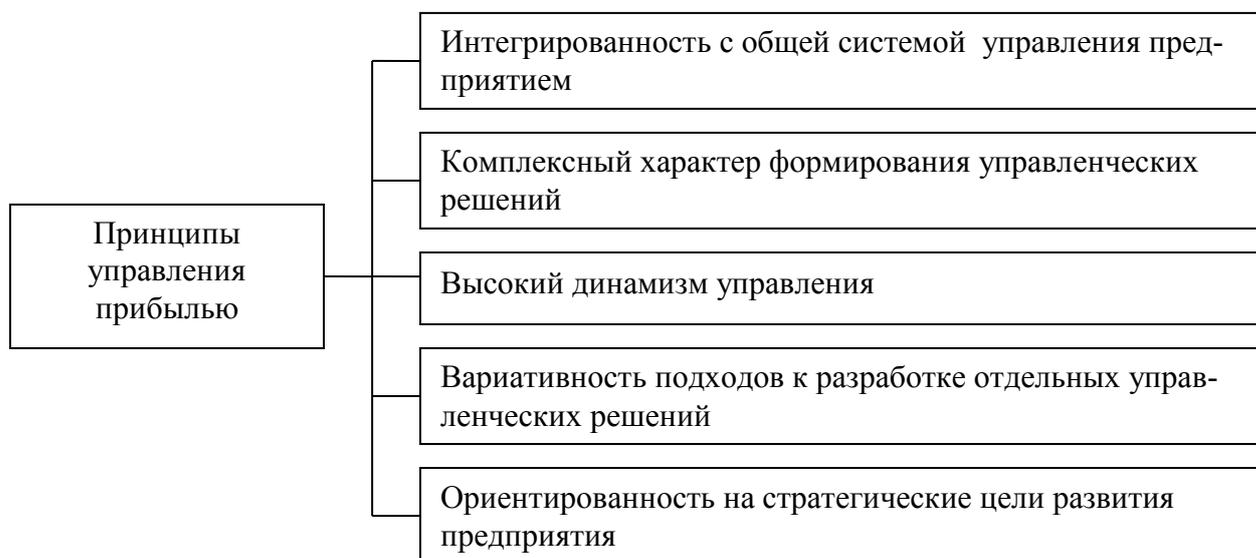


Рисунок 1.2 – Основные принципы управления прибылью предприятия

С учетом содержания процесса управления прибылью и предъявляемых к нему требований формируются его цели и задачи.

Главной целью управления прибылью является обеспечение максимизации благосостояния собственников предприятия в текущем и перспективном периоде. Эта главная цель призвана обеспечивать одновременно гармонизацию интересов собственников с интересами государства и персонала предприятия²¹.

Исходя из этой главной цели, система управления прибылью призвана решать следующие основные задачи, представленные на рисунке 1.3.

²⁰ Бланк И.А. Управление прибылью. К. Эльга, Ника-Центр, 2019. С. 30.

²¹ Бланк И.А. Управление прибылью. К. Эльга, Ника-Центр, 2019. С. 31.



Рисунок 1.3 – Задачи управления прибылью

Все рассмотренные задачи управления прибылью теснейшим образом взаимосвязаны, хотя отдельные из них и носят разнонаправленный характер (например, максимизация уровня прибыли при минимизации уровня риска; обеспечение достаточного уровня удовлетворения интересов собственников предприятия и его персонала; обеспечение достаточного размера прибыли, направляемой на прирост активов и на потребление и т.п.). Поэтому в процессе управления прибылью отдельные задачи должны быть оптимизированы между собой²².

Система управления прибылью реализует свою главную цель и основные задачи путем осуществления определенных функций, которые представлены на рисунке 1.4.

²²Бланк И.А. Управление прибылью. К. Эльга, Ника-Центр, 2019. С. 33.

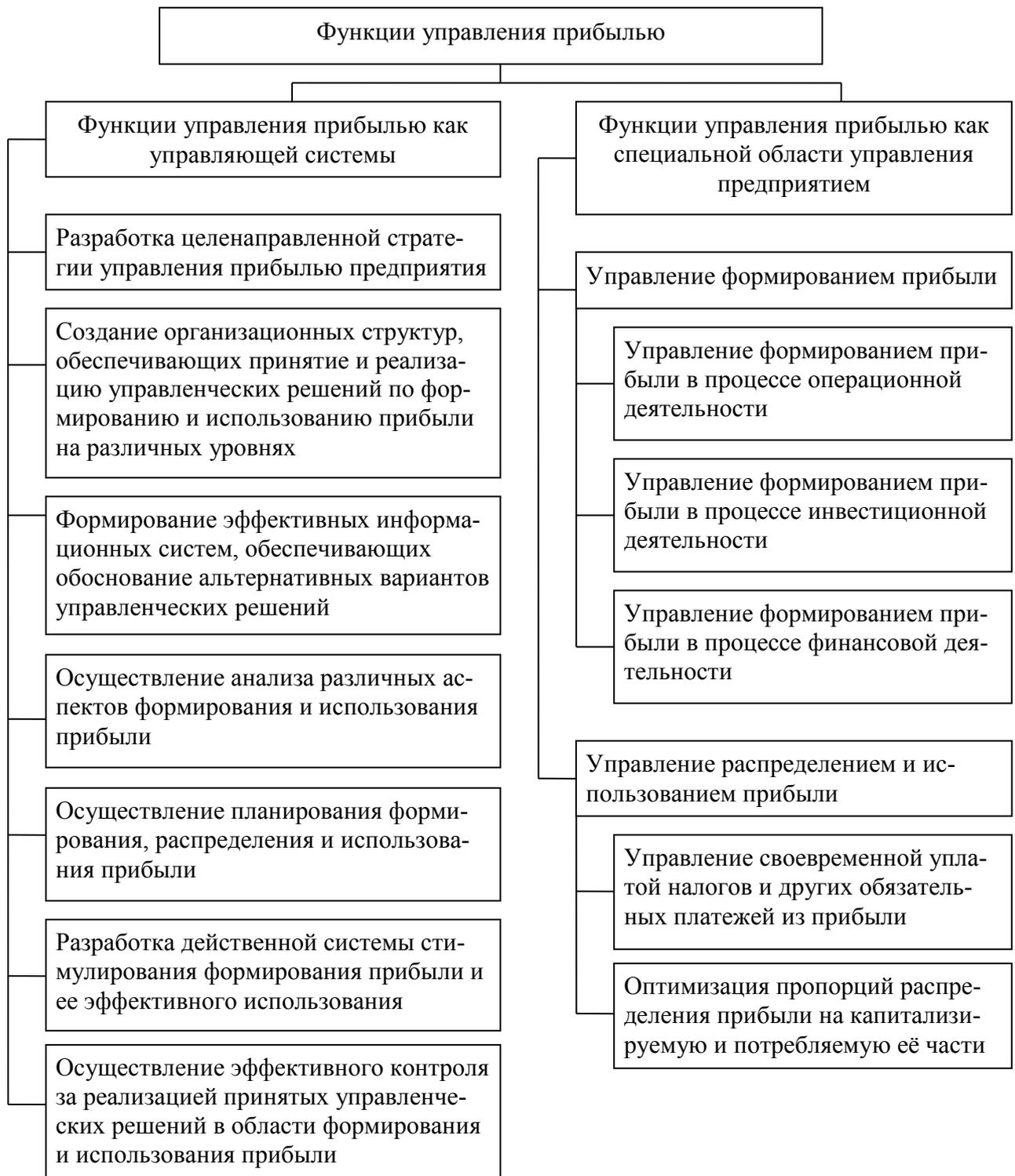


Рисунок 1.4 – Характеристика основных функций управления прибылью предприятия в разрезе отдельных групп

Процесс управления прибылью предприятия базируется на определенном механизме. Механизм управления прибылью представляет собой систему основных элементов регулирующих процесс разработки и реализации управлен-

ческих решений в области ее формирования, распределения и использования. В структуру механизма управления прибылью входят элементы, представленные на рисунке 1.5.

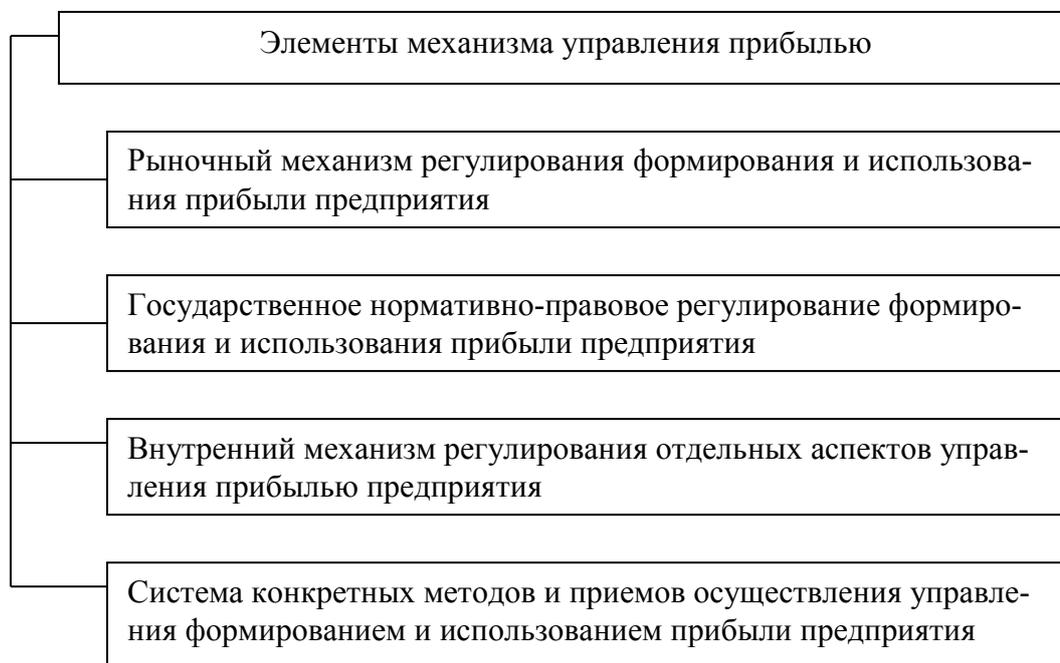


Рисунок 1.5 – Основные элементы механизма управления прибылью

Рыночный механизм регулирования формирования и использования прибыли предприятия. Спрос и предложение на товарном и финансовом рынках формируют уровень цен на продукцию, стоимость привлечения кредитов, доходность отдельных ценных бумаг, среднюю норму доходности капитала и т.п. По мере углубления рыночных отношений роль рыночного механизма регулирования формирования и использования прибыли предприятия будет возрастать.

Государственное нормативно-правовое регулирование вопросов формирования и распределения прибыли предприятия. Принятие законов и других нормативных актов, регулирующих формирование и распределение прибыли предприятия, представляет собой одно из направлений экономической политики государства. Законодательные и нормативные основы этой политики регулируют получение и распределение прибыли предприятий в разных формах. К

числу основных из этих форм относятся: налоговое регулирование; регулирование механизма амортизации основных средств и нематериальных активов; регулирование размеров отчислений прибыли в резервный фонд; регулирование минимальных размеров заработной платы и другие.

Внутренний механизм регулирования отдельных аспектов формирования, распределения и использования прибыли предприятия. Механизм такого регулирования формируется в рамках самого предприятия, соответственно регламентируя те или иные оперативные управленческие решения по вопросам формирования, распределения и использования прибыли. Так, ряд этих аспектов может регламентироваться требованиями устава предприятия. Отдельные из этих аспектов регулируются формируемой на предприятии целевой политикой управления прибылью. Кроме того, на предприятии может быть разработана и утверждена система внутренних нормативов и требований по вопросам формирования, распределения и использования прибыли.

Система конкретных методов и приемов осуществления управления прибылью. В процессе анализа, планирования и контроля формирования и использования прибыли используется обширная система методов, с помощью которых достигаются необходимые результаты. К числу основных из них относятся методы: технико-экономических расчетов, балансовый, экономико-статистические, экономико-математические, сравнения и другие.

Эффективный механизм управления прибылью позволяет в полном объеме реализовать стоящие перед ним цели и задачи, способствует результативному осуществлению функций этого управления²³.

Всем показателям прибыли характерен один общий недостаток - они являются абсолютными показателями, что затрудняет их использование в пространственно-временных сопоставлениях. Поэтому в анализе эти индикаторы дополняются разнообразными коэффициентами рентабельности, доходности. Термин «рентабельность» трактуется в двух весьма близких значениях. Согласно первой трактовке рентабельность может рассматриваться как синоним при-

²³Бланк И.А. Управление прибылью. К. Эльга, Ника-Центр, 2019. С. 37.

быльности; иными словами, бизнес рентабелен, если он генерирует прибыль. Вторая трактовка предполагает наложение дополнительного условия: рентабельность — это генерирование прибыли в контексте использованных или потраченных ресурсов. Смысл различия в приведенных определениях сводится к следующему. В первом случае безоговорочно одобряется любое действие (проект), сулящее прибыль, хотя бы и самую минимальную: выгодно все, что не убыточно. Во втором случае действие (проект) одобряется лишь в том случае, если в результате будет обеспечен приемлемый уровень отдачи от сделанных затрат. Подоплека различия этих подходов очевидна и кроется в многообразии альтернатив приложения факторов производства. Именно во втором значении и используется чаще всего понятие «рентабельность»²⁴.

Количественно рентабельность оценивается с помощью специальных индикаторов — коэффициентов рентабельности, каждый из которых рассчитывается путем сопоставления некоторого показателя прибыли с логически соответствующей ей базой. Поэтому управление рентабельностью включает два компонента: управление прибылью (числитель показателя рентабельности) и управление базой формирования прибыли (знаменатель показателя рентабельности). Таким образом, управление рентабельностью означает обеспечение желаемой динамики коэффициентов рентабельности.

Поскольку при расчете тех или иных коэффициентов рентабельности используются различные базы, управление рентабельностью предусматривает не только воздействие на факторы формирования прибыли (то есть отдельные виды доходов и расходов), но и выбор структуры активов, источников финансирования, видов производственной деятельности. В частности, меняя целевую структуру капитала, можно влиять на показатели рентабельности инвестиций; меняя структуру производства, можно воздействовать на рентабельность продаж. В любом случае эффективность и целесообразность принимаемых решений будет оцениваться комплексно — показателями прибыли и коэффициентами рентабельности; кроме того, должны учитываться субъективные моменты,

²⁴Ковалев В.В. Курс финансового менеджмента. М. ТК Велби, Проспект. 2019. С. 192.

факторы и результаты²⁵.

На основании вышеизложенного можно сделать вывод, что управление прибылью и рентабельностью представляет собой систему принципов и методов разработки и реализации управленческих решений на всех этапах, которые представлены на рисунке 1.6.

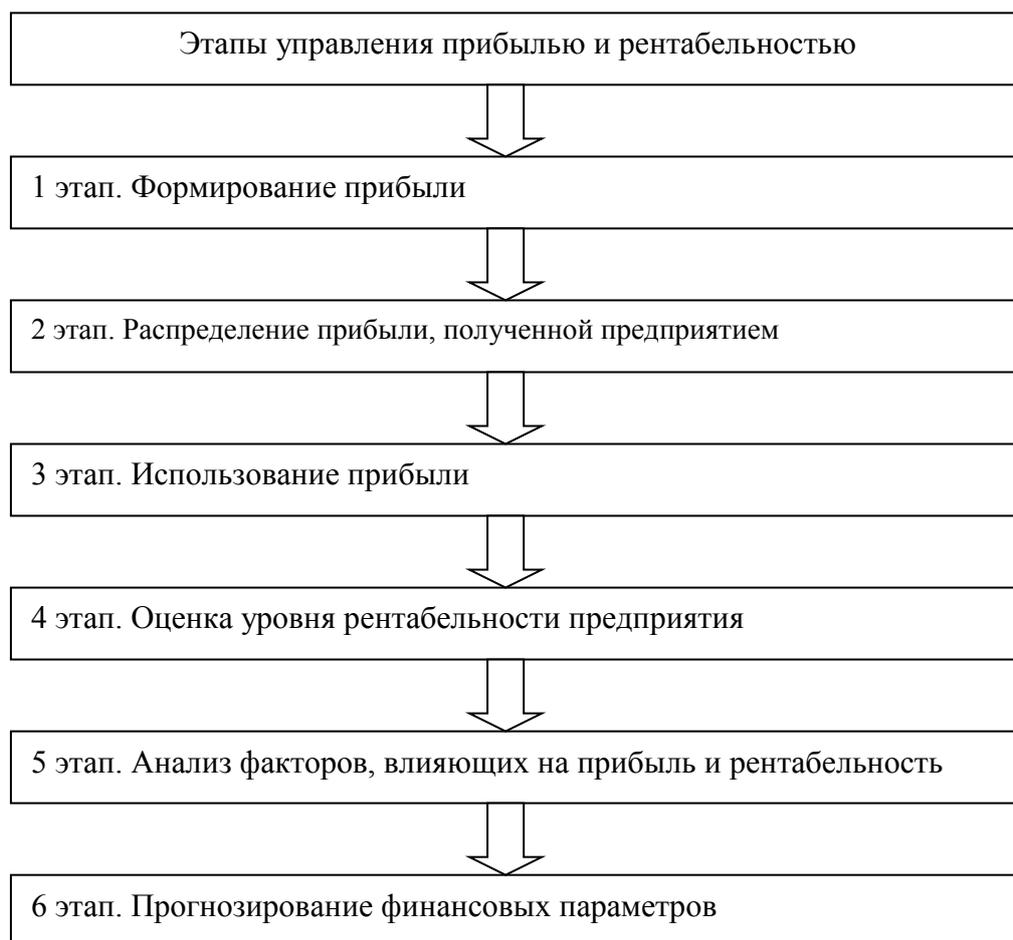


Рисунок 1.6 – Этапы управления прибылью и рентабельностью предприятия

Осуществление планирования формирования, распределения и использования прибыли на предприятии связано с разработкой системы текущих планов и оперативных бюджетов по основным направлениям хозяйственной деятельности. Основой такого планирования является разработанная стратегия управления прибылью, требующая конкретизации на каждом этапе поступательного

²⁵Ковалев В.В. Курс финансового менеджмента. М. ТК Велби, Проспект. 2019. С. 193.

движения предприятия к поставленным стратегическим целям.

Основная цель анализа рентабельности состоит в выявлении тенденций и пропорций, сложившихся в распределении прибыли за отчетный период по сравнению с планом в динамике. По результатам анализа разрабатываются рекомендации по формированию прибыли, изменению пропорций в распределении прибыли и наиболее рациональному ее использованию.

Целью управления рентабельностью предприятия является определение путей оптимизации величины прибыли как в целом, так и от отдельных видов деятельности²⁶.

Таким образом, высокая роль прибыли и рентабельности в развитии предприятия и обеспечении интересов его собственников и персонала определяют необходимость непрерывного и эффективного управления этими показателями.

По результатам исследований в первой главе можно сделать вывод, что показатели рентабельности имеют особенно важное значение в современных рыночных условиях, когда руководству предприятия требуется постоянно принимать ряд неординарных решений для обеспечения прибыльности, а, следовательно, устойчивости финансового развития предприятия. Следует отметить важность показателей рентабельности для принятия решений по инвестированию, планированию, по составлению смет, координированию, по оценке и контролю работы предприятия и его результатов. Факторы, оказывающие влияние на рентабельность производства, многочисленны и многообразны. Одни из них зависят от деятельности конкретных коллективов, другие связаны с технологией и организацией производства, эффективностью использования производственных ресурсов, внедрением достижений научно-технического прогресса.

²⁶ Костромина Д.В. Управление затратами и прибылью предприятия. Финансовый менеджмент. 2018. № 4. С.90.

2 АНАЛИЗ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО «БИЗНЕС-КОНСАЛТИНГ»

2.1 Организационно-экономическая характеристика организации

Общество с ограниченной ответственностью «Бизнес-Консалтинг» создано в соответствии с Гражданским кодексом РФ, Федеральным законом РФ «Об обществах с ограниченной ответственностью» и зарегистрировано Межрайонной инспекцией ФНС России № 1 по Амурской области 22.06.2005 года.

Учредителем общества является физическое лицо – гражданин Китайской Народной Республики. Учредительным документом организации является Устав, утвержденный учредителем.

Местонахождение предприятия: 675000, Амурская область, г. Благовещенск, ул. Текстильная, 116.

Общество является коммерческой организацией и имеет в собственности обособленное имущество, учитываемое на его самостоятельном балансе.

ООО «Бизнес-Консалтинг» имеет реквизиты юридического лица, круглую печать, угловой штамп, самостоятельный баланс, обособленное имущество, счета в банках, наименование, знаки отличия – товарный знак, эмблемы и другие средства индивидуализации. Общество несет ответственность по своим обязательствам только принадлежащим ему имуществом.

Организация создана с целью насыщения рынка товарами и услугами, предоставления услуг гражданам и юридическим лицам как российским, так и иностранным. Основной целью общества является получение прибыли в интересах участников и обеспечение стабильности предприятия.

В настоящее время основными видами деятельности ООО «Бизнес-Консалтинг» являются:

- 1) предоставление в аренду торговых и складских помещений;
- 2) перевозка различных грузов по Амурской области и за ее пределами.

Перевозка грузов осуществляется с использованием собственного подвижного транспорта. Компания имеет собственную базу для технического осмотра и ремонта автотранспорта.

Уставный капитал общества составляет 10 тыс. руб. и состоит из 100 до-

лей стоимостью 100 рублей каждая. Оплата долей участниками общества была осуществлена денежными средствами.

Источниками формирования финансовых ресурсов общества являются амортизационные отчисления, прибыль от всех видов финансово-хозяйственной деятельности, кредиты банка. Прибыль, получаемая в результате хозяйственной деятельности организации, после уплаты налогов и других обязательных платежей, поступает в полное распоряжение ООО «Бизнес-Консалтинг».

На способность предприятия адаптироваться к изменениям внешней среды влияет то, как оно организовано, как построена структура управления. Организационная структура управления компании представлена на рисунке 2.1.

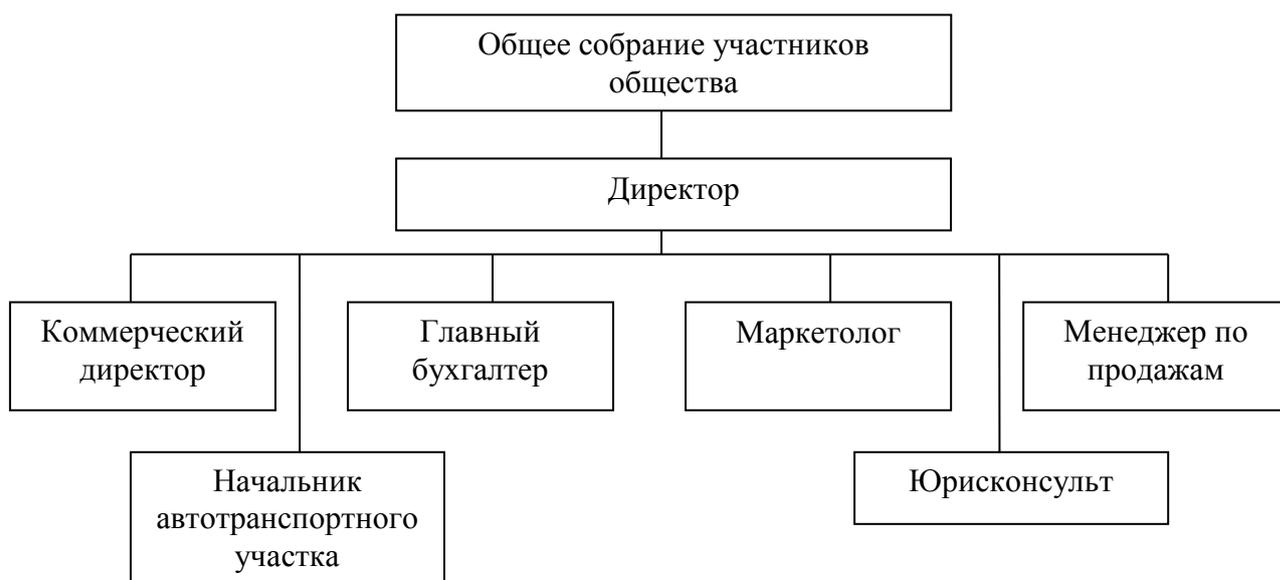


Рисунок 2.1 - Организационная структура управления ООО «Бизнес-Консалтинг»

Организационная структура является линейно-функциональной, что характерно для организации такого масштаба. Основным достоинством данной структуры является то, что она, сохраняя целенаправленность линейной структуры, дает возможность специализировать выполнение отдельных функций и тем самым компетентность управления в целом. Преимуществом линейно-

функциональной структуры является ее простота и привычность, четкость распределения функций управления между руководящим персоналом.

Высшим органом управления ООО «Бизнес-Консалтинг» является общее собрание участников общества, к компетенции которого относится:

- определение основных направлений деятельности организации;
- изменение Устава общества;
- утверждение годовых отчетов;
- распоряжение прибылью и возмещение убытков;
- утверждение (принятие) документов, регулирующих внутреннюю деятельность общества;
- принятие решения о реорганизации или ликвидации общества.

Руководство текущей деятельностью общества осуществляется единоличным исполнительным органом организации – директором ООО «Бизнес-Консалтинг». К компетенции директора относятся все вопросы руководства текущей деятельностью общества за исключением вопросов, отнесенных к компетенции общего собрания участников общества. Генеральный директор без доверенности действует от имени организации, в том числе представляет ее интересы, совершает сделки от имени общества, организует ведение бухгалтерского учета, утверждает штаты, издает приказы и дает указания, обязательные для исполнения всеми работниками организации.

Общество самостоятельно финансирует все направления своих расходов в соответствии с производственными планами, распоряжается имеющимися финансовыми ресурсами, вкладывая их в оказание услуг в целях получения прибыли.

В современных условиях хозяйствования организаций основными факторами повышения эффективности их деятельности являются принятые управленческие решения, направленные на техническое и организационное развитие, улучшение корпоративных, социальных и природных условий функционирования производства. Характеристика основных экономических показателей ООО «Бизнес-Консалтинг» за 2017 – 2019 гг. представлена в таблице 2.1.

Таблица 2.1 - Основные экономические показатели ООО «Бизнес-Консалтинг» за 2017 – 2019 гг.

Показатель	2017	2018	2019	Абсолютные изменения		Темп роста, %	
				2018 к 2017	2019 к 2018	2018 к 2017	2019 к 2018
Выручка, тыс. руб.	12591	10506	11913	-2085	1407	83,4	113,4
Себестоимость продаж, тыс. руб.	11682	7570	9647	-4112	2077	64,8	127,4
Прибыль от продаж, тыс. руб.	909	2936	2266	2027	-670	323,0	77,2
Балансовая стоимость основных фондов, тыс. руб.	3548	4127	5301	579	1174	116,3	128,4
Стоимость имущества, тыс. руб.	5827	7475	8122	1648	647	128,3	108,7
Среднесписочная численность работников, чел.	10	9	11	-1	2	90,0	122,2

Данные таблицы 2.1 показывают, что выручка от продаж имеет тенденцию к снижению в сравнении с 2017 годом, что было вызвано прекращением деятельности по оказанию услуг по проведению техосмотров и ремонту автотехники. В 2018 году и по настоящее время основными видами деятельности компании являются предоставление в аренду торговых и складских помещений и грузоперевозки. Динамика изменения выручки от продаж ООО «Бизнес-Консалтинг» за 2017 – 2019 гг. представлена на рисунке 2.2.

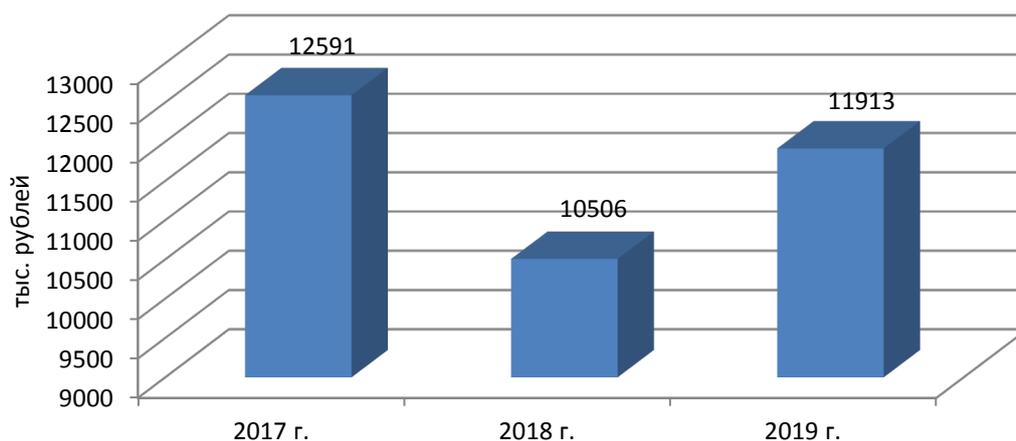


Рисунок 2.2 - Динамика изменения выручки от продаж ООО «Бизнес-Консалтинг» за 2017 – 2019 гг.

В 2018 году в сравнении с 2017 годом выручка компании снизилась на

2085 тыс. руб. или на 16,6 %, в 2019 году в сравнении с 2018 годом выручка ООО «Бизнес-Консалтинг» увеличилась на 1407 тыс. руб. или на 13,4 %.

Соответственно, с уменьшением выручки снижается себестоимость продаж. В 2018 году в сравнении с 2017 годом себестоимость по основным видам деятельности компании снизилась на 4112 тыс. руб. или на 35,2 %, но в 2019 году в сравнении с 2018 годом наблюдается ее рост на 2077 тыс. руб. или на 27,4 %.

С положительной стороны можно отметить высокие темпы роста прибыли от продаж в 2018 году в сравнении с 2017 годом – она увеличилась в 3,2 раза, это было связано с тем, что организацией оказывались услуги и выполнялись работы по более прибыльным видам деятельности, чем в предыдущих годах. В 2019 году в сравнении с 2018 годом прибыль от продаж уменьшилась на 670 тыс. руб. или на 22,8 %.

Из таблицы 2.1 видно, что растет балансовая стоимость основных фондов компании, в 2018 году в сравнении с 2017 годом – на 16,3 %, в 2019 году в сравнении с 2018 годом – на 28,4 %, что было вызвано приобретением автотранспорта для оказания услуг по грузоперевозкам.

Увеличивается и стоимость имущества ООО «Бизнес-Консалтинг», в 2018 году в сравнении с 2017 годом на 28,3 %, в 2019 году в сравнении с 2018 годом – на 8,7 %, что было связано с ростом внеоборотных активов и увеличением остатков на счетах организации.

Среднесписочная численность компании снизилась в 2018 году в сравнении с 2017 годом на 1 человека, но в 2019 году по сравнению с 2018 годом наблюдается ее увеличение на 2 человека.

Из проведенного анализа основных показателей деятельности ООО «Бизнес-Консалтинг» можно сделать вывод, что в настоящее время организация достаточно эффективно функционирует. Высокий уровень обслуживания, постоянное наличие необходимого транспорта, экономичные тарифы и гибкие системы скидок для постоянных клиентов обеспечивают компании успех.

2.2 Анализ деятельности ООО «Бизнес-Консалтинг»

Миссия ООО «Бизнес-Консалтинг» состоит в предоставлении организациям и клиентам качественных услуг в области автоперевозок грузов, характеризующихся своевременностью доставки и сохранностью груза. Также организацией оказываются услуги по сдаче в аренду торговых и складских помещений. В таблице 2.2 представлен анализ динамики и структуры выручки ООО «Бизнес-Консалтинг» за 2017 – 2019 гг.

Таблица 2.2 - Анализ динамики и структуры выручки ООО «Бизнес-Консалтинг» за 2017 – 2019 гг. **не сокращать в таблице показатели**

Наименование показателя	2017 г.		2018 г.		2019 г.		Абсолютное отклонение		Темп роста, %	
	тыс. руб.	уд. вес, %	тыс. руб.	уд. вес, %	тыс. руб.	уд. вес, %	2018 к 2017	2019 к 2018	2018 к 2017	2019 к 2018
Услуги по перевозке грузов	4442	35,3	4890	46,5	5898	49,5	448	1008	110,1	120,6
Сдача в аренду торговых и складских помещений	5762	45,8	5447	51,8	6015	50,5	-315	568	94,5	110,4
Проведение техосмотров и ремонт автотехники	2387	19,0	169	1,6	0	0,0	-2218	-169	7,1	0,0
Всего	12591	100,0	10506	100,0	11913	100,0	-2085	1407	83,4	113,4

Из таблицы 2.2 видно, что на протяжении исследуемого периода основным видом деятельности ООО «Бизнес-Консалтинг» являются услуги по сдаче в аренду торговых и складских помещений - удельный вес оказанных услуг по данному направлению увеличился с 45,8 % в 2017 году до 50,5 % в 2019 году. Такое увеличение связано с повышением арендной платы в связи с инфляционными процессами в стране. Также увеличивается и доля выручки от оказания услуг по перевозкам грузов с 35,3 % в 2017 году до 49,5 % в 2019 году, что обусловлено приобретением нового автотранспорта и репутацией компании как надежного партнера.

Напротив, по виду деятельности «Проведение техосмотров и ремонт автотехники» доля выручки уменьшилась с 19,0 % в 2017 году до 1,6 % в 2018 го-

ду, в 2019 году деятельность по данному виду не осуществлялась.

Все вышесказанное свидетельствует о том, что обществом выбрано два основных стратегических направления - сдача в аренду торговых и складских помещений и оказание услуг по автоперевозкам грузов. Компания стремится зарекомендовать себя как ответственного и внимательного исполнителя предоставляемых услуг.

Анализ себестоимости услуг является важным инструментом в системе управления затратами ООО «Бизнес-Консалтинг». Принятие управленческих решений невозможно без анализа уже существующих затрат на производство и затрат, которые возникнут в ходе реализации вновь разрабатываемых проектов и бизнес-планов. В таблице 2.3 рассмотрим состав и структуру затрат организации по их элементам за 2017 – 2019 гг.

Таблица 2.3 – Состав и структура затрат по их элементам ООО «Бизнес-Консалтинг» за 2017 – 2019 гг.

Элементы затрат	2017 г.		2018 г.		2019 г.		Абсолютное отклонение		Темп роста, %	
	сумма, тыс. руб.	уд. вес, %	сумма, тыс. руб.	уд. вес, %	сумма, тыс. руб.	уд. вес, %	2018 к 2017	2019 к 2018	2018 к 2017	2019 к 2018
Материальные затраты	6460	55,3	2371	31,3	2223	23,0	-4089	-148	36,7	93,8
Затраты на оплату труда	2971	25,4	3008	39,7	3979	41,2	37	971	101,2	132,3
Отчисления на социальные нужды	600	5,1	608	8,0	804	8,3	8	196	101,3	132,2
Амортизация	614	5,3	891	11,8	1327	13,8	277	436	145,1	148,9
Прочие затраты	1037	8,9	692	9,1	1314	13,6	-345	622	66,7	189,9
Полная себестоимость	11682	100,0	7570	100,0	9647	100,0	-4112	2077	64,8	127,4

Из данных таблицы 2.3 следует, что в 2018 году в сравнении с 2017 годом общая сумма затрат ООО «Бизнес-Консалтинг» снизилась на 4112 тыс. руб. или на 35,2 %, на что повлияло уменьшение по статьям «Материальные запасы» на 4089 тыс. руб. или на 63,3 % и «Прочие затраты» - на 345 тыс. руб. или на 33,3 %. Такое снижение было обусловлено прекращением деятельности по проведе-

нию техосмотров и ремонту автотехники в 2018 году.

В 2019 году в сравнении с 2018 годом общая сумма затрат организации увеличилась на 2077 тыс. руб. или на 27,4 %, на что повлияло увеличение почти по всем статьям затрат, кроме материальных расходов. Расходы на оплату труда и отчисления на социальные нужды увеличилась на 32,3 %, в связи с привлечением дополнительных трудовых ресурсов. Рост расходов на амортизацию на 48,9 % был обусловлен приобретением транспортных средств, прочие затраты возросли на 89,9 %.

Наибольший удельный вес в структуре затрат ООО «Бизнес-Консалтинг» по их элементам приходится в 2019 году на расходы на оплату труда – 41,2 %, что связано со спецификой деятельности компании в 2018 – 2019 гг. На материальные расходы приходится в отчетном году 23 % всех затрат предприятия, доля амортизации составляет 13,8 %. Наименьший удельный вес в структуре затрат исследуемой организации в 2019 году приходится на отчисления на социальные нужды – 8,3 %.

Основная роль в безубыточной работе ООО «Бизнес-Консалтинг» принадлежит его персоналу. В таблице 2.4 представлен анализ движения персонала за 2017 – 2019 гг.

Таблица 2.4 - Анализ движения персонала ООО «Бизнес-Консалтинг» за 2017 – 2019 гг.

Показатель	2017 г.	2018 г.	2019 г.	Абсолютное изменение	
				2018 к 2017	2019 к 2018
Численность персонала на начало года, чел.	13	8	10	-5	2
Принято на работу, чел.	11	9	13	-2	4
Выбыли, чел., в том числе:	16	7	11	-9	4
по собственному желанию, чел.	8	5	7	-3	2
Численность персонала на конец года, чел.	8	10	12	2	2
Среднесписочная численность персонала, чел.	10	9	11	-1	2
Коэффициент оборота по приему работников	1,10	1,00	1,18	-0,10	0,18
Коэффициент оборота по выбытию работников	1,60	0,78	1,00	-0,82	0,22
Коэффициент текучести кадров	0,80	0,56	0,64	-0,24	0,08

Удельный вес принятых работников в ООО «Бизнес-Консалтинг» в 2019 году составил 118 %. В 2018 году по сравнению с 2017 годом значение данного показателя уменьшилось на 10 пунктов, но в 2019 году в сравнении с 2018 годом данный показатель увеличился на 18 пунктов. Удельный вес выбывших работников в 2019 году составил 100 %, что на 22 пункта больше удельного веса выбывших работников в 2018 году. В 2018 году в сравнении с 2017 годом значение данного показателя уменьшилось на 82 пункта.

С положительной стороны можно отметить снижение коэффициента текучести кадров с 80 % в 2017 году до 64 % в 2019 году, однако его значение велико, поэтому руководству предприятия необходимо обратить внимание на данный факт.

Особое внимание при анализе необходимо уделить изучению эффективности использования основных средств, так как они занимают немалую долю в долгосрочных активах предприятия. Результаты анализа эффективности использования основных средств ООО «Бизнес-Консалтинг» за 2017 - 2019 гг. представлены в таблице 2.5.

Таблица 2.5 - Анализ эффективности использования основных фондов в ООО «Бизнес-Консалтинг» за 2017 - 2019 гг.

Показатель	2017 г.	2018 г.	2019 г.	Абсолютное изменение		Темп роста, %	
				2018 к 2017	2019 к 2018	2018 к 2017	2019 к 2018
Выручка, тыс. руб.	12591	10506	11913	-2085	1407	83,4	113,4
Прибыль от продаж, тыс. руб.	909	2936	2266	2027	-670	323,0	77,2
Балансовая стоимость основных фондов на конец года, тыс. руб.	3548	4127	5301	579	1174	116,3	128,4
Среднесписочная численность работников, чел.	10	9	11	-1	2	90,0	122,2
Фондоотдача, руб/руб.	3,55	2,55	2,25	-1,00	-0,30	71,7	88,3
Фондоемкость, руб/руб.	0,28	0,39	0,44	0,11	0,05	139,4	113,3
Фондовооруженность, тыс. руб/чел.	354,80	458,56	481,91	103,76	23,35	129,2	105,1
Фондорентабельность, %	25,62	71,14	42,75	45,52	-28,39	277,7	60,1

По данным таблицы 2.5 видно, что фондоотдача основных средств ООО «Бизнес-Консалтинг» снижается в исследуемом периоде. В 2018 году в сравне-

нии с 2017 годом снижение составило 1 рубль, в 2019 году в сравнении с 2018 годом – 30 копеек. На 1 руб. основных средств компании в 2019 году приходится 2 руб. 25 коп. выручки. Уменьшение фондоотдачи свидетельствует о снижении эффективности использования основных фондов организации.

При уменьшении фондоотдачи основных средств, как следствие, наблюдается повышение фондоемкости с 28 до 44 копеек. В 2019 году на 1 руб. выручки приходится 44 коп. основных производственных фондов.

Положительно расценивается увеличение фондоруженности компании в 2019 году по сравнению с прошлыми годами - в процессе оказания услуг один работник компании располагает в 2019 году 481,91 тыс. руб. основных производственных фондов.

Рост фондорентабельности с 25,62 % в 2017 году до 42,75 % в 2019 году свидетельствует об эффективном использовании основных средств.

Таким образом, точное сегментирование рынка обеспечивают успех ООО «Бизнес-Консалтинг». Компания имеет довольно устойчивое и стабильное положение на рынке грузоперевозок автотранспортом и хорошую деловую репутацию у своих клиентов.

2.3 Оценка финансового состояния организации

Имущественное положение предприятия на начало и конец периода характеризуется, как правило, данными бухгалтерского баланса. В таблице 2.6 дадим общую оценку динамики и структуры статей актива баланса ООО «Бизнес-Консалтинг» за 2017 – 2019 гг.

В таблице оформить разрыв

Таблица 2.6 - Анализ динамики и структуры активов ООО «Бизнес-Консалтинг» за 2017 – 2019 гг.

Наименование статей	На 31.12.2017г.		На 31.12.2018г.		На 31.12.2019г.		Абсолютное изменение		Темп роста, %	
	тыс. руб.	уд. вес, %	тыс. руб.	уд. вес, %	тыс. руб.	уд. вес, %	2018 к 2017	2019 к 2018	2018 к 2017	2019 к 2018
Основные средства	3548	60,9	4127	55,2	5301	65,3	579	1174	116,3	128,4
Итого внеоборотные активы	3548	60,9	4127	55,2	5301	65,3	579	1174	116,3	128,4
Запасы	615	10,6	716	9,6	695	8,6	101	-21	116,4	97,1
Дебиторская задолженность	278	4,8	326	4,4	384	4,7	48	58	117,3	117,8

Денежные средства	1386	23,8	2306	30,8	1742	21,4	920	-564	166,4	75,5
Итого оборотные активы	2279	39,1	3348	44,8	2821	34,7	1069	-527	146,9	84,3
Активы, всего	5827	100,0	7475	100,0	8122	100,0	1648	647	128,3	108,7

Из таблицы 2.6 видно, что в 2018 году по сравнению с 2017 годом активы предприятия увеличились на 28,3 %, на что повлияло увеличение как внеоборотных активов на 16,3 %, так и оборотных активов на 46,9 %.

Рост внеоборотных активов был связан с увеличением стоимости основных средств на что повлияло приобретение нового автотранспорта для оказания услуг. Увеличение текущих активов было связано с увеличением запасов на 16,4 %; дебиторской задолженности – на 17,3 %, остатков денежных средств на расчетных счетах – на 66,4 %.

Структура активов ООО «Бизнес-Консалтинг» за 2017 – 2019 гг. представлена на рисунке 2.3.

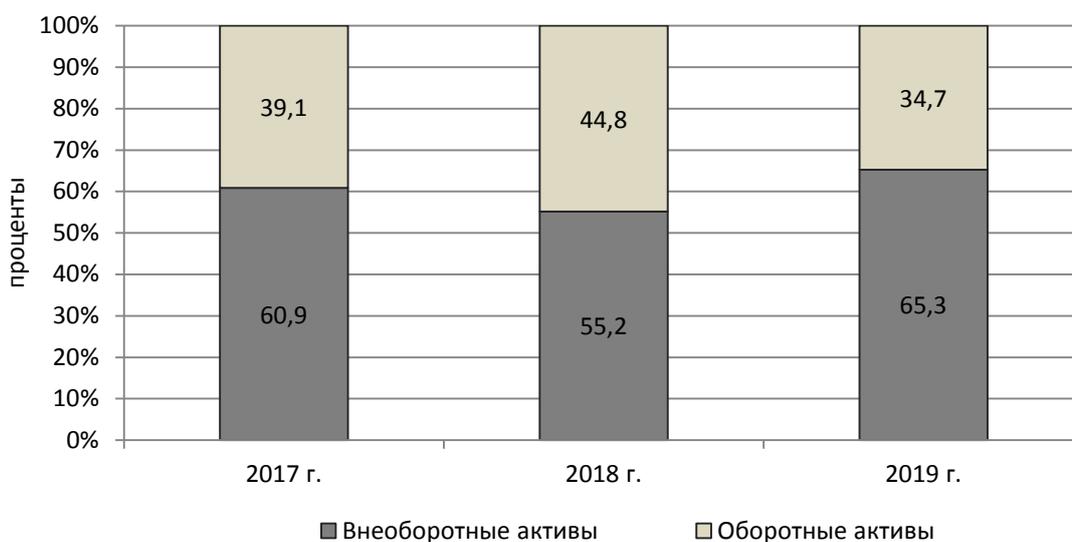


Рисунок 2.3 - Структура активов ООО «Бизнес-Консалтинг» за 2017 – 2019 гг.

Из рисунка 2.3 видно, что наибольший удельный вес в структуре активов предприятия занимают постоянные активы, доля которых повысилась с 60,9 % в 2017 году до 65,3 % в 2019 году. Напротив, удельный вес оборотных активов снизился с 39,1 до 34,7 % в 2019 году.

Наибольшую долю в составе всех активов предприятия в течение исследуемого периода занимают основные средства, удельный вес которых увеличился с 60,9 до 65,3 % в 2019 году. Также положительно характеризуется высокая доля денежных средств на счетах фирмы – 21,4 % всех активов в 2019 году.

Низкая доля дебиторской задолженности в структуре имущества ООО «Бизнес-Консалтинг» (4,7 % в 2019 году) свидетельствует о соблюдении расчетно-платежной дисциплины в организации.

Анализ пассивной части бухгалтерского баланса ООО «Бизнес-Консалтинг» представлен в таблице 2.7.

Таблица 2.7 - Анализ динамики и структуры источников формирования имущества ООО «Бизнес-Консалтинг» за 2017 – 2019 гг.

Наименование статей	На 31.12.2017г.		На 31.12.2018г.		На 31.12.2019г.		Абсолютное изменение		Темп роста, %	
	тыс. руб.	уд. вес, %	тыс. руб.	уд. вес, %	тыс. руб.	уд. вес, %	2018 к 2017	2019 к 2018	2018 к 2017	2019 к 2018
Уставный капитал	10	0,2	10	0,1	10	0,1	0	0	100,0	100,0
Нераспределенная прибыль	2792	47,9	3693	49,4	4106	50,6	901	413	132,3	111,2
Итого капитал и резервы	2802	48,1	3703	49,5	4116	50,7	901	413	132,2	111,2
Займы и кредиты	1551	26,6	2167	29,0	2073	25,5	616	-94	139,7	95,7
Кредиторская задолженность	1474	25,3	1605	21,5	1933	23,8	131	328	108,9	120,4
Итого краткосрочные обязательства	3025	51,9	3772	50,5	4006	49,3	747	234	124,7	106,2
Пассивы, всего	5827	100,0	7475	100,0	8122	100,0	1648	647	128,3	108,7

Из таблицы 2.7 видно, что увеличение источников финансирования в 2018 году по сравнению с 2017 годом на 28,3 % было связано с увеличением собственного капитала на 32,3 % и краткосрочных обязательств предприятия – на 24,7 %. В 2019 году в сравнении с 2018 годом пассивы предприятия возросли на 8,7 % за счет роста собственного капитала на 11,2 % и краткосрочных обязательств на 6,2 %. В течение исследуемого периода долгосрочные заемные источники исследуемой организацией не привлекались.

На увеличение собственного капитала предприятия за весь период повлия-

яло увеличение суммы нераспределенной прибыли, оставшейся в распоряжении общества после уплаты налогов и сборов, выплаты дивидендов.

Динамика изменения соотношения дебиторской и кредиторской задолженности ООО «Бизнес-Консалтинг» представлена на рисунке 2.4.

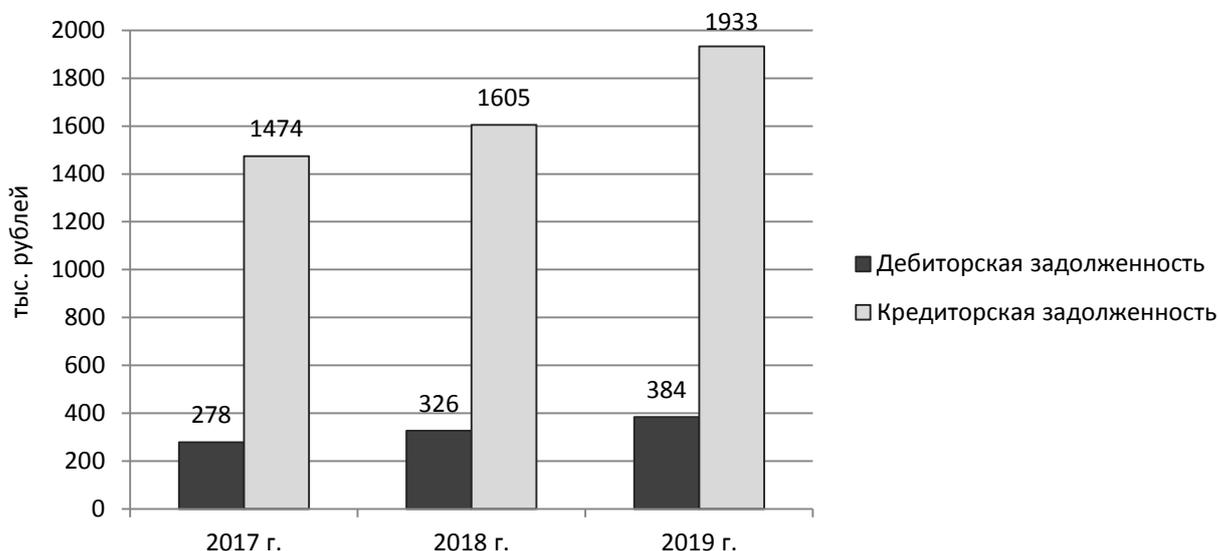


Рисунок 2.4 - Динамика изменения соотношения дебиторской и кредиторской задолженности ООО «Бизнес-Консалтинг» за 2017 – 2019 гг.

Из рисунка 2.4 видно, что в исследуемом периоде на предприятии имело место превышение кредиторской задолженности над дебиторской, это означает, что предприятие не только полностью покрывает за счет чужих средств отвлечение средств из своего оборота в дебиторскую задолженность, но и использовало часть чужих средств в своем обороте.

Структура источников финансирования ООО «Бизнес-Консалтинг» за 2017 – 2019 гг. представлена на рисунке 2.5.

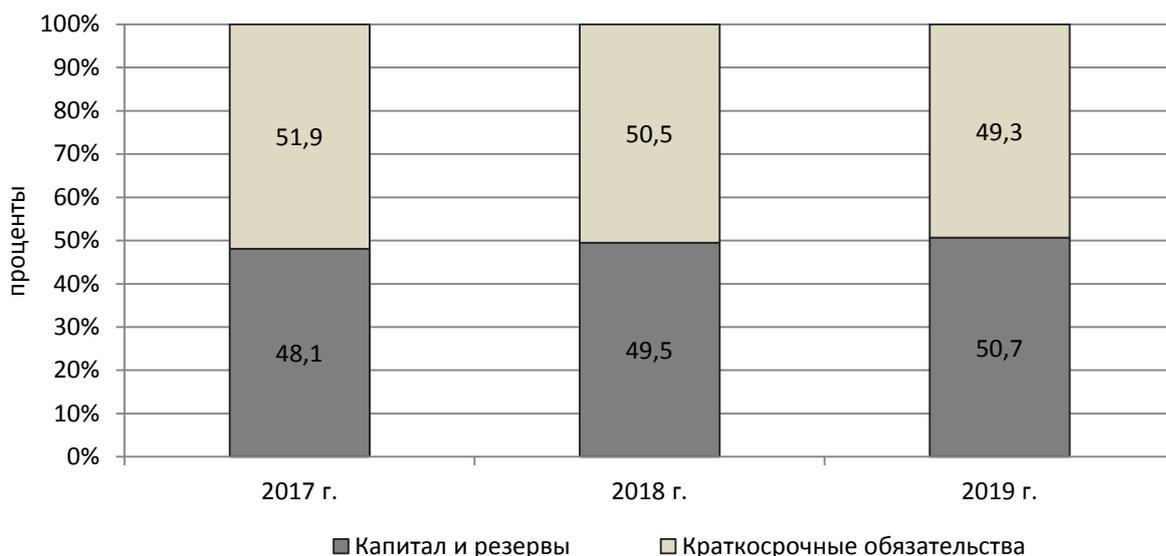


Рисунок 2.5 - Структура источников финансирования
ООО «Бизнес-Консалтинг» за 2017 – 2019 гг.

Из рисунка 2.5 видно, что наибольший удельный вес в составе источников финансирования предприятия в 2017 – 2018 гг. занимали краткосрочные обязательства – 51,9 и 50,5 % соответственно. В 2019 году произошло перераспределение в структуре источников образования имущества – наибольший удельный вес занимает собственный капитал – 50,7 %.

Рассмотрев структуру пассивов предприятия, можно сделать вывод, что в 2019 году она рациональна, так как в составе обязательств предприятия наибольший удельный вес занимает собственный капитал.

Наибольший удельный вес в составе всех источников финансирования в 2019 году занимает нераспределенная прибыль – 50,6 %, что характеризуется положительно. Однако собственнику организации необходимо разработать мероприятия по инвестированию чистой прибыли в дальнейшее развитие бизнеса.

На следующем этапе определим величину собственных оборотных средств предприятия за 2017 – 2019 гг. Результаты анализа представлены в таблице 2.8.

Таблица 2.8 - Анализ собственных источников финансирования текущей деятельности ООО «Бизнес-Консалтинг» за 2017 – 2019 гг.

Показатель	2017 г.	2018 г.	2019 г.	Абсолютное изменение		Темп роста, %	
				2018 к 2017	2019 к 2018	2018 к 2017	2019 к 2018
Собственный капитал, тыс. руб.	2802	3703	4116	901	413	132,2	111,2
Внеоборотные активы, тыс. руб.	3548	4127	5301	579	1174	116,3	128,4
Собственные оборотные средства, тыс. руб.	-746	-424	-1185	322	-761	56,8	279,5

Данные таблицы 2.8 свидетельствуют о том, что в исследуемом периоде организация испытывало недостаток собственных оборотных средств, что указывает на неправильное размещение имущества.

Одним из индикаторов финансового положения предприятия является его платежеспособность, то есть возможность наличными денежными ресурсами своевременно погашать свои платежные обязательства. Текущая платежеспособность означает наличие в достаточном объеме денежных средств и их эквивалентов для расчетов по кредиторской задолженности, требующей немедленного погашения. Отсюда основными индикаторами текущей платежеспособности является наличие достаточной суммы денежных средств и отсутствие у предприятия просроченных долговых обязательств.

Цель анализа платежеспособности - оценить способность предприятия своевременно в полном объеме выполнять краткосрочные обязательства за счет текущих активов. Поэтому на данном этапе проведем анализ коэффициентов платежеспособности ООО «Бизнес-Консалтинг» за 2017 – 2019 гг. Результаты анализа представлены в таблице 2.9.

Оформить разрыв

Таблица 2.9 - Анализ коэффициентов платежеспособности ООО «Бизнес-Консалтинг» за 2017 - 2019 гг.

Наименование показателя	На 31.12. 2017г.	На 31.12. 2018г.	На 31.12. 2019г.	Абсолютное отклонение	
				2018 к 2017	2019 к 2018
Денежные средства, тыс. руб.	1386	2306	1742	920	-564
Дебиторская задолженность, тыс. руб.	278	326	384	48	58

Текущие активы, тыс. руб.	2279	3348	2821	1069	-527
Краткосрочная задолженность, тыс. руб.	3025	3772	4006	747	234
Коэффициент абсолютной ликвидности, в долях единиц	0,46	0,61	0,43	0,15	-0,18
Коэффициент критической ликвидности, в долях единиц	0,55	0,70	0,53	0,15	-0,17
Коэффициент текущей ликвидности, в долях единиц	0,75	0,89	0,70	0,13	-0,18

Соответствие коэффициента абсолютной ликвидности нормативному значению ($> 0,2 - 0,25$) на протяжении исследуемого периода говорит о достатке у предприятия абсолютно ликвидных активов, которыми можно погасить наиболее срочные обязательства. В 2019 году по сравнению с 2018 годом значение данного коэффициента уменьшилось на 18 пунктов.

Значение коэффициента быстрой ликвидности также соответствует рекомендованному – за счет денежных средств на различных счетах, а также поступлений по счетам (дебиторская задолженность) предприятие сможет погасить свои краткосрочные обязательства в 2017 г. – на 55 %, в 2018 г. – на 70 %, в 2019 году – на 53 %. В 2019 году в сравнении с 2018 годом коэффициент быстрой ликвидности также снизился на 17 процентных пунктов.

Рассчитанные значения данного коэффициента не соответствуют нормативному значению в течение всего исследуемого периода. Мобилизовав все оборотные средства ООО «Бизнес-Консалтинг» не могло погасить все краткосрочные обязательства в 2017 – 2019 гг. По сравнению с 2018 годом в 2019 году значение данного коэффициента уменьшилось на 18 пунктов, что характеризуется отрицательно.

Определим коэффициент восстановления ликвидности:

$$K_{в.л.} = [0,70 + (6 : 12) \times (0,70 - 0,89)] : 2 = 0,30.$$

При неудовлетворительной структуре баланса и значении коэффициента восстановления ликвидности меньше единицы можно принять решение о том, что предприятие находится в неустойчивом финансовом положении и ему угрожает потеря платежеспособности в ближайшее время.

Динамика изменения коэффициентов платежеспособности ООО «Бизнес-Консалтинг» за 2017 – 2019 гг. представлена на рисунке 2.6.

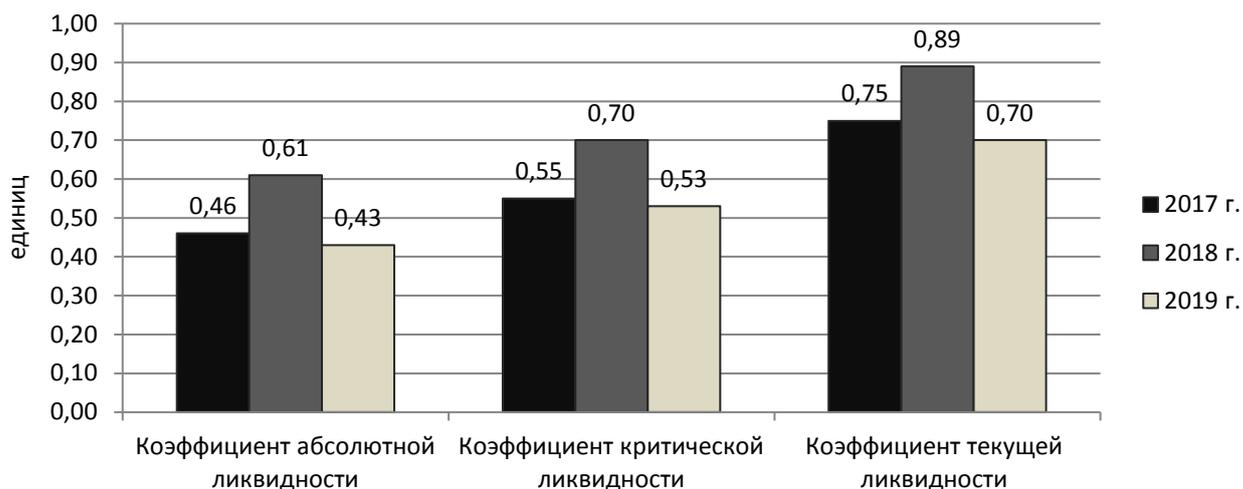


Рисунок 2.6 - Динамика изменения коэффициентов платежеспособности ООО «Бизнес-Консалтинг» за 2017 – 2019 гг.

По результатам проведенного анализа платежеспособности можно сделать вывод о неустойчивом финансовом положении предприятия в 2019 году, так как наблюдается снижение коэффициентов платежеспособности.

Для проведения анализа ликвидности бухгалтерского баланса ООО «Бизнес-Консалтинг» сравним активы, сгруппированные по степени их ликвидности и расположенные в порядке их убывания с пассивами, сгруппированными по срокам их погашения и расположенными в порядке возрастания сроков. Результаты анализа представлены в таблице 2.10.

Таблица 2.10 - Группировка активов и пассивов бухгалтерского баланса ООО «Бизнес-Консалтинг» за 2017 – 2019 гг., тыс. рублей

Активы	2017	2018	2019	Пассивы	2017	2018	2019	Платежный излишек, недостаток		
								2017	2018	2019
A1	1386	2306	1742	П1	1474	1605	1933	-88	701	-191
A2	278	326	384	П2	1551	2167	2073	-1273	-1841	-1689
A3	615	716	695	П3	0	0	0	615	716	695
A4	3548	4127	5301	П4	2802	3703	4106	746	424	1195
Баланс	5827	7475	8122	Баланс	5827	7475	8122	0	0	0

Баланс считается абсолютно ликвидным, если:

$$A1 \geq П1, \quad A2 \geq П2, \quad A3 \geq П3, \quad A4 \leq П4.$$

В 2017, 2019 гг. наблюдается следующее соотношение показателей активов и пассивов ООО «Бизнес-Консалтинг»:

$$A1 < П1, \quad A2 < П2, \quad A3 > П3, \quad A4 > П4.$$

Из четырех неравенств, характеризующих соотношение активов по степени ликвидности и обязательств по сроку погашения, не выполняется три.

Превышение показателей П1 и П2 над показателями А1 и А2 является отрицательной тенденцией. Это означает неспособность предприятия рассчитаться по своим наиболее срочным обязательствам при помощи наиболее ликвидных активов.

Долгосрочные заемные источники организацией не привлекались в исследуемом периоде.

Неравенство $A4 > П4$ свидетельствует о том, что размер собственного капитала предприятия меньше размера его внеоборотных активов, что характеризуется отрицательно.

Таким образом, бухгалтерский баланс ООО «Бизнес-Консалтинг» нельзя назвать абсолютно ликвидным.

Залогом выживания и стабильности положения предприятия служит его устойчивость. Финансовая устойчивость предприятия - это способность субъекта хозяйствования функционировать и развиваться, сохранять равновесие своих активов и пассивов в изменяющейся внутренней и внешней среде, гарантирующее его платежеспособность и инвестиционную привлекательность в долгосрочной перспективе в границах допустимого уровня риска. Для обеспечения финансовой устойчивости предприятие должно обладать гибкой структурой капитала, уметь организовать движение таким образом, чтобы обеспечить постоянное превышение доходов над расходами с целью сохранения платежеспособности и создания условий для самофинансирования. Поэтому на следующем этапе анализа проведем анализ коэффициентов финансовой устойчивости ООО «Бизнес-Консалтинг» за 2017 – 2019 гг. Результаты анализа представлены в таблице 2.11.

Таблица 2.11 - Анализ коэффициентов финансовой устойчивости ООО «Бизнес-Консалтинг» за 2017 – 2019 гг.

Наименование показателя	На 31.12. 2017г.	На 31.12. 2018г.	На 31.12. 2019г.	Абсолютное отклонение	
				2018 к 2017	2019 к 2018
Валюта баланса, тыс. руб.	5827	7475	8122	1648	647
Собственный капитал, тыс. руб.	2802	3703	4116	901	413
Заемный капитал, тыс. руб.	3025	3772	4006	747	234
Долгосрочные обязательства, тыс. руб.	0	0	0	0	0
Коэффициент финансовой автономии	0,48	0,50	0,51	0,02	0,01
Коэффициент финансовой зависимости	0,52	0,50	0,49	-0,01	-0,01
Коэффициент финансового левериджа (коэффициент финансового риска)	1,08	1,02	0,97	-0,06	-0,05
Коэффициент финансирования	0,93	0,98	1,03	0,06	0,05
Коэффициент финансовой устойчивости	0,48	0,50	0,51	0,01	0,01

Значение коэффициента финансовой автономии близко к нормативному значению, которое должно быть больше 0,5. С положительной стороны можно отметить увеличение данного коэффициента в 2019 году в сравнении с 2018 годом на 0,01 пункт – предприятие стремится к финансовой независимости. Коэффициент финансовой независимости также стремится к нормативному значению, которое должно быть меньше 0,5. В 2019 году значение данного коэффициента составило 0,49 пунктов.

Значение коэффициента финансового риска не соответствует нормативному, которое должно быть меньше 0,7, но с положительной стороны можно отметить его снижение с 1,08 пунктов в 2017 году до 0,97 пунктов в 2019 году.

Значение коэффициента финансирования соответствует нормативному в 2019 году, это означает, что в отчетном году все заемные средства могли быть покрыты заемным капиталом.

В исследуемом периоде ООО «Бизнес-Консалтинг» не привлекало для своей деятельности долгосрочные заемные источники, поэтому значение коэффициента финансовой устойчивости соответствует значению коэффициента финансовой автономии. Значение коэффициента финансовой устойчивости указывает на то, что в своей деятельности компания может использовать 51 % источников финансирования. Чем выше будет значение данного коэффициента,

тем выше финансовая устойчивость предприятия.

Проанализировав значения рассчитанных коэффициентов финансовой устойчивости, можно сделать вывод о наметившейся положительной тенденции ООО «Бизнес-Консалтинг» к устойчивому финансовому состоянию.

По результатам анализа финансового состояния организации был сделан вывод о неустойчивом финансовом положении ООО «Бизнес-Консалтинг» в исследуемом периоде. Как свидетельствуют данные расчетов, неудовлетворительные значения имеют следующие показатели финансового положения общества:

1) неустойчивое финансовое положение по величине собственных оборотных средств. В течение анализируемого периода предприятие испытывает недостаток собственных оборотных средств, что указывает на неправильное размещение имущества;

2) неустойчивое финансовое положение на основе анализа коэффициентов платежеспособности. Рассчитанное значение коэффициента восстановления ликвидности свидетельствует о потере платежеспособности в ближайшее время.

Вместе с тем были выявлены и положительные моменты:

1) в течение анализируемого периода политика предприятия в части формирования имущества была направлена на увеличение как постоянных, так и текущих активов;

2) соблюдение рекомендованного соотношения оборотных и внеоборотных активов в течение исследуемого периода в структуре имущества предприятия (высокая доля постоянных активов);

3) высокая доля денежных средств в структуре активов баланса свидетельствует о ликвидности предприятия;

4) структура пассивов отличается превышением собственного капитала над другими источниками средств;

5) превышение кредиторской задолженности над дебиторской означает, что предприятие не только полностью покрывает за счет чужих средств отвле-

чение средств из своего оборота в дебиторскую задолженность, но и использовало часть чужих средств в своем обороте;

б) рассчитанные значения коэффициентов финансовой устойчивости свидетельствуют о наметившейся положительной тенденции ООО «Бизнес-Консалтинг» к устойчивому финансовому состоянию.

Развитие конкуренции вызывает необходимость расширения производства, его совершенствования, удовлетворения материальных и социальных потребностей трудового коллектива ООО «Бизнес-Консалтинг», поэтому стратегия общества должна быть направлена на повышение его финансовой устойчивости.

3 АНАЛИЗ И УПРАВЛЕНИЕ ПРИБЫЛЬЮ И РЕНТАБЕЛЬНОСТЬЮ ООО «БИЗНЕС-КОНСАЛТИНГ»

3.1 Анализ финансовых результатов и рентабельности деятельности организации без отступа-с левого края строки

Деятельность ООО «Бизнес-Консалтинг» направлена на получение прибыли. Основную часть прибыли общество получает от оказания услуг по грузоперевозкам, а также от сдачи в аренду торговых и складских помещений. Анализ финансовых результатов от основных видов деятельности ООО «Бизнес-Консалтинг» за 2017 – 2019 гг. представлен в таблице 3.1.

Таблица 3.1 - Анализ финансовых результатов от основных видов деятельности ООО «Бизнес-Консалтинг» за 2017 – 2019 гг.

Показатель	Значение показателя			Абсолютное отклонение		Темп роста, %	
	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2018 к 2017	2019 к 2018	2018 к 2017	2019 к 2018
Выручка, всего, тыс. руб., в том числе:	12591	10506	11913	-2085	1407	83,4	113,4
- услуги по перевозке грузов	4442	4890	5898	448	1008	110,1	120,6
- сдача в аренду торговых и складских помещений	5762	5447	6015	-315	568	94,5	110,4
- проведение техосмотров и ремонт автотехники	2387	169	0	-2218	-169	7,1	0,0
Себестоимость продаж, всего, тыс. руб., в том числе:	11682	7570	9647	-4112	2077	64,8	127,4
- услуги по перевозке грузов	4230	3710	5372	-520	1662	87,7	144,8
- сдача в аренду торговых и складских помещений	4350	3691	4275	-659	584	84,9	115,8
- проведение техосмотров и ремонт автотехники	3102	169	0	-2933	-169	5,4	0,0
Прибыль от продаж, всего, тыс. руб., в том числе:	909	2936	2266	2027	-670	323,0	77,2
- услуги по перевозке грузов	212	1180	526	968	-654	556,6	44,6
- сдача в аренду торговых и складских помещений	1412	1756	1740	344	-16	124,4	99,1
- проведение техосмотров и ремонт автотехники	-715	0	0	715	0	0,0	0,0

Из таблицы 3.1 видно, что на протяжении исследуемого периода ООО «Бизнес-Консалтинг» является прибыльной организацией, при этом прибыль от основных видов деятельности общества возросла с 909 тыс. руб. в 2017 году до 2266 тыс. руб. в 2019 году, на что повлияла хорошая репутация компании на

рынке аренды недвижимости и оказания услуг по грузовым перевозкам.

Динамика изменения прибыли от продаж ООО «Бизнес-Консалтинг» за 2017 – 2019 гг. представлена на рисунке 3.1.

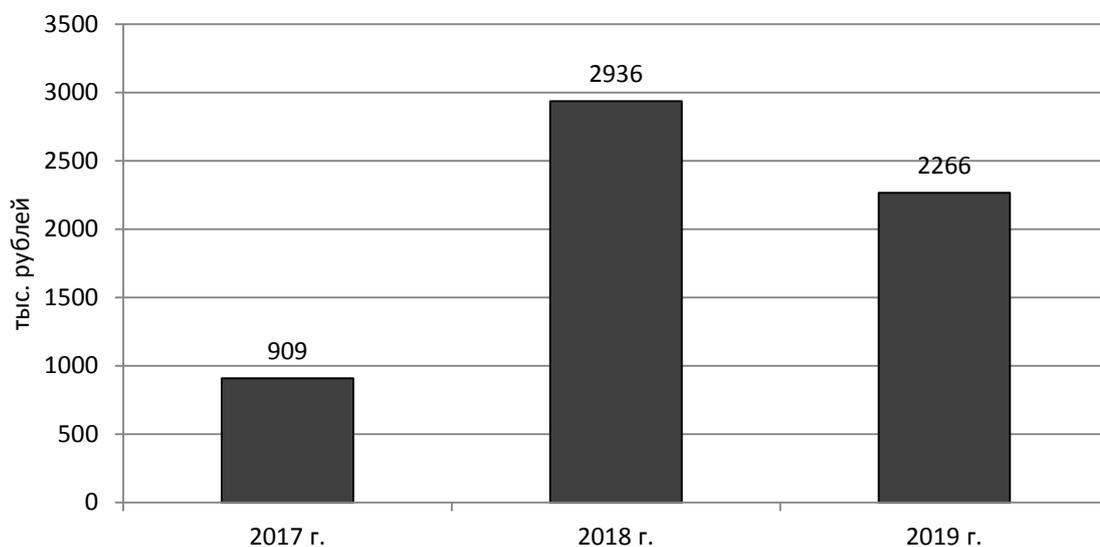


Рисунок 3.1 - Динамика изменения прибыли от продаж ООО «Бизнес-Консалтинг» за 2017 – 2019 гг.

По двум основным видам деятельности организация имеет прибыль от продаж, при этом основная часть прибыли общество получает от сдачи в аренду торговых и складских помещений. В 2018 году в сравнении с 2017 годом прибыль по данному виду деятельности увеличилась на 24,4 %, однако в 2019 году в сравнении с 2018 годом наблюдается ее снижение на 0,9 %. От оказания услуг по грузоперевозкам компания имеет прибыль в 2019 году 526 тыс. руб., что меньше, чем в 2018 году на 55,4 %. В 2018 году в сравнении с 2017 годом прибыль от продаж по грузоперевозкам увеличилась более, чем в 5,5 раза.

Из таблицы 3.1 видно, что деятельность ООО «Бизнес-Консалтинг» по проведению технических осмотров и ремонту автотехники убыточна, поэтому руководством компании было принято решение о ее прекращении в 2018 году.

Определим влияние факторов на уменьшение прибыли от продаж в 2019 году в сравнении с 2018 годом:

1) влияние изменения выручки на прибыль от продаж:

$$\Delta\P_{\text{пр}}(В) = 2936[(11913 : 10506) - 1] = 393 \text{ тыс. руб.};$$

2) влияние изменения уровня себестоимости на прибыль от продаж:

$$\Delta\Pi_{\text{пр}}(C) = 7570 \times (11913 : 10506) - 9647 = - 1053 \text{ тыс. руб.}$$

В итоге сумма факторных изменений дает общее изменение прибыли от продаж:

$$\Delta\Pi_{\text{пр общ}} = 383 + (-1053) = - 670 \text{ тыс. руб.}$$

Таким образом, прибыль от продаж ООО «Бизнес-Консалтинг» уменьшилась в 2019 году в сравнении с 2018 годом на 670 тыс. руб., на это повлиял рост себестоимости, что привело к снижению прибыли от продаж на 1053 тыс. руб. Рост себестоимости был вызван повышением отпускных цен на горюче-смазочные материалы, увеличением амортизационных отчислений в связи с приобретением новых транспортных средств, ростом тарифов на услуги ЖКХ.

Налогооблагаемая прибыль ООО «Бизнес-Консалтинг» формируется из прибыли от продаж и прочих доходов и расходов. Анализ динамики прибыли до налогообложения представлен в таблице 3.2.

Таблица 3.2 - Анализ динамики прибыли до налогообложения ООО «Бизнес-Консалтинг» за 2017 – 2019 гг.

в тыс. руб.

Наименование показателя	2017 г.	2018 г.	2019 г.	Абсолютное отклонение		Темп роста, %	
				2018 к 2017	2019 к 2018	2018 к 2017	2019 к 2018
Выручка от продаж	12591	10506	11913	-2085	1407	83,4	113,4
Себестоимость продаж	11682	7570	9647	-4112	2077	64,8	127,4
Прибыль от продаж	909	2936	2266	2027	-670	323,0	77,2
Прочие доходы	364	256	491	-108	235	70,3	191,8
Прочие расходы	510	590	630	80	40	115,7	106,8
Прибыль до налогообложения	763	2602	2127	1839	-475	341,0	81,7

По сравнению с 2017 годом в 2018 году прибыль до налогообложения ООО «Бизнес-Консалтинг» увеличилась в 3,4 раза или на 1839 тыс. руб., на что повлиял рост прибыли от продаж в 3,2 раза. При этом прочие доходы общества за этот же период уменьшились на 29,7 %, в то время как прочие расходы увеличились на 15,7 %.

По сравнению с 2018 годом в 2019 году прибыль до налогообложения снизилась на 18,3 % или на 475 тыс. руб., на что повлияло уменьшение прибыли от продаж. При этом темп роста прочих доходов больше темпов роста прочих расходов компании - прочие доходы общества возросли на 91,8 %, в то время как прочие расходы выросли на 6,8 %.

Далее изучим влияние прочих доходов и расходов на величину прибыли до налогообложения. Для этого проведем анализ их состава и динамики, результаты которого представлены в таблице 3.3.

Таблица 3.3 - Анализ состава и динамики прочих доходов и расходов ООО «Бизнес-Консалтинг» за 2017 – 2019 гг.

Показатели	2017 г.	2018 г.	2019 г.	Темп роста, %	
				2018 к 2017	2019 к 2018
1. Прочие доходы, всего, в т.ч.:	364	256	491	-108	235
- поступления от продажи основных средств	301	240	417	-61	177
- штрафы и пени за нарушение условий договоров полученные	45	9	11	-36	2
- суммы кредиторской задолженности, с истекшим сроком исковой давности	18	7	63	-11	56
2. Прочие расходы, всего, в т.ч.:	510	590	630	80	40
- проценты к уплате	305	398	346	93	-52
- расходы, связанные с продажей основных средств	107	71	152	-36	81
- расходы, связанные с оплатой услуг, оказываемых кредитными организациями	85	78	88	-7	10
- штрафы, пени, неустойки за нарушение условий договоров	13	27	22	14	-5
- суммы дебиторской задолженности, по которым истек срок исковой давности	0	16	22	16	6
3. Сальдо прочих доходов и расходов	-146	-334	-139	-188	195

Из таблицы 3.3 видно, что в течение исследуемого периода ООО «Бизнес-Консалтинг» имеет убыток от прочих операций, который уменьшился с 146 тыс. руб. в 2017 году до 139 тыс. руб. в 2019 году. Наибольший убыток от прочих операций был получен предприятием в 2018 году – 334 тыс. руб. Основным фактором получения убытка от прочих операций является выплата процентов по кредитам банка, оформленных для приобретения новых транспортных средств.

По сравнению с 2017 годом в 2018 году прочие доходы организации уменьшились на 108 тыс. руб., на что оказало влияние уменьшение поступлений от продажи основных средств на 61 тыс. руб., а также уменьшение поступлений от штрафов за нарушение договоров поставки на 36 тыс. руб. В 2019 году в сравнении с 2018 годом прочие доходы компании увеличились на 177 тыс. руб.

Прочие расходы компании увеличились в 2018 году в сравнении с 2017 годом на 80 тыс. руб., в 2019 году в сравнении с 2018 годом – на 40 тыс. руб. При этом растет размер выплаченных процентов по кредитным обязательствам.

Таким образом, основным фактором уменьшения прибыли до налогообложения в 2019 году в сравнении с прошлым годом явилось снижение прибыли от продаж, на что повлияло повышение отпускных цен на ГСМ, ростом оплаты услуг ЖКХ, приобретение новых транспортных средств.

Конечным финансовым результатом деятельности ООО «Бизнес-Консалтинг» является чистая прибыль отчетного периода. В таблице 3.4 проведем анализ формирования чистой прибыли компании за 2017 – 2019 гг.

Таблица 3.4 - Анализ формирования чистой прибыли ООО «Бизнес-Консалтинг» за 2017 – 2019 гг., в тыс. руб.

Наименование показателя	2017 г.	2018 г.	2019 г.	Абсолютное изменение		Темп роста, %	
				2018 к 2017	2019 к 2018	2018 к 2017	2019 к 2018
Выручка	12591	10506	11913	-2085	1407	83,4	113,4
Себестоимость продаж	11682	7570	9647	-4112	2077	64,8	127,4
Прибыль от продаж	909	2936	2266	2027	-670	323,0	77,2
Прочие доходы	364	256	491	-108	235	70,3	191,8
Прочие расходы	510	590	630	80	40	115,7	106,8
Прибыль до налогообложения	763	2602	2127	1839	-475	341,0	81,7
Единый налог в связи с применением УСНО	114	390	319	276	-71	342,1	81,8
Чистая прибыль	649	2212	1808	1563	-404	340,8	81,7

Из таблицы 3.4 видно, что в 2018 году в сравнении с 2017 годом чистая прибыль ООО «Бизнес-Консалтинг» возросла в 3,4 раза или на 1563 тыс. руб.,

напротив, в 2019 году в сравнении с 2018 годом чистая прибыль общества снизилась на 18,3 %, на что повлияло снижение прибыли до налогообложения.

В 2017 – 2019 гг. вся прибыль, полученная по результатам финансово-хозяйственной деятельности общества, участвовала в процессе накопления. Таким образом, вся сумма чистой прибыли ООО «Бизнес-Консалтинг» увеличивает имущество компании и участвует в процессе накопления, что свидетельствует о финансовой устойчивости организации, а также о наличии источника для последующего развития общества.

Устойчивое функционирование организации зависит от ее способности приносить достаточную прибыль, что оказывает влияние на его платежеспособность. Соотношение прибыли с авансированной стоимостью или текущими издержками выражает рентабельность. Поэтому на следующем этапе проведем анализ показателей рентабельности ООО «Бизнес-Консалтинг» за 2017 – 2019 гг. Источником информации для анализа рентабельности организации являются все формы финансовой отчетности. Результаты анализа представлены в таблице 3.5.

Оформить разрыв

Таблица 3.5 - Анализ показателей рентабельности ООО «Бизнес-Консалтинг» за 2017 – 2019 гг.

Наименование показателя	2017 г.	2018 г.	2019 г.	Абсолютное отклонение		Темп роста, %	
				2018 к 2017	2019 к 2018	2018 к 2017	2019 к 2018
Выручка, тыс. руб.	12591	10506	11913	-2085	1407	83,4	113,4
Себестоимость продаж, тыс. руб.	11682	7570	9647	-4112	2077	64,8	127,4
Прибыль от продаж, тыс. руб.	909	2936	2266	2027	-670	323,0	77,2
Чистая прибыль, тыс. руб.	649	2212	1808	1563	-404	340,8	81,7
Внеоборотные активы, тыс. руб.	3548	4127	5301	579	1174	116,3	128,4
Оборотные активы, тыс. руб.	2279	3348	2821	1069	-527	146,9	84,3
Активы, тыс. руб.	5827	7475	8122	1648	647	128,3	108,7
Собственный капитал, тыс. руб.	2802	3703	4116	901	413	132,2	111,2
Рентабельность основной деятельности, %	7,78	38,78	23,49	31,00	-15,30	498,4	60,6
Рентабельность продаж, %	7,22	27,95	19,02	20,73	-8,93	387,1	68,1
Рентабельность внеоборотно-	18,29	53,60	34,11	35,31	-19,49	293,0	63,6

го капитала, %							
Рентабельность оборотного капитала, %	28,48	66,07	64,09	37,59	-1,98	232,0	97,0
Рентабельность совокупных активов, %	11,14	29,59	22,26	18,45	-7,33	265,7	75,2
Рентабельность собственного капитала, %	23,16	59,74	43,93	36,57	-15,81	257,9	73,5
Период окупаемости собственного капитала	4,32	1,67	2,28	-2,64	0,60	38,8	136,0

Из таблицы 3.5 видно, что с каждого рубля, затраченного на оказание услуг, в 2019 году общество имеет прибыль в размере 23,49 копеек. В 2018 году по сравнению с 2017 годом рентабельность основной деятельности организации увеличилась на 31 пункт, в 2019 году в сравнении с 2018 годом, напротив, наблюдается ее снижение на 15,3 пунктов.

Вследствие эффективности основной деятельности увеличивается и показатель рентабельности продаж. Его значение свидетельствует, что на 1 рубль полученной выручки от оказанных услуг приходится в 2019 году 19,02 коп. прибыли от продаж, что больше, чем в 2017 году, но меньше, чем в 2018 году на 8,93 коп.

Динамика изменения рентабельности продаж и рентабельности основной деятельности ООО «Бизнес-Консалтинг» за 2017 – 2019 гг. представлена на рисунке 3.2.

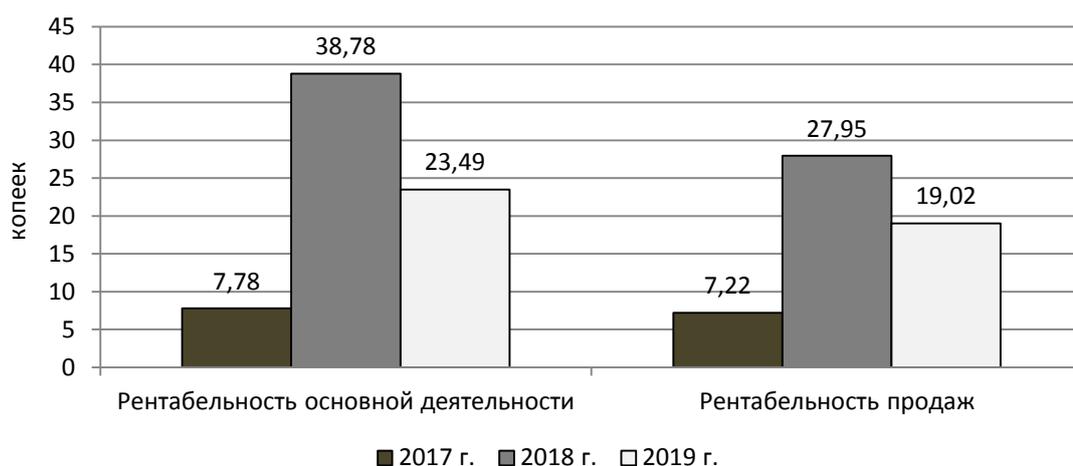


Рисунок 3.2 - Динамика изменения рентабельности продаж и рентабельности основной деятельности ООО «Бизнес-Консалтинг» за 2017 – 2019 гг.

Используя данные таблицы 3.1, определим показатели рентабельности деятельности ООО «Бизнес-Консалтинг» по основным видам услуг. Результаты анализа представлены в таблице 3.6.

Таблица 3.6 - Показатели рентабельности деятельности ООО «Бизнес-Консалтинг» по основным видам услуг за 2017 – 2019 гг.

Показатель	Значение показателя			Абсолютное отклонение	
	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2018 к 2017	2019 к 2018
Рентабельность продаж, %, в том числе:	7,22	27,95	19,02	20,73	-8,92
- рентабельность услуг по перевозке грузов	4,77	24,13	8,92	19,36	-15,21
- рентабельность услуг по сдаче в аренду помещений	24,51	32,24	28,93	7,73	-3,31
- рентабельность услуг по проведению техосмотров и ремонту техники	-29,95	0,00	-	29,95	-
Рентабельность деятельности, %, в том числе:	7,78	38,78	23,49	31,00	-15,30
- рентабельность деятельности услуг по перевозке грузов	5,01	31,81	9,79	26,79	-22,01
- рентабельность деятельности услуг по сдаче в аренду помещений	32,46	47,58	40,70	15,12	-6,87
- рентабельность деятельности услуг по проведению техосмотров и ремонту техники	-23,05	0,00	-	23,05	-

Из таблицы 3.6 видно, что наиболее рентабельным видом деятельности является оказание услуг по сдаче в аренду помещений – 28,93 % в 2019 год. В сравнении с 2018 годом рентабельность продаж услуг по сдаче в аренду помещений снизилась на 3,31 пунктов. Рентабельность продаж по грузоперевозкам составила за 2019 год 8,92 %, что также меньше, чем в 2018 году на 15,21 пунктов, на что повлияло уменьшение прибыли. Деятельность по проведению техосмотров и ремонту автотехники являлась в 2017 году нерентабельной, ввиду чего ООО «Бизнес-Консалтинг» приняло решение о прекращении данного вида деятельности.

Анализируя показатель рентабельности деятельности компании, можно сделать вывод, что в 2019 году в сравнении с 2018 годом его значение снизи-

лось на 15,3 пунктов за счет снижения прибыли от продаж. Рентабельность деятельности по сдаче в аренду помещений составила за 2019 год 40,7 %, что меньше, чем в прошлом году на 6,87 пунктов. Рентабельность деятельности компании по грузовым перевозкам также снизилась с 31,81 % в 2018 году до 9,79 % в 2019 году.

Динамика изменения показателей рентабельности по основным видам услуг ООО «Бизнес-Консалтинг» за 2017 – 2019 гг. представлена на рисунке 3.3.

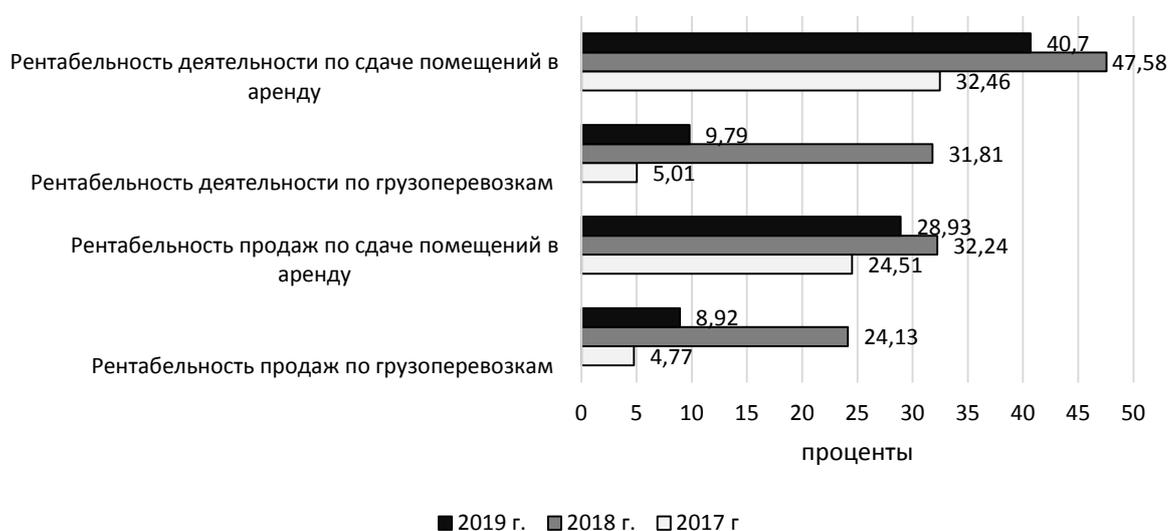


Рисунок 3.3 - Динамика изменения показателей рентабельности по основным видам услуг ООО «Бизнес-Консалтинг» за 2017 – 2019 гг.

Используя способ цепных подстановок, в таблице 3.7 проведем факторный анализ рентабельности деятельности ООО «Бизнес-Консалтинг» по основным видам деятельности и установим какие факторы оказали влияние на ее снижение в 2019 году в сравнении с 2018 годом.

Оформить разрыв таблицы

Таблица 3.7 – Влияние факторов на снижение рентабельности деятельности в 2019 году по основным видам деятельности, в процентах

Наименование показателя	2018 г.	Условное значение	2019 г.
Услуги по грузовым перевозкам			
Рентабельность деятельности	31,81	14,18	9,79

Влияние факторов:				-22,01
- себестоимости продаж				-17,63
- прибыли от продаж				-4,39
Услуги по предоставлению имущества в аренду				
Рентабельность деятельности	47,58	47,14		40,70
Влияние факторов:				-6,87
- себестоимости продаж				-0,43
- прибыли от продаж				-6,44

Из таблицы 3.7 видно, что на снижение рентабельности деятельности по грузовым перевозкам повлияли как рост себестоимости, так и снижение прибыли от продаж. За счет увеличения себестоимости рентабельность деятельности по грузоперевозкам уменьшилась на 17,63 %, за счет снижения прибыли от продаж показатель рентабельности снизился на 4,39 пунктов.

В себестоимость грузовых перевозок входит оплата труда водителей с отчислениями в фонды социального страхования, затраты на топливо, смазочные и прочие эксплуатационные материалы, техническое обслуживание и технический ремонт, восстановление износа и ремонт шин, амортизацию, капитальный ремонт подвижного состава и накладные расходы. Рост себестоимости по данному виду деятельности в 2019 году был связан с повышением цен на ГСМ, ростом заработной платы персоналу, увеличением суммы амортизационных отчислений в связи с приобретением новых транспортных средств.

Показатель рентабельности деятельности услуг по сдаче в аренду имущества также снизился в 2019 году в сравнении с 2018 годом на 6,87 %, на что повлияло увеличение себестоимости услуг по данному виду деятельности, в результате чего рентабельность снизилась на 0,43 %, уменьшение прибыли от продаж снизило показатель рентабельности на 6,44 %. Себестоимость услуг по сдаче в аренду торговых и складских помещений включает в себя услуги на содержание и обслуживание зданий. Рост себестоимости по данному виду услуг был связан с увеличением затрат на содержание зданий в связи с повышением тарифов на услуги ЖКХ.

Таким образом, главным фактором в снижении показателей рентабельности деятельности ООО «Бизнес-Консалтинг» в 2019 году явился рост затрат в

связи с повышением цен и тарифов на товары и услуги, вызванный инфляционными процессами в стране.

Из таблицы 3.5 видно, что эффективность использования внеоборотного капитала имеет тенденцию к росту с 18,29 % в 2017 году до 34,11 % в 2019 году, на что повлиял рост чистой прибыли. Показатель рентабельности оборотного капитала, связанный с ускорением оборачиваемости активов, характеризует более эффективное использование организацией своих оборотных средств. В этой связи в 2019 году 64,09 копеек прибыли обеспечивали оборотные средства ООО «Бизнес-Консалтинг». В 2018 году по сравнению с 2017 годом рентабельность оборотных активов увеличилась на 37,59 коп., но в 2019 году в сравнении с 2018 годом показатель рентабельности оборотных активов уменьшился на 1,98 пунктов, на что повлияло уменьшение чистой прибыли.

Рентабельность активов показывает, насколько эффективно в организации используются активы. Поскольку основная цель ООО «Бизнес-Консалтинг» – генерация прибыли, именно показатели прибыли используются для оценки эффективности использования активов. На 1 рубль активов, вложенных в имущество исследуемой организации, приходится в 2019 году 22,26 коп. прибыли до налогообложения, что на 7,33 коп. меньше, чем в 2018 году. В 2018 году по сравнению с 2017 годом рентабельность совокупных активов увеличилась на 18,45 коп., что было связано с ростом чистой прибыли.

Рентабельность собственного капитала – это показатель чистой прибыли в сравнении с собственным капиталом организации. Это важнейший финансовый показатель отдачи для собственника бизнеса, показывающий, насколько эффективно был использован вложенный в дело капитал. Рентабельность собственного капитала возросла с 23,16 % в 2017 году до 43,93 % в 2019 году, на что оказали влияние более высокие темпы роста чистой прибыли по сравнению с темпами роста стоимости собственного капитала.

Окупаемость собственного капитала характеризует время, в течение которого будут возмещены средства, вложенные в собственный капитал. Из таблицы 3.5 видно, что на конец 2019 года, средства, вложенные в собственный

капитал, окупятся быстрее, чем в 2017 году.

Таким образом, все рассчитанные показатели рентабельности капитала ООО «Бизнес-Консалтинг» имеют тенденцию к снижению в 2019 году в сравнении с 2018 годом, что свидетельствует о неэффективной работе организации в целом.

Для ООО «Бизнес-Консалтинг» основным показателем оценки степени доходности вложенного капитала является рентабельность собственного капитала. На рентабельность собственного капитала оказывают влияние следующие факторы: ресурсоотдача, рентабельность продаж и структура вложенного в фирму капитала. Используя метод цепных подстановок, проведем факторный анализ рентабельности собственного капитала ООО «Бизнес-Консалтинг» за 2018 – 2019 гг. Исходные данные для анализа представлены в таблице 3.8.

Таблица 3.8 - Исходные данные для проведения факторного анализа рентабельности собственного капитала ООО «Бизнес-Консалтинг» за 2018 – 2019 гг.

Показатели	2018 г.	2019 г.	Абсолютное изменение	Темп роста, %
Выручка, В, тыс. руб.	10506	11913	1407	113,4
Чистая прибыль, ЧП, тыс. руб.	2212	1808	-404	81,7
Собственный капитал, СК, тыс. руб.	3703	4116	413	111,2
Рентабельность собственного капитала, $R_{СК}$, %	59,74	43,93	-15,81	73,5
Стоимость реального имущества, находящегося в обороте предприятия, ТА, тыс. руб.	3348	2821	-527	84,3
Ресурсоотдача, Φ_o , обороты	3,14	4,22	1,08	134,6
Рентабельность продаж, R_p , %	21,05	15,18	-5,88	72,1
Коэффициент финансовой зависимости, $K_{фз}$	0,90	0,69	-0,22	75,8

Определим рентабельность собственного капитала в отчетном и прошлом годах:

$$R_{СК\ 2018} = 3,14 \times 21,05 \times 0,90 = 59,74 \%$$

$$R_{СК\ 2019} = 4,22 \times 15,18 \times 0,69 = 43,93 \%$$

Общее изменение рентабельности собственного капитала составит:

$$\Delta R_{СК} = 43,93 - 59,74 = -15,81 \%$$

За анализируемый период рентабельность собственного капитала снизилась на 15,81 %, определим какие факторы оказали на это влияние:

1) изменение оборачиваемости имущества, реально находящегося в обороте предприятия (Φ_o):

$$\Delta R_{СК}(\Phi_o) = (\Phi_{o2019} - \Phi_{o2018}) \times R_{п2018} \times K_{фз2018}$$

$$\Delta R_{СК}(\Phi_o) = (4,22 - 3,14) \times 21,05 \times 0,90 = 20,65 \%;$$

2) изменение рентабельности продаж ($R_{п}$):

$$\Delta R_{СК}(R_{п}) = \Phi_{o2019} \times (R_{п2019} - R_{п2018}) \times K_{фз2018}$$

$$\Delta R_{СК}(R_{п}) = 4,22 \times (15,18 - 21,05) \times 0,90 = -22,44 \%;$$

3) изменение коэффициента финансовой зависимости ($K_{фз}$):

$$\Delta R_{СК}(K_{фз}) = \Phi_{o2019} \times R_{п2019} \times (K_{фз2019} - K_{фз2018})$$

$$\Delta R_{СК}(K_{фз}) = 4,22 \times 15,18 \times (0,69 - 0,90) = -14,02 \%.$$

Общее изменение рентабельности собственного капитала:

$$\Delta R_{СКобщ} = \Delta R_{СК}(\Phi_o) + \Delta R_{СК}(R_{п}) + \Delta R_{СК}(K_{фз})$$

$$\Delta R_{СКобщ} = 20,65 + (-22,44) + (-14,02) = -15,81 \%.$$

Таким образом, за исследуемый период рентабельность собственного капитала ООО «Бизнес-Консалтинг» снизилась на 15,81 %, на что оказали влияние следующие факторы: уменьшение рентабельности продаж на 5,88 пунктов привело к снижению рентабельности собственного капитала на 22,44 %, снижение коэффициента финансовой зависимости на 0,22 пункта привело к уменьшению рентабельности собственного капитала на 14,02 %. С положительной стороны можно отметить, что увеличение коэффициента оборачиваемости текущих активов на 1,08 оборотов привело к росту рентабельности собственного капитала на 20,65 %.

Следовательно, опережающим фактором снижения рентабельности собственного капитала ООО «Бизнес-Консалтинг» в 2019 году по сравнению с прошлым годом явилось уменьшение рентабельности продаж, на которую в свою очередь повлиял рост себестоимости услуг, вызванный инфляционными процессами в стране.

Рентабельность оборотных активов является одним из базовых показате-

лей, определяющих результативность бизнеса. Поэтому на следующем этапе определим, какие факторы оказали влияние на уменьшение рентабельности текущих активов предприятия в 2019 году по сравнению с 2018 годом.

Используя метод цепных подстановок, проведем факторный анализ рентабельности текущих активов ООО «Бизнес-Консалтинг» за 2018 – 2019 гг. Исходные данные для проведения анализа представлены в таблице 3.9.

Общее изменение рентабельности текущих активов составит:

$$\Delta R_{ТА} = 64,09 - 66,07 = -1,98 \%$$

Таблица 3.9 - Исходные данные для проведения факторного анализа рентабельности текущих активов ООО «Бизнес-Консалтинг» за 2018 – 2019 гг.

Показатели	2018 г.	2019 г.	Абсолютное изменение	Темп роста, %
Выручка, В, тыс. руб.	10506	11913	1407	113,4
Чистая прибыль, ЧП, тыс. руб.	2212	1808	-404	81,7
Оборотные активы, ТА, тыс.руб.	3348	2821	-527	84,3
Рентабельность текущих активов, $R_{ТА}$, %	66,07	64,09	-1,98	97,0
Коэффициент оборачиваемости текущих активов, $K_{обТА}$	3,14	4,22	1,08	134,6
Рентабельность продаж, $R_{пр}$, %	21,05	15,18	-5,88	72,1

За анализируемый период рентабельность текущих активов снизилась на 1,98 пунктов, определим какие факторы оказали влияние на ее уменьшение:

1) изменение оборачиваемости текущих активов предприятия ($K_{обТА}$):

$$\Delta R_{ТА} (K_{обТА}) = (K_{обТА2019} - K_{обТА2018}) \times R_{п2018}$$

$$\Delta R_{ТА} (K_{обТА}) = (4,22 - 3,14) \times 21,05 = 22,84 \%$$

2) изменение рентабельности продаж ($R_{пр}$):

$$\Delta R_{ТА} (R_{п}) = K_{обТА2019} \times (R_{п2019} - R_{п2018})$$

$$\Delta R_{ТА} (R_{пр}) = 4,22 \times (15,18 - 21,05) = -24,82 \%$$

Общее изменение рентабельности текущих активов:

$$\Delta R_{ТАобщ} = 22,84 + (-24,82) = -1,98 \%$$

Таким образом, рентабельность оборотных активов ООО «Бизнес-Консалтинг» уменьшилась в 2019 году по сравнению с 2018 годом на 1,98 пунктов, на что повлияло снижение рентабельности продаж на 5,88 пунктов, что

привело к снижению рентабельности текущих активов на 24,82 %. Положительным фактором является ускорение оборачиваемости оборотных активов на 1,08 оборотов, что привело к росту рентабельности текущих активов на 22,84 %.

Важнейшим показателем эффективности деятельности организации является рентабельность активов. На изменение рентабельности активов влияют следующие факторы: условия формирования капитала; оборачиваемость активов предприятия; рентабельность продаж. Используя метод цепных подстановок, проведем анализ влияния данных факторов на изменение рентабельности активов ООО «Бизнес-Консалтинг» в 2019 году по сравнению с 2018 годом. Исходные данные для проведения анализа представлены в таблице 3.10.

Таблица 3.10 - Исходные данные для проведения факторного анализа рентабельности активов ООО «Бизнес-Консалтинг» за 2018 – 2019 гг.

Показатели	2018 г.	2019 г.	Абсолютное изменение	Темп роста, %
Выручка, В, тыс.руб.	10506	11913	1407	113,4
Чистая прибыль, ЧП, тыс.руб.	2212	1808	-404	81,7
Стоимость активов, А, тыс.руб.	7475	8122	647	108,7
Рентабельность имущества, R _A , %	29,59	22,26	-7,33	75,2
Стоимость текущих активов, ТА, тыс.руб.	3348	2821	-527	84,3
Удельный вес текущих активов в совокупных активах предприятия, У	0,45	0,35	-0,10	77,5
Ресурсоотдача, Ф _о , обороты	3,14	4,22	1,08	134,6
Рентабельность продаж по чистой прибыли, R _{пр} , %	21,05	15,18	-5,88	72,1

Определим рентабельность совокупных активов:

$$R_{A\ 2018} = 0,45 \times 3,14 \times 21,05 = 29,59 \%$$

$$R_{A\ 2019} = 0,35 \times 4,22 \times 15,18 = 22,26 \%$$

Изменение рентабельности имущества составит:

$$\Delta R_A = 22,26 - 29,59 = -7,33\%$$

Таким образом, в 2019 году по сравнению с 2018 годом рентабельность совокупных активов ООО «Бизнес-Консалтинг» снизилась на 7,33 пунктов. Используя метод цепных подстановок, определим, какие факторы оказали влияние

на ее уменьшение:

1) изменение удельного веса имущества, реально находящегося в обороте предприятия (У):

$$\Delta R_A(Y) = (Y_{2019} - Y_{2018}) \times \Phi_{o2018} \times R_{п2018}$$

$$\Delta R_A(Y) = (0,35 - 0,45) \times 3,14 \times 21,05 = -6,64 \%$$

2) изменение оборачиваемости имущества, реально находящегося в обороте предприятия (Φ_o):

$$\Delta R_A(\Phi_o) = Y_{2019} \times (\Phi_{o2019} - \Phi_{o2018}) \times R_{п2018}$$

$$\Delta R_A(\Phi_o) = 0,35 \times (4,22 - 3,14) \times 21,05 = 7,93 \%$$

3) изменение рентабельности продаж ($R_{пр}$):

$$\Delta R_A(R_{пр}) = Y_{2019} \times \Phi_{o2019} \times (R_{пр2019} - R_{пр2018})$$

$$\Delta R_A(R_{пр}) = 0,35 \times 4,22 \times (15,18 - 21,05) = -8,62\%$$

Общее изменение рентабельности имущества:

$$\Delta R_{Aобщ} = (-6,64) + 7,93 + (-8,62) = -7,33 \%$$

Таким образом, в 2019 году по сравнению с 2018 годом экономическая рентабельность организации снизилась на 7,33 пункта, на это повлияли следующие факторы: снижение доли оборотных активов в составе имущества общества на 0,10 пунктов привело к уменьшению рентабельности совокупных активов на 6,64 %; уменьшение рентабельности продаж на 5,88 пунктов привело к снижению рентабельности активов на 8,62 %. С положительной стороны можно отметить увеличение коэффициента оборачиваемости имущества на 1,08 оборотов, что привело к росту рентабельности совокупных активов на 7,93 %. Следовательно, опережающим фактором снижения рентабельности активов ООО «Бизнес-Консалтинг» в 2019 году явилось снижение рентабельности продаж.

В таблице 3.11 обобщим результаты факторного анализа рентабельности капитала ООО «Бизнес-Консалтинг».

Таблица 3.11 – Результаты факторного анализа рентабельности капитала ООО «Бизнес-Консалтинг», в процентах

Наименование показателя	2018 г.	2019 г.
Рентабельность активов		

Рентабельность активов	29,59	22,26
Влияние факторов:		-7,33
- удельного веса оборотных активов в совокупных активах организации		-6,64
- ресурсоотдачи		+7,93
- рентабельности продаж		-8,62
Рентабельность текущих активов		
Рентабельность текущих активов	66,07	64,09
Влияние факторов:		-1,98
- ресурсоотдачи		+22,84
- рентабельности продаж		-24,82
Рентабельность собственного капитала		
Рентабельность собственного капитала	59,74	43,93
Влияние факторов:		-15,81
- ресурсоотдачи		+20,65
- рентабельности продаж		-22,44
- коэффициента финансовой зависимости		-14,02

Из таблицы 3.11 видно, что главным фактором снижения эффективности деятельности ООО «Бизнес-Консалтинг» в 2019 году явилось уменьшение рентабельности продаж за счет роста себестоимости услуг, вызванного повышением цен и тарифов на товары и услуги, увеличением заработной платы в связи с инфляционными процессами в стране, увеличением амортизационных отчислений в связи с приобретением новых транспортных средств.

Основной целью любого бизнеса является получение максимальной прибыли, увеличение рыночной стоимости компании, что отвечает интересам её собственника. Менеджерами ООО «Бизнес-Консалтинг» должны проводиться мероприятия по повышению рентабельности, нахождению путей снижения издержек производства.

3.2 Мероприятия, направленные на повышение рентабельности деятельности организации без отступа-с левого края строки

Для улучшения финансового положения ООО «Бизнес-Консалтинг» необходимо рассмотреть мероприятия по увеличению ее финансового результата. Основные направления поиска резервов увеличения прибыли ООО «Бизнес-Консалтинг» представлены на рисунке 3.4.

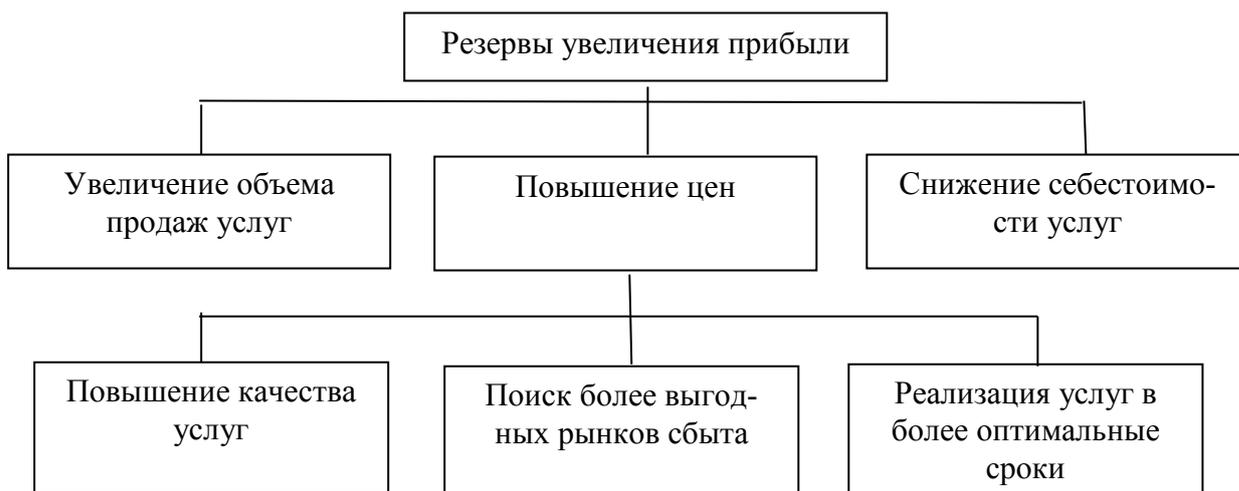


Рисунок 3.4 - Основные направления поиска резервов увеличения прибыли ООО «Бизнес-Консалтинг»

Высокая конкуренция, крупный оборот денежных средств, разные направления деятельности – эти факторы присущи компаниям, занимающимся транспортными перевозками. Для продвижения бизнеса в интернете требуется наличие функциональной и эффективной площадки - сайта транспортной компании. Создание и развитие собственного корпоративного сайта обеспечит конкурентные преимущества, и поможет вывести организацию на новый качественный уровень. Таким образом, данный сайт создаст базу для развития деятельности ООО «Бизнес-Консалтинг».

Для исследуемой компании самым ценным ресурсом являются клиенты. В целях увеличения количества клиентов ООО «Бизнес-Консалтинг» предлагаем создать корпоративный сайт и провести его продвижение. Продвижение сайта - это комплекс мероприятий, позволяющий повысить позиции сайта в результатах выдачи поисковых систем на запросы пользователей, связанные с деятельностью ООО «Бизнес-Консалтинг», продвинув бизнес на новый уровень. Умение правильно презентовать себя и сделать видимым в Сети для целевой аудитории - это залог успеха в бизнесе. В таблице 3.12 рассмотрим подробно услуги по продвижению корпоративного сайта.

Таблица 3.12 – Услуги по продвижению корпоративного сайта

Наименование услуги	Описание
Анализ сайта	Позволяет выявить ошибки в коде страниц и проанализировать его содержание. Своевременный аудит проекта позволяет сделать продвижение сайта более эффективным
Составление семантического ядра	Подбор поисковых запросов пользователей к поисковой системе, под которые будет проводиться дальнейшая оптимизация и продвижение проекта
Подготовка SEO текстов	Написание текстов, специально предназначенных для поисковых систем, с определенной плотностью ключевых слов из семантического ядра поисковых запросов сайта
Поисковая оптимизация ресурсов	Составление заголовков и подписей к графическим элементам. Описание метатегов и прочей важной для поисковых систем информации
Размещение статей и регистрация в тематических ресурсах	Размещение готовых статей на информационных ресурсах, блогах и прочих сайтах в схожей тематике. Эффект от этого метода состоит в весе ссылок с размещенных статей
Увеличение ссылочной массы	Чем больше ссылок на сайт посетители оставят на других сайтах и форумах, тем больший вес он будет иметь у поисковых систем, поэтому данный процесс оказывает значительное влияние на посещаемость сайта

Поисковое продвижение сайта поможет ООО «Бизнес-Консалтинг» стать заметным, популярным и востребованным. На современном рынке рекламных технологий продвижение сайта - наиболее целесообразный вид рекламы. Количество пользователей интернета растет с каждым днем и будет расти непрерывно. Поэтому поисковое продвижение позволит провести рекламную кампанию по продвижению бизнеса ООО «Бизнес-Консалтинг» исключительно для ее целевой аудитории, адресовать рекламные материалы лишь заинтересованным потенциальным клиентам. В отличие от других видов рекламы поисковое продвижение сайта - единственная реклама, которую пользователь ищет сам. Кроме того, пользователи гораздо лучше относятся к информации, которую нашли самостоятельно в поисковиках. Поисковое продвижение сайта привлекает внимание к нему только пользователей, ищущих информацию об услугах ООО «Бизнес-Консалтинг», готовых к совершению заказа. Благодаря этому принципу поисковое продвижение, как вид рекламы, является самым рентабельным и эффективным способом заявить о себе на рынке.

В таблице 3.13 проведем мониторинг интернет-агентств, оказывающих

услуги по разработке и продвижению корпоративного сайта в г. Благовещенске.

Таблица 3.13 – Мониторинг интернет-агентств, оказывающих услуги по разработке и продвижению корпоративного сайта в г. Благовещенске

Показатель	«Prosto»	«Dark Studio»	«WEB-STUDIO.PRO»
Время, уделяемое каждому проекту	Один специалист ведёт не более 10 проектов, что гарантирует детальную проработку всех аспектов оптимизации, от технической до коммерческой	Один специалист ведёт от 5 до 8 проектов, что гарантирует детальную проработку всех аспектов оптимизации, от технической до коммерческой	Один специалист ведёт не более 5 проектов, что гарантирует детальную проработку всех аспектов оптимизации, от технической до коммерческой
Квалифицированные сотрудники	Нет данных	Уникальная внутренняя система обучения SEO специалистов и контроль качества на всех этапах	Все SEO специалисты в компании регулярно проходят обязательное обучение и повышение квалификации
Методы продвижения	«белые», «серые»	«белые»	«белые»
Количество лет на рынке	5	8	10
Отзывы	Положительные, отрицательные	Положительные	Положительные
Стоимость услуг, руб.	130000	150000	130000

Данный анализ показывает, что наиболее подходящим интернет-агентством для продвижения корпоративного сайта ООО «Бизнес-Консалтинг» является ООО «WEB-STUDIO.PRO». Основной деятельностью ООО «WEB-STUDIO.PRO» является разработка, сопровождение и популяризация интернет-ресурсов. Клиентами ООО «WEB-STUDIO.PRO» являются крупные и средние компании, а также государственные учреждения муниципального, областного и федерального уровня. По данным таблицы 3.12 стоимость услуг по созданию и продвижению корпоративного сайта ООО «Бизнес-Консалтинг» сторонней организацией ООО «WEB-STUDIO.PRO» составит 130 000 рублей.

В целях выявления возможного прироста объема продаж от реализации мероприятия по разработке и продвижению сайта проведем экспертный опрос менеджеров ООО «Бизнес-Консалтинг»: коммерческого директора, главного бухгалтера, начальника автотранспортного участка.

Экспертный опрос проведен с помощью метода получения индивидуального мнения членов экспертной группы - анкетирования. Анкетирование за-

ключалось в опросе экспертов ООО «Бизнес-Консалтинг» в письменной форме. Форма анкеты представлена в Приложении В. Каждому эксперту выдавалась лично анкета - набор вопросов, не допускающих неоднозначного толкования и предполагающих качественный ответ эксперта. Результаты экспертной оценки прироста выручки в результате разработки и продвижения корпоративного сайта представлены в таблице 3.14.

Таблица 3.14 - Результаты экспертной оценки прироста выручки в результате разработки и продвижения корпоративного сайта

Эксперт	Прирост выручки, %			
	3,0	5,0	7,0	9,0
Коммерческий директор		+		
Главный бухгалтер	+			
Начальник автотранспортного участка			+	

Определим прогнозную выручку от проведения данного мероприятия: $(5 + 3 + 7) / 3 = 5,0$ %, или 5898 тыс. руб. $\times 5$ % = 295 тыс. руб.

Следующим мероприятием является расширение ассортимента услуг. ООО «Бизнес-Консалтинг» имеет свободные складские площади. Предлагаем оказывать дополнительные услуги - ответственное хранение и обработка грузов. Данная услуга включает в себя:

- паллетное хранение;
- штучное хранение;
- приемка товаров;
- подбор заказов;
- упаковка;
- маркировка товаров и другие складские операции.

Склады ООО «Бизнес-Консалтинг» оборудованы охранной и пожарной сигнализацией. В целях сохранности товаров клиентов осуществляется круглосуточная охрана периметра территории склада, круглосуточное видеонаблюдение внутри и снаружи склада, страхование хранимого имущества. Рекомендую-

мый прайс-лист на услуги представлен в таблице 3.15.

Таблица 3.15 - Рекомендуемый прайс-лист на услуги по ответственному хранению и обработке грузов

Наименование услуги	Тариф, руб.	Ед. изм.
Прием товара		
Приемка товара, уложенного на паллетах	70,0	паллет
Ручная выгрузка не паллетированного товара	5,0	короб
По артикулярная декомпозиция, смешанных паллет	5,0	короб
Ручная выгрузка не габаритного товара	договорная	место
Ответственное хранение товара		
Ответственное хранение товара на стеллажах	13,0	паллет
Ответственное хранение товара на стеллажах (в случае превышения резерва)	15,0	паллет
Напольное размещение негабаритных паллет и товаров, непригодных для стеллажного хранения	20,0	паллет
Покоробочная комплектация и подбор заказов	5,0	короб
Покоробочная комплектация заказов		
Паллетная комплектация заказов	70,0	паллет
Предоставление евро-паллет	150,0	паллет
Паллетирование стрейч-пленкой	50,0	паллет
Исходящая маркировка	10,0	заказ
Отгрузка товара		
Отгрузка товара, уложенного на паллетах	70,0	паллет
Ручная покоробочная отгрузка товара	5,0	короб

Выручка с 1 кв. м склада по результатам исследования рынка составит в среднем 20 руб. в сутки. Свободные складские площади составляют 200 кв. метров. Дополнительная выручка: 200 кв. м x 20 руб. x 365 кал.дн.=1460,0 тыс. руб.

На складе ответственного ООО «Бизнес-Консалтинг» для обработки грузов будет использоваться складская техника: электрический погрузчик. Предлагаем приобрести вилочный погрузчик Still, модель R10, работающий на электричестве, грузоподъемностью 1 тонна, с напряжением аккумулятора 48 Вольт.

Затраты на внедрение мероприятия по оказанию услуг по ответственному хранению и обработке грузов представлены в таблице 3.16.

Таблица 3.16 - Затраты на внедрение мероприятия по оказанию услуг по ответственному хранению и обработке грузов

Наименование показателя	Значение показателя, тыс. руб.
Погрузчик StillR10 (грузоподъемность 1 т, мощность 48 Вт)	400,0
Затраты на электрическую энергию (300 кВт х 6,90 руб. х 12 мес.)	25,0
Затраты на оплату труда (30,0 тыс. руб. х 12 мес.)	360,0
Отчисления на социальные нужды, 30,2 %	109,0
Затраты на содержание склада	45,0
Итого затраты в год	939,0

Срок окупаемости мероприятия по оказанию услуг по ответственному хранению и обработке грузов составит:

$$400 : (1460 - 939) = 0,77 \text{ года.}$$

При анализе финансовых результатов ООО «Бизнес-Консалтинг» был сделан вывод, что доля прибыли от продаж в выручке от оказания услуг по грузоперевозкам за 2019 год составляет 8,9 %. Данный факт свидетельствует о том, что у ООО «Бизнес-Консалтинг» высокая себестоимость услуг. Высокая ценовая конкуренция на рынке транспортных услуг заставляет ООО «Бизнес-Консалтинг» предлагать свои услуги практически по себестоимости (наценка составляет около 5 %). Следовательно, ООО «Бизнес-Консалтинг» необходимо проводить мероприятия по снижению себестоимости услуг.

Важнейшим резервом экономии себестоимости услуг является снижение размера страховых запасов товарно-материальных ценностей. К увеличению себестоимости приводят возрастание издержек на формирование и использование товарно-материальных запасов, это в свою очередь ведет к увеличению цены на услуги, а, следовательно, к уменьшению потребительского спроса и уменьшению выручки. Это является отрицательной тенденцией в деятельности предприятия, так как влечет к уменьшению конкурентоспособности услуг на рынке. Размер прибыли от продажи снижается, себестоимость услуг растет, рентабельность услуг уменьшается, что непосредственно ведет к генерированию меньшей доли чистой прибыли. Поэтому руководству предприятия необходимо уделить особое внимание управлению запасами.

ООО «Бизнес-Консалтинг» рекомендуем определить оптимальный уровень запасов товарно-материальных ценностей и необоснованную сумму запасов реализовать. По итогам проведенной инвентаризации было установлено, что на конец 2019 года остаток товарно-материальных ценностей на складе составляет 695,0 тыс. руб., из них не востребованные запасы на сумму 175 тыс. руб. (отделочные материалы, оставшиеся после ремонтных работ помещений). Невостребованный товар занимает 20 м² и хранится более одного года.

Реализация не востребованных запасов позволит сократить складские расходы и увеличить выручку ООО «Бизнес-Консалтинг» на 1,5 %.

В таблице 3.17 представлены показатели экономической эффективности от предложенных мероприятий по увеличению прибыли ООО «Бизнес-Консалтинг».

Таблица 3.17 - Показатели экономической эффективности от предложенных мероприятий по увеличению прибыли ООО «Бизнес-Консалтинг»

Наименование мероприятий	Увеличение выручки	Затраты на внедрение	Годовой экономический эффект
Создание и продвижение корпоративного сайта	295	130	165
Предоставление услуги по ответственному хранению и обработки грузов	1460	939	521
Сокращение остатков товарно-материальных ценностей на складе	175	-	175
Всего	1930	1059	871

Из таблицы 3.17 видно, что годовой экономический эффект от внедрения мероприятий по увеличению прибыли составит 871 тыс. руб.

3.3 Оценка экономической эффективности предложенных мероприятий без отступа-с левого края строки

Результаты проведенных исследований свидетельствуют, что чем больше прибыль и меньше общие затраты, тем выше показатель рентабельности. Повышение доходности ООО «Бизнес-Консалтинг» возможно за счет проведения следующих мероприятий:

- 1) создание и продвижение корпоративного сайта;

- 2) оказание услуг по ответственному хранению и обработке грузов;
- 3) сокращение остатков товарно-материальных ценностей на складе;
- 4) оптимизация маршрута с учётом специфики дорог, трафика, погодных условий;
- 5) применение технологий транспортной и складской логистики, уменьшающей время простоя во время загрузки и разгрузки автомобиля;
- 6) привлечение к работе знающих профессиональных водителей, способных быстро ориентироваться в локальной дорожной ситуации, выбирая наименее затратные решения;
- 7) прямое повышение стоимости услуги.

Основными мероприятиями по снижению себестоимости услуг для ООО «Бизнес-Консалтинг» являются:

- 1) пополнение автопарка новым автомобилями или автотранспортом с небольшим пробегом;
- 2) организация эффективного менеджмента, требующего минимальной времени обработки заявок с эффективным удалённым контролем над каждым маршрутом;
- 3) регулярное проведение технических осмотров транспорта, позволяющие выявить не только явные, но и скрытые дефекты;
- 4) уменьшение количества простоев всеми доступными средствами, включая постоянный поиск заказов.

Рассчитаем совокупную эффективность от предложенных мероприятий по увеличению доходности ООО «Бизнес-Консалтинг». Результаты расчетов представлены в таблице 3.18.

Таблица 3.18 – Совокупный эффект от предложенных мероприятий по увеличению доходности ООО «Бизнес-Консалтинг»

Показатели	2019 г.	Проект	Абсолютное изменение	Темп прироста, %
Выручка, тыс. руб., всего, в том числе за счет:	11913	13843	1930	16,2
- создания и продвижения корпоративного	-	295	295	-

сайта				
- оказания услуг по ответственному хранению и обработке грузов	-	1460	1460	-
- реализации неиспользуемых материальных ценностей	-	175	175	-
Себестоимость продаж, тыс. руб., всего, в том числе:	9647	10716	1069	11,1
- затраты на создание и продвижение корпоративного сайта	-	130	130	-
- затраты по оказанию услуг по ответственному хранению и обработке грузов		939	939	-
Совокупный экономический эффект, тыс. руб., всего, в том числе:	2266	3127	861	38,0
- от создания и продвижения корпоративного сайта	-	165	165	-
- от оказания услуг по ответственному хранению и обработке грузов	-	521	521	-
- от реализации неиспользуемых материальных ценностей	-	175	175	-
Рентабельность продаж, %	19,02	22,59	3,57	18,8
Рентабельность деятельности, %	23,49	29,18	5,69	24,2
Прибыль до налогообложения, тыс. руб.	2127	2988	861	40,5
Стоимость оборотных средств, тыс. руб. в том числе за счет:	2821	2646	-175	-6,2
- сокращения остатков материально-производственных запасов	-	175	175	-
Стоимость активов, тыс. руб.	8122	7947	-175	-2,2
Стоимость собственного капитала, тыс. руб.	4116	4116	0	0,0
Рентабельность текущих активов, %	75,40	112,93	37,53	49,8
Рентабельность активов, %	26,19	37,60	11,41	43,6
Рентабельность собственного капитала, %	51,68	72,59	20,92	40,5

В совокупности всех предложенных мероприятий уровень рентабельности продаж ООО «Бизнес-Консалтинг» увеличится с 19,02 до 22,59 % в проектном году, а рентабельность деятельности увеличится на 5,69 пунктов и составит 29,18 %. При этом прибыль от продаж возрастет на 38 % или на 861 тыс. руб., рост выручки составит 1930 тыс. руб. или 116,2 %.

За счет сокращения остатков товарно-материальных ценностей на складах рентабельность текущих активов увеличится в проектном году на 37,53 пунктов и составит 112,93 %, а рентабельность совокупных активов вырастет с 26,19 до 37,60 % в проектном году. Рентабельность собственного капитала повысится с 51,68 до 72,59 % за счет увеличения прибыли от продаж в результате

проведения мероприятий по увеличению прибыльности.

Таким образом, мероприятия по увеличению доходности, предложенные в данной работе, способны реально улучшить общее финансовое состояние ООО «Бизнес-Консалтинг», повысить эффективность работы предприятия, улучшить его положение на рынке грузовых перевозок и сдаче в аренду торговых и складских помещений.

Стратегия общества и в дальнейшем должна быть направлена на увеличение прибыли путем совершенствования управления, контроля качества, техники безопасности и роста эффективности коммерческой деятельности.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В ходе написания бакалаврской работы была достигнута ее цель, которая заключалась в проведении анализа финансово-хозяйственной деятельности ООО «Бизнес-Консалтинг».

Финансовые результаты являются важнейшей характеристикой экономической деятельности предприятия. Они определяют конкурентоспособность предприятия, его потенциал в деловом сотрудничестве, оценивают, в какой степени гарантированы экономические интересы самого предприятия и его партнеров по финансовым и другим отношениям.

Основной целью ООО «Бизнес-Консалтинг» является получение прибыли в интересах участников и обеспечение стабильности предприятия. В настоящее время основными видами деятельности компании являются предоставление в аренду торговых и складских помещений и перевозка различных грузов по Амурской области и за ее пределами. Перевозка грузов осуществляется с использованием собственного подвижного транспорта. Компания имеет собственную базу для технического осмотра и ремонта автотранспорта.

Из проведенного анализа основных показателей деятельности ООО «Бизнес-Консалтинг» был сделан вывод, что в настоящее время организация достаточно эффективно функционирует, однако выручка от продаж имеет тенденцию к снижению в сравнении с 2017 годом, что было вызвано прекращением деятельности по оказанию услуг по проведению техосмотров и ремонту автотехники. В 2018 году и по настоящее время основными видами деятельности компании являются предоставление в аренду торговых и складских помещений и грузоперевозки. Высокий уровень обслуживания, постоянное наличие необходимого транспорта, экономичные тарифы и гибкие системы скидок для постоянных клиентов обеспечивают компании успех.

По результатам анализа финансового состояния организации был сделан вывод о неустойчивом финансовом положении ООО «Бизнес-Консалтинг» в исследуемом периоде. Как свидетельствуют данные расчетов, неудовлетворительные значения имеют следующие показатели финансового положения обще-

ства:

1) неустойчивое финансовое положение по величине собственных оборотных средств. В течение анализируемого периода предприятие испытывает недостаток собственных оборотных средств, что указывает на неправильное размещение имущества;

2) неустойчивое финансовое положение на основе анализа коэффициентов платежеспособности. Рассчитанное значение коэффициента восстановления ликвидности свидетельствует о потере платежеспособности в ближайшее время.

Вместе с тем были выявлены и положительные моменты:

1) в течение анализируемого периода политика предприятия в части формирования имущества была направлена на увеличение как постоянных, так и текущих активов;

2) соблюдение рекомендованного соотношения оборотных и внеоборотных активов в течение исследуемого периода в структуре имущества предприятия (высокая доля постоянных активов);

3) высокая доля денежных средств в структуре активов баланса свидетельствует о ликвидности предприятия;

4) структура пассивов отличается превышением собственного капитала над другими источниками средств;

5) превышение кредиторской задолженности над дебиторской означает, что предприятие не только полностью покрывает за счет чужих средств отвлечение средств из своего оборота в дебиторскую задолженность, но и использовало часть чужих средств в своем обороте;

6) рассчитанные значения коэффициентов финансовой устойчивости свидетельствуют о наметившейся положительной тенденции ООО «Бизнес-Консалтинг» к устойчивому финансовому состоянию.

Проведенный анализ показателей рентабельности показал, что с каждого рубля, затраченного на оказание услуг, в 2019 году общество имеет прибыль в размере 23,49 копеек. В 2018 году по сравнению с 2017 годом рентабельность

основной деятельности организации увеличилась на 31 пункт, в 2019 году в сравнении с 2018 годом, напротив, наблюдается ее снижение на 15,3 пунктов.

Вследствие эффективности основной деятельности увеличивается и показатель рентабельности продаж. Его значение свидетельствует, что на 1 рубль полученной выручки от оказанных услуг приходится в 2019 году 19,02 коп. прибыли от продаж, что больше, чем в 2017 году, но меньше, чем в 2018 году на 8,93 коп.

Все рассчитанные показатели рентабельности капитала ООО «Бизнес-Консалтинг» также имеют тенденцию к снижению в 2019 году в сравнении с 2018 годом, что свидетельствует о неэффективной работе организации в целом.

Для повышения экономической эффективности производства ООО «Бизнес-Консалтинг» необходимо провести мероприятия, направленные на увеличение прибыли:

- 1) создание и продвижение корпоративного сайта;
- 2) оказание услуг по ответственному хранению и обработке грузов;
- 3) сокращение остатков товарно-материальных ценностей на складе;
- 4) оптимизация маршрута с учётом специфики дорог, трафика, погодных условий;
- 5) применение технологий транспортной и складской логистики, уменьшающей время простоя во время загрузки и разгрузки автомобиля;
- 6) привлечение к работе знающих профессиональных водителей, способных быстро ориентироваться в локальной дорожной ситуации, выбирая наименее затратные решения;
- 7) прямое повышение стоимости услуги.

Основными мероприятиями по снижению себестоимости услуг для ООО «Бизнес-Консалтинг» являются:

- 1) пополнение автопарка новым автомобилями или автотранспортом с небольшим пробегом;
- 2) организация эффективного менеджмента, требующего минимального времени обработки заявок с эффективным удалённым контролем над каждым

маршрутом;

3) регулярное проведение технических осмотров транспорта, позволяющие выявить не только явные, но и скрытые дефекты;

4) уменьшение количества простоев всеми доступными средствами, включая постоянный поиск заказов.

В совокупности всех предложенных мероприятий уровень рентабельности продаж ООО «Бизнес-Консалтинг» увеличится с 19,02 до 22,59 % в проектном году, а рентабельность деятельности увеличится на 5,69 пунктов и составит 29,18 %.

За счет сокращения остатков товарно-материальных ценностей на складах рентабельность текущих активов увеличится в проектном году на 37,53 пунктов и составит 112,93 %, а рентабельность совокупных активов вырастет с 26,19 до 37,60 % в проектном году. Рентабельность собственного капитала повысится с 51,68 до 72,59 % за счет увеличения прибыли от продаж в результате проведения мероприятий по увеличению прибыльности.

Таким образом, мероприятия по увеличению доходности, предложенные в данной работе, способны реально улучшить общее финансовое состояние ООО «Бизнес-Консалтинг», повысить эффективность работы предприятия, улучшить его положение на рынке грузовых перевозок и сдаче в аренду торговых и складских помещений.

Стратегия общества и в дальнейшем должна быть направлена на увеличение прибыли путем совершенствования управления, контроля качества, техники безопасности и роста эффективности коммерческой деятельности.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК ПО АЛФАВИТУ!!

1 Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть первая: федеральный закон от 30.11.1994 г. № 51-ФЗ (в ред. Федерального закона РФ от 16.12.2019 г. № 430-ФЗ). Часть вторая: федеральный закон от 26.01.1996 г. № 14-ФЗ (в ред. Федерального закона РФ от 18.03.2019 г. № 34-ФЗ) [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_9027/#dst0. Дата обращения: 10.04.2020.

2 Басовский, Л.Е. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности предприятия: учеб. пособие / Л.Е. Басовский, Е.Н. Басовская. – М. : ИНФРА, 2018. – 366 с.

3 Батова, Т.Н. Экономика промышленного предприятия: учебное пособие / Т.Н. Батова, О.В. Васюхин, Е.А. Павлова. – СПб.: ГУИТМО, 2019. – 248 с.

4 Бердникова, Т.Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия. – М.: ИНФРА-М, 2018. – 562 с.

5 Бланк, И.А. Управление прибылью / И.А. Бланк. – К.: Эльга, Ника-Центр, 2019. – 423 с.

6 Бочаров, В.В. Комплексный финансовый анализ / В.В. Бочаров. – СПб.: Питер, 2019. – 432 с.

7 Быкова, Н.Н. Понятие рентабельности предприятия / Н.Н. Быкова // Молодой ученый, 2018. - № 29. – С. 372-374.

8 Быкова, Н.Н., Алиев, Ф.Ф. Мероприятия по оптимизации управления платежеспособностью и финансовой устойчивостью предприятия на примере ОАО «Автоваз» / Быкова Н.Н., Алиев Ф.Ф. // Молодой ученый, 2019. - № 14. – С. 136-141. **Инициалы перед фамилией**

9 Выварец, А.Д. Экономика предприятия: учебник для студентов вузов / А.Д. Выварец. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2017. – 543 с.

10 Гаврилова, А.Н. Финансы организаций (предприятий): учебник / А.Н. Гаврилова, А.А. Попов. – М.: КНОРУС, 2018. – 608 с.

11 Галкина, И.Г. Рентабельность организации и факторы ее определяющие

/ И.Г. Галкина // Экономические и социальные перемены, 2019. - № 1. – С. 45 - 53.

12 Гиляровская, Л.Т. Экономический анализ / Л.Т. Гиляровская. – М.: ЮНИТИ – ДАНА, 2018. – 527 с.

13 Глазунов, В.Н. Финансовый анализ в управлении доходом предприятия / В.Н. Глазунов // Финансы, 2018. - № 3. – С. 54 – 57.

14 Грузинов, В.П. Экономика предприятия: учебник для вузов / В.П. Грузинов, В.Д. Грибов. – М.: Финансы и статистика, 2018. – 208 с.

15 Донцова, Л.В. Анализ финансовой отчетности: учеб. пособие / Л.В. Донцова, Н.А. Никифорова. - М.: Дело-сервис, 2019. – 336 с.

16 Ефименко, И.Б. Экономика отрасли (строительство): учебное пособие / И.Б. Ефименко, А.Н. Плотников. – М.: Вузовский учебник, 2018. – 357 с.

17 Ефимова, О.В. Финансовый анализ / О.В. Ефимова. – М.: Издательство «Бухгалтерский учет», 2019. – 528 с.

18 Жариков, В.В. Управление финансами: учеб. пособие / В.В. Жариков, В.Д. Жариков. – Тамбов: Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2019. – 80 с.

19 Жилкина, А.Н. Управление финансами. Финансовый анализ предприятия / А.Н. Жилкина. - М.: ИНФРА-М, 2019. - 332 с.

20 Зайцев, Н.Л. Экономика, организация и управление предприятием: учеб. пособие / Н.Л. Зайцев. – М.: ИНФРА-М, 2017. – 455 с.

21 Зайцев, Н.Л. Экономика промышленного предприятия: учебник / Н.Л. Зайцев. – М.: ИНФРА-М, 2018. – 414 с.

22 Канке, А.А. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебное пособие / А.А. Канке, И.П. Кошечая. – М.: ИД «ФОРУМ»: ИНФРА-М, 2019. -288 с.

23 Карасева, И.М. Финансовый менеджмент / И.М. Карасева, М.А. Ревякина; Под ред. Ю.П. Анискина. – М.: Омега-Л, 2018. – 335 с.

24 Киреева, Н.В. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебное пособие / Н.В. Киреева. - М.: Издательский дом «Социальные отношения», 2018. – 512 с.

- 25 Ковалев, В.В. Курс финансового менеджмента / В.В. Ковалев. – М.: ТК Велби, Проспект. 2019. – 448 с.
- 26 Ковалев, В.В. Управление денежными потоками, прибылью и рентабельностью: учебно-практическое пособие. – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2018. – 336 с.
- 27 Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: Учебник для вузов / Д.В. Лысенко. – М.: ИНФРА-М, 2019. – 320 с.
- 28 Костромина, Д.В. Управление затратами и прибылью предприятия / Д.В. Костромина // Финансовый менеджмент, 2018. - № 4. – С. 82 – 90.
- 29 Крейнина, М.Н. Современные подходы к оценке эффективности деятельности организации / М.Н. Крейнина // Планово-экономический отдел, 2018. - № 11. – С. 35-45.
- 30 Кудина, М.В. Финансовый менеджмент: учебное пособие / М.В. Кудина. – М. : ФОРУМ: ИНФРА-М, 2019. - 256 с.
- 31 Кузнецов, Б.Т. Финансовый менеджмент / Б.Т. Кузнецов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2018. – 415 с.
- 32 Лепинг, А. А. Русско-немецкий словарь / А.А. Лепинг.- М.: Государственное издательство иностранных и национальных словарей, 2018. - 568 с.
- 33 Любушин, Н.П. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия : учеб. пособие для вузов / Н.П. Любушин, В.Б. Лещева, В.Г. Дьякова. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2018. - 471 с.
- 34 Менеджмент: учебник для вузов / М.М. Максимцов, А.В. Игнатьева, М.А. Комаров и др.; Под ред. М.М. Максимцова, А.В. Игнатьева. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 2018. – 343 с.
- 35 Менеджмент: учебник для вузов / П.В. Шеметов, Л.Е. Чередникова, С.В. Петухова. – М.: Изд-во «Омега-Л», 2018. – 382 с.
- 36 Павлова, Л.Н. Финансовый менеджмент: учебник для вузов / Л.Н. Павлова. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2018. – 269 с.
- 37 Пласкова, Н.С. Анализ финансовой отчетности: учебник / Н.С. Пласкова. – М.: Эксмо, 2020. – 384 с.

38 Протасов, В.Ф. Анализ деятельности предприятия: производство, экономические финансы, инвестиции, маркетинг / В.Ф. Протасов. - М.: Финансы и статистика, 2019. – 536 с.

39 Прыкина, Л.В. Экономический анализ предприятия / Л.В. Прыкина. – М.: ЮНИТИ – ДАНА, 2019. – 360 с.

40 Пястолов, С.М. Экономический анализ деятельности предприятий / С.М. Пястолов. – М.: Академический проект, 2018. – 576 с.

41 **Пятов, М.Л. Оценка рентабельности работы фирмы: необоснованные ожидания и реальные возможности // БУХ.1С, 2019. - № 12. - С. 39 – 46.**

42 Раздорожный, А.А. Управление организацией (предприятием): учебник / А.А. Раздорожный. – М.: Издательство «Экзамен», 2018. – 637 с.

43 Райзберг, Б.А. Современный экономический словарь / Б.А. Райзберг. - М. : Популярная литература, 2017.- 330 с.

44 Савицкая, Г.В. Методика комплексного анализа хозяйственной деятельности : учеб. пособие для вузов / Г.В. Савицкая. – М.: Перспектива, 2018. – 656 с.

45 Селезнева, Н.Н. Финансовый анализ. Управление финансами: учеб. пособие для вузов / Н.Н. Селезнева, А.Ф. Ионова. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2019 – 639 с.

46 Скляренко, В.К. Экономика предприятия: учебник / В.К. Скляренко, В.М. Прудников. – М.: ИНФРА-М, 2018. – 528 с.

47 Стоянова, Е.С. Финансовый менеджмент. Российская практика / Е.С. Стоянова. – М. : Перспектива, 2019. – 656 с.

48 **Федорова, А.В. Сбалансированность как метод управления прибылью предприятий // Финансовый менеджмент, 2019. - № 2. – С. 53 - 61.**

49 Чечевицына, Л.Н. Экономика предприятия / Л.Н. Чечевицына. – Ростов н/Д: Изд-во «Феникс», 2018. – 384 с.

50 Чуев, И.Н. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности / И.Н. Чуев, Л.Н. Чуева. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и Ко», 2018. – 368 с.

51 Шеремет, А.Д. Комплексный анализ хозяйственной деятельности : учебник / А.Д. Шеремет. – М. : ИНФРА-М, 2018. – 416 с.

52 Шуляк, Л.Н. Финансы предприятия: учебник / Л.Н. Шуляк. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и Ко», 2018. – 712 с.

53 Экономика предприятия: учебник для вузов / Под ред. проф. В.Я. Горфинкеля, проф. В.А. Швандара. – М.: ЮНИТИ – ДАНА, 2018. – 670 с.

54 Экономика предприятия: учебное пособие / В.П. Волков, А.И. Ильин, В.И. Станкевич; Под общ. ред. А.И. Ильина. – М.: Новое знание, 2018. – 672 с.

55 Экономика предприятия / Под. ред. д-ра экон. наук С.Ф. Покропивного. – К.: КНЕУ, 2019. – 608 с.

56 Экономика предприятия: учебник / Под ред. Н.А.Сафронова. – М.: «Юрист». 2017. – 584с.

57 Экономика промышленного предприятия / Под ред. Е.Л. Кантора и Г.А. Маховиковой. – М.: ИКЦ «МарТ»; Ростов н/Д: Издательский центр «МарТ», 2016. – 864 с.

ПРИЛОЖЕНИЕ А

Факторы, влияющие на уровень рентабельности



ПРИЛОЖЕНИЕ Б

Бухгалтерская отчетность ООО «Бизнес-Консалтинг» за 2018 – 2019 гг.

Бухгалтерский баланс
на 31 декабря 2019 г.

Форма по ОКУД

Дата (число, месяц, год)

Организация общество с ограниченной ответственностью "Бизнес-Консал по ОКПО

Идентификационный номер налогоплательщика _____ ИНН

Вид экономической _____ по

деятельности торговля оптовая за вознаграждение ОКВЭД 2

Организационно-правовая форма/форма собственности общества с ограниченной

ответственностью _____ по ОКОПФ/ОКФС

Единица измерения: тыс. руб. _____ по ОКЕИ

Местонахождение (адрес) 675000, г.Благовещенск, ул. Текстильная, 116

Коды		
0710001		
31	12	2019
78170524		
7604077062/280101001		
46.1		
		16
384		

Бухгалтерская отчетность подлежит обязательному аудиту ДА НЕТ

Пояснения ¹	Наименование показателя ²	Код	На <u>31 декабря</u> 20 <u>19</u> г. ³	На 31 декабря 20 <u>18</u> г. ⁴	На 31 декабря 20 <u>17</u> г. ⁵
	АКТИВ				
	I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
	Нематериальные активы	1110			
	Результаты исследований и разработок	1120			
	Нематериальные поисковые активы	1130			
	Материальные поисковые активы	1140			
	Основные средства	1150	5301	4127	3548
	Доходные вложения в материальные ценности	1160			
	Финансовые вложения	1170			
	Отложенные налоговые активы	1180			
	Прочие внеоборотные активы	1190			
	Итого по разделу I	1100	5301	4127	3548
	II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
	Запасы	1210	695	716	615
	Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220			
	Дебиторская задолженность	1230	384	326	278
	Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240			
	Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	1742	2306	1386
	Прочие оборотные активы	1260			
	Итого по разделу II	1200	2821	3348	2279
	БАЛАНС	1600	8122	7475	5827

Пояснения ¹	Наименование показателя ²	Код	На 31 декабря 20 19 г. ³	На 31 декабря 20 18 г. ⁴	На 31 декабря 20 17 г. ⁵
	ПАССИВ				
	III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ ⁶				
	Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	10	10	10
	Собственные акции, выкупленные у акционеров	1320	() ⁷	()	()
	Переоценка внеоборотных активов	1340			
	Добавочный капитал (без переоценки)	1350			
	Резервный капитал	1360			
	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	4106	3693	2792
	Итого по разделу III	1300	4116	3703	2802
	IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
	Заемные средства	1410			
	Отложенные налоговые обязательства	1420			
	Оценочные обязательства	1430			
	Прочие обязательства	1450			
	Итого по разделу IV	1400	0	0	0
	V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
	Заемные средства	1510	2073	2167	1551
	Кредиторская задолженность	1520	1933	1605	1474
	Доходы будущих периодов	1530			
	Оценочные обязательства	1540			
	Прочие обязательства	1550			
	Итого по разделу V	1500	4006	3772	3025
	БАЛАНС	1700	8122	7475	5827

Руководитель _____ Годун В.
(подпись) (расшифровка подписи)

" 20 " января 20 20 г.

Отчет о финансовых результатах

за _____ год _____ 20 18 г.

Форма по ОКУД

Дата (число, месяц, год)

Организация общество с ограниченной ответственностью "Бизнес-Консалтинг" по ОКПО

Идентификационный номер налогоплательщика

Вид экономической

деятельности

торговля оптовая за вознаграждение или на договорной с ОКВЭД 2

Организационно-правовая форма/форма собственности частная /

общества с ограниченной ответственностью

Единица измерения: тыс. руб.

по ОКОПФ/ОКФС

по ОКЕИ

Коды		
0710002		
31	12	2018
78170524		
604077062/28010100		
46.1		
		16
384		

Пояснения ¹	Наименование показателя ²	Код	За _____ год	За _____ год
			20 18 г. ³	20 17 г. ⁴
	Выручка ⁵	2110	10506	12591
	Себестоимость продаж	2120	(7570)	(11682)
	Валовая прибыль (убыток)	2100	2936	909
	Коммерческие расходы	2210	()	()
	Управленческие расходы	2220	()	()
	Прибыль (убыток) от продаж	2200	2936	909
	Доходы от участия в других организациях	2310		
	Проценты к получению	2320		
	Проценты к уплате	2330	(398)	(305)
	Прочие доходы	2340	256	364
	Прочие расходы	2350	(192)	(205)
	Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	2602	763
	Текущий налог на прибыль	2410	(390)	(114)
	в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	2421		
	Изменение отложенных налоговых обязательств	2430		
	Изменение отложенных налоговых активов	2450		
	Прочее	2460		
	Чистая прибыль (убыток)	2400	2212	649

Пояснения ¹	Наименование показателя ²	Код	За _____ год 20 18 г. ³	За _____ год 20 17 г. ⁴
	Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2510		
	Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2520		
	Совокупный финансовый результат периода ⁶	2500	2212	649
	Справочно Базовая прибыль (убыток) на акцию	2900		
	Разводненная прибыль (убыток) на акцию	2910		

Руководитель _____ Годун В.
(подпись) (расшифровка подписи)
" 20 " января 20 19 г.

Примечания

1. Указывается номер соответствующего пояснения.
2. В соответствии с Положением по бухгалтерскому учету "Бухгалтерская отчетность организации" ПБУ 4/99, утвержденным Приказом Министерства финансов Российской Федерации от 6 июля 1999 г. № 43н (по заключению Министерства юстиции Российской Федерации № 6417-ПК от 6 августа 1999 г. указанный Приказ в государственной регистрации не нуждается), показатели об отдельных доходах и расходах могут приводиться в отчете о финансовых результатах общей суммой с раскрытием в пояснениях к отчету о финансовых результатах, если каждый из этих показателей в отдельности несущественен для оценки заинтересованными пользователями финансового положения организации или финансовых результатов ее деятельности.
3. Указывается отчетный период.
4. Указывается период предыдущего года, аналогичный отчетному периоду.
5. Выручка отражается за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов.
6. Совокупный финансовый результат периода определяется как сумма строк "Чистая прибыль (убыток)", "Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода" и "Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) отчетного периода".

Отчет о финансовых результатах

за _____ год _____ 20 19 г.

Форма по ОКУД

Дата (число, месяц, год)

Организация общество с ограниченной ответственностью "Бизнес-Консалтинг" по ОКПО

Идентификационный номер налогоплательщика

ИНН

Вид экономической

по

деятельности

торговля оптовая за вознаграждение или на договорной ОКВЭД 2

Организационно-правовая форма/форма собственности частная /

общества с ограниченной ответственностью

по ОКОПФ/ОКФС

Единица измерения: тыс. руб.

по ОКЕИ

Коды		
0710002		
31	12	2019
78170524		
604077062/28010100		
46.1		
		16
384		

Пояснения ¹	Наименование показателя ²	Код	За _____ год 20 19 г. ³	За _____ год 20 18 г. ⁴
	Выручка ⁵	2110	11913	10506
	Себестоимость продаж	2120	(9647)	(7570)
	Валовая прибыль (убыток)	2100	2266	2936
	Коммерческие расходы	2210	()	()
	Управленческие расходы	2220	()	()
	Прибыль (убыток) от продаж	2200	2266	2936
	Доходы от участия в других организациях	2310		
	Проценты к получению	2320		
	Проценты к уплате	2330	(346)	(398)
	Прочие доходы	2340	491	256
	Прочие расходы	2350	(284)	(192)
	Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	2127	2602
	Текущий налог на прибыль	2410	(319)	(390)
	в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	2421		
	Изменение отложенных налоговых обязательств	2430		
	Изменение отложенных налоговых активов	2450		
	Прочее	2460		
	Чистая прибыль (убыток)	2400	1808	2212

Пояснения ¹	Наименование показателя ²	Код	За <u> </u> год 20 <u>19</u> г. ³	За <u> </u> год 20 <u>18</u> г. ⁴
	Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2510		
	Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2520		
	Совокупный финансовый результат периода ⁶	2500	1808	2212
	Справочно Базовая прибыль (убыток) на акцию	2900		
	Разводненная прибыль (убыток) на акцию	2910		

Руководитель _____ Годун В.
(подпись) (расшифровка подписи)

" 20 " _____ января 20 20 г.

Примечания

1. Указывается номер соответствующего пояснения.
2. В соответствии с Положением по бухгалтерскому учету "Бухгалтерская отчетность организации" ПБУ 4/99, утвержденным Приказом Министерства финансов Российской Федерации от 6 июля 1999 г. № 43н (по заключению Министерства юстиции Российской Федерации № 6417-ПК от 6 августа 1999 г. указанный Приказ в государственной регистрации не нуждается), показатели об отдельных доходах и расходах могут приводиться в отчете о финансовых результатах общей суммой с раскрытием в пояснениях к отчету о финансовых результатах, если каждый из этих показателей в отдельности несущественен для оценки заинтересованными пользователями финансового положения организации или финансовых результатов ее деятельности.
3. Указывается отчетный период.
4. Указывается период предыдущего года, аналогичный отчетному периоду.
5. Выручка отражается за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов.
6. Совокупный финансовый результат периода определяется как сумма строк "Чистая прибыль (убыток)", "Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода" и "Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) отчетного периода".

ПРИЛОЖЕНИЕ В

Анкета

(должность, Ф.И.О.)

Оцените, пожалуйста, эффективность предлагаемых мероприятий с позиции увеличения объема продаж.

Мероприятие	Возможный прирост объема продаж, %
Создание и продвижение корпоративного сайта	
Предоставление услуг по ответственному хранению и обработке грузов	
Снижение уровня страховых запасов на складе	

