

**Образовательная автономная некоммерческая организация
высшего образования**

«МОСКОВСКИЙ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ»

Направление 38.03.01 Направленность Финансы и кредит
(код) (наименование)

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА

РАЗРАБОТКА МЕРОПРИЯТИЙ ПО УВЕЛИЧЕНИЮ

на тему


ПРИБЫЛИ ГБУ «ЖИЛИЩНИК РАЙОНА МЕТРОГОРОДОК»

Обучающийся Иванников Григорий Андреевич
(Ф.И.О. полностью)



подпись

Руководитель Аль-Дарабсе Елена Владимировна
(Ф.И.О. полностью)



подпись

МОСКВА 2023 г.

**Образовательная автономная некоммерческая организация
высшего образования**

«МОСКОВСКИЙ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ»

ЗАДАНИЕ

на выпускную квалификационную работу
обучающийся Иванников Григорий Андреевич

1. Тема: Разработка мероприятий по увеличению прибыли ГБУ «Жилищник района Метрогородок».
2. Срок сдачи обучающимся законченной работы «01» апреля 2023 г.
3. Исходные данные к ВКР: научная и учебная литература, интернет ресурсы.
4. Содержание ВКР (перечень подлежащих разработке вопросов):

ВВЕДЕНИЕ

**Глава 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ АНАЛИЗА
ПРИБЫЛИ ОРГАНИЗАЦИИ**

- 1.1. Экономическая сущность и функции, виды прибыли и рентабельности предприятия. Пути формирования прибыли предприятия.
- 1.2. Методика факторного анализа формирования резервов повышения прибыли и рентабельности предприятия.
- 1.3. Сравнение отечественного и зарубежного опыта анализа прибыли и рентабельности предприятия.

**Глава 2. ОЦЕНКА ПРИБЫЛИ И РЕНТАБЕЛЬНОСТИ КОММЕРЧЕСКОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ГБУ «Жилищник района Метрогородок»**

- 2.1. Организационная характеристика предприятия.
- 2.2. Анализ показателей прибыли и рентабельности.
- 2.3. Факторный анализ прибыли и рентабельности предприятия

**Глава 3. МЕРОПРИЯТИЯ ПО ПОВЫШЕНИЮ ПРИБЫЛИ ОРГАНИЗАЦИИ
ГБУ «ЖИЛИЩНИК РАЙОНА МЕТРОГОРОДОК».**

- 3.1. Основные направления повышения прибыли.
- 3.2. Программа оптимизации работ по увеличению прибыли и рентабельности ГБУ «Жилищник района Метрогородок».

3.3. Расчет экономического эффекта от внедрения предложенного мероприятия.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

5. Перечень графического материала 45 таблиц, 3 рисунков.

6. Приложения 1.

Дата выдачи задания 11.02.2022г.

Задание принял (дата) 11.02.2022г.

Подпись руководителя



Подпись обучающегося



СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	5
ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ АНАЛИЗА ПРИБЫЛИ ОРГАНИЗАЦИИ.....	7
1.1. Экономическая сущность прибыли	7
1.2 Методика анализа прибыли предприятия	12
1.3 Пути увеличения прибыли предприятия	21
ГЛАВА 2. ОЦЕНКА ПРИБЫЛИ И РЕНТАБЕЛЬНОСТИ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ГБУ «Жилищник района Метрогородок».....	24
2.1. Организационная характеристика учреждения	24
2.2. Анализ показателей прибыли и рентабельности.....	55
2.3. Факторный анализ прибыли и рентабельности учреждения	67
ГЛАВА 3. МЕРОПРИЯТИЯ ПО ПОВЫШЕНИЮ ПРИБЫЛИ ОРГАНИЗАЦИИ ГБУ «ЖИЛИЩНИК РАЙОНА МЕТРОГОРОДОК».....	77
3.1. Основные направления повышения прибыли.....	77
3.2 Программа оптимизации работ по увеличению прибыли и рентабельности ГБУ «Жилищник района Метрогородок».....	81
3.3 Расчет экономического эффекта от внедрения предложенного мероприятия.....	88
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	91
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ	94
ПРИЛОЖЕНИЕ 1	99
ПРИЛОЖЕНИЕ 2	100

ВВЕДЕНИЕ

Рыночные отношения, характерные для экономики России, немислимы без таких факторов, как, конкурентная борьба, инновационные разработки, нестабильный курс рубля и мировых валют, а также постоянная инфляция. В этих условиях руководство организаций вынуждено решать множество вопросов, непосредственно связанных с финансами: рациональная их организация, вопросы управления, контроль за финансовым состоянием и финансовой устойчивостью предприятия и т.д.

В условиях рынка основным фактором развития организации является прибыль, которая является не только одним из показателей эффективности его деятельности, но и источником его дальнейшего развития, позволяя не только развиваться, но и выступает инструментом для удовлетворения потребностей сотрудников и учредителей организации. Основой деятельности любой организации является получение прибыли, именно на это ориентированы все управленческие решения, принимаемые ее руководством. Помимо этого, прибыль выступает критерием, который определяет насколько эффективна деятельность организации с точки зрения вложения в нее инвестиций.

Актуальность выбранной темы обусловлена тем, что на основе проведенного анализа прибыли возможно определить факторы ее роста, показатели эффективности ее использования, а также направления развития организации. Эта информация является основой для принятия управленческих решений, формирования стратегии и тактики управления.

Объектом исследования является основы анализа прибыли организации, предметом исследования выступают результаты финансово-хозяйственной деятельности ГБУ «Жилищник района Метрогородок».

Цель данной работы является осуществление анализа и разработка рекомендаций по повышению показателей прибыли ГБУ «Жилищник района Метрогородок».

Достижение поставленной цели потребовало решения следующих

задач:

- описания прибыли как экономической категории;
- изучения методов анализа и путей повышения прибыли на организации;
- проведения анализа динамики прибыли ГБУ «Жилищник района Метрогородок»;
- разработки путей повышения прибыли ГБУ «Жилищник района Метрогородок».

Для подготовки выпускной квалификационной работы была рассмотрена и изучена методическая, научная и учебная литература, нормативные документы, законодательные акты, статистический материал организации, а также изучены и проанализированы данные финансовой отчетности учреждения. В ходе проведения исследования использовались разнообразные приемы и способы анализа, позволяющие получить количественную оценку финансовых результатов такие как горизонтальный и вертикальный и сравнительный анализ, а также анализ факторов и коэффициентов рентабельности.

Практическая значимость работы заключается в возможности применения ее результатов на практике в экономических сферах деятельности, в том числе при реализации мероприятий по улучшению финансово-хозяйственной деятельности организаций.

ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ АНАЛИЗА ПРИБЫЛИ ОРГАНИЗАЦИИ

1.1. Экономическая сущность прибыли

В условиях неопределенности и риска прибыль выступает одним из основных и значимых результирующих показателей деятельности хозяйствующего субъекта, поэтому вопрос ее определения занимает основополагающее значение.

Прибыль (англ. profit) представляет собой весьма сложную экономическую категорию, поэтому возможны различные ее определения, интерпретации и представления. На протяжении ряда лет представители экономической мысли исследовали и выдвигали множество теоретических аспектов понимания и формирования данного понятия.

Прибыль представляет собой систематически воспроизводимый ресурс коммерческого предприятия, конечная цель развития бизнеса. Ее экономическое содержание заключается в том, что она выступает:

- основным внутренним источником текущего и долгосрочного развития предприятия;
- главным источником возрастания рыночной стоимости предприятия;
- индикатором кредитоспособности и конкурентоспособности предприятия;
- гарантом выполнения предприятием своих обязательств перед государством, источником удовлетворения социальных потребностей общества. Прибыль выступает показателем, отражающим эффективность работы предприятия, являясь обязательным и основополагающим условием предпринимательской деятельности. Большая часть принимаемых решений основана именно на том, чтобы осуществлять функционирование так, чтобы величина прибыли была максимальной.

В рыночной экономике предприятие самостоятельно определяет себестоимость производимой продукции или оказываемых услуг, изыскивает

резервы, позволяющие ее снизить без потери качества, однако итоговую цену устанавливает рынок, предприниматель может самостоятельно устанавливать цену, однако законы рыночного равновесия не позволяют ему установить ту цену, которую он захочет. В таком случае спрос будет минимальным и не покрывает все расходы.

Увеличению объемов продаж способствует грамотное ценообразование и высокое качество продукции (услуг) предприятия. Предприятие может самостоятельно стимулировать спрос посредством ценовой политики, однако это доступно далеко не всем и как правило является возможностью крупных предприятий.

Любое предприятие рано или поздно сталкивается с тем, что собственных финансовых ресурсов для осуществления деятельности становится недостаточно, поэтому оно вынуждено привлекать их за счет средств инвесторов или кредиторов. В большинстве случаев это становится возможным в том случае, если предоставлена информация о финансово-хозяйственной деятельности предприятия является объективной и позволяет судить об их устойчивом финансовом состоянии. Иными словами, финансовая отчетность в настоящее время выступает в качестве средства коммуникации, с помощью которого потенциальные инвесторы могут получить полное представление о состоянии предприятия и перспективах его дальнейшего развития. На основе полученной информации потенциальный инвестор определяет насколько перспективными будут вложения финансовых ресурсов в развитие данного предприятия.

Анализ финансовых результатов деятельности предприятия является одним из важнейших этапов анализа предприятия. Для того, чтобы деятельность предприятия была эффективной очень важно не только грамотно формировать доходы и расходы, но также уметь управлять ими, поскольку они оказывают прямое влияние на финансовый результат.

Анализ финансовых результатов позволяет не только оценить текущее состояние предприятия, но и определить тенденции его развития. В

результате анализа у руководства появляется возможность оценить факторы, которые оказали влияние на деятельность предприятия, обосновать необходимость принятия управленческих решений, а также контролировать их выполнение. Данные анализа могут выступать основой для выявления резервов, возможных рисков, а также формирования стратегии развития предприятия.

Показатели финансовых результатов, т.е. прибыль, характеризуют абсолютную эффективность хозяйствования предприятия по всем направлениям его деятельности: производственной, сбытовой, снабженческой, финансовой и инвестиционной. Они составляют основу экономического развития предприятия и укрепления его финансовых отношений со всеми участниками бизнеса.

В современной теории и практике финансового менеджмента различают следующие общепринятые подходы к определению прибыли.

Согласно базовому подходу прибыль условно подразделяется на экономическую и бухгалтерскую.

В рамках экономической интерпретации В. В. Ковалев характеризует прибыль (убыток) как прирост (уменьшение) капитала собственников, имевший место в отчетном периоде.

Несколько иначе интерпретируют экономическое определение прибыли другие ученые-экономисты.

Так, О.В. Ефимова определяет прибыль, как финансовый результат деятельности организации, отмечая, что «действительно конечный результат тот, правом распоряжаться которым обладают собственники», а в мировой практике под ним подразумевается «прирост чистых активов».

А.Д. Шеремет и Р.С.Сайфулин утверждают, что «финансовый результат деятельности организации выражается в изменении величины ее собственного капитала отчетного периода». Такое определение соответствует определению выручки по международным стандартам финансовой отчетности (МСФО).

Экономическая сущность прибыли является одним из дискуссионных вопросов современной экономической теории. Обусловлено это тем, что с точки зрения экономики прибыль является результатом разницы между доходами и расходами предприятия. С точки зрения финансового анализа прибыль — это изменение имущественного положения предприятия на начало и конец отчетного периода. Если анализировать прибыль, как экономическую категорию, то это чистый доход, который создается в условиях материального производства. При этом эта же категория в условиях товарно-денежных отношений переходит в форму чистого дохода.

Прибыль является основой для дальнейшей деятельности предприятия, для его дальнейшего развития и расширения. Именно прибыль является средством за счет которого производится расчет перед бюджетом, кредитными учреждениями, а также иными предприятиями. Показатели прибыли позволяют провести комплексную оценку хозяйственной, производственной и финансовой деятельности. Именно прибылью принято характеризовать финансовое благополучие предприятия.

Прибыль является характеристикой конечного финансового результата деятельности предприятия, в основу ее расчета положены такие показатели как балансовая прибыль, валовая прибыль, налогооблагаемая и чистая прибыль.

Основная часть прибыли формируется за счет реализации производимой продукции, либо оказываемых услуг. При этом среди факторов, которые влияют на показатели прибыли можно отметить объем производства, широту ассортимента, себестоимость, уровень цен, а также показатели эффективности производства, использования ресурсов, результативности труда и т.д. Помимо этого, также важно соблюдение предприятием договорной дисциплины, уровень расчетов с поставщиками и т.д.

Основным предназначением прибыли предприятия является дальнейшее развитие деятельности предприятия. Во многом особенности

формирования прибыли предприятия связаны с текущими затратами, которые в большинстве случаев выражаются в цене. Положительно можно характеризовать предприятие, которое в условиях постоянного роста цен имеет возможность не только сдерживать ценовой рост, но и за счет активизации внутренних резервов удерживать его на одном уровне.

Рост прибыли предприятия является основой для осуществления самофинансирования, расширения производства, а также решения проблем, связанных с материальным поощрением рабочего коллектива. Прибыль позволяет оценить не только результативность и инвестиционную привлекательность предприятия, но и является подтверждением того, что оно является надежным партнером.

Прибыль, как экономическая категория обладает рядом функций, среди которых можно отметить.

- стимулирующие функции;

Эта категория функций проявляется в том, что прибыль выступает элементом, с помощью которого формируются финансовые результаты деятельности организации. Любое предприятие, независимо от его организационно-правовой формы делает все возможное для максимизации ее размера. Это обусловлено тем, что величина чистой прибыли, которая остается в распоряжении предприятия, должна не только способствовать покрытию всех затрат предприятия, но и финансировать все направления его развития. Основное проявление этой функции заключается в том, чтобы величина дивидендов, выплачиваемых из прибыли была максимально возможной.

- бюджетно-формирующие функции;

Эта группа функций связана с тем, что за счет прибыли производятся налоговые выплаты, которые в дальнейшем позволяют формировать доходную часть бюджета всех уровней. То, каким образом распределяются бюджетные средства, не особо интересуют руководство предприятия. Однако рассматривая ее в масштабах государства, можно прийти к выводу о том, что

именно прибыль позволяет реализовывать разнообразные программы социального и экономического развития.

Существуют следующие виды прибыли:

- валовая – разность между доходом от реализации продукции без НДС, акцизов, других налогов, сборов и себестоимостью этой продукции. Она является общим показателем эффективности;

- прибыль от продаж – это валовая прибыль, сокращенная на суммы управленческих и коммерческих расходов. Она характеризует эффективность деятельности, связанной с основным производством;

- балансовая прибыль (до налогообложения) — прибыль от продаж, увеличенная на сумму прочих доходов;

- чистая – это прибыль до налогообложения, уменьшенная на величину налоговых обязательств за отчетный период;

- нераспределенная – величина чистой прибыли, уменьшенная на сумму распределенной прибыли.

Обособление различных видов производят исходя из разных интересов лиц, управляющих работой организации и контролирующих ее. Например, собственники предприятия основным показателем считают чистую прибыль, а государство главным финансовым показателем определяет прибыль до налогообложения.

1.2 Методика анализа прибыли предприятия

Анализ финансового состояния организации целесообразно проводить в следующей последовательности:

- анализ имущественного положения, который чаще всего сводится к проведению вертикального и горизонтального анализа баланса. Данные виды анализа позволяют оценить изменения в величине или структуре имеющихся у предприятия средств;

- анализ финансовых результатов, предполагает не только анализ данных, содержащихся в отчете о финансовых результатах, но и расчет

показателей рентабельности, доходности, оборачиваемости и тд. Особое значение отводится показателям рентабельности, поскольку они позволяют провести комплексную оценку эффективности функционирования предприятия.

Анализ финансового состояния предприятия целесообразно проводить комплексно – т.е. использовать как абсолютные, так и относительные показатели.

Анализ имущественного положения проводится в следующей последовательности:

Анализ динамики и структуры данных, представленных в статьях баланса. Для того, чтобы провести данный вид анализа, необходимо сформировать аналитический баланс, который позволяет получить не только возможность провести анализ за счет обобщения отдельных статей баланса, но и дает ряд достаточно важных характеристик, которые позволяют в дальнейшем упростить проведение финансового анализа.

Анализ составленного аналитического баланса позволяет оценить финансовое состояние предприятия за счет следующих данных:

- в случае устойчивого финансового состояния предприятия валюта баланса должна иметь динамику к росту в конце каждого периода;
- показатели, отражающие рост оборотных активов, должны превышать аналогичные показатели по внеоборотным активам;
- величина собственного капитала предприятия должна превышать аналогичный показатель по заемному капиталу. Также действует аналогичное правило, отражающее темпы роста данных видов капитала. Прирост собственного капитала должен быть выше, чем прирост заемного.
- пассив баланса должен характеризоваться величиной нераспределенной прибыли, а не непокрытого убытка.

В том случае, если все перечисленные условия соблюдаются в финансовой отчетности предприятия, то можно уверенно сказать, что его финансовое состояние является устойчивым и ему ничего не угрожает.

Анализ этих показателей целесообразно проводить в динамике, при этом целесообразно анализировать их абсолютные изменения, темпы роста, так как именно это позволяет судить о том, каким образом изменяется состояние предприятия. При этом мало того, что для всех показателей темп роста — это положительная тенденция, а вот для кредиторской и дебиторской задолженности положительной является обратная тенденция — к снижению. Именно такое соотношение может свидетельствовать о том, что финансовое состояние предприятия стабильно улучшается.

Анализ прибыли подразделяется на различные направления, виды и формы в зависимости от следующих признаков:

- по направлениям исследования выделяют анализ формирования прибыли и анализ ее использования:

- анализ формирования прибыли проводится в разрезе основных сфер деятельности — операционной, инвестиционной, финансовой. Он является основной формой анализа для выявления резервов повышения суммы и уровня прибыли. Одним из его аспектов является анализ прибыли по данным бухгалтерского учета и налогооблагаемой прибыли;

- анализ распределения и использования прибыли проводится по основным направлениям ее использования. Он призван выявить уровень потребления прибыли и ее капитализации, а также конкретные формы ее производственного потребления в инвестиционных целях.

- по организации проведения выделяют внутренний и внешний анализ:

- внутренний анализ проводится менеджерами или собственниками предприятия с использованием всей совокупности имеющейся информации. Результаты такого анализа могут представлять коммерческую тайну.

- внешний анализ проводится налоговыми органами, банками, страховыми компаниями по материалам, публикуемым предприятием в открытой печати отчетности.

- по масштабам деятельности можно выделить следующие формы анализа прибыли:

- анализ прибыли по предприятию в целом. В процессе этого анализа изучается формирование, распределение и использование прибыли без выделения отдельных структурных подразделений предприятия (используется в финансовом анализе);

- анализ прибыли по структурному подразделению или центру ответственности (применяется в управленческом учете);

- анализ прибыли по отдельным изделиям (является дополнительным видом анализа, который может использоваться как в финансовом, так и в управленческом учете).

- по объему исследования выделяют полный и тематический анализ прибыли:

- полный анализ проводится с целью изучения всех аспектов ее формирования, распределения и использования в комплексе;

- тематический анализ ограничивается отдельными аспектами формирования или использования прибыли (влияние проводимой предприятием налоговой политики на формирование затрат, доходов и прибыли, влияние структуры и стоимости капитала на уровень прибыльности предприятия и др.);

- по периоду и глубине проведения выделяют следующие виды анализа:

- предварительный анализ прибыли (экспресс-анализ прибыли, прогнозный анализ), связанный с условиями ее формирования, распределения или предстоящего использования, с условиями осуществления отдельных коммерческих сделок, финансовых или инвестиционных операций, при составлении бизнес-плана, анализ итоговой бухгалтерской отчетности в целях определения массы и нормы прибыли, рентабельности продаж и активов предприятия;

- оперативный анализ прибыли, проводимый в процессе осуществления производственной, инвестиционной и финансовой деятельности с целью оперативного воздействия на формирование или использование прибыли;

- последующий (углубленный) анализ прибыли, осуществляемый по

результатам работы за отчетный период для наиболее полного изучения финансовых результатов в сравнении с предварительным и текущим ее анализом, выявления факторов, повлиявших на изменение прибыли в сравнении с бизнес-планом, показателями реализуемого инвестиционного проекта или предыдущим периодом, а также для контроля и последующей корректировки показателей выполняемого предприятием бизнес-плана;

- детализированный анализ прибыли, проводимый в разрезе изучения каждого из факторов, оказывающих влияние на величину прибыли в целом по предприятию, прибыли по отдельным видам выпускаемой продукции или конкретным продажам.

Цель анализа прибыли состоит в выяснении причин, обусловивших изменение прибыли, определении резервов ее роста и подготовке управленческих решений по мобилизации выявленных резервов. Для достижения данной цели в ходе проведенного анализа решаются следующие задачи:

- оценка выполнения плана (прогноза) и динамики финансовых результатов;
- изучение состава и структуры прибыли;
- выявление и количественное изменение влияния факторов формирования прибыли;
- анализ и оценка качества прибыли;
- изучение направлений, пропорций и тенденций распределения прибыли;
- выявление резервов роста прибыли;
- разработка рекомендаций по наиболее эффективному использованию прибыли с учетом перспектив развития предприятия.

Процесс управления прибылью включает в себя осуществление ряда функций, таких как планирование конечных финансовых результатов, учет формирования, распределения и использования прибыли, оценка и анализ достигнутого уровня, принятие управленческих решений. Таким образом,

результаты анализа используются для принятия решений в области управления прибылью. В ходе анализа разрабатывается несколько вариантов принятия решения, на основе которых принимается решение, оптимальное для предприятия в данной ситуации.

При проведении анализа прибыли за различные календарные годы необходимо производить расчеты в сопоставимых ценах – в ценах предыдущего или отчетного периодов.

В ходе проведения анализа используются разнообразные приемы и способы анализа, позволяющие получить количественную оценку финансовых результатов. К ним можно отнести горизонтальный и вертикальный анализ, сравнительный анализ и анализ по факторам, анализ коэффициентов рентабельности и анализ рисков, интегральный анализ и др.

В процессе анализа необходимо изучить состав прибыли от обычной деятельности, ее структуру, динамику и выполнение плана за отчетный год. При изучении динамики прибыли необходимо учитывать инфляционные факторы изменения ее суммы. Для этого выручку необходимо скорректировать на средневзвешенный рост цен на продукцию предприятия в среднем по отрасли, а себестоимость товаров, продукции (работ, услуг) уменьшить на их прирост в результате повышения цен на потребленные ресурсы за анализируемый период.

Безусловно, методика и последовательность анализа прибыли определяется тем, в какой форме предполагается его проводить. Однако можно отметить ряд общих методических моментов, позволяющих экономисту построить схему анализа финансовых результатов хозяйственной деятельности предприятия.

Прежде всего, необходимо, используя данные отчета о финансовых результатах за отчетный и предыдущий годы, а также показатели бизнес-плана на отчетный год, определить изменение величины общей бухгалтерской прибыли предприятия (совокупной прибыли).

Анализ финансовых результатов предприятия начинается с изучения

объема, состава, структуры и динамики прибыли (убытка) до налогообложения в разрезе основных источников ее формирования, которыми являются прибыль (убыток) от продаж и прибыль (убыток) от прочей деятельности, т.е. сальдо прочих доходов и расходов.

По итогам расчетов делается вывод о влиянии на отклонение суммы прибыли (убытка) до налогообложения изменений величин источников ее формирования: прибыли (убытка) от продаж и прибыли (убытка) от прочей деятельности.

Поскольку качество прибыли (убытка) до налогообложения определяется ее структурой, то целесообразно обратить особое внимание на изменение удельного веса прибыли от продаж в прибыли до налогообложения. Его снижение рассматривается как негативное явление, свидетельствующее об ухудшении качества прибыли до налогообложения, так как прибыль от продаж является финансовым результатом от текущей (основной) деятельности предприятия и считается его главным источником средств.

Поэтому желательно следующее соотношение темпа роста прибыли от продаж (ТРПР) и темпа роста прибыли до налогообложения (ТРПДН):

$$\text{ТРПР} \geq \text{ТРПДН} (1)$$

Данное соотношение темпов роста отражает ситуацию, в которой удельный вес прибыли от продаж в прибыли до налогообложения как минимум, не уменьшается и, следовательно, качество прибыли до налогообложения по меньшей мере не ухудшается.

В процессе проведения анализа прибыли изучается масса (величина) совокупной прибыли предприятия за анализируемый период, ее динамика и структура, выполнение плана по прибыли, а также рентабельность активов и продаж. При этом показатели, фактически полученные за отчетный период, сравниваются с аналогичными показателями бизнес-плана, предыдущего периода, предприятий, выпускающих однородную продукцию.

Наряду с этим в процессе проведения анализа дается обобщающая

оценка рентабельности активов и продаж. Информационной базой анализа финансовых результатов выступают баланс (форма №1) и отчет о финансовых результатах (форма №2), учетная политика предприятия на анализируемый период, бизнес-план, информация о финансовых результатах предприятий данной отрасли (по возможности).

Как уже известно, прибыль может быть получена предприятием в различных видах. Следовательно, следующим шагом будет анализ структуры прибыли, необходимый для определения степени влияния на совокупную прибыль предприятия, прибыль от реализации продукции, товаров, услуг, прочего имущества и имущественных прав и т.п.

Далее анализируются основные источники формирования прибыли (убытка) до налогообложения: прибыль (убыток) от продаж и прибыль (убыток) от прочей деятельности – в отдельности.

Анализ прибыли (убытка) от продаж начинается с изучения ее объема, состава, структуры и динамики в разрезе основных элементов, определяющих ее формирование: выручки (нетто) от продаж, себестоимости продаж, управленческих и коммерческих расходов. При этом в ходе анализа структуры за 100% берется выручка (нетто) от продаж как наибольший положительный показатель.

По итогам аналитических расчетов делается вывод о влиянии на отклонение прибыли (убытка) от продаж изменений величин каждого из элементов, определяющих ее формирование.

Далее проверяется выполнение условия оптимизации прибыли от продаж:

$$\text{ТРВРН} > \text{ТРСП} \quad (2)$$

где, ТРВРН - темп роста выручки (нетто) от продаж;

ТРСП - темп роста полной себестоимости реализованной продукции (суммы себестоимости продаж, управленческих и коммерческих расходов).

Данное соотношение темпов роста ведет к снижению удельного веса полной себестоимости в выручке (нетто) от продаж и, соответственно, к

повышению эффективности текущей деятельности коммерческой организации. В случае невыполнения условия оптимизации прибыли от продаж выявляются причины его невыполнения.

Анализ прибыли (убытка) от прочей деятельности ведется в разрезе формирующих ее доходов и расходов. В ходе анализа изучаются ее объем, состав, структура и динамика. При этом структуры доходов и расходов, связанных с прочей деятельностью, анализируются в отдельности.

По итогам аналитических расчетов делается вывод о влиянии изменения суммы связанных с прочей деятельностью доходов и расходов в целом и отдельных их элементов на отклонение величины прибыли (убытка) от прочей деятельности.

Анализ чистой прибыли (убытка) ведется в разрезе определяющих ее элементов, которыми являются прибыль (убыток) до налогообложения, отложенные налоговые активы, отложенные налоговые обязательства и текущий налог на прибыль. В ходе анализа изучаются ее объем, состав, структура и динамика.

По итогам расчетов делается вывод о влиянии на отклонение суммы чистой прибыли (убытка) изменений величин определяющих ее элементов.

Далее, надо рассчитать показатели рентабельности активов, продаж, капитала по прибыли от продаж и по чистой прибыли:

Рентабельность продаж по валовой прибыли, %:

$$R_{вп} = ВП / РП * 100 \quad (3)$$

Рентабельность продаж по прибыли от продаж, %:

$$R_{пп} = ПП / РП * 100 \quad (4)$$

Рентабельность продаж по чистой прибыли от продаж, %:

$$R_{чпп} = ЧПП / РП * 100 \quad (5)$$

Рентабельность активов по прибыли до налогообложения, %: $R_{нп} = НП / Аср.г. * 100 \quad (6)$

Рентабельность активов по чистой прибыли от обычной деятельности, %:

$$R_{чп} = ЧП / Аср.г. * 100 (7)$$

где, ВП - Валовая прибыль; РП - Выручка (нетто);

ПП - Прибыль (убыток) от продаж;

ЧПП - Чистая прибыль;

НП - Прибыль (убыток) до налогообложения;

Аср.г. - Стоимость активов в среднегодовом исчислении.

Следующим этапом является определение факторов, повлиявших на изменение прибыли, например, на величину прибыли от продаж влияют цены на готовую продукцию и элементы расходов, формирующие себестоимость, система налогообложения, объем реализации, изменение себестоимости реализованной продукции, изменение величины коммерческих и управленческих расходов.

Заключительным этапом выступает выявление имеющихся резервов роста нормы и массы прибыли предприятия.

1.3 Пути увеличения прибыли предприятия

В настоящее время большое внимание уделяется вопросам управления финансовыми ресурсами предприятия. По большей степени это обусловлено тем, что финансовое состояние предприятия неразрывно связано с финансовыми показателями, которые необходимы для того, чтобы осуществлять текущую деятельность с последующим развитием предприятия. При этом очень важно вести своевременный анализ, контроль и управление имеющимися у предприятия финансами с целью достижения стратегических целей, стоящих перед предприятием.

На предприятиях всех форм собственности ведется постоянная работа, направленная на максимизацию величины чистой прибыли. Наиболее простыми способами повышения уровня прибыли организации являются следующие:

- увеличение объемов производства и сбыта продукции предприятия;

- поиск резервов снижения себестоимости;
- повышение качества выпускаемой продукции.

Наиболее оптимальным способом повышения уровня прибыли является снижение показателей себестоимости продукции.

Ввиду того, что прибыль формируется как разница между доходами и расходами, то снижение расходов, при неизменном уровне доходов вызовет рост прибыли.

Развитие технологий является одним из обязательных и закономерных условий снижения показателей затрат. В данном случае можно рассматривать автоматизацию производства, внедрение средств механизации производственных процессов, а также совершенствование технологий производства, которые могут быть выражены, в том числе в создании новых видов сырья, который в конечном итоге положительно скажутся на уровне себестоимости.

Производственные издержки можно снизить за счет специализации или кооперации производства, за счет объединения небольших предприятий с крупными концернами и т.д.

Снижению себестоимости может способствовать повышение производительности труда. Рост производительности труда позволяет сократить затраты на оплату труда в общей величине себестоимости продукции.

Еще одним способом снижения производственных затрат является внедрение режима экономии на производстве. Это может быть оптимизация норм затрат, снижение доли брака, внедрение безотходного производства. Иными словами – это любые методы, позволяющие сократить уровень материальных затрат в себестоимости продукции.

Оптимизация затрат на материалы может достигаться, в том числе и за счет смены существующих поставщиков. В данном случае необходимо ориентироваться не только на отпускную цену продукции, но и на особые условия поставки, скидки на объем покупки и т.д. Как показывает практика,

даже минимальное снижение стоимости сырья может положительно сказаться на себестоимости единицы продукции, а в расчете на объем производства это может быть достаточно большая величина.

Также одним из важных путей снижения себестоимости является рациональное использование материалов и внедрение технически обоснованных нормозатрат.

Изменение условий производства и реализации продукции отражается на эффективности производства. Значительное влияние на уровень себестоимости продукции оказывают технико-экономические факторы производства. Данное воздействие отражается в зависимости от изменений в оборудовании, технологии, организации производства, структуре, качестве выпускаемой продукции и размере затрат на ее производство. Анализ затрат обычно проводится систематически в течение всего года с целью выявления внутренних резервов их сокращения.

ГЛАВА 2. ОЦЕНКА ПРИБЫЛИ И РЕНТАБЕЛЬНОСТИ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ГБУ «Жилищник района Метрогородок»

2.1. Организационная характеристика предприятия

Управление предприятием должно осуществляться на базе определенной организационной структуры. Структура предприятия и его подразделений определяется предприятием самостоятельно.

Следует отметить, что структура управления может изменяться во времени в соответствии с динамикой масштабов и содержания функций управления, в связи с изменяющимися требованиями окружающего мира и т.п.

Между отдельными подразделениями ГБУ «Жилищник района Метрогородок» существуют как вертикальные, так и горизонтальные связи.

В основу структуры управления организации положена определенная система. Известно три основные системы управления производством:

- линейная;
- функциональная;
- смешанная.

В ГБУ «Жилищник района Метрогородок» применена разновидность собственности субъектов Российской Федерации системы организационной структуры основ управления.

Государственное бюджетное учреждение города Москвы «Жилищник района Метрогородок» было создано в июле 2015 года в соответствии с постановлением Правительства Москвы от 14 марта 2013 г. №146-ПП «О проведении эксперимента по оптимизации деятельности отдельных государственных учреждений города Москвы и государственных унитарных предприятий города Москвы, осуществляющих деятельность в сфере городского хозяйства города Москвы».

Основной целью деятельности учреждения является осуществление мероприятий по реализации на территории района Метрогородок задач

надежного, безопасного и качественного предоставления жилищных, коммунальных и прочих услуг, включая управление многоквартирными домами, а также благоустройства территорий и содержания объектов коммунальной и инженерной инфраструктуры.

ГБУ «Жилищник района Метрогородок» возглавляет руководитель, который организует всю работу учреждения и несет полную ответственность за состояние и деятельность перед трудовым коллективом. Руководитель представляет интересы во всех учреждениях и организациях, распоряжается имуществом организации, заключает гражданско-правовые договора, издает приказы в соответствии с трудовым законодательством, принимая, увольняя сотрудников, а также применяя меры административного и дисциплинарного воздействия.

При существующей структуре управления руководителю организации подчиняются непосредственно заместители руководителя по направлениям, в том числе заместитель руководителя по экономике и финансам. Более наглядная организационная структура ГБУ «Жилищник района Метрогородок» отражена на рисунке 1.



Рисунок 1 - Организационная структура ГБУ «Жилищник района Метрогородок»

Заместитель руководителя по экономике и финансам совместно со сводно-аналитическим отделом, а также отделом кадров и охраны труда осуществляют учет средств организации и хозяйственных операций с материальными и денежными ресурсами, устанавливает результаты финансово-хозяйственной деятельности организации, руководит работой по планированию и экономическому стимулированию, повышению производительности труда, выявлению и использованию производственных резервов улучшению организации производства, труда и заработной платы.

Проведем финансовый анализ ГБУ «Жилищник района Метрогородок» за 2020 - 2022гг.

Анализ состава и размещения активов представлен в Таблице 1.

Горизонтальный анализ — это динамический анализ показателей. Он позволяет установить их абсолютные приращения и темпы роста.

Вертикальный анализ показывает структуру средств предприятия и их источников.

Таблица 1

Горизонтальный анализ имущества учреждения

Актив	Остатки по балансу, тыс.руб.			Абсолютное изменение, тыс.руб.		Темп роста, %	
	2020	2021	2022	2021	2022	2021	2022
1. Внеоборотные активы, в том числе:	0	10	0	10	-10	-	0
Основные средства	0	10	0	10	-10	-	0
2. Оборотные (текущие) активы, в том числе:	199615	227958	177777	28343	-50181	114.2	77.99
Запасы	75819	35912	0	-39907	-35912	47.37	0
• НДС	0	376	0	376	-376	-	0
Дебиторская задолженность	93813	166791	131146	72978	-35645	177.79	78.63
Краткосрочные вложения	0	0	30556	0	30556	-	-
Денежные средства	8983	25255	16075	16272	-9180	281.14	63.65
Баланс	199615	227968	177777	28353	-50191	114.2	77.98

Снижение стоимости основных средств на 100% следует отметить как негативную влияющую тенденцию, так как она направлена на уменьшение

производственного потенциала учреждения.
Поскольку имущество предприятия уменьшилось, то можно говорить о снижении платежеспособности.

Уменьшение отложенных налоговых активов может быть оценена как положительно влияющая тенденция.

За отчетный период оборотные средства снизились на 50181 тыс.руб. или на 22,01 %. Это обусловлено отставанием темпов прироста мобильных активов по сравнению с темпами прироста всех совокупных активов.

Произошло это главным образом за счет уменьшения стоимости запасов и дебиторской задолженности на 71557 тыс.руб. За анализируемый период объемы дебиторской задолженности снизились (на 35645 тыс.руб.), что является позитивным изменением и может свидетельствовать об улучшении ситуации с оплатой предоставляемых услуг учреждения, а также о выборе подходящей политики их предоставления. Проанализируем снижение дебиторской задолженности к общей величине оборотных активов.

$$d = \frac{35645}{227958} \cdot 100\% = 15.64\%$$

Поскольку отношение роста к оборотным активам меньше 40%, то данное снижение выгодно и эффективно для деятельности учреждения. Сумма денежных средств снизилась на 9180 тыс.руб., или на 36,35%. Проанализируем снижение денежных средств на счетах от суммы оборотного капитала на начало периода.

$$d = \frac{9180}{227958} \cdot 100\% = 4.03\%$$

Поскольку снижение оказалось меньше 10%, то данное изменение не должно негативно повлиять на деятельность учреждения. В оборотных активах организации на конец года отмечается увеличение величины краткосрочных финансовых вложений, т.е. наиболее ликвидных активов, при уменьшении запасов. Данную тенденцию можно признать позитивной, так как она может указывать на повышение ликвидности

баланса учреждения.

При анализе активов виден спад стоимости внеоборотных средств на 10 тыс.руб., или на 100% от их величины предыдущего периода. Произошло это за счет уменьшения стоимости основных средств на 10 тыс.руб. Темп роста оборотных активов опережает темп роста внеоборотных активов на 77,99%. Такое соотношение характеризует тенденцию к ускорению оборачиваемости оборотных активов.

Таблица 2

Вертикальный анализ имущества предприятия

Актив	Остатки по балансу, тыс.руб.			Удельный вес, %			Изменение доли, %	
	2020	2021	2022	2020	2021	2022	2021	2022
1. Внеоборотные активы, в том числе:	0	10	0	0	0	0	0	0
Основные средства	0	10	0	0	0	0	0	0
2. Оборотные (текущие) активы, в том числе:	199615	227958	177777	100	100	100	0	0
Запасы	75819	35912	0	37.98	15.75	0	-22.23	-15.75
• НДС	0	376	0	0	0.16	0	0.16	-0.16
Дебиторская задолженность	93813	166791	131146	47	73.16	73.77	26.16	0.61
Краткосрочные вложения	0	0	30556	0	0	17.19	0	17.19
Денежные средства	8983	25255	16075	4.5	11.08	9.04	6.58	-2.04
Прочие оборотные активы	21000	0	0	10.52	0	0	-10.52	0
Баланс	199615	227968	177777	100	100	100	0	0

Как видно из таблицы, общая стоимость имущества в отчетном периоде составляла 177777 тыс.руб.

В активах учреждения доля текущих активов составляет 100%, а внеоборотных средств 0%. Таким образом, наибольший удельный вес в структуре совокупных активов приходится на оборотные активы, что способствует ускорению оборачиваемости средств учреждения, т.е. ГБУ «Жилищник района Метрогородок» использует интенсивную политику управления активами.

Оборотные активы учреждения формируются в основном за счет дебиторской задолженности и финансовых вложений на общую сумму 161702 тыс.руб.

Структура с высокой долей задолженности 73,77% и низким уровнем денежных средств (9,04%) может свидетельствовать о проблемах, связанных

с оплатой услуг, а также о преимущественно не денежном характере расчетов.

За отчетный период доля оборотных средств не изменилась. Запасы снизились на 15,75% от общей стоимости активов. За анализируемый период доля дебиторской задолженности выросла (на 0,61%), что является негативным изменением и может быть вызвано проблемами, связанными с оплатой выполняемых работ и предоставляемых услуг учреждения, т.е. отвлечением части текущих активов и иммобилизацией части оборотных средств из производственного процесса. Доля денежных средств снизилась на 2,04%.

В оборотных активах учреждения на конец года отмечается увеличение доли краткосрочных финансовых вложений, т.е. наиболее ликвидных активов, при уменьшении запасов. Данную тенденцию можно признать позитивной, так как она может указывать на повышение ликвидности баланса предприятия.

При анализе активов виден спад доли внеоборотных средств на 0 тыс.руб., или на 100% от их величины предыдущего периода. Доля оборотных средств в активах занимает более 70%, поэтому политику управления активами можно отнести к агрессивному типу.

Таблица 3

Горизонтальный анализ источников предприятия

Пассив	Остатки по балансу, тыс.руб.			Абсолютное изменение, тыс.руб.		Темп роста, %	
	2020	2021	2022	2021	2022	2021	2022
1. Собственный капитал, в том числе:	6500	18065	19736	11565	1671	277.92	109.25
Уставный капитал	21	21	21	0	0	100	100
Резервный капитал	0	3	3	3	0	-	100
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	6479	18041	19712	11562	1671	278.45	109.26
2. Долгосрочные обязательства	0	0	0	0	0	-	-
3. Краткосрочные обязательства, в том числе:	193115	209903	158041	16788	-51862	108.69	75.29
заемные средства	6333	4500	2000	-1833	-2500	71.06	44.44
кредиторская задолженность	186782	205403	156041	18621	-49362	109.97	75.97
Валюта баланса	199615	227968	177777	28353	-50191	114.2	77.98

Собственный капитал вырос на 1671 тыс.руб. или на 9,25%, что положительно характеризует динамику изменения имущественного положения организации. Данное изменение это за счет увеличения стоимости нераспределенной прибыли на 1671 тыс.руб.

Задолженность по краткосрочным заемным средствам снизилась на 2500 тыс.руб. или на 55,56%, величина кредиторской задолженности снизилась в анализируемом периоде на 49362 или на 24,03%.

Кроме того, рассматривая кредиторскую задолженность следует отметить, что предприятие в отчетном году имеет пассивное сальдо (кредиторская задолженность больше дебиторской). Таким образом, предприятие финансирует свою текущую деятельность путем увеличения кредиторской задолженности.

Размер дополнительного финансирования составляет 156041 тыс.руб.. Таким образом, при росте собственного капитала учреждения, отмечено снижение кредиторской задолженности, что положительно характеризует деятельность предприятия.

Обращая внимание на совокупное изменение резервов учреждения и нераспределенной прибыли можно отметить, что за анализируемый период их совокупная величина возросла на 1671 тыс.руб. и составила 19715 тыс.руб., что в целом можно назвать положительной тенденцией и свидетельствовать об эффективной работе предприятия.

Таблица 4

Вертикальный анализ источников предприятия

Пассив	Остатки по балансу, тыс.руб.			Удельный вес, %			Изменение доли, %	
	2020	2021	2022	2020	2021	2022	2021	2022
1. Собственный капитал, в том числе:	6500	18065	19736	3.26	7.92	11.1	4.66	3.18
Уставный капитал	21	21	21	0.01	0.01	0.01	0	0
Резервный капитал	0	3	3	0	0	0	0	0
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	6479	18041	19712	3.25	7.91	11.09	4.66	3.18
2. Долгосрочные обязательства	0	0	0	0	0	0	0	0
3. Краткосрочные обязательства, в том числе:	193115	209903	158041	96.74	92.08	88.9	-4.66	-3.18
заемные средства	6333	4500	2000	3.17	1.97	1.13	-1.2	-0.84

кредиторская задолженность	186782	205403	156041	93.57	90.1	87.77	-3.47	-2.33
Валюта баланса	199615	227968	177777	100	100	100	0	0

В структуре собственного капитала основное место занимают нераспределенная прибыль и уставный капитал (11,1%).

В отчетном периоде задолженности по долгосрочным заемным средствам учреждение не имеет.

Доля заемных средств в совокупных источниках формирования активов за анализируемый период увеличилась. Величина совокупных заемных средств учреждения составила 158041 тыс.руб. (88,9% от общей величины пассивов). Увеличение заемных средств ведет к увеличению степени его финансовых рисков и может отрицательно повлиять на его финансовую устойчивость.

У организации в отчетном году отсутствуют обязательства перед бюджетом по налогу на прибыль.

Долгосрочные кредиты и займы (финансовые обязательства) в анализируемом периоде отсутствовали. В общей структуре задолженности краткосрочные пассивы на конец отчетного периода превышают долгосрочные на 158041 тыс.руб., что при существующем размере собственного капитала и резервов может в дальнейшем негативно сказаться на финансовой стабильности учреждения.

Доля собственного капитала выросла на 3,18%, что положительно характеризует динамику изменения имущественного положения организации. Произошло это за счет увеличения стоимости нераспределенной прибыли на 3,18%. Доля заемных краткосрочных средств в структуре пассивов в отчетном периоде снизилась с 1,97% до 1,13%. Доля кредиторской задолженности в структуре пассивов уменьшилась с 90,1% до 87,77%.

Таким образом, при росте собственного капитала учреждения, отмечено снижение кредиторской задолженности, что положительно характеризует деятельность предприятия.

Обращая внимание на совокупное изменение резервов предприятия и нераспределенной прибыли, можно отметить, что за анализируемый период их совокупная доля возросла на 3,18% и составила 11,09%, что в целом можно назвать положительной тенденцией так как увеличение резервов, фондов и нераспределенной прибыли может говорить о эффективной работе учреждения.

К положительным признакам можно отнести тот факт, что оборотные активы анализируемой учреждения превышают краткосрочные обязательства, что свидетельствует о способности погасить задолженность перед кредиторами.

Сравнение собственного капитала и внеоборотных активов позволило выявить наличие у учреждения собственного оборотного капитала (19736 тыс.руб.), что также свидетельствует о его достаточной финансовой устойчивости.

Доля краткосрочных кредитов и займов в пассивах занимает менее 10%, поэтому политику управления пассивами можно отнести к консервативному типу.

Таблица 5

Оценка собственных оборотных средств

Показатели	2020	2021	2022	Абсолютное изменение	
				2021	2022
1. Собственный капитал, Кр	6500	18065	19736	11565	1671
2. Долгосрочные обязательства, КТ	0	0	0	0	0
3. Итого перманентного капитала, ПК (п.1+п.2)	6500	18065	19736	11565	1671
4. Внеоборотные активы, ВА	0	10	0	10	-10
5. Наличие собственных оборотных средств (СОС2), ЕМ, (п.3-п.4)	6500	18055	19736	11555	1681

Сумма собственных оборотных средств составила 19736 тыс.руб. и за отчетный период увеличилась на 1681 тыс.руб. или на 9,31% Доля собственных оборотных средств в общей сумме источников собственных и приравненных к ним средств составила 100% и возросла на 0,06%.

Ликвидность (текущая платежеспособность) - одна из важнейших характеристик финансового состояния организации, определяющая

возможность своевременно оплачивать счета и фактически является одним из показателей банкротства. Результаты анализа ликвидности важны с точки зрения, как внутренних, так и внешних пользователей информации об организации.

Ликвидность баланса выражается в степени покрытия обязательств организации его активами, срок превращения которых в деньги соответствует сроку погашения обязательств. Ликвидность баланса достигается путем установления равенства между обязательствами организации и его активами.

Активы баланса группируются по времени превращения их в денежную форму:

К наиболее ликвидным активам относятся сами денежные средства предприятия и краткосрочные финансовые вложения в ценные бумаги (А1).

Следом за ними идут быстрореализуемые активы – готовая продукция, отгруженные товары и дебиторская задолженность (А2).

Более длительного времени реализации требуют производственные запасы, незавершенное производство, расходы будущих периодов. Они относятся к медленно реализуемым активам (А3).

Наконец, группу труднореализуемых активов образуют основные средства, нематериальные активы, долгосрочные финансовые вложения, незавершенное строительство, продажа которых требует значительного времени, а поэтому осуществляется крайне редко (А4).

Для определения платежеспособности учреждения с учетом ликвидности его активов обычно используют баланс. Анализ ликвидности баланса заключается в сравнении размеров средств по активу, сгруппированных по степени их ликвидности, с суммами обязательств по пассиву, сгруппированными по срокам их погашения.

Пассивы баланса группируются по степени срочности их оплаты: К наиболее срочным обязательствам, которые должны быть погашены в течение месяца, относятся кредиторская задолженность и кредиты банка,

сроки возврата которых наступили (П1).

Среднесрочные обязательства со сроком погашения до одного года – краткосрочные кредиты банка (П2).

К долгосрочным обязательствам относятся долгосрочные кредиты банка и займы (П3).

К четвертой группе относится собственный капитал, находящийся в распоряжении учреждения (П4).

Таблица 6

Методика группировки активов по степени ликвидности

Показатели	Методика расчета	Статьи баланса
Наиболее ликвидные активы (А1)	денежные средства организации и краткосрочные финансовые вложения	1240+1250
Быстро реализуемые активы (А2)	товары отгруженные, дебиторская задолженность и прочие оборотные активы	1230+1260
Медленно реализуемые активы (А3)	запасы с налогом на добавленную стоимость, доходные вложения в материальные ценности, долгосрочные финансовые вложения за минусом товаров отгруженных и расходов будущих периодов	1210+1220
Труднореализуемые активы (А4)	Внеоборотные активы, за исключением доходных вложений в материальные ценности, долгосрочных финансовых вложений, плюс расходы будущих периодов и дебиторская задолженность долгосрочная	1100
Баланс		1600

Таблица 7

Группировка активов по степени ликвидности

Показатели	2020	2021	2022	Абсолютное значение	
				2021	2022
Наиболее ликвидные активы (А1)	8983	25255	46631	16272	21376
Быстро реализуемые активы (А2)	114813	166791	131146	51978	-35645
Медленно реализуемые активы (А3)	75819	35912	0	-39907	-35912
Труднореализуемые активы (А4)	0	10	0	10	-10
Баланс	199615	227968	177777	28353	-50191

Таблица 8

Структура активов по степени ликвидности, %

Показатели	2020	2021	2022	Абсолютное значение	
				2021	2022
Наиболее ликвидные активы (А1)	4.5	11.08	26.23	6.58	15.15
Быстро реализуемые активы (А2)	57.52	73.16	73.77	15.64	0.61
Медленно реализуемые активы (А3)	37.98	15.75	0	-22.23	-15.75
Труднореализуемые активы (А4)	0	0	0	0	0
Баланс	100	100	100	0	0

Таблица 9

Темп роста активов по степени ликвидности, %

Показатели	2021	2022
Наиболее ликвидные активы (А1)	281.14	184.64
Быстро реализуемые активы (А2)	145.27	78.63
Медленно реализуемые активы (А3)	47.37	0
Труднореализуемые активы (А4)	-	0
Баланс	114.2	77.98

Доля быстро реализуемых активов равна 73,77% общей суммы оборотных средств. Медленно реализуемые активы составляют 0%. Группировка активов учреждения показала, что в структуре имущества за отчетный период преобладают быстро реализуемые активы (А2) на общую сумму 131146 тыс.руб.

Анализ таблицы свидетельствует о том, что величина активов снизилась в основном за счет наиболее ликвидных активов (А1) (15,15%). За анализируемый период произошли следующие изменения. Доля наиболее ликвидных активов возросла с 11.08% до 26.23% оборотных средств. Доля быстро реализуемых активов увеличилась на 0.61%. Значительно сократилась доля медленно реализуемых активов (-15,75) %.

Таблица 10

Методика группировки пассивов по сроку погашения

Показатели	Методика расчета	Статьи баланса
Наиболее срочные обязательства (П1)	кредиторская задолженность и прочие краткосрочные обязательства	1520+1550
Краткосрочные пассивы (П2)	краткосрочные займы и кредиты	1510
Долгосрочные пассивы (П3)	долгосрочные заемные средства и прочие долгосрочные обязательства	1400+1540
Собственный капитал предприятия (П4)	собственный капитал	1300+1530
Баланс		1700

Таблица 11

Группировка пассивов по срочности погашения обязательств

Показатели	2020	2021	2022	Абсолютное значение	
				2021	2022
Наиболее срочные обязательства (П1)	186782	205403	156041	18621	-49362
Краткосрочные пассивы (П2)	6333	4500	2000	-1833	-2500
Долгосрочные пассивы (П3)	0	0	0	0	0
Собственный капитал предприятия (П4)	6500	18065	19736	11565	1671
Баланс	199615	227968	177777	28353	-50191

Таблица 12

Структура пассивов по срочности погашения обязательств, %

Показатели	2020	2021	2022	Абсолютное значение	
				2021	2022

Наиболее срочные обязательства (П1)	93.57	90.1	87.77	-3.47	-2.33
Краткосрочные пассивы (П2)	3.17	1.97	1.13	-1.2	-0.84
Долгосрочные пассивы (П3)	0	0	0	0	0
Собственный капитал предприятия (П4)	3.26	7.92	11.1	4.66	3.18
Баланс	100	100	100	0	0

Таблица 13

Темп роста пассивов, %

Показатели	2021	2022
Наиболее срочные обязательства (П1)	109.97	75.97
Краткосрочные пассивы (П2)	71.06	44.44
Долгосрочные пассивы (П3)	-	-
Собственный капитал предприятия (П4)	277.92	109.25
Баланс	114.2	77.98

В структуре пассивов в отчетном периоде преобладает наиболее срочные обязательства (П1) на общую сумму 156041 тыс.руб. Также предприятие привлекает краткосрочные кредиты и займы (П2 > 0).

Проведем анализ ликвидности баланса согласно имущественного подхода.

Условие абсолютной ликвидности баланса:

$$A1 \geq П1$$

$$A2 \geq П2$$

$$A3 \geq П3$$

$$A4 \leq П4$$

Таблица 14

Анализ ликвидности баланса предприятия за 2020

Актив	Пассив	Условие	Излишек (недостаток) платежных средств, тыс.руб.
A1=8983	П1=186782	≤	-177799
A2=114813	П2=6333	≥	108480
A3=75819	П3=0	≥	75819
A4=0	П4=6500	≤	-6500

В анализируемом периоде у учреждения недостаточно денежных средств для погашения наиболее срочных обязательств (недостаток 177799 тыс.руб.). Выполненный расчет абсолютных величин по платежному излишку или недостатку показывает, что наиболее ликвидные активы покрывают лишь 4,8% обязательств (8983 / 186782 * 100%). В соответствии с принципами оптимальной структуры активов по степени ликвидности, краткосрочной дебиторской задолженности должно быть достаточно для покрытия среднесрочных обязательств (краткосрочной задолженности за

минусом текущей кредиторской задолженности). В данном случае это соотношение выполняется – у учреждения достаточно краткосрочной дебиторской задолженности для погашения среднесрочных обязательств. Медленно реализуемые активы покрывают долгосрочные пассивы (излишек 75819 тыс.руб.).

Труднореализуемые активы меньше постоянных пассивов (у учреждения имеются собственные оборотные средства), т.е. соблюдается минимальное условие финансовой устойчивости. Из четырех соотношений, характеризующих наличие ликвидных активов у организации за рассматриваемый период, выполняется три. Баланс организации в анализируемом периоде можно назвать ликвидным, но он не является абсолютно ликвидным.

Учреждению по итогам 2020 года была необходима проработка структуры баланса для того, чтобы иметь возможность исполнять свои обязательства (недостаток составил 177799 тыс.руб.).

Таблица 15

Анализ ликвидности баланса учреждения за 2021

Актив	Пассив	Условие	Излишек (недостаток) платежных средств, тыс.руб.
A1=25255	П1=205403	≤	-180148
A2=166791	П2=4500	≥	162291
A3=35912	П3=0	≥	35912
A4=10	П4=18065	≤	-18055

В анализируемом периоде у учреждения недостаточно денежных средств для погашения наиболее срочных обязательств (недостаток 180148 тыс.руб.). Выполненный расчет абсолютных величин по платежному излишку или недостатку показывает, что наиболее ликвидные активы покрывают лишь 12,3% обязательств ($25255 / 205403 * 100\%$).

В соответствии с принципами оптимальной структуры активов по степени ликвидности, краткосрочной дебиторской задолженности должно быть достаточно для покрытия среднесрочных обязательств (краткосрочной задолженности за минусом текущей кредиторской задолженности). В данном случае это соотношение выполняется – у учреждения достаточно краткосрочной дебиторской задолженности для погашения среднесрочных

обязательств.

Медленно реализуемые активы покрывают долгосрочные пассивы (излишек 35912 тыс.руб.) Труднореализуемые активы меньше постоянных пассивов (у учреждения имеются собственные оборотные средства), т.е. соблюдается минимальное условие финансовой устойчивости. Из четырех соотношений, характеризующих наличие ликвидных активов у организации за рассматриваемый период, выполняется три. Баланс организации в анализируемом периоде можно назвать ликвидным, но он не является абсолютно ликвидным. По итогам 2021 года учреждению также было необходимо проработать структуру баланса по аналогии с 2020 годом (недостаток составил 180148 тыс.руб.).

Таблица 16

Анализ ликвидности баланса предприятия за 2022

Актив	Пассив	Условие	Излишек (недостаток) платежных средств, тыс.руб.
A1=46631	П1=156041	≤	-109410
A2=131146	П2=2000	≥	129146
A3=0	П3=0	≥	0
A4=0	П4=19736	≤	-19736

В анализируемом периоде у предприятия недостаточно денежных средств для погашения наиболее срочных обязательств (недостаток 109410 тыс.руб.). Выполненный расчет абсолютных величин по платежному излишку или недостатку показывает, что наиболее ликвидные активы покрывают лишь 29,9% обязательств (46631 / 156041 * 100%).

Учреждению за отчетный период следует также проработать структуру баланса, чтобы иметь возможность отвечать по своим обязательствам (недостаток составил 109410 тыс.руб.).

Общий показатель ликвидности:

$$RK=(A1+0,5A2+0,3A3)/(G1+0,5G2+0,3G3)$$

$$RK(2020)=(8983+0,5*114813+0,3*75819)/(186782+0,5*114813+0,3*75819)=0,339$$

$$КЛ(2021)=(25255+0,5*166791+0,3*35912)/(205403+0,5*166791+0,3*35912)=0,3986$$

$$КЛ(2022)=(46631+0,5*131146+0,3*0)/(156041+0,5*131146+0,3*0)=0,5063$$

Коэффициент абсолютной ликвидности

$$КАЛ=A1/(П1+П2)$$

$$КАЛ(2020)=8983/(186782+6333)=0,0465$$

$$КАЛ(2021)=25255/(205403+4500)=0,1203$$

$$КАЛ(2022)=46631/(156041+2000)=0,2951$$

Коэффициент срочной ликвидности

$$ККЛ=(A1+A2)/(П1+П2)$$

$$ККЛ(2020)=(8983+114813)/(186782+6333)=0,641$$

$$ККЛ(2021)=(25255+166791)/(205403+4500)=0,9149$$

$$ККЛ(2022)=(46631+131146)/(156041+2000)=1,1249$$

Коэффициент текущей ликвидности

$$КТЛ=(A1+A2+A3)/(П1+П2)$$

$$КТЛ(2020)=(8983+114813+75819)/(186782+6333)=1,0337$$

$$КТЛ(2021)=(25255+166791+35912)/(205403+4500)=1,086$$

$$КТЛ(2022)=(46631+131146+0)/(156041+2000)=1,1249$$

Коэффициент текущей ликвидности (Коэффициент покрытия) *

$$КТЛ=(A1+A2+A3)/(П1+П2+П3)$$

$$КТЛ(2020)=(8983+114813+75819)/(186782+6333+0)=1,0337$$

$$КТЛ(2021)=(25255+166791+35912)/(205403+4500+0)=1,086$$

$$КТЛ(2022)=(46631+131146+0)/(156041+2000+0)=1,1249$$

Таблица 17

Коэффициенты ликвидности

Показатели	Формула	Значение			Изменение		Нормативное ограничение
		2020	2021	2022	2021	2022	
Общий показатель ликвидности	$(A1+0.5A2+0.3A3)/(П1+0.5П2+0.3П3)$	0,3339	0,3986	0,5063	0,0647	0,108	не менее 1
Коэффициент абсолютной ликвидности	$A1/(П1+П2)$	0,0465	0,1203	0,2951	0,0738	0,175	0,2 и более. Допустимое значение 0,1
Коэффициент абсолютной ликвидности (*)	$A1/П1$	0,0481	0,123	0,2988	0,0749	0,176	0,2 и более
Коэффициент срочной ликвидности	$(A1+A2)/(П1+П2)$	0,641	0,9149	1,1249	0,274	0,21	не менее 1. Допустимое значение 0,7-0,8

Коэффициент текущей ликвидности	$(A1+A2+A3)/(П1+П2)$	1,0337	1,086	1,1249	0,0523	0,0389	не менее 2,0
Коэффициент текущей ликвидности (коэффициент покрытия)	$(A1+A2+A3)/(П1+П2+П3)$	1,0337	1,086	1,1249	0,0523	0,0389	1 и более. Оптимальное не менее 2,0

Соответствующим норме оказался коэффициент абсолютной ликвидности (0,2951 при норме 0,2). За рассматриваемый период коэффициент вырос на 0.175. Соответствующим норме оказался коэффициент быстрой ликвидности (1.1249 при норме 1). Таким образом, если организация получит деньги от дебиторов, то на конец периода она сможет расплатиться по всем своим долгам. За рассматриваемый период коэффициент вырос на 0.21.

Коэффициент текущей ликвидности в отчетном периоде находится ниже нормативного значения 2, что говорит о том, что предприятие не в полной мере обеспечено собственными средствами для ведения хозяйственной деятельности и своевременного погашения срочных обязательств. Вместе с тем, показатель все же находится на уровне, превышающем единицу, что указывает на то, что в течение операционного цикла организация имеет возможность погасить свои краткосрочные обязательства. За рассматриваемый период коэффициент вырос на 0.0389. Поскольку коэффициент текущей ликвидности за 2021 оказался ниже нормы ($1.086 < 2$), то необходимо рассчитывать коэффициент восстановления платежеспособности. Показатель восстановления платежеспособности говорит о том, сможет ли предприятие в случае потери платежеспособности в ближайшие шесть месяцев ее восстановить при существующей динамике изменения показателя текущей ликвидности.

$$K_{\text{восст.платеж.}} = (KTЛ_{\text{кп}} + 6/T * (KTЛ_{\text{кп}} - KTЛ_{\text{нп}})) / 2 = (1.086 + 6/12 * (1.086 - 1.0337)) / 2 = 0.6$$

На конец анализируемого периода значение показателя меньше 1, что

говорит о том, что предприятие не сможет восстановить свою платежеспособность.

Поскольку коэффициент текущей ликвидности за 2022 оказался ниже нормы ($1.1249 < 2$), то необходимо рассчитывать коэффициент восстановления платежеспособности. Показатель восстановления платежеспособности говорит о том, сможет ли предприятие в случае потери платежеспособности в ближайшие шесть месяцев ее восстановить при существующей динамике изменения показателя текущей ликвидности.

$$K_{\text{восст.платеж.}} = (КТЛ_{\text{кп}} + 6/T * (КТЛ_{\text{кп}} - КТЛ_{\text{нп}})) / 2 = (1.1249 + 6/12 * (1.1249 - 1.086)) / 2 = 0.6$$

На конец анализируемого периода значение показателя меньше 1, что говорит о том, что предприятие не сможет восстановить свою платежеспособность.

Соотношение краткосрочной дебиторской и краткосрочной кредиторской задолженности

$$КДК = ДЗ / КЗ$$

$$КДК(2020) = 114813 / 186782 = 0.6147$$

$$КДК(2021) = 166791 / 205403 = 0.812$$

$$КДК(2022) = 131146 / 156041 = 0.8405$$

Таблица 18

Система показателей ликвидности предприятия

Показатели	Формула	Значение			Изменение		Нормативное ограничение
		2020	2021	2022	2021	2022	
Коэффициент текущей ликвидности	$(A1+A2+A3)/(П1+П2)$	1.0337	1.086	1.1249	0.0523	0.0389	не менее 2,0
Коэффициент срочной (быстрой) ликвидности	$(A1+A2)/(П1+П2)$	0.641	0.9149	1.1249	0.274	0.21	не менее 1. Допустимое значение 0,7-0,8
Коэффициент абсолютной ликвидности	$A1/(П1+П2)$	0.0465	0.1203	0.2951	0.0738	0.175	0,2 и более. Допустимое значение 0,1
Соотношение краткосрочной дебиторской и краткосрочной кредиторской задолженности	ДЗ/КЗ	0.6147	0.812	0.8405	0.197	0.0285	-
Отношение	займы и кредиты,	0	0	0	0	0	-

займов и кредитов, погашаемых в срок к общей сумме займов и кредитов	погашаемые в срок/общая сумма займов и кредитов						
Чистые активы	Сумма активов - Сумма обязательств	6500	18065	19736	11565	1671	-
Собственные оборотные средства	Текущие активы - текущие обязательства	6500	18055	19736	11555	1681	-
Доля собственных оборотных средств в покрытии запасов	СОС/запасы	0.0857	0.5028	-	0.417	-0.503	-

Платежеспособность – это готовность организации погасить долги в случае одновременного предъявления требований о платежах со стороны всех кредиторов.

Поскольку в процессе анализа изучается текущая и перспективная платежеспособность, текущая платежеспособность за анализируемый период может быть определена путем сопоставления наиболее ликвидных средств и быстро реализуемых активов с наиболее срочными и краткосрочными обязательствами.

Текущая платежеспособность считается нормальной, если соблюдается условие, $A1 + A2 \geq П1 + П2$ и это свидетельствует о платежеспособности (неплатежеспособности) на ближайший к рассматриваемому моменту промежуток времени.

Текущая платежеспособность за 2020
 $8983+114813 < 186782+6333$

На конец анализируемого периода организация неплатежеспособна, платежный недостаток составил 69319 тыс.руб. (123796 - 193115), на конец периода обязательства превышают возможности организации в 1.6 раза.

Текущая платежеспособность за 2021
 $25255+166791 < 205403+4500$

На конец анализируемого периода организация неплатежеспособна, платежный недостаток составил 17857 тыс.руб. (192046 - 209903), на конец

периода обязательства превышают возможности организации в 1.1 раза.

Текущая платежеспособность за 2022
 $46631+131146 \geq 156041+2000$

На конец анализируемого периода организация платежеспособна, платежный излишек составил 19736 тыс.руб. (177777 - 158041), на конец периода возможности превышают обязательства организации в 1.1 раза.

В целом по всем рассматриваемым периодам предприятие в большей степени оказывалось не платежеспособным.

Перспективная платежеспособность характеризуется условием: $A3 \geq ПЗ$

Перспективная платежеспособность представляет собой прогноз платежеспособности на основе сравнения будущих поступлений и платежей, из которых представлена лишь часть, поэтому этот прогноз носит приближенный характер.

Перспективная платежеспособность за 2020
 $75819 \geq 0$

Организация платежеспособна, платежный излишек составил 75819 тыс.руб. (75819 - 0).

Перспективная платежеспособность за 2021
 $35912 \geq 0$

Организация платежеспособна, платежный излишек составил 35912 тыс.руб. (35912 - 0).

Перспективная платежеспособность за 2022
 $0 \geq 0$

Организация платежеспособна, платежный излишек составил 0 тыс.руб. (0 - 0).

Таким образом, можно дать прогноз о платежеспособности рассматриваемой организации.

Анализ платежеспособности с использованием нормативных скидок.

Экспресс-оценка структуры источников средств.

К положительным признакам можно отнести тот факт, что оборотные активы анализируемой организации превышают краткосрочные обязательства, что свидетельствует о способности погасить задолженность перед кредиторами. Сравнение собственного капитала и внеоборотных активов позволило выявить наличие у организации собственного оборотного капитала (19736 тыс.руб.), что также свидетельствует о достаточной финансовой устойчивости предприятия.

Проведем анализ обеспеченности запасов и источниками их формирования.

Финансовая устойчивость организации – это такое состояние ее финансовых ресурсов, их распределение и использование, которое обеспечивает развитие организации на основе роста прибыли и капитала при сохранении платежеспособности и кредитоспособности в условиях допустимого риска. Финансовая устойчивость определяется на основе соотношения разных видов источников финансирования и его соответствия составу активов. Знание предельных границ изменения источников средств для покрытия вложений капитала в основные средства или производственные запасы позволяет генерировать такие направления хозяйственных операций, которые ведут к улучшению финансового состояния организации, к повышению ее устойчивости.

Финансовая устойчивость оценивается с помощью абсолютных и относительных показателей.

Абсолютные показатели финансовой устойчивости - это показатели, характеризующие состояние запасов и обеспеченность их источниками формирования.

Анализ обеспеченности запасов источниками их формирования осуществляется в следующей последовательности:

- 1) Определяется наличие собственных оборотных средств (ЕС) как разность между собственным капиталом (ИС) и иммобилизованными активами (ФИММ):

$$E_c = IC - FIMM$$

2) При недостаточности собственных оборотных средств организация может получить долгосрочные займы и кредиты. Наличие собственных и долгосрочных заемных источников (EM) определяется по расчету:

$$EM = (IC + KT) - FIMM$$

3) Общая величина основных источников формирования определяется с учетом краткосрочных займов и кредитов:

$$E_a = (IC + KT + Kt) - FIMM$$

Таблица 19

Анализ финансовой устойчивости

Показатели	Абсолютное значение			Абсолютное изменение	
	2020	2021	2022	2021	2022
1. Собственный капитал, Кр	6500	18065	19736	11565	1671
2. Внеоборотные активы, ВА	0	10	0	10	-10
3. Наличие собственных оборотных средств (СОС1), ЕС, (п.1-п.2)	6500	18055	19736	11555	1681
4. Долгосрочные обязательства, КТ	0	0	0	0	0
5. Наличие собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов (СОС2), EM, (п.3+п.4)	6500	18055	19736	11555	1681
6. Краткосрочные займы и кредиты, Кт	6333	4500	2000	-1833	-2500
7. Общая величина основных источников формирования запасов (СОС3), Ea, (п.5+п.6)	12833	22555	21736	9722	-819
8. Общая величина запасов, Z	75819	35912	0	-39907	-35912
9. Излишек (+)/недостаток (-) собственных источников формирования запасов, ±ЕС, (п.3-п.8)	-69319	-17857	19736	51462	37593
10. Излишек (+)/недостаток (-) собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов, ±EM, (п.5-п.8)	-69319	-17857	19736	51462	37593
Излишек (+)/недостаток (-) общей величины основных источников формирования запасов, ±Ea, (п.7-п.8)	-62986	-13357	21736	49629	35093
12. Трехкомпонентный показатель типа финансовой ситуации, S	(0;0;0)	(0;0;0)	(1;1;1)	-	-

Финансовое состояние организации на конец анализируемого периода является абсолютно устойчивым ($Z \leq E_c$), так как в ходе анализа установлен излишек собственных оборотных средств 19736 тыс.руб., излишек собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов 19736 тыс.руб., и излишек общей величины основных источников формирования запасов 21736 тыс.руб. (запасы обеспечены только за счет краткосрочных займов и кредитов).

Расчет коэффициентов финансовой устойчивости предприятия.

Финансовая устойчивость может быть оценена с помощью относительных показателей - коэффициентов, характеризующих степень независимости организации от внешних источников финансирования. Коэффициент обеспеченности запасов источниками собственных оборотных средств

$$K_o = EC/Z$$

$$K_o(2020) = 6500/75819 = 0.0857$$

$$K_o(2021) = 18055/35912 = 0.5028$$

$$K_o(2022) = 19736/0 = -$$

Коэффициент соотношения заемных и собственных средств

$$K_3/C = ЗК/ИС$$

$$K_3/C(2020) = 193115/6500 = 29.71$$

$$K_3/C(2021) = 209903/18065 = 11.6193$$

$$K_3/C(2022) = 158041/19736 = 8.0078$$

Коэффициент автономии (финансовой независимости)

$$K_A = ИС/В$$

$$K_A(2020) = 6500/199615 = 0.0326$$

$$K_A(2021) = 18065/227968 = 0.0792$$

$$K_A(2022) = 19736/177777 = 0.111$$

Коэффициент соотношения мобильных и иммобилизованных средств

$$K_M/И = М/И$$

$$K_M/И(2020) = 199615/0 = 0$$

$$K_M/И(2021) = 227958/10 = 22795.8$$

$$K_M/И(2022) = 177777/0 = 0 -$$

Коэффициент маневренности функционирующего капитала

$$K_M = СОС2/Капитал и резервы$$

$$K_M(2020) = 6500/6500 = 1$$

$$K_M(2021) = 18055/18065 = 0.9994$$

$$K_M(2022) = 19736/19736 = 1$$

Индекс постоянного актива

$$КП = \text{ФИММ} / \text{ИС}$$

$$КП(2020) = 0 / 6500 = 0$$

$$КП(2021) = 10 / 18065 = 0.0006$$

$$КП(2022) = 0 / 19736 = 0$$

Коэффициент реальной стоимости имущества

$$КР = (\text{СОС} + \text{ЗС} + \text{ЗН}) / \text{В}$$

$$КР(2020) = (0 + 0 + 0) / 199615 = 0$$

$$КР(2021) = (10 + 0 + 0) / 227968 = 0$$

$$КР(2022) = (0 + 0 + 0) / 177777 = 0$$

Коэффициент долгосрочного привлечения заемных средств

$$КД = \text{КТ} / (\text{ИС} + \text{КТ})$$

$$КД(2020) = 0 / (6500 + 0) = 0$$

$$КД(2021) = 0 / (18065 + 0) = 0$$

$$КД(2022) = 0 / (19736 + 0) = 0$$

Коэффициент финансовой устойчивости

$$Ку = (\text{ИС} + \text{КТ}) / \text{В}$$

$$Ку(2020) = (6500 + 0) / 199615 = 0.0326$$

$$Ку(2021) = (18065 + 0) / 227968 = 0.0792$$

$$Ку(2022) = (19736 + 0) / 177777 = 0.111$$

Коэффициент концентрации заемного капитала

$$Кк = \text{ЗК} / \text{В}$$

$$Кк(2020) = 193115 / 199615 = 0.9674$$

$$Кк(2021) = 209903 / 227968 = 0.9208$$

$$Кк(2022) = 158041 / 177777 = 0.889$$

Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами

$$КОС = \text{ИС} / \text{ОА}$$

$$КОС(2020) = 6500 / 199615 = 0.0326$$

$$КОС(2021) = 18055 / 227958 = 0.0792$$

$$КОС(2022) = 19736 / 177777 = 0.111$$

Таблица 20

Коэффициенты рыночной финансовой устойчивости предприятия

Структура активов по степени ликвидности, %	Структура активов по степени ликвидности, %	Структура активов по степени ликвидности, %			Структура активов по степени ликвидности, %		Структура активов по степени ликвидности, %
		Структура активов по степени ликвидности, %	Структура активов по степени ликвидности, %	Структура активов по степени ликвидности, %	2021	2022	
1. Коэффициент обеспеченности запасов источниками и собственными оборотными средствами	Ес/З	0.0857	0.5028	-	0.417	- 0.503	более 1. Оптимально 0.6 – 0.8
2. Коэффициент соотношения заемных и собственных средств (коэффициент финансового левериджа), КЗ/С	ЗК/ИС	29.71	11.6193	8.0078	- 18.091	- 3.612	меньше 1; отрицательная динамика
3. Коэффициент автономии (финансовой независимости), КА	ИС/В	0.0326	0.0792	0.111	0.0466	0.0318	0.5 и более (оптимальное 0.6-0.7)
4. Коэффициент соотношения мобильных и	М/Ф	-	22795.8	-	22795.8	- 22795.8	1 и более

иммобилизованных средств, КМ/И							
5. Коэффициент маневренности, КМ	ЕС/ИС	1	0.9994	1	-0.0006	0.0006	Оптимальное значение 0.2-0.5; положительная динамика
6. Индекс постоянного актива, КП	ФИММ/ИС	0	0.0006	0	0.0006	-0.0006	менее 1
7. Коэффициент реальной стоимости имущества, КР	$KP=(COC+ZC+ZH)/B$	0	0	0	0	0	
8. Коэффициент долгосрочного привлечения заемных средств, КД	$KD=KT/(IC+KT)$	0	0	0	0	0	
9. Коэффициент финансовой устойчивости, Ку	$Ky=(IC+KT)/B$	0.0326	0.0792	0.111	0.0466	0.0318	0.8-0.9
10. Коэффициент концентрации заемного капитала, Кк	$Kk=3K/B$	0.9674	0.9208	0.889	-0.0466	-0.0318	0.5 и менее
11. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами, КОС	$KCOС=OC/B$	0.0326	0.0792	0.111	0.0466	0.0318	0.1 и более
Обобщающий коэффициент финансовой устойчивости	$FY=1+2KD+KA+1/K3C+KP+KP$	1.0663	1.1659	1.2359	0.0996	0.07	

и							
---	--	--	--	--	--	--	--

Полученные результаты позволяют увидеть, что исследуемая организация характеризуется зависимостью от внешних источников финансирования, коэффициент автономии организации по состоянию на отчетную дату составил 0.111 (доля собственных средств в общей величине источников финансирования на конец отчетного периода составляет лишь 11.1%). Полученное значение свидетельствует о неоптимальном балансе собственного и заемного капитала. Другими словами данный показатель свидетельствует о неудовлетворительном финансовом положении.

О достаточно устойчивом финансовом состоянии свидетельствует тот факт, что на конец периода коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами составил 0.111, т.е. 11.1% собственных средств организации направлено на пополнение оборотных активов. Коэффициент финансового левериджа равен 8.0078. Это означает, что на каждый рубль собственных средств, вложенных в активы предприятия, приходится 8.01 руб. заемных средств. Спад показателя в динамике на 3.612 свидетельствует об ослаблении зависимости организации от внешних инвесторов и кредиторов, т.е. о некотором усилении финансовой устойчивости.

На конец анализируемого периода 100% собственных и приравненных к ним средств направлялось на пополнение наиболее мобильной части имущества организации (оборотных активов), т.е. владельцы компании в случае необходимости смогут вывести 100% своего капитала из этого бизнеса без значительных потерь. Коэффициент маневренности повысился с 0.9994 до 1, что говорит о повышении мобильности собственных средств организации и повышении свободы в маневрировании этими средствами.

Для комплексной оценки финансовой устойчивости целесообразно использовать обобщенные показатели, расчетные формулы которых выводятся на основе обобщения показателей финансовой устойчивости, приведенных ранее. В частности, рекомендуется применение обобщающего

коэффициента финансовой устойчивости (ФУ):

$$\text{ФУ} = 1 + 2\text{КД} + \text{КА} + 1/\text{КЗ} + \text{С} + \text{КР} + \text{КП}$$

$$\Delta = 0.07/1.1659 = 0.06$$

Уровень финансовой устойчивости в анализируемой организации повышен на 6%.

Анализ финансовой устойчивости организации показывает, насколько сильную зависимость она испытывает от заемных средств, насколько свободно она может маневрировать собственным капиталом, без риска выплаты лишних процентов и пени за неуплату, либо неполную выплату кредиторской задолженности вовремя.

Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами

$$\text{КОС} = \text{ИС} / \text{ОА}$$

$$\text{КОС}(2020) = 6500/199615 = 0.0326$$

$$\text{КОС}(2021) = 18055/227958 = 0.0792$$

$$\text{КОС}(2022) = 19736/177777 = 0.111$$

Коэффициент покрытия инвестиций

$$\text{КИ} = (\text{ИС} + \text{КТ}) / \text{В}$$

$$\text{КИ}(2020) = (6500 + 0)/199615 = 0.0326$$

$$\text{КИ}(2021) = (18065 + 0)/227968 = 0.0792$$

$$\text{КИ}(2022) = (19736 + 0)/177777 = 0.111$$

Коэффициент мобильности имущества

$$\text{КМИ} = \text{ОС} / \text{Активы}$$

$$\text{КМИ}(2020) = 199615/199615 = 1$$

$$\text{КМИ}(2021) = 227958/227968 = 1$$

$$\text{КМИ}(2022) = 177777/177777 = 1$$

Коэффициент мобильности оборотных средств

$$\text{КМОС} = \text{А1} / \text{ОС}$$

$$\text{КМОС}(2020) = 8983/199615 = 0.045$$

$$\text{КМОС}(2021) = 25255/227958 = 0.1108$$

$$\text{КМОС}(2022) = 46631/177777 = 0.2623$$

Коэффициент обеспеченности запасов

$$КОЗ = СОС2 / Z$$

$$КОЗ(2020) = 6500 / 75819 = 0.0857$$

$$КОЗ(2021) = 18055 / 35912 = 0.5028$$

$$КОЗ(2022) = 19736 / 0 = 0$$

Коэффициент краткосрочной задолженности

$$ККЗ = Kt / 3K$$

$$ККЗ(2020) = 386230 = 1$$

$$ККЗ(2021) = 419806 = 1$$

$$ККЗ(2022) = 316082 = 1$$

Коэффициент капитализации (плечо финансового рычага)

ПФР = Краткосрочные займы и кредиты / Капитал и резервы

$$ПФР(2020) = (0 + 6333) / (6500 + 0) = 0.9743$$

$$ПФР(2021) = (0 + 4500) / (18065 + 0) = 0.2491$$

$$ПФР(2022) = (0 + 2000) / (19736 + 0) = 0.1013$$

Коэффициент финансирования

Кф = Капитал и резервы / Краткосрочные займы и кредиты

$$Кф(2020) = 6500 / (0 + 6333) = 1.0264$$

$$Кф(2021) = 18065 / (0 + 4500) = 4.0144$$

$$Кф(2022) = 19736 / (0 + 2000) = 9.868$$

Таблица 21

Показатели финансовой устойчивости организации

Показатели	Формула	Значение			Изменение		Нормативное ограничение
		2020	2021	2022	2021	2022	
1. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	Отношение собственных оборотных средств к оборотным активам	0.0326	0.0792	0.111	0.0466	0.0318	0,1 и более
2. Коэффициент покрытия инвестиций	Отношение собственного капитала и долгосрочных обязательств к общей сумме капитала	0.0326	0.0792	0.111	0.0466	0.0318	0,75 и более
3. Коэффициент мобильности	Отношение оборотных	1	1	1	0	0	

имущества	средств к стоимости всего имущества						
4. Коэффициент мобильности оборотных средств	A1/M	0.045	0.1108	0.2623	0.0658	0.152	0.17- 0.4
5. Коэффициент обеспеченности запасов	Отношение собственных оборотных средств к стоимости запасов: Em/Z	0.0857	0.5028	-	0.417	-0.503	0,5 и более
6. Коэффициент краткосрочной задолженности	Отношение краткосрочной задолженности к общей сумме задолженности	1	1	1	0	0	0,5
7. Коэффициент капитализации (плечо финансового рычага)	Заемные средства/ИС	0.9743	0.2491	0.1013	-0.725	-0.148	меньше 1.5
8. Коэффициент финансирования	Капитал и резервы/Заемные средства	1.0264	4.0144	9.868	2.988	5.854	больше 0.7

О достаточно устойчивом финансовом состоянии свидетельствует тот факт, что на конец периода коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами составил 0.111, т.е. 11.1% собственных средств организации направлено на пополнение оборотных активов.

Рост коэффициента составил 0.0318.

Коэффициент покрытия инвестиций равен 0.111 и не соответствует нормативному значению (при норме 0.75). За текущий период значение коэффициента увеличилось на 0.0318.

Значение показателя коэффициента мобильности оборотных средств позволяет отнести предприятие к средней группе риска потери платежеспособности, т.е. уровень его платежеспособности оценивается как средний.

Коэффициент краткосрочной задолженности показывает преобладание краткосрочных источников в структуре заемных средств, что является негативным фактом, который характеризует ухудшение структуры баланса и повышение риска утраты финансовой устойчивости.

Выводы по разделу:

Доля собственных средств в оборотных активах выше 10%, что соответствует нормативам минимального уровня устойчивого финансового состояния. Финансовое состояние запасов и обеспеченность их источниками формирования является абсолютно устойчивым ($Z \leq E_c$), так как в ходе анализа установлен излишек собственных оборотных средств, излишек собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов, и излишек общей величины основных источников формирования запасов. Большинство коэффициентов финансовой устойчивости ниже нормативных значений, следовательно, за анализируемый период организация имеет низкую рыночную финансовую устойчивость. Отрицательная динамика почти всех полученных коэффициентов свидетельствует о снижении рыночной финансовой устойчивости.

Поскольку коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами за 2021 оказался ниже нормы ($0.0792 < 0.1$), то необходимо рассчитывать коэффициент восстановления платежеспособности. Показатель восстановления платежеспособности говорит о том, сможет ли предприятие в случае потери платежеспособности в ближайшие шесть месяцев ее восстановить при существующей динамике изменения показателя текущей ликвидности.

$$\text{Квосст.платеж.} = (\text{КТЛ}_{\text{кп}} + 6/T * (\text{КТЛ}_{\text{кп}} - \text{КТЛ}_{\text{нп}})) / 2 = (1.086 + 6/12 * (1.086 - 1.0337)) / 2 = 0.6$$

На конец анализируемого периода значение показателя меньше 1, что говорит о том, что предприятие не сможет восстановить свою платежеспособность.

Рассчитаем показатель утраты платежеспособности за 2022.

$$\text{Кутр.платеж.} = (\text{КТЛ}_{\text{кп}} + 3/T * (\text{КТЛ}_{\text{кп}} - \text{КТЛ}_{\text{нп}})) / 2 = (1.1249 + 3/12 * (1.1249 - 1.086)) / 2 = 0.6$$

На конец анализируемого периода значение показателя меньше 1, что говорит о том, что предприятие не сможет сохранить свою

платежеспособность.

2.2. Анализ показателей прибыли и рентабельности

Проведем анализ отчёта о финансовых результатах. Основные аналитические возможности отчета заключаются в том, что на основании данных формы №2 можно:

- исследовать динамику различных видов прибыли предприятия: валовой, прибыли от продаж и прибыли до налогообложения и чистой прибыли;

оценить, какие факторы и в какой мере повлияли на изменение различных видов прибыли, в частности как на динамику прибыли повлияли изменения выручки, себестоимости, коммерческих управленческих и прочих расходов, прочих доходов и т.п.

- рассчитать и оценить различные показатели рентабельности, которые являются важнейшими показателями эффективности всей финансово-хозяйственной деятельности организации.

Таблица 22

Оценка структуры отчёта о финансовых результатах, тыс.руб.

Показатели	Стоимостная оценка			Темп роста, %	Удельный вес, %		
	2021	2022	Изменение (+,-)		2021	2022	Изменение (+,-)
Выручка	204088	182555	-21533	89.45	100	100	0
Себестоимость продаж	294398	172457	-121941	58.58	144.25	94.47	-49.78
Валовая прибыль	-90310	10098	100408	-11.18	-44.25	5.53	49.78
Коммерческие расходы	0	0	0	-	0	0	0
Управленческие расходы	71693	61157	-10536	85.3	35.13	33.5	-1.63
Прибыль (убыток) от продаж	-162003	-51059	110944	31.52	-79.38	-27.97	51.41
Доходы от участия в других организациях	0	0	0	-	0	0	0
Проценты к получению	61	119	58	195.08	0.03	0.07	0.04
Проценты к уплате	0	0	0	-	0	0	0
Прочие доходы	215277	103593	-111684	48.12	105.48	56.75	-48.73
Прочие расходы	37835	47044	9209	124.34	18.54	25.77	7.23
Прибыль (убыток) до налогообложения	15500	5609	-9891	36.19	7.59	3.07	-4.52
Отложенные налоговые активы	0	0	0	-	0	0	0
Отложенные	0	0	0	-	0	0	0

налоговые обязательства							
Текущий налог на прибыль	3938	3938	0	100	1.93	2.16	0.23
Прибыль (убыток) от обычной деятельности	0	0	0	-	0	0	0
Чистая прибыль (убыток)	11562	1671	-9891	14.45	5.67	0.92	-4.75

Основной доход предприятие получает за счет выручки от продаж. В отчетном году она составила 182555 тыс.руб.

Валовая прибыль от реализации продукции (услуг) составила 10098 тыс.руб.

Как видно из проведенных расчетов, выручка от реализации продукции предприятия в отчетном периоде снизилась на 21533 тыс.руб. или на 10.55%, а себестоимость - на 121941 тыс.руб. или на 41.42%.

Темп роста выручки меньше темпа роста себестоимости, что свидетельствует о не рациональном и не эффективном использовании финансовых и трудовых ресурсов.

Поскольку в абсолютном выражении выручка увеличилась больше, чем себестоимость, возросла валовая прибыль предприятия на 100408 тыс.руб. или на -111.18%.

Прибыль до налогообложения снизилась на 9891 тыс.руб. или на 63.81%.

Как видно из проведенных расчетов, на 49.78% снизилась доля себестоимости продукции в выручке от реализации, что означает снижение затратоемкости продукции и повышение эффективности основной деятельности организации.

Негативным моментом является небольшое снижение доли чистой прибыли в выручке – это говорит о том, что в целом эффективность всей финансово-хозяйственной деятельности предприятия несколько уменьшилась.

Проведем анализ размера прибыли предприятия до налогообложения.

Таблица 23

Анализ состава и динамики прибыли предприятия, тыс.руб.

Показатели	Абсолютные	Структура, %	Изменения
------------	------------	--------------	-----------

	величины, тыс.руб.						
	2021	2022	2021	2022	тыс.руб.	в %	Темп роста
1. Прибыль (убыток) от продаж	-162003	-51059	-1045.18	-910.3	110944	134.88	31.52
2. Доходы от участия в других организациях	0	0	0	0	0	0	-
3. Проценты к получению	61	119	0.39	2.12	58	1.73	195.08
4. Проценты к уплате	0	0	0	0	0	0	-
5. Прочие доходы	215277	103593	1388.88	1846.91	-111684	458.03	48.12
6. Прочие расходы	37835	47044	244.1	838.72	9209	594.62	124.34
Прибыль (убыток) до налогообложения, п.1+п.2+п.3-п.4+п.5-п.6	15500	5609	100	100	-9891	0	36.19

Основным источником формирования прибыли предприятия является прочие операционные доходы на общую сумму 103593 тыс.руб. Доля прибыли от продаж в общей сумме прибыли до налогообложения составляла -910.3%, что указывает на превышение прочих доходов над прочими расходами и означает увеличение прибыли от продажи продукции (товаров, работ, услуг).

Стоит обратить внимание на то, что темпы прироста расходов выше темпов прироста доходов.

Таблица 24

Соотношение доходов и расходов организации

Показатели	2021	2022	Отклонение
1. Прибыль (убыток) от продаж	-162003	-51059	110944
То же в процентах к расходам по обычным видам деятельности, %	-55.03	-29.61	25.42
Превышение прочих доходов над прочими расходами по обычным видам деятельности, тыс.руб.	177442	56549	-120893
То же в процентах к прочим расходам, %	468.99	120.2	-348.79

Превышение прочих доходов над расходами составило 56549 тыс.руб., что дает возможности организации в финансировании расширенного воспроизводства и выплате дивидендов.

Анализ размера чистой прибыли и ее динамики.

Таблица 25

Анализ размера чистой прибыли и ее динамики, тыс.руб.

Показатели	Абсолютные величины, тыс.руб.		Структура, %		Изменения		
	2021	2022	2021	2022	тыс.руб.	в %	Темп роста
1. Прибыль (убыток) от продаж	-162003	-51059	100	100	110944	0	31.52
2. Доходы от участия в других	0	0	x	x	0	x	-

организациях							
3. Проценты к получению	61	119	x	x	58	x	195.08
4. Проценты к уплате	0	0	x	x	0	x	-
5. Прочие доходы	215277	103593	x	x	-111684	x	48.12
6. Прочие расходы	37835	47044	x	x	9209	x	124.34
7. Прибыль (убыток) до налогообложения, п.1+п.2+п.3-п.4+п.5-п.6	15500	5609	-9.57	-10.99	-9891	-1.42	36.19
8. Налог на прибыль	3938	3938	-2.43	-7.71	0	-5.28	100
• постоянные налоговые обязательства (активы)	0	0	0	0	0	0	-
9. Изменение отложенных налоговых обязательств	0	0	x	x	0	x	-
10. Изменение отложенных налоговых активов	0	0	x	x	0	x	-
11. Прочее	0	0	x	x	0	x	-
12. Чистая прибыль, п.7-п.8-п.9+п.10-п.11	11562	1671	-7.14	-3.27		3.87	14.45

Факторный анализ балансовой прибыли.

Таблица 26

Оценка структуры балансовой прибыли, тыс.руб.

Состав балансовой прибыли	Абсолютные величины, тыс.руб.		Структура, %		Изменения		
	2021	2022	2021	2022	тыс.руб.	в %	Темп роста
1. Выручка	204088	182555	1316.7	3254.68	-21533	1937.98	89.45
2. Себестоимость продаж	294398	172457	1899.34	3074.65	-121941	1175.31	58.58
3. Валовая прибыль	-90310	10098	-582.65	180.03	100408	762.68	-11.18
4. Коммерческие расходы	0	0	0	0	0	0	-
5. Управленческие расходы	71693	61157	462.54	1090.34	-10536	627.8	85.3
6. Прибыль (убыток) от продаж	-162003	-51059	-1045.18	-910.3	110944	134.88	31.52
7. Доходы от участия в других организациях	0	0	0	0	0	0	-
8. Проценты к получению	61	119	0.39	2.12	58	1.73	195.08
9. Проценты к уплате	0	0	0	0	0	0	-
10. Прочие доходы	215277	103593	1388.88	1846.91	-111684	458.03	48.12
11. Прочие расходы	37835	47044	244.1	838.72	9209	594.62	124.34
Прибыль (убыток) до налогообложения	15500	5609	100	100	-9891	0	36.19

Расчет

условных

показателей.

ПБУ1=182555-294398-0-71693+0-0+61+215277-37835=-6033 тыс.руб.

ПБУ2=182555-172457-0-71693+0-0+61+215277-37835=115908 тыс.руб.

ПБУ3=182555-172457-0-71693+0-0+61+215277-37835=115908 тыс.руб.

ПБУ4=182555-172457-0-61157+0-0+61+215277-37835=126444 тыс.руб.

ПБУ5=182555-172457-0-61157+0-0+61+215277-37835=126444 тыс.руб.
 ПБУ6=182555-172457-0-61157+0-0+61+215277-37835=126444 тыс.руб.
 ПБУ7=182555-172457-0-61157+0-0+119+215277-37835=126502 тыс.руб.
 ПБУ8=182555-172457-0-61157+0-0+119+103593-37835=14818 тыс.руб.

Изменение балансовой прибыли за счет:

1) изменения денежной выручки $\Delta П1 = -6033 - 15500 = -21533$ тыс.руб.

2) изменения себестоимости реализованной продукции

$\Delta П2 = 115908 - 6033 = 121941$ тыс.руб.

3) изменения коммерческих расходов

$\Delta П3 = 115908 - 115908 = 0$ тыс.руб.

4) изменения управленческих расходов

$\Delta П4 = 126444 - 115908 = 10536$ тыс.руб.

5) изменения доходов от участия в других организациях

$\Delta П5 = 126444 - 126444 = 0$ тыс.руб.

6) изменения процентов к получению

$\Delta П6 = 126444 - 126444 = 0$ тыс.руб.

7) изменения процентов к уплате

$\Delta П7 = 126502 - 126444 = 58$ тыс.руб.

8) изменения прочих доходов

$\Delta П8 = 14818 - 126502 = -111684$ тыс.руб.

9) изменения прочих расходов

$\Delta П9 = 5609 - 14818 = -9209$ тыс.руб.

Итого: $\Delta П = -21533 + 121941 + 0 + 10536 + 0 + 0 + 58 - 111684 - 9209 = -9891$ тыс.руб.

Общее отклонение в прибыли: $\Delta Пб = ПБ1 - ПБ0 = -9891$ тыс.руб.

Произошло это за счет уменьшения стоимости прочих операционных доходов на 111684 тыс.руб.

Показатели формирования прибыли от реализации продукции.

Таблица 27

Показатели формирования прибыли от реализации продукции, тыс.руб.

Показатели	Сумма, тыс.руб.	Темп	Удельный вес, %
------------	-----------------	------	-----------------

	2021	2022	Изменение (+,-)	роста, %	2021	2022	Изменение (+,-)
1. Выручка (нетто) от реализации продукции	204088	182555	-21533	89.45	100	100	0
2. Себестоимость реализованной продукции	294398	172457	-121941	58.58	144.25	94.47	-49.78
3. Валовая прибыль (убыток), (п.1-п.2)	-90310	10098	100408	-11.18	-44.25	5.53	49.78
4. Коммерческие расходы	0	0	0	-	0	0	0
5. Управленческие расходы	71693	61157	-10536	85.3	35.13	33.5	-1.63
6. Прибыль (убыток) от продаж (п.3-п.4-п.5)	-162003	-51059	110944	31.52	-79.38	-27.97	51.41

Удельный вес расходов по обычным видам деятельности в выручке, выраженный в процентах - это затраты на рубль продаж, выраженные в копейках (94.47 коп. в отчетном году).

Доля прибыли от продаж в выручке от продаж, выраженная в процентах, характеризует рентабельность продукции, рассчитанную по прибыли от продаж (-27.97%).

Убыток от продаж отчетного года составил 51059 тыс.руб. Из приведенных данных видно, что объем продаж увеличивался более высокими темпами (-10.55%), чем полные затраты на производство и продажу продукции (-41.42%).

Снижение управленческих расходов является основным фактором экономии затрат и потенциальным резервом роста прибыли. В отчетном году данный показатель снизился на 10536 тыс.руб.

Влияние изменения объема продаж на прибыль($\Delta\Pпр1$) определяется по формуле:

$$\Delta\Pпр1 = \Pi пр0(I пр - 1)$$

где $\Pi пр0$ - прибыль от продаж за предыдущий период, $I пр$ - индекс роста объема продаж.

$$I пр = \frac{V пр1}{V пр0} = \frac{182555}{204088} = 0.894$$

$$\Delta\Pпр1 = -162003 * (0.894 - 1) = 17092.679 \text{ тыс.руб.}$$

Влияние изменения уровня себестоимости на прибыль ($\Delta\Pпр2$)

рассчитывается по формуле:

$$\Delta\Pi_{\text{пр}2} = C_0 * I_{\text{пр}} - C_1$$

где C_0 , C_1 — себестоимость проданных товаров (продукции, работ, услуг) предыдущего и отчетного периодов соответственно.

$$\Delta\Pi_{\text{пр}2} = 294398 * 0.894 - 172457 = 90879.536 \text{ тыс.руб.}$$

Сумма факторных отклонений дает общее изменение прибыли от продажи продукции за анализируемый период, что выражается формулой:
 $\Delta\Pi_{\text{пр}} = \Delta\Pi_{\text{пр}1} + \Delta\Pi_{\text{пр}2} = 17092.679 + 90879.536 = 107972.214 \text{ тыс.руб.}$

Таким образом, наибольшее влияние на изменение прибыли от продаж оказало снижение себестоимости проданной продукции.

Факторный анализ прибыли от реализации.

$$V(p_0q_1) = 182555 / 1.12 = 162995.536 \text{ тыс.руб.}$$

$$Z(z_0q_1) = 172457 / 1.12 = 153979.464 \text{ тыс.руб.}$$

Таблица 28

Исходные данные, тыс.руб.

Показатели	На начало периода (по базису)	По базису на фактически реализованную продукцию	На конец периода (фактические данные)
1. Выручка от реализации (В)	204088	162995.536	182555
2. Себестоимость реализованной продукции (С.с)	294398	153979.464	172457
3. Прибыль от реализации (П) (п.1-п.2)	-90310	9016.072	10098

Прибыль за анализируемый период выросла на 100408 тыс.руб.:

$$\Delta\Pi = 10098 - (-90310) = 100408$$

Четырехфакторная модель.

1. Если сравнивать сумму прибыли на начало периода и прибыль, рассчитанную исходя из фактического объема и ассортимента, но при ценах и себестоимости продукции на начало периода, то разница между ними показывает, насколько произошло изменение прибыли за счет объема и структуры продукции отчетного периода:

$$\Delta\Pi(P) = 9016.072 - (-90310) = 99326.072 \text{ тыс.руб.}$$

2. Чтобы найти влияние только объема продаж, необходимо прибыль на начало периода умножить на процент роста объема производства, который

определяется делением выручки от реализации, рассчитанной, исходя из базисной цены и фактического объема реализованной продукции, на выручку от реализации на начало периода:

Процент роста объема производства: $k = 162995.536:204088*100\%-100\% = -20.13\%$

$$\Delta\Pi(V) = -90310*(-20.13)\% = 18179.403 \text{ тыс.руб.}$$

3. Определим влияние структурного фактора:

$$\Delta\Pi(\text{уд.в}) = 99326.072 - 18179.403 = 81146.669 \text{ тыс.руб.}$$

4. Влияние изменения полной себестоимости на сумму прибыли устанавливается сравнением затрат, полученных при фактическом объеме реализации и себестоимости единицы продукции на начало периода и фактической себестоимостью на конец периода:

$$\Delta\Pi(\text{с.с}) = 153979.464 - 172457 = -18477.536 \text{ тыс.руб.}$$

5. Изменение суммы прибыли за счет отпускных цен на продукцию определяется сопоставлением фактической выручки от реализации на конец отчетного периода с выручкой от реализации, рассчитанной при фактических объемах продаж и ценах на начало периода:

$$\Delta\Pi(\text{ц}) = 182555 - 162995.536 = 19559.464 \text{ тыс.руб.}$$

Общее изменение прибыли от данных факторов находится как суммирование полученных результатов:

$$\Delta\Pi = 18179.403 + 81146.669 - 18477.536 + 19559.464 = 100408 \text{ тыс.руб.}$$

Аналогичный анализ можно проделать, используя способ цепной подстановки.

Таблица 29

Расчет влияния факторов на изменение суммы прибыли от реализации продукции способом цепных подстановок.

Показатель	Формула	Порядок расчета
На начало периода	$BP_0 - C/c_0$	-90310
Усл. 1	$П_0 * K_{роста}$	$-90310 * 162995.536 / 204088 = -72130.597$
Усл. 2	$В_{Усл.} - C/сусл.$	9016.072
Усл. 3	$BP_1 - C/c$	$182555 - 153979.464 = 28575.536$
На конец периода	$BP_1 - C/c_1$	10098

Изменение суммы прибыли за счет:

1. объема реализации продукции:

$$\Delta\Pi(V) = -72130.597 - (-90310) = 18179.403 \text{ тыс.руб.}$$

2. структуры товарной продукции

$$\Delta\Pi(\text{уд.в.}) = 9016.072 - (-72130.597) = 81146.669 \text{ тыс.руб.}$$

3. средних цен реализации:

$$\Delta\Pi(\Pi) = 28575.536 - 9016.072 = 19559.464 \text{ тыс.руб.}$$

4. себестоимости:

$$\Delta\Pi(\text{с.с.}) = 10098 - 28575.536 = -18477.536 \text{ тыс.руб.}$$

Общее изменение прибыли от данных факторов находится как суммирование полученных результатов:

$$\Delta\Pi = 18179.403 + 81146.669 + 19559.464 - 18477.536 = 100408 \text{ тыс.руб.}$$

Трехфакторная модель.

Отклонение суммы прибыли от реализации продукции вследствие изменения:

а) средних цен реализации $\Delta\Pi(p) = \sum(q_1 p_1 - q_1 z_1) - \sum(q_1 p_0 - q_1 z_1)$

$$\Delta\Pi(p) = (182555 - 172457) - (162995.536 - 172457) = 19559.464 \text{ тыс.руб.}$$

б) себестоимости единицы продукции $\Delta\Pi(z) = \sum(q_1 p_0 - q_1 z_1) - \sum(q_1 p_0 - q_1 z_0)$

$$\Delta\Pi(z) = (162995.536 - 172457) - (162995.536 - 153979.464) = -18477.536 \text{ тыс.руб.}$$

в) количества реализованной продукции $\Delta\Pi(q) = \sum(q_1 p_0 - q_1 z_0) - \sum(q_0 p_0 - q_0 z_0)$

$$\Delta\Pi(q) = (162995.536 - 153979.464) - (204088 - 294398) = 99326.072 \text{ тыс.руб.}$$

Взаимосвязь $\Delta\Pi = \Delta\Pi(p) + \Delta\Pi(z) + \Delta\Pi(q) = 19559.464 - 18477.536 + 99326.072 = 100408 \text{ тыс.руб.}$

Индексный анализ прибыли.

Индексная модель.

$$\frac{\sum p_1 q_1 - \sum z_1 q_1}{\sum p_0 q_0 - \sum z_0 q_0} = \frac{\sum p_1 q_1 - \sum z_1 q_1}{\sum p_1 q_1 - \sum z_0 q_1} \cdot \frac{\sum p_1 q_1 - \sum z_0 q_1}{\sum p_0 q_1 - \sum z_0 q_1} \cdot \frac{\sum p_0 q_1 - \sum z_0 q_1}{\sum p_0 q_0 - \sum z_0 q_0}$$

Общий индекс изменения прибыли:

$$I = \frac{10098}{-90310} = -0.1118$$

а) влияние на прибыль себестоимости;

$$\frac{\sum p_1 q_1 - \sum z_1 q_1}{\sum p_1 q_1 - \sum z_0 q_1} = \frac{10098}{182555 - 153979.464} = 0.3534$$

б) влияние на прибыль цены;

$$\frac{\sum p_1 q_1 - \sum z_0 q_1}{\sum p_0 q_1 - \sum z_0 q_1} = \frac{182555 - 153979.464}{9016.072} = 3.1694$$

в) влияние на прибыль объема реализации.

$$\frac{\sum p_0 q_1 - \sum z_0 q_1}{\sum p_0 q_0 - \sum z_0 q_0} = \frac{9016.072}{-90310} = -0.0998$$

Итого: $I = 0.3534 * 3.1694 * -0.0998 = -0.1118$

Факторный анализ рентабельности продаж.

Общее изменение рентабельности:

$$\Delta_r = \frac{10098}{172457} - \frac{-90310}{294398} = 36.53\% \quad \text{в том числе:}$$

а) из-за изменения цен:

$$\Delta_p = \frac{10098}{172457} - \frac{182555 - 153979.464}{172457} = -10.71\%$$

б) из-за изменения себестоимости:

$$\Delta_c = \frac{182555 - 153979.464}{172457} - \frac{9016.072}{153979.464} = 10.71\%$$

в) из-за изменения структуры продукции:

$$\Delta_q = \frac{9016.072}{153979.464} - \frac{-90310}{294398} = 36.53\%$$

Взаимосвязь $\Delta r = \Delta r(p) + \Delta r(z) + \Delta r(q) = -10.71 + 10.71 + 36.53 = 36.53\%$

Результаты финансовой деятельности предприятия выражаются в абсолютных показателях (прибыль) и в относительных (рентабельность).

Рентабельность продукции измеряется отношением прибыли к затратам или к ресурсам предприятия (организации).

Рентабельность продаж измеряется отношением показателя прибыли к объему продаж.

Таблица 30

Показатели прибыли организации.

Показатели	2021	2022	Изменения	Темпы роста
1. Выручка, V	204088	182555	-21533	89.45
2. Расходы по обычным видам деятельности	366091	233614	-132477	63.81
3. Прибыль (убыток) от продаж (п.1-п.2)	-162003	-51059	110944	31.52
4. Прочие доходы и расходы, кроме процентов к уплате	177503	56668	-120835	31.93
5. ЕБИТ (прибыль до уплаты процентов и налогов) (п.3+п.4)	15500	5609	-9891	36.19
6. Проценты к уплате	0	0	0	-
7. Изменение налоговых активов и обязательств, налог на прибыль и прочее	-3938	-3938	0	100
8. Чистая прибыль (убыток) (п.5-п.6+п.7)	11562	1671	-9891	14.45
9. Изменение за период нераспределенной прибыли (непокрытого убытка) по данным бухгалтерского баланса	11562	1671	-9891	14.45

В отчетном году у предприятия имеется убыток от продаж в размере 51059 тыс.руб.

Выручка предприятия за анализируемый период упала на 10.55%. Прибыль от основной деятельности предприятия повысилась на 68.48%, что является позитивным фактором. При этом прибыль до уплаты налогов снизилась на 63.81%.

Нераспределенная прибыль за отчетный период снизилась на 85.55%.

Наличие у предприятия нераспределенной прибыли свидетельствует о возможности пополнения оборотных средств для ведения нормальной хозяйственной деятельности.

Сравнив темп роста выручки и себестоимости можно судить об эффективной или неэффективной деятельности предприятия за период. $89.45 > 63.81$, следовательно, деятельность предприятия можно оценить как эффективную.

Считается, что организация работала в отчетном периоде эффективно, если $TrV < trЧП$,

где TrV - темп роста выручки, $TrЧП$ - темп роста чистой прибыли.

$TrV(2022) = 89.45\%$

$TrЧП(2022) = 14.45\%$

Чистая прибыль возросла не так значительно, как выручка.

Рентабельность продаж (валовая маржа)

$R = \frac{\text{Прибыль}}{\text{реализации/Выручка}}$ от

$R(2021) = -162003/204088 = -79.38\%$

$R(2022) = -51059/182555 = -27.97\%$

Рентабельность продаж по УИШЕ

$K_{\text{УИШЕ}} = \frac{\text{УИШЕ.М}}{\text{УИШЕ}}$

$K_{\text{УИШЕ}}(2021) = 15500.204088 = 7.59\%$

$K_{\text{УИШЕ}}(2022) = 5609.182555 = 3.07\%$

Рентабельность продаж по чистой прибыли (коммерческая маржа)

$R_{\text{ч}} = \frac{\text{Чистая прибыль}}{V}$

$R_{\text{ч}}(2021) = 11562/204088 = 5.67\%$

$R_{\text{ч}}(2022) = 1671/182555 = 0.92\%$

Рентабельность затрат

$R_{\text{с}} = \frac{\text{П}}{\text{Себестоимость} + \text{Расходы на продажу}}$

$R_{\text{с}}(2021) = -162003/366091 = -44.25\%$

$R_{\text{с}}(2022) = -51059/233614 = -21.86\%$

Коэффициент покрытия процентов к уплате

$ICR = \frac{\text{ЕБИТ}}{\text{Проценты к уплате}}$

$ICR(2021) = 15500/0 =$

$ICR(2022) = 5609/0 =$

Таблица 31

Анализ рентабельности

Показатели	2021	2022	Изменения
1. Рентабельность продаж (валовая маржа), %	-79.38	-27.97	51.41
2. Рентабельность продаж по ЕБИТ, %	7.59	3.07	-4.52
3. Рентабельность продаж по чистой прибыли (величина чистой прибыли в каждом рубле выручки), %	5.67	0.92	-4.75
4. Рентабельность затрат, %	-44.25	-21.86	22.39
5. Коэффициент покрытия процентов к уплате (ICR), коэфф. Нормальное значение: 1,5 и более.	-	-	0

Прибыль от продаж в анализируемом периоде составляет -27.97% от полученной выручки.

Соотношение чистой прибыли и выручки от продаж, то есть показатель

рентабельности продаж по чистой прибыли, отражает ту часть поступлений, которая остается в распоряжении предприятия с каждого рубля реализованной продукции. В данном случае это 0.92%.

2.3. Факторный анализ прибыли и рентабельности предприятия

Факторный анализ прибыли – это методика комплексного системного изучения и измерения влияния факторов на величину результативного показателя, а именно прибыли предприятия.

Исходные данные для факторного анализа прибыли от продаж предприятия ГБУ «Жилищник района Метрогородок» (таблица ниже).

Таблица 32

Оценка структуры балансовой прибыли, тыс.руб.

Состав балансовой прибыли	Абсолютные величины, тыс.руб.		Структура, %		Изменения		
	2021	2022	2021	2022	тыс.руб.	в %	Темп роста
1. Выручка	204088	182555	1316.7	3254.68	-21533	1937.98	89.45
2. Себестоимость продаж	294398	172457	1899.34	3074.65	-121941	1175.31	58.58
3. Валовая прибыль	-90310	10098	-582.65	180.03	100408	762.68	-11.18
4. Коммерческие расходы	0	0	0	0	0	0	-
5. Управленческие расходы	71693	61157	462.54	1090.34	-10536	627.8	85.3
6. Прибыль (убыток) от продаж	-162003	-51059	-	-910.3	110944	134.88	31.52
7. Доходы от участия в других организациях	0	0	0	0	0	0	-
8. Проценты к получению	61	119	0.39	2.12	58	1.73	195.08
9. Проценты к уплате	0	0	0	0	0	0	-
10. Прочие доходы	215277	103593	1388.88	1846.91	-111684	458.03	48.12
11. Прочие расходы	37835	47044	244.1	838.72	9209	594.62	124.34
Прибыль (убыток) до налогообложения	15500	5609	100	100	-9891	0	36.19

Расчет условных показателей.

$$ПБУ1=182555-294398-0-71693+0-0+61+215277-37835=-6033 \text{ тыс.руб.}$$

$$ПБУ2=182555-172457-0-71693+0-0+61+215277-37835=115908 \text{ тыс.руб.}$$

$$ПБУ3=182555-172457-0-71693+0-0+61+215277-37835=115908 \text{ тыс.руб.}$$

$$ПБУ4=182555-172457-0-61157+0-0+61+215277-37835=126444 \text{ тыс.руб.}$$

$$ПБУ5=182555-172457-0-61157+0-0+61+215277-37835=126444 \text{ тыс.руб.}$$

$$ПБУ6=182555-172457-0-61157+0-0+61+215277-37835=126444 \text{ тыс.руб.}$$

ПБУ7=182555-172457-0-61157+0-0+119+215277-37835=126502 тыс.руб.

ПБУ8=182555-172457-0-61157+0-0+119+103593-37835=14818 тыс.руб.

Изменение балансовой прибыли за счет:

1) изменения денежной выручки

$\Delta\Pi1 = -6033 - 15500 = -21533$ тыс.руб.

2) изменения себестоимости реализованной продукции

$\Delta\Pi2 = 115908 - 6033 = 121941$ тыс.руб.

3) изменения коммерческих расходов

$\Delta\Pi3 = 115908 - 115908 = 0$ тыс.руб.

4) изменения управленческих расходов

$\Delta\Pi4 = 126444 - 115908 = 10536$ тыс.руб.

5) изменения доходов от участия в других организациях

$\Delta\Pi5 = 126444 - 126444 = 0$ тыс.руб.

6) изменения процентов к получению

$\Delta\Pi6 = 126444 - 126444 = 0$ тыс.руб.

7) изменения процентов к уплате

$\Delta\Pi7 = 126502 - 126444 = 58$ тыс.руб.

8) изменения прочих доходов

$\Delta\Pi8 = 14818 - 126502 = -111684$ тыс.руб.

9) изменения прочих расходов

$\Delta\Pi9 = 5609 - 14818 = -9209$ тыс.руб.

Итого: $\Delta\Pi = -21533 + 121941 + 0 + 10536 + 0 + 0 + 58 - 111684 - 9209 = -9891$ тыс.руб.

Общее отклонение в прибыли: $\Delta\Pi\text{б} = \text{ПБ1} - \text{ПБ0} = -9891$ тыс.руб.

Произошло это за счет уменьшения стоимости прочих операционных доходов на 111684 тыс.руб.

Показатели формирования прибыли от реализации продукции.

Таблица 33

Показатели формирования прибыли от реализации продукции, тыс.руб.

Показатели	Сумма, тыс.руб.			Темп роста, %	Удельный вес, %		
	2021	2022	Изменение (+,-)		2021	2022	Изменение (+,-)

1. Выручка (нетто) от реализации продукции	204088	182555	-21533	89.45	100	100	0
2. Себестоимость реализованной продукции	294398	172457	-121941	58.58	144.25	94.47	-49.78
3. Валовая прибыль (убыток), (п.1-п.2)	-90310	10098	100408	-11.18	-44.25	5.53	49.78
4. Коммерческие расходы	0	0	0	-	0	0	0
5. Управленческие расходы	71693	61157	-10536	85.3	35.13	33.5	-1.63
6. Прибыль (убыток) от продаж (п.3-п.4-п.5)	-162003	-51059	110944	31.52	-79.38	-27.97	51.41

Удельный вес расходов по обычным видам деятельности в выручке, выраженный в процентах - это затраты на рубль продаж, выраженные в копейках (94.47 коп. в отчетном году).

Доля прибыли от продаж в выручке от продаж, выраженная в процентах, характеризует рентабельность продукции, рассчитанную по прибыли от продаж (-27.97%).

Убыток от продаж отчетного года составил 51059 тыс.руб.

Из приведенных данных видно, что объем продаж увеличивался более высокими темпами (-10.55%), чем полные затраты на производство и продажу продукции (-41.42%).

Снижение управленческих расходов является основным фактором экономии затрат и потенциальным резервом роста прибыли. В отчетном году данный показатель снизился на 10536 тыс.руб. Влияние изменения объема продаж на прибыль($\Delta\Pпр1$) определяется по формуле:

$$\Delta\Pпр1 = \Pi пр0(I пр - 1)$$

где $\Pi пр0$ - прибыль от продаж за предыдущий период, $I пр$ - индекс роста объема продаж.

$$I пр = \frac{V пр1}{V пр0} = \frac{182555}{204088} = 0.894$$

$$\Delta\Pпр1 = -162003 * (0.894 - 1) = 17092.679 \text{ тыс.руб.}$$

Влияние изменения уровня себестоимости на прибыль ($\Delta\Pпр2$) рассчитывается по формуле:

$$\Delta\Pпр2 = C0 * I пр - C1$$

где C_0 , C_1 — себестоимость проданных товаров (продукции, работ, услуг) предыдущего и отчетного периодов соответственно.

$$\Delta\Pi_{пр2}=294398*0.894-172457=90879.536 \text{ тыс.руб.}$$

Сумма факторных отклонений дает общее изменение прибыли от продажи продукции за анализируемый период, что выражается формулой:

$$\Delta\Pi_{пр}=\Delta\Pi_{пр1}+\Delta\Pi_{пр2}=17092.679+90879.536=107972.214 \text{ тыс.руб.}$$

Таким образом, наибольшее влияние на изменение прибыли от продаж оказало снижение себестоимости проданной продукции.

Факторный анализ прибыли от реализации.

$$V(p_0q_1)=182555/1.12=162995.536 \text{ тыс.руб.}$$

$$Z(z_0q_1)=172457/1.12=153979.464 \text{ тыс.руб.}$$

Таблица 34

Исходные данные, тыс.руб.

Показатели	На начало периода (по базису)	По базису на фактически реализованную продукцию	На конец периода (фактические данные)
1. Выручка от реализации (В)	204088	162995.536	182555
2. Себестоимость реализованной продукции (С.с)	294398	153979.464	172457
3. Прибыль от реализации (П) (п.1-п.2)	-90310	9016.072	10098

Прибыль за анализируемый период выросла на 100408 тыс.руб.:

$$\Delta\Pi=10098--90310=100408$$

Четырехфакторная модель.

1. Если сравнивать сумму прибыли на начало периода и прибыль, рассчитанную исходя из фактического объема и ассортимента, но при ценах и себестоимости продукции на начало периода, то разница между ними показывает, насколько произошло изменение прибыли за счет объема и структуры продукции отчетного периода:

$$\Delta\Pi(P) = 9016.072--90310 = 99326.072 \text{ тыс.руб.}$$

2. Чтобы найти влияние только объема продаж, необходимо прибыль на начало периода умножить на процент роста объема производства, который определяется делением выручки от реализации, рассчитанной, исходя из

базисной цены и фактического объема реализованной продукции, на выручку от реализации на начало периода:

Процент роста объема производства: $k = 162995.536:204088*100\% - 100\% = -20.13\%$

$$\Delta\P(V) = -90310*(-20.13)\% = 18179.403 \text{ тыс.руб.}$$

3. Определим влияние структурного фактора:

$$\Delta\P(\text{уд.в}) = 99326.072 - 18179.403 = 81146.669 \text{ тыс.руб.}$$

4. Влияние изменения полной себестоимости на сумму прибыли устанавливается сравнением затрат, полученных при фактическом объеме реализации и себестоимости единицы продукции на начало периода и полной фактической себестоимостью на конец периода:

$$\Delta\P(\text{с.с}) = 153979.464 - 172457 = -18477.536 \text{ тыс.руб.}$$

5. Изменение суммы прибыли за счет отпускных цен на продукцию определяется сопоставлением фактической выручки от реализации на конец отчетного периода с выручкой от реализацией, рассчитанной при фактических объемах продаж и ценах на начало периода:

$$\Delta\P(\text{ц}) = 182555 - 162995.536 = 19559.464 \text{ тыс.руб.}$$

Общее изменение прибыли от данных факторов находится как суммирование полученных результатов:

$$\Delta\P = 18179.403 + 81146.669 - 18477.536 + 19559.464 = 100408 \text{ тыс.руб.}$$

Аналогичный анализ можно проделать, используя способ цепной подстановки.

Таблица 35

Расчет влияния факторов на изменение суммы прибыли от реализации продукции способом цепных подстановок.

Показатель	Формула	Порядок расчета
На начало периода	$BP_0 - C/c_0$	-90310
Усл. 1	$ПО * Кроста$	$-90310 * 162995.536 / 204088 = -72130.597$
Усл. 2	$ВР_{\text{Усл.}} - C/\text{сусл.}$	9016.072
Усл. 3	$BP_1 - C/c$	$182555 - 153979.464 = 28575.536$
На конец периода	$BP_1 - C/c_1$	10098

Изменение суммы прибыли за счет:

1. объема реализации продукции:

$$\Delta\P(V) = -72130.597 - (-90310) = 18179.403 \text{ тыс.руб.}$$

2. структуры товарной продукции
 $\Delta\Pi(\text{уд.в.}) = 9016.072 - 72130.597 = 81146.669$ тыс.руб.

3. средних цен реализации:
 $\Delta\Pi(\text{ц}) = 28575.536 - 9016.072 = 19559.464$ тыс.руб.

3. себестоимости:
 $\Delta\Pi(\text{с.с.}) = 10098 - 28575.536 = -18477.536$ тыс.руб.

Общее изменение прибыли от данных факторов находится как суммирование полученных результатов:

$$\Delta\Pi = 18179.403 + 81146.669 + 19559.464 - 18477.536 = 100408 \text{ тыс.руб.}$$

Трехфакторная модель.

Отклонение суммы прибыли от реализации продукции вследствие изменения:

а) средних цен реализации $\Delta\Pi(p) = \sum(q_1 p_1 - q_1 z_1) - \sum(q_1 p_0 - q_1 z_1)$
 $\Delta\Pi(p) = (182555 - 172457) - (162995.536 - 172457) = 19559.464$ тыс.руб.

б) себестоимости единицы продукции $\Delta\Pi(z) = \sum(q_1 p_0 - q_1 z_1) - \sum(q_1 p_0 - q_1 z_0)$
 $\Delta\Pi(z) = (162995.536 - 172457) - (162995.536 - 153979.464) = -18477.536$ тыс.руб.

в) количества реализованной продукции $\Delta\Pi(q) = \sum(q_1 p_0 - q_1 z_0) - \sum(q_0 p_0 - q_0 z_0)$
 $\Delta\Pi(q) = (162995.536 - 153979.464) - (204088 - 294398) = 99326.072$ тыс.руб.

Взаимосвязь $\Delta\Pi = \Delta\Pi(p) + \Delta\Pi(z) + \Delta\Pi(q) = 19559.464 - 18477.536 + 99326.072 = 100408$ тыс.руб.

Индексный анализ прибыли.

Индексная модель.

$$\frac{\sum p_1 q_1 - \sum z_1 q_1}{\sum p_0 q_0 - \sum z_0 q_0} = \frac{\sum p_1 q_1 - \sum z_1 q_1}{\sum p_1 q_1 - \sum z_0 q_1} \cdot \frac{\sum p_1 q_1 - \sum z_0 q_1}{\sum p_0 q_1 - \sum z_0 q_1} \cdot \frac{\sum p_0 q_1 - \sum z_0 q_1}{\sum p_0 q_0 - \sum z_0 q_0}$$

Общий индекс изменения прибыли:
 $I = \frac{10098}{-90310} = -0.1118$

а) влияние на прибыль себестоимости;

$$\frac{\sum p_1 q_1 - \sum z_1 q_1}{\sum p_1 q_1 - \sum z_0 q_1} = \frac{10098}{182555 - 153979.464} = 0.3534$$

б) влияние на прибыль цены;

$$\frac{\sum p_1 q_1 - \sum z_0 q_1}{\sum p_0 q_1 - \sum z_0 q_1} = \frac{182555 - 153979.464}{9016.072} = 3.1694$$

в) влияние на прибыль объема реализации.

$$\frac{\sum p_0 q_1 - \sum z_0 q_1}{\sum p_0 q_0 - \sum z_0 q_0} = \frac{9016.072}{-90310} = -0.0998$$

Итого: $I = 0.3534 * 3.1694 * -0.0998 = -0.1118$

Факторный анализ рентабельности продаж.

Общее изменение рентабельности:

$$\Delta_r = \frac{10098}{172457} - \frac{-90310}{294398} = 36.53\%$$

в том числе:

а) из-за изменения цен:

$$\Delta_p = \frac{10098}{172457} - \frac{182555 - 153979.464}{172457} = -10.71\%$$

б) из-за изменения себестоимости:

$$\Delta_c = \frac{182555 - 153979.464}{172457} - \frac{9016.072}{153979.464} = 10.71\%$$

в) из-за изменения структуры продукции:

$$\Delta_q = \frac{9016.072}{153979.464} - \frac{-90310}{294398} = 36.53\%$$

Взаимосвязь $\Delta r = \Delta r(p) + \Delta r(z) + \Delta r(q) = -10.71 + 10.71 + 36.53 = 36.53\%$

Результаты финансовой деятельности предприятия выражаются в абсолютных показателях (прибыль) и в относительных (рентабельность).

Рентабельность продукции измеряется отношением прибыли к затратам или к ресурсам предприятия (организации).

Рентабельность продаж измеряется отношением показателя прибыли к

объему продаж.

Таблица 36

Показатели прибыли организации.

Показатели	2021	2022	Изменения	Темпы роста
1. Выручка, V	204088	182555	-21533	89.45
2. Расходы по обычным видам деятельности	366091	233614	-132477	63.81
3. Прибыль (убыток) от продаж (п.1-п.2)	-	-51059	110944	31.52
	162003			
4. Прочие доходы и расходы, кроме процентов к уплате	177503	56668	-120835	31.93
5. ЕБИТ (прибыль до уплаты процентов и налогов) (п.3+п.4)	15500	5609	-9891	36.19
6. Проценты к уплате	0	0	0	-
7. Изменение налоговых активов и обязательств, налог на прибыль и прочее	-3938	-3938	0	100
8. Чистая прибыль (убыток) (п.5-п.6+п.7)	11562	1671	-9891	14.45
9. Изменение за период нераспределенной прибыли (непокрытого убытка) по данным бухгалтерского баланса	11562	1671	-9891	14.45

В отчетном году у предприятия имеется убыток от продаж в размере 51059 тыс.руб.

Выручка предприятия за анализируемый период упала на 10.55%.

Прибыль от основной деятельности предприятия повысилась на 68.48%, что является позитивным фактором. При этом прибыль до уплаты налогов снизилась на 63.81%.

Нераспределенная прибыль за отчетный период снизилась на 85.55%.

Наличие у предприятия нераспределенной прибыли свидетельствует о возможности пополнения оборотных средств для ведения нормальной хозяйственной деятельности.

Сравнив темп роста выручки и себестоимости можно судить об эффективной или неэффективной деятельности предприятия за период.

$89.45 > 63.81$, следовательно, деятельность предприятия можно оценить как эффективную.

Считается, что организация работала в отчетном периоде эффективно, если $TrV < trЧП$,

где TrV - темп роста выручки, $TrЧП$ - темп роста чистой прибыли.

$TrV(2022) = 89.45\%$

$TrЧП(2022) = 14.45\%$

Чистая прибыль возросла не так значительно, как выручка.

Рентабельность продаж (валовая маржа)

$R = \text{Прибыль от реализации} / \text{Выручка}$

$R(2021) = -162003 / 204088 = -79.38\%$

$R(2022) = -51059 / 182555 = -27.97\%$

Рентабельность продаж по ЕВІТ

$REBIT = EBIT / V$

$REBIT(2021) = 15500 / 204088 = 7.59\%$

$REBIT(2022) = 5609 / 182555 = 3.07\%$

Рентабельность продаж по чистой прибыли (коммерческая маржа)

$Rч = \text{Чистая прибыль} / V$

$Rч(2021) = 11562 / 204088 = 5.67\%$

$Rч(2022) = 1671 / 182555 = 0.92\%$

Рентабельность затрат

$Rс = \Pi / (\text{Себестоимость} + \text{Расходы на продажу})$

$Rс(2021) = -162003 / 366091 = -44.25\%$

$Rс(2022) = -51059 / 233614 = -21.86\%$

Коэффициент покрытия процентов к уплате

$ICR = EBIT / \text{Проценты к уплате}$

$ICR(2021) = 15500 / 0 = 0$

$ICR(2022) = 5609 / 0 = 0$ –

Таблица 37

Анализ рентабельности

Показатели	2021	2022	Изменения
1. Рентабельность продаж (валовая маржа), %	-79.38	-27.97	51.41
2. Рентабельность продаж по ЕВІТ, %	7.59	3.07	-4.52
3. Рентабельность продаж по чистой прибыли (величина чистой прибыли в каждом рубле выручки), %	5.67	0.92	-4.75
4. Рентабельность затрат, %	-44.25	-21.86	22.39
5. Коэффициент покрытия процентов к уплате (ICR), коэфф. Нормальное значение: 1,5 и более.	-	-	0

Прибыль от продаж в анализируемом периоде составляет -27.97% от полученной выручки.

Соотношение чистой прибыли и выручки от продаж, то есть показатель рентабельности продаж по чистой прибыли, отражает ту часть поступлений, которая остается в распоряжении предприятия с каждого рубля реализованной продукции. В данном случае это 0.92%.

ГЛАВА 3. МЕРОПРИЯТИЯ ПО ПОВЫШЕНИЮ ПРИБЫЛИ ОРГАНИЗАЦИИ ГБУ «ЖИЛИЩНИК РАЙОНА МЕТРОГОРОДОК»

3.1. Основные направления повышения прибыли

Необратимые изменения хозяйственных, экологических, технологических и социальных сфер нашей жизни образуют сложную картину взаимодействия и влияния на конкретные предприятия. Что бы выжить и развиваться дальше, им необходимо приспосабливаться к динамично изменяющимся условиям окружающей среды. Для этого нужно принимать и реализовывать сознательные хозяйственные решения. Всегда существует проблема снижения издержек, иначе говоря, повышения долгосрочной и краткосрочной эффективности производства.

Пути реализации резервов роста прибыли представлены в таблице 14. Резервы выявляются на стадии планирования и в процессе выполнения планов. Определение резервов роста прибыли базируется на научно обоснованной методике их расчета, мобилизации и реализации.

Таблица 38

Резервы роста прибыли

Факторы	Пути реализации резервов	Резервы повышения прибыли					
		поэлементные			комплексные		
		увеличение объема	повышение цены реализации	снижение затрат	структурное изменение	увеличение разницы между ценой и затратами	увеличение объема оказываемых услуг и прибыли
1. организационно-управленческие	1.1. Освоение оказания новых услуг	+	+	+	+	+	+
	1.2. Проведение модернизации и реконструкции программного обеспечения	+	+	-	-	-	-
	1.3. Разработка стратегии и тактики деятельности предприятия	+	+	+	+	+	+
	1.4. Освоение оказания новых услуг	+	+	+	+	+	+

Важное направление изыскания резервов увеличения прибыли – сокращение затрат на проведение работ. К примеру, снижение затрат с

введением электронного документооборота.

На прибыль от реализации работ, услуг приходится самая большая доля в структуре балансовой прибыли компании. Величина прибыли формируется под влиянием следующих главных факторов: себестоимости услуг, объема реализации и уровня действующих цен на реализуемые услуги. Главнейшим из этих факторов является себестоимость. На себестоимость в структуре цены приходится большая доля, в этой связи уменьшение себестоимости существенно отражается на росте прибыли. Динамика показателя себестоимости услуг интересна и с иной позиции. Сокращение затрат в масштабе народного хозяйства государства говорит, по большому счету, об уровне хозяйствования. Кроме того, оно отражает положительные процессы, происходящие в национальной экономике.

Во многих организациях есть подразделения экономических служб. Эти подразделения постатейно анализируют себестоимость и выявляют пути ее уменьшения. Но во многом данная работа обесценивается инфляцией и повышением цен на первичное сырье, а также на топливно-энергетические ресурсы.

В целом проведенный анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия позволяет сделать нижеследующие выводы:

- достаточная финансовая устойчивость;
- выручка от реализации услуг увеличилась;
- дебиторская задолженность уменьшилась;

Компания характеризуется высокой долей постоянных затрат в составе себестоимости продукции, что неблагоприятным образом отражается на прибыльности и, как результат, на рентабельности собственного капитала. В данном случае возможно уменьшение части постоянных активов и повышение объемов производства.

Высвобождение финансовых ресурсов может производиться за счет реализации части ОФ, не используемых компанией в производстве. Это обеспечит одновременно повышение текущей ликвидности. Определенное

уменьшение, вместе с тем, финансовой устойчивости компании не критично, поскольку она у этой организации велика.

В качестве мер, которые обеспечат улучшение положения компании, предлагаются следующие:

- 1) систематически проводить тщательный анализ финансово-хозяйственной деятельности компании;
- 2) разработать мероприятия по уменьшению затрачиваемого времени на электронный документооборот;
- 3) обеспечить исполнение плана производственно экономических показателей;
- 4) усилить работу по привлечению сторонних заказов, осуществить маркетинговые исследования в целях привлечения дополнительных заказов;
- 5) увеличение роста производительность труда.

Рассмотренные резервы являются стратегическими. Реализация данных резервов сопряжена с перспективой существования компании.

Что касается улучшения качества услуг, то следует осуществлять эволюционное развитие качественных характеристик, наладить механизмы быстрого изменения конструкции и технологии, отработать механизмы проведения выставочных мероприятий и исследования сведений о конкурентах.

По той причине, что системы качества, базирующиеся на требованиях международных стандартов, нашли свое распространение в международной практике и содержат в себе концентрированный опыт в части управления качеством работ, предлагается осуществлять работы по разработке, внедрению и сертификации в соответствии с международными стандартами.

В целях повышения прибыли и рентабельности, необходимо, по возможности, освободиться от посредников, которым достается основная доля прибыли.

На ГБУ «Жилищник района Метрогородок» не редко прибегают к услугам разных посреднических структур, в этой связи следует изучать

ситуацию и там, где это возможно, отказаться от посредников. Тем не менее, следует помнить, что зачастую посредники являются неотъемлемой составляющей рыночной структуры. Зачастую лишь посредник способен приобрести тот или иной вид сырья либо материалов.

На уровень прибыли компании значительно воздействует динамика рыночного спроса. Она, вместе с тем, обусловлена темпами прироста граждан, уровнем доходов потребителей, а также величиной цен на продукцию. Продукции компании, которая пользуется быстро увеличивающимся спросом, свойственен более высокий уровень рентабельности.

Воздействие на прибыль структуры рынка, где функционирует компания, особенно проявляется при ограниченности услуг. Вместе с тем, с повышением концентрации услуг на рынке уменьшается ее рентабельность, соответственно, маркетинговой службе ГБУ «Жилищник района Метрогородок» необходимо улучшить работу в направлении исследования спроса на предоставляемые услуги.

К факторам, которые обеспечивают уменьшение себестоимости, относятся использование передовых технологий, рост производительности труда, совершенствование использования программного обеспечения компании, уменьшение расходов, упорядочение затрат на аппарат управления и др.

Совершенствование организации работы экономистов в ГБУ «Жилищник района Метрогородок» должно содействовать решению проблем в функционировании системы управленческого учета, которые, в свою очередь, препятствуют повышению эффективности деятельности предприятия в целом.

Таким образом, в качестве приоритетных направлений экономической работы в ГБУ «Жилищник района Метрогородок» можно выделить совершенствование системы учета затрат на предприятии.

Предложенное мероприятие рекомендуется автоматизировать. Так в

ГБУ «Жилищник района Метрогородок» на сегодняшний день такие отчеты подготавливаются в программе EXCEL, в связи с чем бывают расхождения в данных, так как значения в бухгалтерском учете имеют способность меняться, а данные в отчетах изменяются не оперативно.

3.2 Программа оптимизации работ по увеличению прибыли и рентабельности ГБУ «Жилищник района Метрогородок»

В качестве автоматизации в ГБУ «Жилищник района Метрогородок» рекомендуется установить ERP–систему, которая будет способствовать повышению эффективности работы экономиста в организации, ускорению расчетов, повышению эффективности управления прибылью.

В первую очередь применение ERP-системы призвано способствовать успешной реализации аналогичной бизнес-стратегии, исполнение которой должно обеспечить эффективное планирование ресурсов предприятия и управление ими.

Для этого необходимо оптимизировать работу его подразделений, а именно добиться максимальной согласованности между ними и сократить административные затраты. Этого можно достичь за счёт преимуществ, предоставляемых информационной системой.

Это:

- Повышение прозрачности бизнес-процессов.
- Решение проблем с упорядочиванием и поиском нужной информации.
- Повышение достоверности и актуальности данных.
- Увеличение скорости документооборота между подразделениями.
- Организация единого информационного пространства между головным офисом и удалёнными филиалами.
- Сокращение времени заполнения документации и избавление от возможных ошибок.

Для реализации процесса планирования ФХД и контроля в ГБУ «Жилищник района Метрогородок» менеджер использует модель контура управленческого контроля, которая применяется для измерения и

оценки деятельности в рамках конкретного проекта (или повторяющейся деятельности) организации.

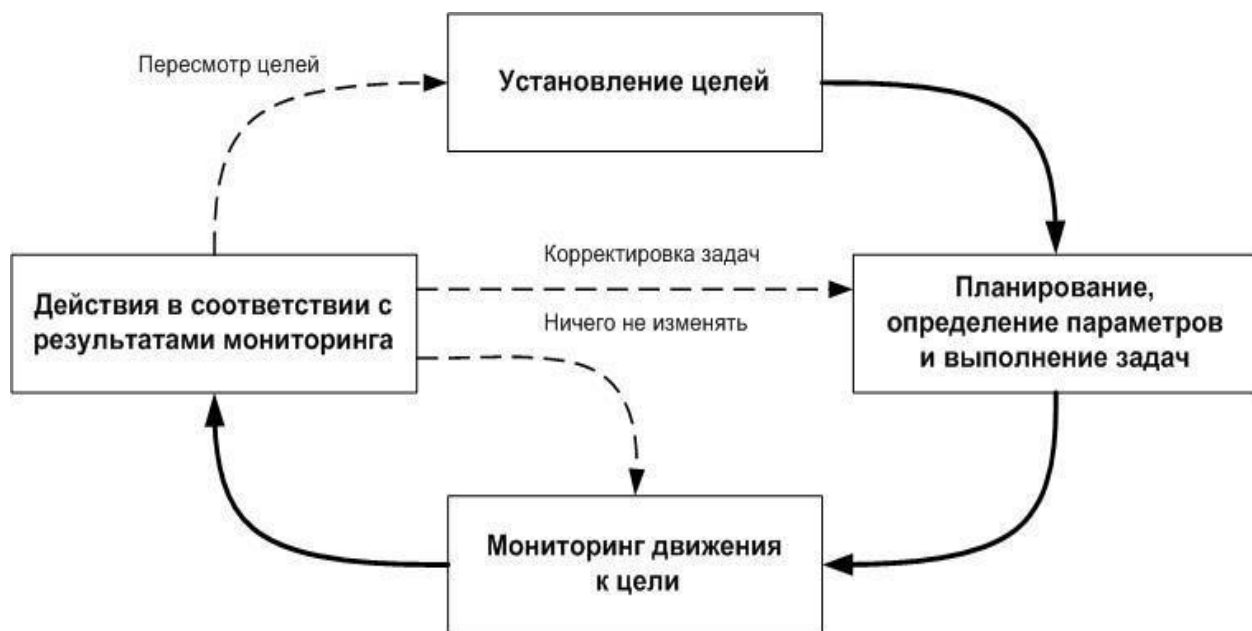


Рисунок 2 - Модель управленческого контроля

Используемые инструменты на данном этапе:

- SMART-характеристики целей;
- Матрица для расстановки приоритетов по целям.

Таблица 39

Цели внедрения информационной системы ФХД в ГБУ «Жилищник района Метрогородок»

Цели	Краткосрочные	Долгосрочные	Приоритет
Необходимо достичь	Снижение трудоемкости работ	Снижение времени создания и согласования документов в организации	1
Желательно достичь	Автоматизация всего документооборота организации	Увеличение объемов оказания услуг	2

Составим дерево целей ГБУ «Жилищник района Метрогородок»

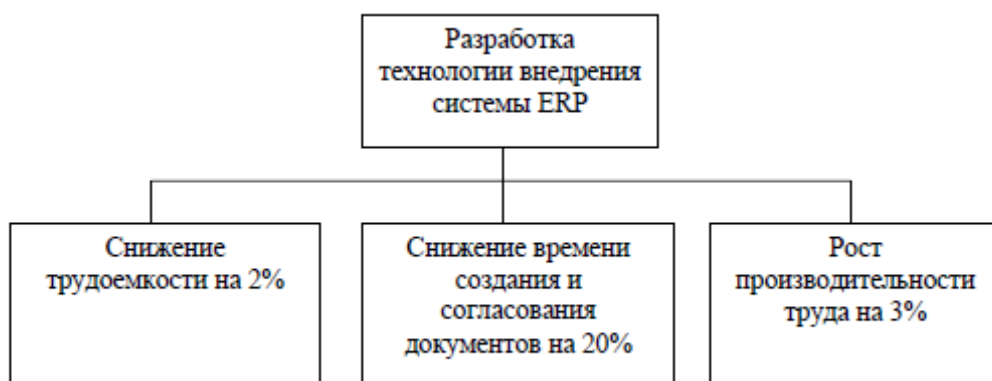


Рисунок 3 - Дерево целей проекта в ГБУ «Жилищник района Метрогородок»

Мониторинг внедрения системы в ГБУ «Жилищник района Метрогородок» включал в себя следующий диапазон методов:

- наблюдение и личное участие на всех этапах реализации проекта и доступность для всех его участников.
- текущая статистика показателей деятельности в ГБУ «Жилищник района Метрогородок».
- отчет об исключительных ситуациях только в случае отклонения от плана и чрезвычайных обстоятельств;
- опросы и обсуждения во время встреч по проекту или телефонных переговоров, связанных с ним.

Проведем планирование проекта в ГБУ «Жилищник района Метрогородок» по временным параметрам проекта.

Таблица 40

Диаграмма Ганта для проекта внедрения информационной системы в ГБУ «Жилищник района Метрогородок»

Наименование работ	Исполнитель	Недели исполнения									
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Анализ существующих технологий документооборота	ИТ отдел										
Оценка существующей системы управления ФХД	бухгалтерия										
Изучение технологии внедрения электронного документооборота в других подразделениях предприятия	ИТ отдел		■								
Выбор - технологии внедрения	ИТ отдел										

электронного документооборота																				
Формирование группы для внедрения технологии	Отдел кадров																			
Информирование о внедрении проекта трудового коллектива	Отдел кадров																			
Реализация предложенной технологии	Сотрудники предприятия																			
Оценка результатов эксперимента	бухгалтерия																			
Оценка затрат на применение новой технологии	Бухгалтерия Отдел кадров																			
Корректировка и оформление регламента внедрения информационной системы ФХД	бухгалтерия																			
Утверждение новой информационной системы	Директор																			

Матрица ответственности проекта по внедрению информационной системы ФХД в ГБУ «Жилищник района Метрогородок» представлена в таблице 17.

Представленная матрица проекта позволит более четко определить ответственного за каждую работу в рамках проекта.

Таблица 41

**Матрица ответственности по проекту внедрения информационной системы ФХД
ГБУ «Жилищник района Метрогородок»**

Наименование работ	Менеджер проекта	Бухгалтерия	Управление автоматизации и технического развития	Отдел кадров
Анализ существующих технологий документооборота	И	У	О	
Оценка существующей системы управления ФХД		О		
Изучение технологии внедрения электронного документооборота в других подразделениях предприятия	И	У	О	
Выбор - технологии внедрения электронного документооборота	У		О	
Формирование группы для внедрения технологии	О			И

Информирование о внедрении проекта трудового коллектива		О		У
Реализация предложенной технологии		У	О	
Оценка результатов эксперимента	К	К		К
Оценка затрат на применение новой технологии		И		
Корректировка и оформление регламента внедрения информационной системы ХД				О
Утверждение новой информационной системы	О		И	И

Где И – исполнитель, О – ответственный, У – участник, К - контроль.

Проект разработки технологии внедрения информационной системы планирования и контроля ФХД в относится к проектам со средним сроком. За реализацией проекта будет отвечать менеджер проекта.

Расчет затрат на внедрение ERP–системы для предприятия ГБУ «Жилищник района Метрогородок» представлен в таблице 18.

Таблица 42

Затраты на внедрение ERP–системы, на предприятии ГБУ «Жилищник района Метрогородок»

Расходы на автоматизацию	Сумма тыс.руб.	Пояснения
Стоимость и установка программного обеспечения на рабочие места	405	Стоимость лицензии: 27 тыс.руб/место. Предполагается установка ПО на 15 рабочих местах.
Обучение пользователей ПО	75	Число пользователей–15. Стоимость обучения пользователя 5 тыс. руб.
Стоимость дальнейшего сопровождения ПО	15	Дальнейшее сопровождение ПО (обновление конфигураций, установка новых версий и баз данных) 15 тыс.руб/мес.
Всего расходов	495	–
Дополнительная годовая выручка от сокращения времени на документооборот	1594	По данным экспертов от внедрения нового ПО срок обработки документов сократится на 20%. Дополнительно увеличится выручка на 1594 тыс. руб. Уменьшится дебиторская задолженность на 73 тыс. руб.
Уменьшение прочих расходов за счет снижения штрафных санкций применяемых к организации	14	В статье прочие расходы 10% это штраф за не своевременную оплату счетов (135–10%=14 тыс. руб)

Годовой экономический эффект (дополнительная прибыль)	1113	1594+14-495=1113 тыс. руб.
---	------	----------------------------

Таким образом затраты на внедрение ERP – системы составят 495 тыс. руб., а годовой экономический эффект составит 1113 тыс. руб.

В таблице 19 представим экономический эффект от внедрения ERP-системы.

Таблица 43

Экономический эффект от внедрения ERP–системы

Направления экономии	экономия	сумма, тыс. руб.
Автоматизация работы работников (единая система), час/чел	815	24,45
Снижение затрат на организационный процесс, тыс. руб.	60	60
Повышение скорости обработки документов, час/чел	24000	720
Снижение вероятности ошибок при оформлении документов, час/чел	5100	153
Повышение эффективности принятия управленческих решений, час/чел	5145	154
Итого экономии		1112

Данные в таблице выше были рассчитаны на основе информации, предоставленной работниками экономического отдела.

В результате внедрения ERP–систем произойдет высвобождение рабочего времени сотрудников предприятия, что повлечет за собой условное высвобождение денежных средств (в виде прироста производительности труда работников). Следовательно, работники за то же время смогут выполнять больший объём работы.

Исходя из представленных данных в таблице выше, условное высвобождение выручки составит 1112 тыс. руб. в год или 277,95 тыс. руб. в квартал.

При расчете экономического эффекта от внедрения предложенных мероприятий используются показатели NPV и срока окупаемости.

Проект будет рассчитан на 1 год с разбивкой по кварталам. Ставку дисконтирования рассчитаем кумулятивным методом, которая включает в себя минимальный гарантированный уровень доходности, темп инфляции, коэффициент, учитывающий степень риска конкретного инвестирования,

таким образом, она составит (23,5 % + 8,5 % + 10 %) 42 %. Денежные средства будут привлечены из собственных средств предприятия.

В таблице ниже представим расчет эффективности внедрения ERP-системы.

Таблица 44

Расчет эффективности внедрения ERP-системы

Показатели	Значение показателя по годам				
	2017			2018	
	2 кв.	3 кв.	4 кв.	1 кв.	2 кв.
Прирост выручки от реализации продукции	–	277,95	277,95	277,95	277,95
Инвестиции	495	–	–	–	–
Затраты на обслуживание программы	–	45	45	45	45
Налоги из прибыли	–	9	23	23	23
Итого приток	–	278	278	278	278
Итого отток	495	54	54	54	54
Сальдо	–495	224	224	224	224
Год расчета	0	1	2	3	4
Коэффициент дисконтирования	1	1,42	2,02	2,86	4,07
Чистый дисконтированный финансовый поток, тыс. руб..	–495	318	452,48	640,64	911,68
Экономический эффект нарастающим итогом	–495	–177	275,48	916,12	1827,8
Итого NPV	1827,8				
Срок окупаемости, мес.	6 мес.				

Таким образом, с целью совершенствования организации управления финансами в ГБУ «Жилищник района Метрогородок» предложено внедрение ERP-системы. В работе проведен расчет экономической эффективности реализации проекта по внедрению ERP-системы, NPV которого составил 1827,8 тыс. руб. Как показали расчеты затраты на внедрение программного

продукта окупятся за 6 месяцев.

В связи с введением новой системы электронного документооборота мы наблюдаем высвобождение выручки 1112 тыс. руб., что положительно скажется на финансовом состоянии предприятия. Расчет эффективности внедрения ERP-системы показал, что данное вложение является экономически выгодным для ГБУ «Жилищник района Метрогородок».

3.3 Расчет экономического эффекта от внедрения предложенного мероприятия

После внедрения разработанных мероприятий, финансовая отчетность организации ГБУ «Жилищник района Метрогородок», изменится следующим образом. Данное программное обеспечение повысит скорость обрабатываемой документации, а именно, экономия времени на проведение расчетов с поставщиками, что в конечном итоге даст организации увеличение прибыли и сокращение дебиторской задолженности. Изменение финансовых показателей прослеживается в таблице ниже.

Таблица 45

Прогнозные показатели уровня прибыли ГБУ «Жилищник района Метрогородок» в результате внедрения ERP-системы, в тыс.руб.

Наименование показателя	За Январь – Декабрь 2021 г.	После реализации мероприятия	Отклонение (+,-)	Темп роста, %
Выручка	7966	9559	1593	119
Себестоимость продаж	(7674)	(7674)	–	
Валовая прибыль (убыток)	292	1885	1593	645
Коммерческие расходы	(134)	(134)	–	
Управленческие расходы				
Прибыль от продаж	158	1751	1593	1108
Доходы от участия в других организациях				
Проценты к получению				
Проценты к уплате	(16)			
Прочие доходы				
Прочие расходы	(135)	(495)	360	367
Прибыль (убыток) до налогообложения	23	1256	1233	5461
Текущий налог на прибыль	(5)	(251)	246	5020
Чистая прибыль (убыток)	18	1005	987	5583

Как видно из таблицы выше после внедрения предложенного мероприятия выручка ГБУ «Жилищник района Метрогородок» увеличится на 1593 тыс.руб. соответственно чистая прибыль организации возрастет на 987 тыс.руб.

Таким образом, можно сделать выводы, что показатели прибыли изменились положительно, Внедрение нового программного обеспечения, может принести экономический эффект о чем говорит рост показателей.

Для оценки эффективности мероприятий целесообразно рассчитать показатель рентабельности продаж.

$$R(2021) = 158 / 7674 = 2,06 \%$$

$$R(2017) = 1751 / 7476 = 23,42 \%$$

Показателем эффективности разработанных мероприятий является изменение показателя оборачиваемости дебиторской задолженности, который рассчитывается по формуле (26):

$$K_{об\ дз} = \text{Выручка} / \text{Дебиторская задолженность} \quad (26)$$

$$\text{В 2021 году } K_{об\ дз} = 7966 / 364 = 21,88 \text{ оборота}$$

$$\text{В 2017 году } K_{об\ дз} = 9559 / 291 = 32,85 \text{ оборота}$$

Расчеты показывают, что скорость оборота средств у ГБУ «Жилищник района Метрогородок» вырастет, это говорит об экономической эффективности мероприятий.

Выводы по третьему разделу.

По результатам проведенных расчетов можно сделать вывод о том, что оборачиваемость дебиторской задолженности повысится, что позволит уменьшить срок погашения дебиторской задолженности. Это положительно скажется на эффективности использования оборотных средств ГБУ «Жилищник района Метрогородок».

Разработанные рекомендации увеличивают прибыль ГБУ «Жилищник района Метрогородок», а также делают структуру оборотных активов более сбалансированной.

В связи с проведенным исследованием предложенного мероприятия,

можно сделать следующие выводы. Резервами роста объема прибыли и показателей рентабельности организации ГБУ «Жилищник района Метрогородок», увеличение объемов продаж рекомендуется за счет реализации инвестиционного проекта по внедрения нового инвестиционного продукта.

При увеличении объемов продаж на 1593 тыс.руб. прочие расходы увеличиваются на 360 тыс.руб. при этом прибыль до налогообложения увеличивается на 1233 тыс.руб. и чистая прибыль на 987 тыс.руб.

Оценка экономической эффективности данных рекомендаций указывает не только на получение дополнительной суммы прибыли, но и на положительную динамику показателей рентабельности. Таким образом, разработанное мероприятие можно признать экономически выгодным и целесообразным.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В данной работе достигнута поставленная цель и решены все необходимые задачи. По итогам изучения методики анализа прибыли и рентабельности на примере учреждения ГБУ «Жилищник района Метрогородок» необходимо сделать ряд выводов и обобщений.

В теоретической части работы было выявлено, что прибыль представляет собой конечный финансовый результат деятельности предприятия и является его основной целью. Вместе с тем прибыль представляет собой весьма сложную экономическую категорию.

Финансовый результат является оценочным показателем и выражает экономическую эффективность деятельности организации. Этот показатель определяется показателем прибыли или убытка, формируемым в течение календарного года и представляет собой разницу от сравнения сумм доходов и расходов организации.

Рентабельность это коэффициент полученный как отношение прибыли к затратам, где в качестве прибыли может быть использована величина балансовой, чистой прибыли, прибыли от реализации продукции, а также прибыли от разных видов деятельности предприятия. В знаменателе в качестве затрат могут быть использованы показатели стоимости основных и оборотных фондов, выручки от реализации, себестоимости продукции собственного и заемного капитала и т.д.

Практическая часть данной работы была посвящена рассмотрению методики анализа прибыли и рентабельности предприятия ГБУ «Жилищник района Метрогородок».

В 2021 году по сравнению с 2020 годом на предприятии наблюдается уменьшение выручки от реализации на 1399 тыс. руб. Также на предприятии произошло уменьшение себестоимости на 553 тыс. руб.

В тоже время уменьшение валовой прибыли предприятия составило 846 тыс. руб. Уменьшение коммерческих расходов в 2021 году по сравнению с 2020 годом составила на 846 тыс. руб.

В 2021г. по сравнению с 2020 г. прибыль от продажи продукции на предприятии осталась без изменений. На предприятии наблюдается увеличение прочих расходов на 46 тыс. руб. В 2021 году по сравнению с 2020 годом на предприятии наблюдается уменьшение прибыли до налогообложения и чистой прибыли на 62 тыс. руб. и 49 тыс. руб. соответственно.

Таким образом, по итогам анализа установлено, что эффективность использования активов предприятия снижается, что обусловлено снижением чистой прибыли предприятия в то же время эффективность основной деятельности растет, о чем свидетельствует рост рентабельности продаж.

Налаженная система управленческого учета финансов – хозяйственной деятельность дает огромное преимущество на рынке, так как с ее помощью в ГБУ «Жилищник района Метрогородок» появится возможность избавляться от неприбыльных направлений, повышается потенциал сотрудников, и, самое главное, появится возможность продумывать действия предприятия на шаг вперед конкурентов.

С целью увеличения прибыльности в ГБУ «Жилищник района Метрогородок» предложено внедрение ERP–системы. В работе проведен расчет экономической эффективности реализации проекта по внедрению ERP–системы, NPV которого составил 1827,8 тыс. руб. Как показали расчеты затраты на внедрение программного продукта окупятся за 6 мес.

Проведенные расчеты эффективности разработанных мероприятий показали, что выручка организации по прогнозу вырастет к концу 2017 года до 8250 тыс. руб., а прибыль от продаж – до 1010 тыс. руб., рентабельность продаж увеличится с 2,06 % до 13,95 %.

Скорость оборота средств у ГБУ «Жилищник района Метрогородок» вырастет, это говорит об экономической эффективности мероприятий.

Разработанные рекомендации увеличивают прибыль ГБУ «Жилищник района Метрогородок», а также делают структуру оборотных активов более сбалансированной.

При увеличении объемов продаж на 1593 тыс.руб. прочие расходы увеличиваются на 360 тыс.руб. при этом прибыль до налогообложения увеличивается на 1233 тыс.руб. и чистая прибыль на 987 тыс.руб.

Оценка экономической эффективности данных рекомендаций указывает не только на получение дополнительной суммы прибыли, но и на положительную динамику показателей рентабельности. Таким образом, разработанное мероприятие можно признать экономически выгодным и целесообразным.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. "Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая)" от 30.11.1994 N 51-ФЗ (ред. от 16.04.2022)// http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_418167/
2. "Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая)" от 31.07.1998 N 146-ФЗ (ред. от 28.12.2022) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2023)// http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_413154/
3. "Трудовой кодекс Российской Федерации" от 30.12.2001 N 197-ФЗ
(ред. от 19.12.2022) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.03.2023)// http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_419240/
5. Федеральный закон от 06.12.2011 N 402-ФЗ (ред. от 05.12.2022) "О бухгалтерском учете"(с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2023) // http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_421052/
6. План счетов бухгалтерского учета, утвержденный приказом Министерства финансов РФ// http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_107972/
7. Абдрахманова Э.Р. Рекомендации по увеличению прибыли от продаж коммерческих предприятий// Актуальные вопросы современной экономики. 2022. № 11. С. 507-511.
8. Баранова В.В., Насакина И.С. Управление прибылью организации и разработка мероприятий по ее увеличению// Вестник Международного института рынка. 2019. № 2. С. 7-14.
9. Баскакова, О. В. Экономика и организация малого и среднего предпринимательства : учебник / О. В. Баскакова, М. Ш. Мачабели, Т. В. Рудакова. – Москва : Дашков и К°, 2023. – 316 с.
10. Блинов И.А. Разработка плана мероприятий по увеличению объема продаж// Социально-экономическое управление: теория и практика. 2013. № 2 (24). С. 113-114.
11. Воронкова, О. В. Экономика: введение в экономическую теорию

: учебное пособие : [16+] / О. В. Воронкова, Е. А. Стукаленко ; Новосибирский государственный технический университет. – Новосибирск : Новосибирский государственный технический университет, 2018. – 122 с.

12. Гизбрехт Т.А., Булатенко М.А. Инструменты анализа финансового состояния компании, используемые службой экономической безопасности для разработки рекомендаций по увеличению прибыли компании// Вестник Алтайской академии экономики и права. 2020. № 11-2. С. 193-198.

13. Доладов К.Ю., Гасанова И.С. Управление прибылью предприятия и разработка по ее увеличению// Modern Science. 2019. № 9-1. С. 37-45.

14. Елисеев, А. С. Экономика : учебник / А. С. Елисеев. – 3-е изд., стер. – Москва : Дашков и К°, 2022. – 528 с.

15. Казначеева, Н. Л. Экономика: для студентов по направлению 42.03.01 «Реклама и связи с общественностью» : практикум : [16+] / Н. Л. Казначеева, Д. А. Казначеев, Т. А. Кулешова. – Новосибирск : Сибирский государственный университет телекоммуникаций и информатики, 2021. – 91 с.

16. Козлова Е.И., Новак М.А., Воронова В.Г. Использование факторного анализа прибыли и рентабельности для обоснования мероприятий по улучшению финансовых результатов предприятия// Управленческий учет. 2021. № 12-2. С. 509-516.

17. Мартыненко Н.К. Опыт внедрения мероприятий по увеличению вовлеченности персонала и снижения его текучести// Вестник Волжского университета им. В.Н. Татищева. 2020. Т. 2. № 1. С. 153-164.

18. Полюшко Ю.Н. Разработка мероприятий по формированию и рациональному использованию прибыли хозяйствующего субъекта// Экономика и управление: проблемы, решения. 2017. Т. 2. № 2. С. 55-61.

19. Рыбина, З. В. Экономика : учебное пособие : [16+] / З. В. Рыбина. – 3-е изд. – Москва ; Берлин : Директ-Медиа, 2021. – 464 с.

20. Сафонов А.Б. Разработка мероприятий по увеличению прибыли и рентабельности организации// Вектор экономики. 2020. № 5 (47). С. 104.
21. Стерликов, Ф. Ф. Экономика: 100 вопросов — 100 ответов по экономической компетенции : учебное пособие / Ф. Ф. Стерликов, М. Ф. Гуськова, П. Ф. Стерликов. – 2-е изд., испр. и доп. – Москва : Владос, 2018. – 105 с.
22. Токарева, О. Е. Экономика: учебно-методический комплекс. Практикум для студентов направления подготовки 40.03.01. «Юриспруденция» (уровень бакалавриата), очной формы обучения : [16+] / О. Е. Токарева ; отв. ред. И. А. Лиман ; Тюменский индустриальный университет. – Тюмень : Тюменский государственный университет, 2018. – 52 с.
23. Феофилактова, Л. В. Экономика: практикум для подготовки к итоговому экзамену по экономической теории : методическое пособие : [16+] / Л. В. Феофилактова. – Москва : Директ-Медиа, 2022. – 59 с.
24. Чернопятков, А. М. Экономика : учебник : [12+] / А. М. Чернопятков. – Москва : Директ-Медиа, 2022. – 282 с.
25. Экономика : учебное пособие : [16+] / О. В. Шатаева, Е. Н. Акимова, О. Т. Шипкова, А. В. Савинов. – Москва ; Берлин : Директ-Медиа, 2019. – 172 с.
26. Экономика: учебное пособие для студентов технических специальностей : [16+] / сост. О. Г. Доценко, Н. Б. Малышенко. – Москва : Директ-Медиа, 2022. – 116 с.
27. Экономика : учебник : [12+] / М. А. Лукашенко, А. Р. Алавердов, Д. В. Безнощенко [и др.]. – 2-е изд., доп., перераб. – Москва : Университет Синергия, 2020. – Часть 2. – 389 с.
28. Экономика : учебное пособие : [12+] / Е. Н. Акимова, А. Н. Абрамов, О. В. Шатаева, М. Н. Лавров. – Москва ; Берлин : Директ-Медиа, 2020. – 200 с.
29. Экономика: учебник для студентов высших учебных заведений,

обучающихся по неэкономическим направлениям : [16+] / Е. А. Капогузов, Г. М. Самошилова, А. Л. Карпов [и др.] ; под общ. ред. Е. А. Капогузова ; Омский государственный университет им. Ф. М. Достоевского. – Омск : Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского (ОмГУ), 2019. – 244 с.

30. Экономика : учебник : в 2 частях : [12+] / М. А. Лукашенко, Ю. Г. Ионова, П. А. Михненко [и др.]. – 2-е изд., доп., и перераб. – Москва : Университет Синергия, 2020. – Часть 1. – 369 с.

31. Жилкина А. Финансовый анализ. Учебник и практикум для прикладного бакалавриата. – Litres, 2021. – с. 450

32. Завьялова Н. Б., Киреева А. А. Автоматизация управления талантами в повышении эффективности компании // Экономика, предпринимательство и право. – 2020. – Т. 10. – №. 5. – С. 1413-1424.

33. Закирова А. Р. Анализ финансового состояния-метод краткосрочного финансового планирования //Профессия бухгалтера-важнейший инструмент эффективного управления сельскохозяйственным производством. – 2020. – С. 72-79.

34. Ибрагимов Р. И. Совершенствование финансового планирования в организации //Наукосфера. – 2021. – №. 4-2. – С. 222-225.

35. Игнатов А.В. Анализ влияния эластичности спроса на цены, издержки и прибыль компании [Текст] /А.В. Игнатов // Маркетинг в России и за рубежом. – 2019. – № 2 – С. 41–46.

36. Идгеев М.С. Финансовое планирование как часть внутрифирменного бюджетирования / М.С. Идгеев // Вестник СевероКазахстанского государственного университета имени М. Козыбаева. - 2019.- N 1.- С. 109-115.

37. Казакова Н.А. Финансовый анализ [Текст]: учебник и практикум / Н.А. Казакова. - Москва: Изд-во Юрайт, 2018. – 539 с.

38. Карлибаева Р.С. Необходимость совершенствования финансового планирования на предприятиях //Архив научных исследований. – 2020. – Т. 35. – С. 14-28.
39. Клычова Г. С., Закирова А. Р., Козменкова С. В. Основные этапы краткосрочного финансового планирования //Профессия бухгалтера-важнейший инструмент эффективного управления сельскохозяйственным производством. – 2020. – С. 125-130.
40. Ковалев В.В. Раскрытие прибыли в отчетности организации [Текст] / В.В. Ковалев // Бухгалтерский учет. – 2019. – № 23. – С. 55 – 63.
41. Кокоева М. А., Плеханов С. В. К вопросу о формировании финансовой стратегии корпорации //Социальные науки. – 2020. – №. 4. – С. 14-24.

ПРИЛОЖЕНИЕ 1

БУХГАЛТЕРСКИЙ БАЛАНС

Активы	Код	2020	2021	2022
I. Внеоборотные активы				
Нематериальные активы	1110	0	0	0
Результаты исследований и разработок	1120	0	0	0
Нематериальные поисковые активы	1130	0	0	0
Материальные поисковые активы	1140	0	0	0
Основные средства	1150	0	10	0
Доходные вложения в материальные ценности	1160	0	0	0
Финансовые вложения	1170	0	0	0
Отложенные налоговые активы	1180	0	0	0
Прочие внеоборотные активы	1190	0	0	0
Итого по разделу I	1100	0	10	0
II. Оборотные активы				
Запасы	1210	75819	35536	0
Налог на добавленную стоимость	1220	0	376	0
Дебиторская задолженность	1230	93813	166791	131146
Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240	0	0	30556
Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	8983	25255	16075
Прочие оборотные активы	1260	21000	0	0
Итого по разделу II	1200	199615	227958	177777
Баланс	1600	199615	227968	177777
Пассив				
III. Капитал и резервы				
Уставный капитал	1310	21	21	21
Собственные акции, выкупленные у акционеров	1320	0	0	0
Переоценка внеоборотных активов	1340	0	0	0
Добавочный капитал (без переоценки)	1350	0	0	0
Резервный капитал	1360	0	3	3
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	6479	18041	19712
Итого по разделу III	1300	6500	18065	19736
IV. Долгосрочные обязательства				
Заемные средства	1410	0	0	0
Отложенные налоговые обязательства	1420	0	0	0
Оценочные обязательства	1430	0	0	0
Прочие обязательства	1450	0	0	0
Итого по разделу IV	1400	0	0	0
V. Краткосрочные обязательства				
Заемные средства	1510	6333	4500	2000
Кредиторская задолженность	1520	186782	205403	156041
Доходы будущих периодов	1530	0	0	0
Оценочные обязательства	1540	0	0	0
Прочие обязательства	1550	0	0	0
Итого по разделу V	1500	193115	209903	158041
Баланс	1700	199615	227968	177777

ПРИЛОЖЕНИЕ 2**ОТЧЕТ О ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТАХ**

Наименование показателя	Код	2021	2022
Выручка	2110	204088	182555
Себестоимость продаж	2120	294398	172457
Валовая прибыль (убыток)	2100	-90310	10098
Коммерческие расходы	2210	0	0
Управленческие расходы	2220	71693	61157
Прибыль (убыток) от продаж	2200	-162003	-51059
Доходы от участия в других организациях	2310	0	0
Проценты к получению	2320	61	119
Проценты к уплате	2330	0	0
Прочие доходы	2340	215277	103593
Прочие расходы	2350	37835	47044
Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	15500	5609
Текущий налог на прибыль	2410	-3938	-3938
• в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	2421	0	0
Изменение отложенных налоговых обязательств	2430	0	0
Изменение отложенных налоговых активов	2450	0	0
Прочее	2460	0	0
Чистая прибыль (убыток)	2400	11562	1671

ПОСЛЕДНИЙ ЛИСТ ВЫПУСКНОЙ КВАЛИФИКАЦИОННОЙ РАБОТЫ

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

«01» апреля 2023 г.



подпись

/Иванников Григорий Андреевич
(Ф.И.О.)