

**Красноярский финансово-экономический колледж - филиал  
федерального государственного образовательного бюджетного  
учреждения высшего образования «Финансовый университет при  
Правительстве Российской Федерации»**

**НАУЧНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКАЯ РАБОТА**

Тема: Разработка мероприятий по улучшению уровня рентабельности на предприятии

---

Руководитель:

\_\_\_\_\_ И.Е. Родин

Выполнил:

\_\_\_\_\_ В.С. Агудалина

Красноярск 2021

## СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ .....	4
ГЛАВА I ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ КОМПЛЕКСНОГО АНАЛИЗА РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ.....	6
1.1 Рентабельность: ее сущность и классификация .....	6
1.2 Система показателей рентабельности.....	9
1.3 Методика анализа рентабельности организации.....	12
ГЛАВА II КОМПЛЕКСНЫЙ АНАЛИЗ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО «Искра» .....	6
2.1 Организационно-экономическая характеристика деятельности ООО «Искра».....	15
2.2 Горизонтальный анализ рентабельности деятельности ООО «Искра».....	19
2.3 Вертикальный анализ рентабельности ООО «Искра».....	23
ГЛАВА III ПУТИ УВЕЛИЧЕНИЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО «ИСКРА» .....	27
3.1 Разработка плана мероприятий по улучшению финансового состояния ООО «Искра».....	27
3.2 Экономическая обоснованность предложенных мероприятий.....	28
ЗАКЛЮЧЕНИЕ .....	33
СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ.....	36
ПРИЛОЖЕНИЕ 1 ОТЧЕТ О ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТАХ ООО «ИСКРА».....	38
ПРИЛОЖЕНИЕ 2 БУХГАЛТЕРСКИЙ БАЛАНС ООО «ИСКРА».....	39
ПРИЛОЖЕНИЕ 3 ОТЧЕТ О ДВИЖЕНИИ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ ООО «ИСКРА» .....	41

## ВВЕДЕНИЕ

Современная экономическая обстановка диктует обязательное исследование деятельности предприятия. Это обусловлено тем, что прибыльность и доходность любого предприятия не постоянны, существует множество факторов, которые на разных этапах функционирования коммерческой деятельности ведут себя как пагубным образом на результативный показатель деятельности, так и положительно, являясь неким допингом для улучшения финансовой активности организации [2, с.292].

Аналитические исследования любой фирмы направлены на выявления резервов увеличения финансового состояния фирмы. Анализ помогает выявить слабые места и отрасли, которые по результатам анализа должны являться методом увеличения результативности.

Результативным аналитическим индексом экономической эффективности предприятия является рентабельность продаж. Рентабельность определяет доходность, чистую прибыльность фирмы. Она рассчитывается в ходе сопоставления валовой прибыли или чистой прибыли с затратами на производство и реализацию или ресурсами, используемыми в ходе осуществления коммерческой деятельности.

Результаты комплексного исследования рентабельности хозяйственно - экономического развития хозяйствующего субъекта необходимы для определения того, какие номенклатурные группы товаров и какие обособленные подразделения организации показывают наибольшую результативность. Важность результата такого исследования объясняется тем, что в ходе исследования выявляются факторы, влияющие на величину результативного показателя. Эти факторы и влияют на общее финансовое состояние организации. Это и объясняет актуальность выбранной темы на выпускную квалификационную работу.

Целью исследовательской работы является разработка мероприятий по улучшению уровня рентабельности на предприятии.

Для достижения реализации указанной цели необходимо решить следующие задачи:

- изучить сущность рентабельности и ее классификацию;
- познакомиться с системой показателей рентабельности;
- представить методику анализа рентабельности организации;
- дать организационно-экономическую характеристику деятельности ООО «Искра»;
- провести анализ рентабельности деятельности ООО «Искра»;
- представить пути увеличения рентабельности ООО «Искра».

Теоретической основой исследования являются работы отечественных и зарубежных экономистов, законодательство Российской Федерации и результаты собственных исследований.

Методологической основой написания работы является использование в процессе проводимых исследований совокупности различных методов: анализа и синтеза, группировки и сравнения, экономико-статистических и других. Применение каждого из данных методов определяется характером решаемых в процессе исследования задач.

Предметом исследования является рентабельность организации.

Объектом исследования является анализ рентабельности экономической деятельности организации.

# ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ КОМПЛЕКСНОГО АНАЛИЗА РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

## 1.1 Рентабельность: ее сущность и классификация

Показатель рентабельности представляет собой соотношение прибыли к затратам на производство готовой продукции (работ, услуг), финансовым вложениям в коммерческие расходы или сумме недвижимого имущества предприятия.[12, с.220]

Собственный капитал организации состоит по большей части из суммы чистой прибыли. Прибыль является детерминантом образования инвестиционного капитала. Риски, связанные напрямую с инвестированием, должны быть оправданные – это ключевая взаимосвязь прибыли и капитала. Определение показателя эффективности капитала так же связана с определением величины постоянной прибыли, которая и строит основу эффективности предприятия.

Относительным показателем рентабельности называют коэффициент, который иллюстрирует со всех сторон эффективность предприятия . На его основе можно оценить эффективность аппарата управления, ведь высокий показатель величины прибыли и динамический уровень развития доходности в целом зависят от эффективности принятия управленческих решений. Это и объясняет важность данного показателя с точки зрения управления предприятием. [6, с.671]

Выводы, построенные на основе анализа рентабельности, могут служить базой для оценки устойчивости организации на перспективу, то есть степень возможности организации окупать свои затраты и инвестиции в деятельность. Кредитные организации и инвесторы, предоставляющие ресурсы в собственный капитал фирмы, считают этот показатель более надежным, чем показатели финансовой устойчивости и ликвидности, определяющие соотношение статей бухгалтерского баланса организации.

Современная классификация показателей рентабельности [5, с.113]:

1. Общая рентабельность – показатель, характеризующий отношение балансовой (до уплаты налогов) прибыли к среднегодовой стоимости основных средств и оборотных средств, и имеет формулу:

$$R = \frac{П * 100}{Оф + Об}$$

Где, R – уровень рентабельности, %;

Р –прибыль до налогообложения организации за исследуемый период;

Оф – среднегодовая стоимость основных средств;

Об – среднегодовая стоимость нормируемых оборотных средств.

2. Общая рентабельность – показатель, характеризующий отношение балансовой прибыли к фактической рассчитанной среднегодовой сумме основных фондов и нормируемых оборотных средств, не относящихся к объектам, приобретенным на средства кредитных организаций. Фактическая сумма оборотных средств определяется по остаткам баланса по данной статье за вычетом долга поставщикам по платежным требованиям, срок оплаты которых не наступил. [18, с.382].

3. Расчетная (критическая) рентабельность – показатель, представляющий собой отношение балансовой прибыли за вычетом платы за производственные фонды, фиксированных платежей, процентов за банковский кредит, прибыли целевого назначения (прибыль от реализации товаров широкого потребления, новых товаров бытовой химии и тому подобное).

Анализ деятельности предприятия, особенно при проведении планирования к изучению уровня рентабельности товаров, важное значение несет рентабельность определяемая соотношением суммы прибыли к общей сумме себестоимости реализованных товаров, работ и услуг. Определение рентабельности отдельных видов товаров рассчитывается по формуле[13, с.66]:

$$R = \frac{(O - C) * 100}{C}, \quad (1.2)$$

где R – рентабельность конкретного вида товаров (работ, услуг);

O – оптовая цена на товар;

C – производственная и непроизводственная себестоимость товара.

Такой вид рентабельности показывает общую эффективность всех видов затрат на производство определенного товара.

В отрасли машиностроения и других специфичных отраслях промышленности оценка уровня рентабельности рассчитывается как отношение полученной прибыли к полной себестоимости за вычетом суммы использованного сырья, топлива, энергии, материалов, полуфабрикатов и комплектующих изделий. Формула расчета имеет следующий вид:

$$R_m = \frac{\Phi R \phi}{C - M} \quad (1.3)$$

где R<sub>м</sub> – расчетный норматив рентабельности к себестоимости за вычетом материальных затрат;

Φ – производственные фонды отрасли;

Rφ – норматив рентабельности к производственным фондам;

C – M – себестоимость товара за минусом потраченных материальных ресурсов.

Использование показателя нормативной расчетной рентабельности в отраслях обрабатывающей промышленности обусловлено высоким удельным весом в стоимости продукции этих отраслей материальных затрат, их значительными колебаниями стоимости отдельных видов продукции и широкими возможностями технологического развития, замена используемого сырья.

Характеристики рентабельности считаются необходимой чертой факторной среды для организации получения выгоды. В следствие этого, они считаются неотклонимыми при проведении сравнительного

анализа и оценки денежного положения организаций. При анализе производства рентабельность используются как инструмент инвестиционной деятельности и способа ценообразования.

## 1.2 Система показателей рентабельности

Финансовая основа рентабельности может быть раскрыта через функции системы экономических показателей. Сущностью таких показателей является определения суммы прибыли с одного затраченного рубля. Инфляционный процесс не является детерминантом таких показателей, так как они относительные. [17, с.99]

Рентабельность можно разбить по следующим аналитическим группам[15, с.133]:

1. Показатели рентабельности имущества организации (активов);
2. Показатели рентабельности реализованного товара (работ, услуг);
3. Показатели, определяемые по потокам наличных денежных средств.

Рентабельность активов формируется как соотношение чистой прибыли к определенным статьям имущества организации, из которых наиболее важными являются: оборотные активы; инвестиционный капитал (собственные средства + долгосрочные обязательства); акционерный (собственный) капитал :

$$\frac{\text{Чистая \cdot прибыль}}{\text{Все \cdot активы}} \left\} \frac{\text{Чистая \cdot прибыль}}{\text{Инвестиционный \cdot капитал}} \left\} \frac{\text{Чистая \cdot прибыль}}{\text{Акционерный \cdot капитал}} \quad (1.4)$$

Несоответствие между уровнями рентабельности и этими показателями характеризует степень использования организацией финансовых рычагов повышения рентабельности: долгосрочных кредитов и прочих заемных средств.

Специфика этих показателей определяется тем, что они реализуют интересы всех участников экономического процесса в организации. Например, администрация заинтересована в возврате (возврате) всех активов (совокупного капитала); потенциальные инвесторы и кредиторы – в возврате



вложенного капитала; собственники и учредители - в возврате акций и т. д.

Все вышеперечисленные показатели имеет модель зависимости от факторов:

$$\frac{\text{Чистая} \cdot \text{прибыль}}{\text{Все} \cdot \text{активы}} = \frac{\text{Чистая} \cdot \text{прибыль}}{\text{Объем} \cdot \text{продаж}} \times \frac{\text{Объем} \cdot \text{продаж}}{\text{Все} \cdot \text{активы}} \quad (1.5)$$

Эта формула раскрывает взаимосвязь между доходностью видов имущества организации. Коэффициент рентабельности продаж и оборачиваемость активов: сущность заключается в том, что в формуле напрямую указываются пути увеличения уровня рентабельности даже при низком уровне продаж. Показатель показывает необходимость стремления к ускорению оборачиваемости активов.

Еще одна факторная модель рентабельности.

$$\frac{\text{Чистая} \cdot \text{прибыль}}{\text{Акционерный} \cdot \text{капитал}} = \frac{\text{Чистая} \cdot \text{прибыль}}{\text{Объем} \cdot \text{продаж}} \times \frac{\text{Объем} \cdot \text{продаж}}{\text{Сов} \cdot \text{капитал}} \times \frac{\text{Сов} \cdot \text{капитал}}{\text{Аку} \cdot \text{капитал}} \quad (1.6)$$

Как видно из формулы, рентабельность собственного капитала зависит от динамики рентабельности реализованной продукции, скорости оборачиваемости общего капитала и величиной соотношения заемного и собственного оборотного капитала. Исследование таких факторов имеет большое значимое воздействие для оценки влияния постоянных факторов на уровень рентабельности. Из приведенного выше соотношения следует, что при прочих равных условиях рентабельность собственного капитала увеличивается с увеличением доли заемных средств в общем капитале. [2, с.292].

Следующая группа показателей образуется на базе расчета уровней и рентабельности по видам прибыли, отраженным в отчетности.

Например:

$$\frac{\text{Прибыль} \cdot \text{от} \cdot \text{реализ.}}{\text{Объем} \cdot \text{продаж}} \left\} \frac{\text{Балансовая} \cdot \text{прибыль}}{\text{Объем} \cdot \text{продаж}} \left\} \frac{\text{налогооблагаемая} \cdot \text{прибыль}}{\text{Объем} \cdot \text{продаж}} \left\} \frac{\text{Чистая} \cdot \text{прибыль}}{\text{Объем} \cdot \text{продаж}} \quad (1.7)$$

Эти показатели определяют уровень прибыльности продукции базисного ( $K_0$ ) и отчетного ( $K_1$ ) периодов. Например, рентабельность продукции по прибыли от реализации:

$$K_0 = \frac{P_0}{N_0}; \quad (1.8)$$

$$K_1 = \frac{P_1}{N_1}; \quad (1.9)$$

или

$$K_0 = \frac{N_0 - S_0}{N_0}; \quad (1.10)$$

$$K_1 = \frac{N_1 - S_1}{N_1}; \quad (1.11)$$

$$\Delta K = K_1 - K_0, \quad (1.12)$$

где -  $P_1, P_0$  – прибыль от продаж отчетного и предыдущего периодов;

$N_1, N_0$ - реализация продукции (работ, услуг) отчетного и базисного периодов;

$S_1, S_0$ - полная себестоимость продукции отчетного и предыдущего периодов;

$\Delta K$  - динамика показателя рентабельности в отчетном периоде по сравнению с предыдущем.

Метод цепных подстановок характеризует влияние фактора на изменение суммы прибыли от реализации:

$$\Delta K_n = \frac{N_1 - S_0}{N_1} - \frac{N_0 - S_0}{N_0} \quad (1.13)$$

Таким образом влияние изменения общей себестоимости определяется:

$$\Delta K_s = \frac{N_1 - S_1}{N_1} - \frac{N_1 - S_0}{N_1} \quad (1.14)$$

Совокупность влияния всех факторов в конечном итоге приводит к уровню изменения уровня рентабельности:

$$\Delta K = \Delta K_n - \Delta K_s \quad (1.15)$$

Последняя группа рентабельности образуется аналогично первой и второй группам, отличием является замена прибыли на чистый приток денежных средств по данным отчета.

ЧПДС – чистый приток денежных средств

$$\frac{\text{ЧПДС}}{\text{Объем} \cdot \text{продж}} \rangle \frac{\text{ЧПДС}}{\text{совокупный} \cdot \text{капитал}} \rangle \frac{\text{ЧПДС}}{\text{Собственный} \cdot \text{капитал}} \quad (1.16)$$

Вышеперечисленные характеристики выделяют представление о степени способности расплатиться с кредиторами, заемщиками и акционерами валютными способами в связи с внедрением имеющего пространства валютного притока.

Концепция рентабельности исчисляемой на базе притока валютных средств, обширно используется в государствах с развитой рыночной экономикой. Она приоритетна, вследствие того, собственно что операции с валютными свойствами и, обеспечивающие платежеспособность, считается важным условием финансового состояния организации [11, с.336].

### 1.3 Методика анализа рентабельности организации

Метод исследования рентабельности включает в себя следующее:

- сравнение показателей рентабельности отчетного года с показателями прошлого года;
- сравнение показателей рентабельности за ряд лет с использованием метода трендового анализа;

– проведение динамического факторного анализа показателей рентабельности с использованием метода цепных подстановок и абсолютных разниц.

Исследование динамики рентабельности позволяет дать оценку тенденции повышения эффективности деятельности хозяйствующего субъекта и разработать перечень рекомендации по повышению рентабельности и эффективности деятельности фирмы в будущем.

Однако простого расчета размера прибыли недостаточно для интерпретации результатов оценки. Обязателен факторный анализ рентабельности тем, что необходимо выявить, какие показатели вызывают определенные изменения факторов рентабельности.

Анализ фактора прибыли предполагает декомпозицию исходной формулы для расчета качественных и количественных характеристик интенсификации производства и повышения эффективности хозяйственной деятельности компании, что необходимо для установления множественных зависимостей, а затем анализа влияния каждого отдельного фактора на конечный результат. Следовательно, факторный анализ сначала моделирует исходную факторную систему и строит на ее основе многофакторную модель, то есть для определения конкретных математических взаимосвязей между факторами.[13, с.407]

В факторном анализе могут использоваться модели различного типа.

Аддитивные модели – когда результирующий (обобщающий) показатель представляет собой алгебраическую сумму или разность факторов. К примеру, для анализа факторов рентабельности коммерческих продаж необходимо учитывать влияние ресурсоемкости реализуемого продукта.

Мультипликативные модели – когда обобщающий показатель является произведением нескольких результирующих факторов.

Кратные модели – когда результирующий показатель исчисляется делением одного фактора на другой. Например, рентабельность продаж.

Возможны также комбинации вышеперечисленных моделей – комбинированные или смешанные модели.

Моделирование многофакторной модели может осуществляться разными способами: один или несколько факторных показателей расширяются, формализуются, расширяются, сокращаются и раскладываются на составные элементы.

В факторном анализе рентабельности могут быть использованы следующие методы: метод цепных подстановок показателей, влияющих на результативный показатель, метод относительных разниц, метод индексации.

Для проведения анализа рентабельности необходимо анализировать информацию из бухгалтерского баланса и отчета о финансовых результатах.

Таким образом, резюмируя все вышеизложенное, можно отметить, что рентабельность является показателем экономической эффективности производства предприятия. Отражает использование материальных, трудовых и валютных ресурсов. Организации, получающие прибыль, считаются прибыльными.

Используют несколько ключевых коэффициентов уровня рентабельности предприятия (рентабельность продаж, рентабельность затрат, рентабельность активов и рентабельность капитала). Ни один индикатор не является универсальным, и каждый индикатор выполняет определенную функцию. Рентабельность - это отношение прибыли к фактору, от которого зависит эта прибыль.

Оценка рентабельности организации строится из сравнения показателей рентабельности в развитии, то есть в динамике, сравнение показателей уровня рентабельности с показателями других фирм, являющихся конкурентами; проведение динамического факторного исследования показателей рентабельности [5, с.372].

## ГЛАВА 2. КОМПЛЕКСНЫЙ АНАЛИЗ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО «Искра»

### 2.1 Организационно-экономическая характеристика деятельности ООО «Искра»

Общество с ограниченной ответственностью «Искра» в дальнейшем именуемое «Общество» создано в соответствии с Гражданским кодексом Российской Федерации и Федеральным законом Российской Федерации «Об обществах с ограниченной ответственностью».

Полное фирменное наименование Общества на русском языке: Общество с ограниченной ответственностью «Искра», сокращенное наименование на русском языке: ООО «Искра». Общество является коммерческой организацией.

Местонахождение Общества: Российская Федерация, 660947, Красноярский край, п. Солнечный, ул. Солнечная д. 19.

Целями деятельности Общества являются расширение рынка товаров и услуг, а также извлечение прибыли.

Магазин имеет линейно-функциональную организационную структуру, при которой четко выражено разделение труда и специализация.

Организационная структура ООО «Искра» представлена на рисунке 2.1.

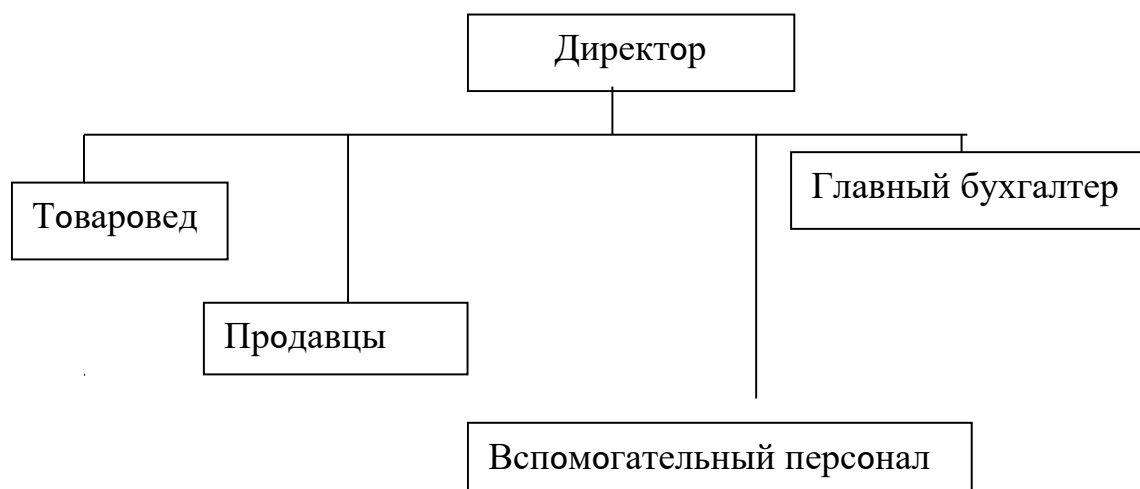


Рис. 2.1 – Организационная структура ООО «Искра»

Структура управления ООО «Искра» показывает несложную упорядоченную цепь элементов подчинения, функционирующих в единой среде организационной структуры предприятия.

Анализ основных показателей торгово-хозяйственной деятельности ООО «Искра» представлен в таблице 2.1 на основе бухгалтерской отчетности: баланса и отчета о финансовых результатах.

Таблица 2.1 - Анализ основных показателей ООО «Искра» за 2019 – 2020 гг.

Наименование показателей	Ед. изм.	2019 год	2020 год	Отклонение	Темп роста, %
А	1	2	3	4	5
Совокупная выручка от реализации	тыс. руб.	10650	16783	6133	157,59
Площадь торговли	м2	45	45	-	100,00
Выручка на 1 кв.м. торговой площади	тыс.руб/м2	236,7	373,0	136,3	157,59
Численность сотрудников, всего	чел	8	8	-	100,00
В т.ч. работников ТОП	чел	4	4	-	100,00
Производительность труда одного работника	тыс.руб./чел	1331,3	2097,9	766,6	157,59
Производительность труда одного работника ТОП	тыс.руб./чел	2662,5	4195,8	1533,3	157,59
Фонд заработной платы	Тыс.руб.	669	754	85,0	112,71
уровень	%	6,28	4,49	-1,79	X
Среднемесячная заработная плата одного работника	тыс.руб.	6,97	7,85	0,89	112,71
Средняя стоимость основных фондов	тыс.руб.	3216,5	3734,5	518,0	116,10
Фондоотдача	тыс.руб./1 руб.	3,31	4,49	1,18	135,73
Фондовооруженность труда одного работника	тыс.руб./чел	402,06	466,81	64,75	116,10
Коэффициент эффективности использования основных фондов	тыс.руб./1руб	0,061	0,135	0,075	223,49

Продолжение таблицы 2.1

А	1	2	3	4	5
Средняя стоимость оборотных средств	тыс.руб.	6481,5	5105,5	-1376,0	78,77
Время обращения оборотных средств	дни	219,1	109,5	-109,6	49,99
Коэффициент участия оборотных средств в каждом рубле оборота	тыс. руб./ 1 руб. ОПТ	1,64	3,29	1,64	200,06
Коэффициент рентабельности оборотных средств	тыс. руб./ 1 руб. ОС	0,030	0,099	0,001	329,42
Себестоимость проданных товаров	тыс.руб.	7988	13176	5188	164,95
Валовая прибыль	тыс. руб.	2662	3607	945	135,50
уровень	%	25,00	21,49	-3,50	
Коммерческие расходы	тыс. руб.	2402	3036	634,0	126,39
уровень	%	22,55	18,09	-4,46	80,22
Прибыль от продаж	тыс. руб.	260	571	311,0	219,62
рентабельность продаж	%	2,44	3,40	0,96	139,34
Прибыль до налогообложения	тыс.руб.	260	571	311,0	219,62
общая рентабельность	%	2,44	3,40	0,96	96
Текущие налоговые платежи	тыс.руб.	65	65	0,0	100,00
Чистая прибыль	тыс. руб.	195	506	311,0	259,49
Рентабельность конечной деятельности	%	1,83	3,01	1,18	164,48

Проведенный в таблице 2.1 анализ основных показателей хозяйственной деятельности ООО «Искра» показал, что в отчетном году работа организации была более успешной. Об этом говорит тот факт, что выручка от продажи товаров выросла на 57,59%, то есть на 6133 тыс.руб. Ее сумма в отчетном году составила 16783 тыс.руб.

В 2020 году наблюдается повышение фонда заработной платы персонала на 85 тыс. руб. или на 12,71%, при этом уровень фонда заработной платы снижается и достигает 4,49 %, что связано с опережающими темпами роста фонда заработной платы по сравнению с выручкой от продажи товаров.

Средняя стоимость основных фондов в отчетном году составила 3734,5 тыс.руб., увеличившись по сравнению с прошлым годом на 16,1% (518 тыс.руб.). В отчетном году фондоотдача составила 4,49 тыс.руб. выручки от



продажи товаров в расчете на 1 тыс.руб. основных средств., что больше прошлого года на 35,73%. В то же время в качестве положительного момента можно отметить рост фондовооруженности с 402,06 до 466,81 тыс.руб. основных фондов на 1 работника.

Несмотря на рост объема выручки от продажи товаров наблюдается уменьшение размера оборотных средств. В 2020 году их средняя стоимость составила 5105,5 тыс.руб., что на 21,23% (1376 тыс.руб.) меньше, чем в прошлом году. Зато эффективность их использования выросла. В частности, время обращения ускорилось почти в два раза и составило 109,5 дня. В то же время рентабельность использования данного вида активов значительно выросла – с 3 до 9,9 коп. чистой прибыли в расчете на 1 руб., вложенный в оборотные средства, что характеризуется положительно.

В 2020 году наблюдается уменьшение валовой прибыли с отметки 3,5% до 21,49%. Сумма валовой прибыли ООО «Искра» увеличилась на 35,5% (945 тыс.руб.) и фактически имеет отметку 3607 тыс.руб.

За анализируемый период сумма коммерческих расходов также увеличилась на 26,39% (634 тыс.руб.). При этом темпы роста коммерческих расходов были ниже, чем темпы роста выручки от продажи товаров, что стало причиной снижения уровня коммерческих расходов на 4,46% - до 18,09%. Сложившиеся ситуация имеет положительную оценку, так как ведет к экономии коммерческих расходов как в абсолютном, так и в относительном выражении.

В результате роста суммы прибыли от продаж на 311 тыс. руб. и отсутствии операций, не связанных с реализацией, сумма прибыли до налогообложения выросла на 119,62% (на 311 тыс.руб.). В отчетном году она составила 571 тыс.руб. При этом ее уровень вырос на 0,96% и достиг 3,40%.

Сумма чистой прибыли ООО «Искра» выросла по сравнению с прошлым периодом более чем в 2,5 раза (на 311 тыс.руб.). Так как темпы роста чистой прибыли были выше темпов роста выручки от продажи товаров, произошло увеличение рентабельности конечной деятельности на 1,18%, что

с позитивной стороны характеризует эффективность хозяйственной деятельности ООО «Искра».

## 2.2 Горизонтальный анализ рентабельности деятельности ООО «Искра»

Анализ динамики прибыли ООО «Искра» за отчетный период осуществлен в таблице 2.2.

Таблица 2.2 - Анализ формирования прибыли ООО «Искра» за 2019-2020гг.

Показатели	Ед. изм.	2019 год	2020 год	Отклонение (+;-)	Темп изменения, %
А	1	2	3	4	5
1. Выручка от продажи товаров	тыс. руб.	10650	16783	6133	157,59
2. Валовая прибыль,	тыс. руб.	2662	3607	945	135,50
- уровень валовой прибыли	%	25,00	21,49	-3,50	85,96
3. Коммерческие расходы	тыс. руб.	2402	3036	634,0	126,39
- уровень коммерческих расходов	%	22,55	18,09	-4,46	80,22
4. Прибыль (убыток) от продаж	тыс. руб.	260	571	311,0	219,62
- рентабельность продаж	%	2,44	3,40	0,96	139,34
5. Прибыль (убыток) до налогообложения	тыс. руб.	260	571	311,0	219,62
- рентабельность общей деятельности	%	2,44	3,40	0,96	139,34
6. Текущий налог на прибыль и иные аналогичные платежи	тыс.руб.	65	65	0,0	100,00
7. Чистая прибыль	тыс.руб.	195	506	311,0	259,49
- рентабельность конечной деятельности	%	1,83	3,01	1,18	164,48

Как видно по данным таблицы 2.2, в отчетном году наблюдается рост всех видов прибыли ООО «Искра». Так, положительная тенденция наблюдается по валовой прибыли, которая выросла на 35,50%, или 945 тыс. руб., в отчетном году по сравнению с прошлым годом, что было обусловлено ростом выручки от продажи товаров.

Благодаря незначительному росту размера коммерческих расходов (26,39 %) в отчетном году наблюдается увеличение прибыли от продаж на сумму 311 тыс. руб. (119,62 %), и по уровню к выручке – на 0,96 %.

Прибыль до налогообложения в отчетном году увеличилась по сравнению с прошлым годом на 311 тыс. руб., или на 119,62 %, а уровень к выручке возрос с 2,44 % в прошлом году до 3,40 % в отчетном году.

Чистая прибыль также возросла на 311 тыс. руб., или на 154,49 %, а ее уровень увеличился на 1,18 % к выручке.

Абсолютная величина не дает повод сделать обоснованный вывод об эффективности деятельности ООО «Искра». Необходимо сделать анализ относительных показателей уровня рентабельности, которые находятся сопоставлением результативного показателя с затратами или ресурсами, использованными для достижения этого результата. Рентабельность позволяет определить эффективность организации в целом, доходность различных направлений деятельности (торговой, инвестиционной, финансовой), а так же окупаемость затрат.

Таблица 2.3 – Анализ динамики показателей рентабельности деятельности ООО «Искра» за 2019-2020 гг.

Показатели	Расчет	2017 год	2018 год	Отклонение (+;-)
А	1	2	3	4
1. Рентабельность по отношению к выручке				
1.1. Рентабельность продаж	Ппр/Р×100	2,44	3,40	0,96
1.2. Общая рентабельность	ПДН/ Р×100	2,44	3,40	0,96
1.3. Рентабельность конечной деятельности	ЧП/ Р×100	1,83	3,01	1,18
2. Рентабельность текущих затрат	Ппр/ КР×100	10,82	18,81	7,98
3 Рентабельность использования производственных ресурсов	ЧП/(ОФ+ОС)	2,01	5,72	3,71
4. Рентабельность использования трудовых ресурсов	ЧП/Чсрсп	24,38	63,25	38,88
5. Рентабельность собственного капитала	ЧП/СК	0,024	0,076	0,052
6. Рентабельность заемного капитала	ЧП/ЗК	0,143	0,201	0,058
7. Рентабельность активов	ЧП/А	0,02	0,059	0,039
8. Рентабельность текущих активов	ЧП/ТА	0,039	0,092	0,053

Исходя из исходных данных видно, что в отчетном периоде наблюдалась положительная динамика по всем анализируемым показателям

рентабельности, что свидетельствует о повышении эффективности деятельности ООО «Искра» в целом.

Так, рентабельность продаж возросла по сравнению с предшествующим периодом на 0,96 %, и в отчетном году организация стала получать 3,4 коп. прибыли от реализации с каждого рубля выручки от продажи товаров.

Аналогичная ситуация складывалась в отношении общей рентабельности: за анализируемый период ее уровень увеличился на 0,96%, что было связано с опережающим темпом прироста прибыли до налогообложения по отношению к выручке от продажи товаров.

Также следует отметить повышение величины чистой прибыли, получаемой с каждого рубля реализованных товаров, до 3,01 коп. (на 18 коп больше по сравнению с прошлым годом).

Особого внимания заслуживает динамика рентабельности ресурсов, характеризующей величину прибыли, получаемой с каждого рубля средств, инвестированных в ресурсы. Данные таблицы свидетельствуют о повышении эффективности использования ресурсов, что выразилось в росте их рентабельности на 3,71.

Позитивной оценки также заслуживает увеличение рентабельности затрат. Так, в отчетном периоде организация стала получать на 7,98 коп. прибыли от продаж больше с 1 руб. произведенных затрат на реализацию товаров.

Увеличение рентабельности как собственного, так и заемного капитала и активов также с положительной стороны характеризует эффективность использования капитала.

Горизонтальный анализ рентабельности тесно связан с понятием ликвидности. Показатели прямолинейно влияют друг на друга. Это связано с тем, что ликвидность и рентабельность определяют прибыльность и эффективность организации на рынке сбыта.

Соотношение активов и пассивов баланса по степени ликвидности – один из основных этапов проведения горизонтального анализа

рентабельности. В таблице 2.4 представлен анализ активов и пассивов бухгалтерского баланса ООО «Искра» по степени их ликвидности.

Таблица 2.4 Соотношение актива по степени ликвидности и пассива по срокам оплаты

А	Показатели	Тыс. руб.	П	Показатели	Тыс. руб.
А	1	2	Б	1	2
A1	Наиболее ликвидные А	20 156	П1	Наиболее срочные П	77 113
A2	Быстрореализуемые А	276 602	П2	Краткосрочные П	386 406
A3	Медленнореализуемые А	301 086	П3	Долгосрочные П	-
A4	Труднореализуемые А	-	П4	Постоянные П	134 325

Из исходных данных аналитической таблицы видно, что бухгалтерский баланс АО «ДМС Красноярск» на конец 2019 года нельзя считать абсолютно ликвидным, так как не соблюдаются два условия неравенства соотношения активов и пассивов.

Можно заметить, что, наконец, 2019 года наиболее ликвидные активы АО «ДМС Красноярск» имеют недостаток в 56 957 тыс. руб. для покрытия суммы наиболее срочных пассивов баланса.

Быстрореализуемые активы АО «ДМС Красноярск» в отчетном году также имеют дефицит в 109 804 тыс. руб. для покрытия краткосрочных пассивов.

Однако, медленнореализуемые активы АО «ДМС Красноярск» в 2019 году удовлетворяют требованию соотношения активов и пассивов определенных групп из-за отсутствия у организации долгосрочных пассивов.

Собственный оборотный капитал (СОК) АО «ДМС Красноярск» на конец 2019 года составил 134 325 тыс. руб., что является положительным моментом, так как наличие этого капитала свидетельствует о сохранение ликвидности организации. А также наличие собственного оборотного капитала является необходимым условием финансовой устойчивости АО «ДМС Красноярск».

### 2.3 Вертикальный анализ рентабельности ООО «Искра»

Расчет влияния факторов на изменение рентабельности деятельности организации ООО «Искра» осуществлен в таблице 2.4.

Таблица 2.5 - Анализ факторов, влияющих на изменение уровня рентабельности ООО «Искра» за 2019-2020 гг.

Факторы	2019 год	Скорректированное значение	2020 год	Влияние на рентабельность деятельности	
				расчет	величина влияния, %
А	1	2	3	4	5
1. Выручка от продажи товаров, тыс. руб.	10650	16783	16783	1,16-1,83	-0,67
2. Чистая прибыль, тыс. руб.	195	195	506	3,01-1,16	1,85
3. Рентабельность конечной деятельности, %	1,83	1,16	3,01	1,85-0,67	1,18

Исходя из данных аналитической таблицы видно, что увеличение рентабельности конечной деятельности связано с увеличением чистой прибыли: именно этот фактор послужил росту рентабельности предприятия на 1,85 %.

Данные предпосылки реализованы в полном объеме из-за негативного влияния выручки от продажи товаров: несмотря на снижение выручки, рентабельность конечной деятельности под ее влиянием выросла на 1,18 %.

Следует вывод, что проведенное исследование прибыли ООО «Искра», позволяет сформировать мнение о рентабельной и эффективной деятельности организации в 2020 году.

Кроме расчета показателей общей рентабельности предприятия в комплексный анализ рентабельности фирмы входит расчет чистых активов организации.

Анализ и расчет чистых активов организации необходим для выявления резервов увеличения ликвидности, рентабельности и всего финансового состояния организации в целом. А также сумма чистых активов определяет эффективное функционирование финансово-хозяйственной деятельности любого предприятия и несет в себе сведения, необходимые для

налоговых органов, так как придельно низкая сумма чистых активов должна быть больше величине уставного капитала. Если же это условие не выполняется, то налоговые органы по месту регистрации вправе приостановить деятельность юридического лица. В таблице 2.5 представлен расчет чистых активов ООО «Искра» за 2019-2020 года.

Таблица 2.5 Расчет чистых активов ООО «Искра»

Показатели	Код строки	2019 год, тыс. руб.	2020 год, тыс. руб.
А	1	3	2
Внеоборотные активы	1100	-	-
Оборотные активы	1200	476 445	597 844
Задолженность учредителей по взносам в уставный капитал (отражается в дебиторской задолженности)	1230	-	-
Итого активы	X	476 445	597 844
Долгосрочные обязательства	1400	-	-
Краткосрочные обязательства	1500	459 462	464 067
Доходы будущих периодов	1530	-	-
Итого пассивы	X	359 462	464 067
Стоимость чистых (реальных) активов	X	116 983	133 777
Величина уставного капитала	1310	10	10
Разница между величиной чистых активов и величиной уставного капитала	X	116 973	133 767

Из исходных данных аналитической таблицы видно, что в двух анализируемых годах сумма чистых активов превышает величину уставного капитала. Кроме этого, сумма чистых активов в 2020 году по сравнению с 2018 годом выросла на 16 794 тыс. руб., и на конец 2020 года величина чистых активов составила 133767 тыс. руб.

Данные факты и изменения говорят, что в целом финансовое состояние ООО «Искра» устойчивое. Организация способна вкладывать некоторую сумму тех самых чистых активов в финансирование и улучшение своей деятельности.

Прирост стоимости чистых активов напрямую связан с уменьшением доли структурного веса обязательств в ООО «Искра». Данная тенденция способствует развитию как основной деятельности, так и дополнительной, что наиболее важно в развитии современных рыночных отношениях.

Заключительным этапом проведения аналитического исследования уровня рентабельности на предприятии ООО «Искра» будет являться анализ денежных потоков по текущей деятельности. Это необходимо, чтобы выявить результативность основной деятельности ООО «Искра». Ведь рентабельность, прежде всего, характеризует показатели, связанные с продажей и реализацией, что и относится к основной (текущей) деятельности любого предприятия. Анализ текущей деятельности производится на основе отчета о движении денежных средств и показан в таблице 2.6.

Таблица 2.2 Анализ чистого денежного потока от текущей деятельности за 2019 – 2020 года

Показатели	2019 год		2020 год		Изменение, (+,-)	
	Тыс. руб.	%	Тыс. руб.	%	Тыс. руб.	%
А	1	2	3	4	5	6
Поступление денежных средств всего, в т.ч.:	1 854 252	100	2 332 227	100	+477 975	-
от продажи товаров (работ, услуг)	1 544 274	83,3	2 005 835	86	+461 561	+2,7
прочие поступления	309 978	16,7	326 392	14	+16 414	-2,7
Расходование денежных средств всего, в т.ч.:	2 148 714	100	2 369 797	100	+221 083	-
за товары, материалы, работы и услуги	1 959 021	91,2	2 172 621	91,7	+213 600	+0,5
оплата труда	81 124	3,8	83 844	3,5	+2 720	-0,3
проценты по долговым обязательствам	42 152	2	28 831	1,2	-13 321	-0,8
налог на прибыль организации	15 932	0,7	27 694	1,2	+11 762	+0,5
прочие платежи	50 485	2,3	56 807	2,4	+6 322	+0,1
Сальдо денежных потоков от текущей деятельности	(294 462)	-	37 570	-	+332 032	-

Из исходных данных аналитической таблицы видно, что в 2020 году по сравнению с 2019 годом произошло значительное увеличение поступлений денежных средств от текущей деятельности на 477 975 тыс. руб. и на конец отчетного года общая сумма поступлений составила 233 2227 тыс. руб.. В частности за счет роста доходов ООО «Искра» от продажи продукции (товаров, работ и услуг) на 29,9% (461 561 тыс. руб.) в отчетном году. Кроме



того, возросла сумма прочих поступлений на 16 414 тыс. руб.

В 2020 году наблюдается рост суммы платежей по текущей деятельности на 221 083 тыс. руб., и на конец отчетного года общая сумма расходования по текущей деятельности составила 2 369 797 тыс. руб., в частности за счет увеличения суммы платежей в пользу поставщиков и подрядчиков на 213 600 тыс. руб.

Также стоит отметить положительный момент, что сумма уплаты по долговым обязательствам в 2020 году по сравнению с 2019 годом уменьшилась на 13 321 тыс. руб., что положительным образом отражается на финансовом состоянии ООО «Искра».

Финансовый результат в 2020 году от текущей деятельности смог преодолеть убыточность, которую можно наблюдать в 2019 году. Итак, сальдо денежных потоков от текущей деятельности в 2020 году составило 37 570 тыс. руб. прибыли.

### III ПУТИ УВЕЛИЧЕНИЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО «ИСКРА»

#### 3.1 Разработка плана мероприятий по улучшению финансового состояния ООО «Искра»

При обосновании направлений повышения рентабельности деятельности ООО «Искра» необходимо осуществить такие меры, которые будут способствовать снижению рисков за счет обоснования объемов поставок товаров, четкого определения источников их поступления, величины рыночных и закупочных цен на товары. Эти показатели являются основными факторами, в разрезе которых ведется поиск резервов увеличения прибыли от торговой деятельности и на основе их анализа определяются возможности достижения плановых величин.

Основными направлениями повышения рентабельности деятельности будут следующие:

- увеличение объема закупок непосредственно у организаций-производителей товаров (ОАО «Краскон» и другие) и уменьшение числа посредников;
- использование системы скидок по договоренности с поставщиками за счет закупки больших партий товаров для сезонных и предпраздничных распродаж в связи с установлением постоянных связей, что позволит привлечь дополнительных покупателей;
- расширение и обновление ассортимента товаров в соответствии с запросами покупателей и отражение этих требований в ассортиментном перечне магазина;
- осуществление рекламной и информационной деятельности по стимулированию покупательского спроса (проведение рекламной кампании на телевидении с помощью размещения объявления в бегущей строке и использование наружной рекламы в виде баннеров).

Организации можно порекомендовать изменить структуру выручки от продажи товаров. С этой целью можно рекомендовать организации ввести новую товарную группу «безалкогольное вино». Уровень торговой надбавки

по этой группе товара будет 20 %. Примерный объем реализуемых товаров приведен согласно мнению экспертной группы.

### 3.2 Экономическая обоснованность предложенных мероприятий

При введении товарной группы будет закуплено дополнительное торгово-выставочное оборудование стоимостью 42 тыс. руб. и сроком годности 10 лет.

Тогда амортизационные отчисления составят:

$$42 * 10 / 100 = 4,2 \text{ тыс. руб.}$$

Для продвижения новой товарной группы будет проведена рекламная кампания с помощью размещения объявления в бегущей строке и использование наружной рекламы в виде баннеров.

Стоимость размещения объявления в бегущей строке местного телеканала составит 980 руб. в день. Объявление будет подаваться на 30 дней

$$980 * 30 = 29400 \text{ руб.}$$

Рост издержек обращения составит 33,6 тыс. руб.

Предложение безалкогольного вина позволит увеличить оборот розничной торговли на 813,54 тыс. руб. в год, а также получить валовой прибыли на сумму 135,59 тыс. руб.

Прибыль от продаж составит  $135,59 - 65,4 = 101,99$  тыс. руб.

Проведение рекламной компании, направленной на конечного потребителя. В 2014 году была проведена рекламная компания на телевидении, а в 2015 году использовалась в основном наружная реклама. Эффективность рекламных мероприятий (на 1 рубль затраченных средств) составила 5,3 руб. и 1,6 руб. соответственно. Таким образом, эффективнее проводить рекламную компанию на телевидении. Стоимость 7 с. рекламного времени на телеканале составляет 681 руб. Длительность рекламной компании 2 раза в день в вечернее время три месяца в год.

Таблица 3.1 - Расчет выручки от продажи товаров ООО «Искра» для новой товарной группы

Товарные позиции	Цена закупки, руб.	Торговая надбавка, %	Розничная цена за единицу	Количество реализуемых товаров		Выручка от продажи товаров		Валовая прибыль	
				за неделю	за год	за неделю	за год	за неделю	за год
А	1	2	3	4	5	6	7	8	9
АлкогольфриВайт. Медиум Драй	261,35	20	313,6	5	260	1568,1	81541,2	261,4	13590,2
Алкогольфри Ред. Медиум Драй	261,35	20	313,6	5	260	1568,1	81541,2	261,4	13590,2
АлкогольфриСпарклинг. Медиум Драй	439,98	20	528,0	7	364	3695,8	192183,3	616,0	32030,5
АлкогольфриВайт. Медиум Драй	261,35	20	313,6	5	260	1568,1	81541,2	261,4	13590,2
Алкогольфри Ред. Медиум Драй	261,35	20	313,6	5	260	1568,1	81541,2	261,4	13590,2
АлкогольфриСпарклинг. Медиум Драй	377,11	20	452,5	7	364	3167,7	164721,6	528,0	27453,6
АлкогольфрайВайсвайн. Винная дорога	261,35	20	313,6	4	208	1254,5	65233,0	209,1	10872,2
АлкогольфрайРотвайн. Винная дорога	261,35	20	313,6	4	208	1254,5	65233,0	209,1	10872,2
Итого:	2385,19	160	2862,1	42	2184	15644,9	813535,6	2607,5	135589,3

Далее обобщим полученные результаты деятельности в сводную таблицу 3.2

Таблица 3.2 – Результаты деятельности ООО «Искра» от предложенных мероприятий

Наименование показателей	Ед. изм.	2019 год	2020 год	Рекомендации		Отчетный год с учетом рекомендаций	Отклонение		Темп роста, %	
				Введение товарной группы "безалкогольные вина"	Проведение рекламных компаний		от отчетного года	от прошлого года	по сравнению с отчетным годом	по сравнению с прошлым годом
А	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Выручка от продажи товаров	Т.р.	10650	16783	813,54	649,67	18246,21	1463,21	7596,21	108,72	171,33
Себестоимость проданных товаров	Т.р.	7988	13176	677,95	493,20	14347,15	5188,0	6359,15	108,89	164,95
Валовая прибыль										
сумма	Т.р.	2662	3607	135,59	156,47	3899,06	945,0	1237,06	108,10	135,50
уровень	%	25,00	21,49	16,67	24,08	21,37	-0,12	-3,63		
сумма	Т.р.	2402	3036	65,40	122,60	3224,00	188,0	822	106,19	134,22
уровень	%	22,55	18,09	8,04	18,87	17,67	-4,5			
Прибыль от продаж	Т.р.	260	571	70,19	33,87	675,06	311,0	415,06	118,22	219,62
рентабельность продаж	%	2,44	3,40	8,63	5,21	3,70	0,30	1,26		
Прибыль до налогообложения	Т.р.	260,0	571,0			675,06	311,0	415,06	118,22	219,62
общая рентабельность	%	2,44	3,40			3,70	0,30	1,26		
Текущие налоговые платежи	тыс.руб.	65	65			65	0	0	100,00	100,00
Чистая прибыль	тыс.руб.	195,0	506,0			610,06	104,06	415,06	120,57	312,85
Рентабельность конечной деятельности	%	1,83	3,01			3,34	0,33	1,51		

При разработке мероприятий рентабельность продаж возрастет по сравнению с отчетным годом на 0,30%, и ООО «Искра» будет получать 3,7 копеек прибыли от реализации с каждого рубля выручки от продажи.

Аналогичная ситуация складывалась в отношении общей рентабельности: за анализируемый период ее уровень увеличится на 0,3%, что было связано с опережающим темпом прироста прибыли до налогообложения по отношению к выручке от продажи товаров.

Также следует отметить повышение величины чистой прибыли, получаемой с каждого рубля реализованных товаров, до 3,34 коп. (на 0,033 руб. по сравнению с отчетным годом).

Подводя итог, следует отметить, что полученные результаты торгово-хозяйственной деятельности организации заслуживают позитивной оценки, так как произойдет увеличение чистой прибыли и ряда других основных экономических показателей. Таким образом, деятельность ООО «Искра» следует признать экономически эффективной.

При разработке перечня любого рода мероприятий по стабилизации и улучшению финансово-хозяйственной деятельности существуют внутренние и внешние риски потери перспективного развития данных мероприятий, на которых было задействовано определенное количество ресурсов. Тем самым организация способна потерять свои вложенные средства на развитие и увеличение уровня рентабельности. В таблице 3.3 представлена оценка внутренних и внешних рисков для ООО «Искра».

Такая оценка необходима, прежде всего, для руководства организации для того, чтобы принять решения о применении данных рекомендаций. Хороший руководитель не станет проводить инвестиционные действия в отношении тех способов, которые являются высокорискованными. Такая стратегия существует не один год и зарекомендовала себя. Ведь улучшение своей текущей финансово-хозяйственной деятельности требует обдуманных и рациональных управленческих решений.

Таблица 3.3 – Оценка рисков для ООО «Искра»

Предложенное мероприятие	Уровень внутреннего риска, %	Уровень внешнего риска, %	Совокупный уровень риска, %
А	1	2	3
увеличение объема закупок непосредственно у организаций-производителей товаров и уменьшение числа посредников	3-5	14-17	17-22
Система скидок с поставщиками в следствии закупа большего объема товаров	0-3	2-8	2-11
Проведение и пересмотрение политики ассортиментного выбора товаров	5-8	14-17	19-25
Рекламная деятельность	6-10	25-30	25-30
Итоговые показатели рисков	4-7	14-18	18-25

Исходя из данных таблицы видно, что совокупный риск предложенных в ходе анализа рекомендаций имеет значение 18-25%, что является оптимальный, так как средний риск такой деятельности составляет около 25-30%. Наибольший уровень риска имеет рекламная деятельность – 25-30%. Это обуславливается тем, что пропаганда алкогольной продукции на территории Российской Федерации запрещена. Но сама реклама представляет собой не предложение купить алкоголь, а предложение прийти в магазин. Рекламная деятельность должна быть организована следующим образом:

- 35% всех средств, выделенных на рекламу, уйдет в телевидение;
- 65% средств на рекламу будет потрачена на предложения в социальных сетях и сети интернет.

Наименьшие показатели рисков демонстрирует предложение по переговорам с поставщиками для применения скидок по большим поставкам – 2-11%. Это демонстрирует тот факт, что в рыночной экономике развиты экономические отношения. А скидки за большие партии товаров является инструментом экономических отношений.

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности представляет собой процесс системного исследования специально подготовленной аналитической информации с целью принятия оптимальных управленческих решений в соответствии с выбранной стратегией развития.

Цель такого анализа - повысить эффективность текущей, финансовой и инвестиционной деятельности организаций, и как следствие обеспечить их конкурентоспособность. В зависимости от цели исследования в теории и практике комплексного экономического анализа применяются различные показатели, характеризующие эффективность деятельности хозяйствующего субъекта.

Рентабельность представляет собой показатель экономической эффективности производства в организациях, который комплексно отражает использование материальных, трудовых и денежных ресурсов.

По значению уровня рентабельности можно оценить долгосрочное благополучие фирмы, то есть свойство предприятия получать прибыль на инвестиционную деятельность. Для кредиторов инвесторов, осуществляющие долгосрочные вклады в собственный капитал организации, уровень рентабельности является более важным фактором, чем показатели финансовой устойчивости и ликвидности, определяющиеся на основе соотношения отдельных статей баланса.

В ООО «Искра» стоит отметить положительные моменты: оборот розничной торговли вырос на 57,59%, то есть на 6133 тыс.руб. Его сумма в отчетном году составила 16783 тыс.руб.

Сумма чистой прибыли ООО «Искра» выросла по сравнению с прошлым периодом на 159,49% (на 311 тыс.руб.). Так как темпы роста чистой прибыли были выше темпов роста оборота розничной торговли, произошло увеличение рентабельности конечной деятельности на 1,18%, что с позитивной стороны характеризует эффективность хозяйственной деятельности организации.



В 2020 году произошло увеличение основных фондов организации на 339 тыс. руб., это с позитивной стороны характеризует техническую оснащенность организации.

В отчетном году видна положительная динамика по всем видам анализа рентабельности, что говорит об увеличении уровня эффективности деятельности предприятия в целом. Отрицательным моментом является то, что в 2020 году уровень валовой прибыли снизился на 3,5% до отметки 21,49%. При этом сумма валовой прибыли организации выросла на 35,5% (945 тыс.руб.) и составила 3607 тыс.руб.

Основными направлениями повышения рентабельности деятельности будут следующие:

- увеличение объема закупок непосредственно у организаций-производителей товаров и уменьшение числа посредников;
- использование системы скидок по договоренности с поставщиками за счет закупки больших партий товаров для сезонных и предпраздничных распродаж в связи с установлением постоянных связей, что позволит привлечь дополнительных покупателей;
- расширение и обновление ассортимента товаров в соответствии с запросами покупателей и отражение этих требований в ассортиментном перечне магазина;
- осуществление рекламной и информационной деятельности по стимулированию покупательского спроса (проведение рекламной кампании на телевидении с помощью размещения объявления в бегущей строке и использование наружной рекламы в виде баннеров).

Итак, выручка от продажи товаров отчетном году с учетом рекомендаций составит 18246,21 тыс. руб., что выше текущего года на 1463,21 тыс. руб. или 8,72%.

При разработке мероприятий рентабельность продаж возрастет по сравнению с отчетным годом на 0,30%, и ООО «Искра» будет получать 3,7 коп. прибыли от реализации с каждого рубля выручки от продажи.

Данная динамика прослеживается и при изучении уровня общей рентабельности: за отчетный год уровень общей рентабельности поднялся на 0,3%. Это связано с нарастающей динамикой увеличения прибыли до налогообложения по отношению к выручке от продажи товаров.

Стоит брать во внимание и увеличение суммы чистой прибыли, рассчитанной с каждого рубля реализованной продукции, до 3,34 коп. (на 0,033 руб. по сравнению с отчетным годом).

Подводя итог, следует отметить, что полученные результаты торговой хозяйственной деятельности организации заслуживают позитивной оценки, так как произойдет увеличение чистой прибыли и ряда других основных экономических показателей. Таким образом, деятельность ООО «Искра» следует признать экономически эффективной.

## СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Федеральный Закон «О бухгалтерском учете» № 402 от 06.12.2011 (с изм. и доп.)
2. Алексейчева Е.Ю. Экономика организации (предприятия): Учебник для бакалавров / Е.Ю. Алексейчева, М. Магомедов. - М.: Дашков и К, 2016. - 292 с.
3. Арзуманова Т.И. Экономика организации: Учебник / Т.И. Арзуманова, М.Ш. Мачабели. - М.: Дашков и К, 2016. - 240 с.
4. Барышникова Н.А. Экономика организации: Учебное пособие для СПО / Н.А. Барышникова, Т.А. Матеуш, М.Г. Миронов. - Люберцы: Юрайт, 2016. - 191 с.
5. Баскакова О.В. Экономика предприятия (организации): Учебник / О.В. Баскакова, Л.Ф. Сейко. - М.: Дашков и К, 2015. - 372 с.
6. Веретенникова, И.И. Экономика организации (предприятия): Учебное пособие для бакалавров / И.В. Сергеев, И.И. Веретенникова; Под ред. И.В. Сергеев. - М.: Юрайт, 2016. - 671 с.
7. Вечканов Г. С. Современная экономическая энциклопедия / Г. С. Вечканов, Г. Р. Вечканова. – СПб.: Лань, 2015. – 880 с.
8. Грузинов В.П. Экономика предприятия (предпринимательская): Учебник для вузов. – М.:ЮНИТИ – ДАНА, 2014. – 275с.
9. Данилов В.И. Экономико-математический энциклопедический словарь. – М.: Большая Российская энциклопедия: ИНФРА-М, 2015. – 688 с.
10. Ключкова, Е.Н. Экономика организации: Учебник для СПО / Е.Н. Ключкова, В.И. Кузнецов, Т.Е. Платонова. - Люберцы: Юрайт, 2016. - 447 с.
11. Кнышова, Е.Н. Экономика организации: Учебник / Е.Н. Кнышова, Е.Е. Панфилова. - М.: ИД ФОРУМ, НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 336 с.
12. Коробкин, А.З. Экономика организации отрасли: Учебное пособие / А.З. Коробкин. - Минск: Изд-во Гревцова, 2014. - 288 с.

13. Коршунов, В.В. Экономика организации (предприятия): Учебник и практикум для прикладного бакалавриата / В.В. Коршунов. - Люберцы: Юрайт, 2016. - 407 с.
14. Отражена В.И. Анализ хозяйственной деятельности в промышленности — Минск: Высшая школа, 2016. 203с.
15. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия /Г.В. Савицкая. – М.: ИНФРА-М, 2014. – 336 с.
16. Чайников, В.В. Экономика предприятия (организации): Учебное пособие / В.В. Чайников, Д.Г. Лапин. - М.: ЮНИТИ, 2015. - 439 с.
17. Чалдаева, Л.А. Экономика организации: Учебник и практикум для СПО / Л.А. Чалдаева. - Люберцы: Юрайт, 2016. - 435 с.
18. Чечевицына, Л.Н. Экономика организации: Учебное пособие / Л.Н. Чечевицына, Е.В. Чечевицына.. - Рн/Д: Феникс, 2016. - 382 с.
19. Шаркова, А.В. Экономика организации: Практикум для бакалавров / А.В. Шаркова, Л.Г. Ахметшина. - М.: Дашков и К, 2016. - 120 с.
20. Гарант [Электронный ресурс]: справ.-прав. система. - Режим доступа: <http://www.garant.ru/> (10.05.2017).
21. Финансовый анализ [Электронный ресурс] - Режим доступа: [www.finanaliz.ru](http://www.finanaliz.ru/) / (10.05.2017).
22. Чайников, В.В. Экономика предприятия (организации): Учебное пособие / В.В. Чайников, Д.Г. Лапин. - М.: ЮНИТИ, 2017. - 439 с.
23. Чалдаева, Л.А. Экономика организации: Учебник и практикум для СПО / Л.А. Чалдаева. - Люберцы: Юрайт, 2016. - 435 с.
24. Чечевицына, Л.Н. Экономика организации: Учебное пособие / Л.Н. Чечевицына, Е.В. Чечевицына.. - Рн/Д: Феникс, 2016. - 382 с.
25. Шаркова, А.В. Экономика организации: Практикум для бакалавров / А.В. Шаркова, Л.Г. Ахметшина. - М.: Дашков и К, 2016. - 120 с.
26. Шепеленко, Г.И. Экономика, организация и планирование производства на предприятии: Учебный курс. / Г.И. Шепеленко. – Ростов н/Дону: « МарТ», 2016. – 328 с.

27. Ширенбек, Х. Экономика предприятия: Учебник. – 15-е изд., перераб. и доп. / Х. Ширенбек, перевод с немецкого И.П. Бойко. – М.: ПИТЕР, 2017. – 847 с.

ПРИЛОЖЕНИЕ 1

Отчет о финансовых результатах  
на 31 декабря 20 20 г.

		Коды		
		0710002		
		31	12	2019
Организация <u>ООО «Искра»</u>	Форма по ОКУД Дата (число, месяц, год)	03546354		
Идентификационный номер налогоплательщика	ИНН	3541007852		
Вид экономической деятельности	по ОКВЭД	02.01.1		
Организационно-правовая форма/форма собственности <u>частная</u>	по ОКОПФ/ОКФС	65	49	
Общество с ограниченной ответственностью	по ОКЕИ	384 (385)		
Единица измерения: <u>тыс. руб.</u> (млн. руб.)				

Пояснения 1	Наименование показателя 2	На <u>31 декабря</u>	На <u>31 декабря</u>
		<u>20 20</u> г.3	<u>20 19</u> г.4
	Выручка	16783	10650
	Себестоимость продаж	(13176)	(7988)
	Валовая прибыль (убыток)	3607	2662
	Коммерческие расходы	( 3036 )	( 2402 )
	Управленческие расходы	( - )	( - )
	Прибыль (убыток) от продаж	571	260
	Доходы от участия в других организациях	-	-
	Проценты к получению	-	-
	Проценты к уплате	( - )	( - )
	Прочие доходы	-	-
	Прочие расходы	( - )	( - )
	Прибыль (убыток) до налогообложения	571	260
	Текущий налог на прибыль	( - )	( - )
	в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	-	-
	Изменение отложенных налоговых обязательств	-	-
	Изменение отложенных налоговых активов	-	-
	Прочее	-	-
	Чистая прибыль (убыток)	506	195

Руководитель \_\_\_\_\_ Главный бухгалтер \_\_\_\_\_  
(подпись) (расшифровка подписи) (подпись) (расшифровка подписи)

“ 31 ” декабря 20 18 г.

ПРИЛОЖЕНИЕ 2

**Бухгалтерский баланс**  
на 31 декабря 2019 г.

Организация \_\_\_\_\_ ООО «Искра» \_\_\_\_\_ по ОКПО  
Идентификационный номер налогоплательщика \_\_\_\_\_ ИНН  
Вид экономической деятельности \_\_\_\_\_ по ОКВЭД  
Организационно-правовая форма/форма собственности \_\_\_\_\_ ООО \_\_\_\_\_  
частная \_\_\_\_\_ по ОКОПФ/ОКФС  
Единица измерения: тыс. руб. \_\_\_\_\_ по ОКЕИ  
Местонахождение (адрес) \_\_\_\_\_

Коды	
0710001	
03546354	
3541007852	
02.01.1	
384 (385)	

Пояснения <sup>1</sup>	Наименование показателя <sup>2</sup>	31 декаб	На 31 декабря	На 31 декабря
		На _____ 20 <u>20</u> г. <sup>3</sup>	20 <u>19</u> г. <sup>4</sup>	20 <u>19</u> г. <sup>5</sup>
	<b>АКТИВ</b>			
	<b>I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ</b>			
	Нематериальные активы			
	Результаты исследований и разработок			
	Нематериальные поисковые активы			
	Материальные поисковые активы			
	Основные средства			
	Доходные вложения в материальные ценности			
	Финансовые вложения			
	Отложенные налоговые активы			
	Прочие внеоборотные активы			
	Итого по разделу I	-	-	-
	<b>II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ</b>			
	Запасы	288550	147327	149955
	Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	12536	7179	-
	Дебиторская задолженность	275455	283049	264189
	Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	16162	36214	16240
	Денежные средства и денежные эквиваленты	3994	2230	1182
	Прочие оборотные активы	1147	446	222
	Итого по разделу II	597844	476445	431788
	<b>БАЛАНС</b>	597844	476445	431788

Пояснения <sup>1</sup>	Наименование показателя <sup>2</sup>	31 На <u>декабря</u> 20 <u>19</u> г. <sup>3</sup>	На 31 декабря 20 <u>18</u> г. <sup>4</sup>	На 31 декабря 20 <u>17</u> г. <sup>5</sup>
	<b>ПАССИВ</b>			
	<b>III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ <sup>6</sup></b>	10	10	10
	Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)			
	Собственные акции, выкупленные у акционеров	( ) <sup>7</sup>	( )	( )
	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	133767	116973	62971
	Итого по разделу III	133777	116983	62981
	<b>IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА</b>			
	Заемные средства			
	Итого по разделу IV	-	-	-
	<b>V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА</b>			
	Заемные средства	386406	324858	349448
	Кредиторская задолженность	77113	34604	28359
	Оценочные обязательства	548	-	-
	Итого по разделу V	464067	359462	368807
	<b>БАЛАНС</b>	597844	476445	431788



## ПРИЛОЖЕНИЕ 3

Отчет о движении денежных средств за 2020 г.

	Форма по ОКУД	0710005
ООО «Искра»	Дата (число, месяц, год)	
Организация _____	по ОКПО	
Идентификационный номер налогоплательщика	ИНН	
Деятельность в области		
	ответственностью/ частная	
Организационно-правовая форма/форма собственности _____	по ОКОПФ/ОКФС	1230   16
Единица измерения: тыс. руб.	по ОКЕИ	384

Наименование показателя	Код	За 2020 год	За 2019 год
<b>Денежные потоки от текущих операций</b>			
Поступления - всего	4110	2 332 227	1 854 252
в том числе:			
от продажи продукции, товаров, работ и услуг	4111	2 005 835	1 544 274
арендных платежей, лицензионных платежей, роялти, комиссионных и иных аналогичных платежей	4112		
от перепродажи финансовых вложений	4113		
от инвесторов на строительство объекта	4114		
субсидия из муниципального бюджета на финансирование текущих расходов	4115		
прочие поступления	4119	326 392	309 978
Платежи - всего	4120	(2 369 797)	(2 148 714)
в том числе:			
поставщикам (подрядчикам) за сырье, материалы, работы, услуги	4121	(2 172 621)	(1 959 021)
в связи с оплатой труда работников	4122	(83 844)	(81 124)
процентов по долговым обязательствам	4123	(28 831)	(42 152)

налога на прибыль организаций	4124	(27 694)	(15 932)
НДС	4125	-	-
иных налогов и сборов	4126	-	-
штрафные санкции за нарушение условий договоров	4127	-	-
прочие платежи	4129	(56 807)	(50 485)
Сальдо денежных потоков от текущих операций	4100	37 570	(294 462)

Наименование показателя	Код	За 2019 год	За 2018 год
Денежные потоки от инвестиционных операций			
Поступления - всего	4210	1 343 538	562 573
в том числе:			
от продажи внеоборотных активов (кроме финансовых вложений)	4211		
от продажи акций других организаций (долей участия)	4212	-	-
от возврата предоставленных займов, от продажи долговых ценных бумаг (прав требования денежных средств к другим лицам)	4213	1 343 538	562 573
дивидендов, процентов по долговым финансовым вложениям и аналогичных поступлений от долевого участия в других организациях	4214	-	-
прочие поступления	4219	-	-
Платежи - всего	4220	(1 342 700)	(235 247)
в том числе:			
в связи с приобретением, созданием, модернизацией, реконструкцией и подготовкой к использованию внеоборотных активов	4221	-	-
в связи с приобретением акций других организаций (долей участия)	4222	-	-
в связи с приобретением долговых ценных бумаг (прав требования денежных средств к другим лицам), предоставление займов другим лицам	4223	(1 342 700)	(235 247)

процентов по долговым обязательствам, включаемым в стоимость инвестиционного актива	4224	-	-
прочие платежи	4229	-	-
Сальдо денежных потоков от инвестиционных операций	4200	838	327 326
Денежные потоки от финансовых операций			
Поступления - всего	4310	1 411 516	1 087 881
в том числе:			
получение кредитов и займов	4311	1 411 516	1 087 881
денежных вкладов собственников (участников)	4312	-	-
от выпуска акций, увеличения долей участия	4313	-	-
от выпуска облигаций, векселей и других долговых ценных бумаг и др.	4314	-	-
прочие поступления	4319	-	-

Наименование показателя	Код	За 2019 год	За 2018 год
Платежи - всего	4320	(1 373 020)	(1 119 698)
в том числе:			
собственникам (участникам) в связи с выкупом у них акций (долей участия) организации или их выходом из состава участников	4321	(180)	-
на уплату дивидендов и иных платежей по распределению прибыли в пользу собственников (участников)	4322	(42 234)	-
в связи с погашением (выкупом) векселей и других долговых ценных бумаг, возврат кредитов и займов	4323	(1 330 786)	(1119698)
прочие платежи	4329	-	-
Сальдо денежных потоков от финансовых операций	4300	38 496	(31 817)
Сальдо денежных потоков за отчетный период	4400	1 764	1 047
Остаток денежных средств и денежных эквивалентов на начало отчетного периода	4450	10 664	9617
Остаток денежных средств и денежных	4500	12 428	10664

эквивалентов на конец отчетного периода			
Величина влияния изменений курса иностранной валюты по отношению к рублю	4490	-	-