



Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
федеральное государственное автономное
образовательное учреждение высшего образования
«Национальный исследовательский Томский политехнический университет» (ТПУ)

Школа инженерного предпринимательства
Направление подготовки 38.03.01 Экономика
ООП/ОПОП Экономика предприятий и организаций

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА БАКАЛАВРА

Тема работы
<i>Максимизация прибыли как главная цель финансово-хозяйственной деятельности предприятия</i> УДК 005.52:338.314

Обучающийся

Группа	ФИО	Подпись	Дата
Д-3Б81	Сыскаева Т.А.		

Руководитель ВКР

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
доцент	Горюнова Н.Н.	к.э.н., доцент		

КОНСУЛЬТАНТЫ ПО РАЗДЕЛАМ:

По разделу «Социальная ответственность»

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
доцент	Ермушко Ж.А.	к.э.н., доцент		

Нормоконтроль

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
ведущий эксперт	Клыкова Т.Ю.	-		

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ:

Руководитель ООП/ОПОП, должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
доцент	Ермушко Ж.А.	к.э.н., доцент		

**Планируемые результаты освоения ООП/ОПОП
38.03.01 Экономика**

Код компетенции	Наименование компетенции
Универсальные компетенции	
УК(У)-1	Способен осуществлять поиск, критический анализ и синтез информации, применять системный подход для решения поставленных задач
УК(У)-2	Способен определять круг задач в рамках поставленной цели и выбирать оптимальные способы их решения, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений
УК(У)-3	Способен осуществлять социальное взаимодействие и реализовывать свою роль в команде
УК(У)-4	Способен осуществлять деловую коммуникацию в устной и письменной формах на государственном и иностранном (-ых) языке
УК(У)-5	Способен воспринимать межкультурное разнообразие общества в социально-историческом, этическом и философском контекстах
УК(У)-6	Способен управлять своим временем, выстраивать и реализовывать траекторию саморазвития на основе принципов образования в течение всей жизни
УК(У)-7	Способен поддерживать должный уровень физической подготовленности для обеспечения полноценной социальной и профессиональной деятельности
УК(У)-8	Способен создавать и поддерживать безопасные условия жизнедеятельности, в том числе при возникновении чрезвычайных ситуаций
УК(У)-9	Способен проявлять предприимчивость в практической деятельности, в т.ч. в рамках разработки коммерчески перспективного продукта на основе научно-технической идеи
Общепрофессиональные компетенции	
ОПК(У)-1	Способен решать стандартные задачи профессиональной деятельности на основе информационной и библиографической культуры с применением информационно – коммуникационных технологий и с учетом основных требований информационной безопасности
ОПК(У)-2	Способен осуществлять сбор, анализ и обработку данных, необходимых для решения профессиональных задач
ОПК(У)-3	Способен выбрать инструментальные средства для обработки экономических данных в соответствии с поставленной задачей, проанализировать результаты расчетов и обосновать полученные выводы
ОПК(У)-4	Способен находить организационно- управленческие решения в профессиональной деятельности и готовность нести за них ответственность
Профессиональные компетенции	
ПК(У)-1	Способен собрать и проанализировать исходные данные, необходимые для расчета экономических и социально-экономических показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов
ПК(У)-2	Способен на основе типовых методик и действующей нормативно-правовой базы рассчитать экономические и социально-экономические показатели, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов
ПК(У)-3	Способен выполнять необходимые для составления экономических разделов планов расчеты, обосновывать их и представлять результаты работы в соответствии с принятыми в организации стандартами

ПК(У)-4	Способен на основе описания экономических процессов и явлений строить стандартные теоретические и эконометрические модели, анализировать и содержательно интерпретировать полученные результаты
ПК(У)-5	Способен анализировать и интерпретировать финансовую, бухгалтерскую и иную информацию, содержащуюся в отчетности предприятий различных форм собственности, организаций, ведомств и т. д. и использовать полученные сведения для принятия управленческих решений
ПК(У)-6	Способен анализировать и интерпретировать данные отечественной и зарубежной статистики о социально-экономических процессах и явлениях, выявлять тенденции изменения социально-экономических показателей
ПК(У)-7	Способен используя отечественные и зарубежные источники информации, собрать необходимые данные проанализировать их и подготовить информационный обзор и/или аналитический отчет
ПК(У)-8	Способен использовать для решения аналитических и исследовательских задач современные технические средства и информационные технологии
Дополнительные профессиональные компетенции университета	
ДПК(У)-1	Способен осуществлять документирование хозяйственных операций, проводить учет денежных средств, разрабатывать рабочий план счетов бухгалтерского учета организации и формировать на его основе бухгалтерские проводки



Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
федеральное государственное автономное
образовательное учреждение высшего образования
«Национальный исследовательский Томский политехнический университет» (ТПУ)

Школа инженерного предпринимательства
Направление подготовки 38.03.01 Экономика
ООП/ОПОП Экономика предприятий и организаций

УТВЕРЖДАЮ:
Руководитель ООП/ОПОП
Ермушко Ж.А.
(Подпись) (Дата) (Ф.И.О.)

ЗАДАНИЕ

на выполнение выпускной квалификационной работы

Обучающийся:

Группа	ФИО
Д-3Б81	Сыскаева Татьяна Александровна

Тема работы:

<i>Максимизация прибыли как главная цель финансово-хозяйственной деятельности предприятия</i>	
<i>Утверждена приказом директора (дата, номер)</i>	№ 34-41/с от 03.02.2023

Срок сдачи обучающимся выполненной работы:

ТЕХНИЧЕСКОЕ ЗАДАНИЕ:

<p>Исходные данные к работе <i>(наименование объекта исследования или проектирования; производительность или нагрузка; режим работы (непрерывный, периодический, циклический и т. д.); вид сырья или материал изделия; требования к продукту, изделию или процессу; особые требования к функционированию (эксплуатации) объекта или изделия в плане безопасности эксплуатации, влияния на окружающую среду, энергозатратам; экономический анализ и т. д.)</i></p>	<p>Учебная и научная литература по теме исследования, статьи различных авторов в периодических печатных и электронных периодических изданиях, электронные ресурсы, данные отчетности ООО «Энертон» за 2020-2022 гг.</p>
<p>Перечень разделов пояснительной записки подлежащих исследованию, проектированию и разработке <i>(аналитический обзор литературных источников с целью выяснения достижений мировой науки техники в рассматриваемой области; постановка задачи исследования, проектирования, конструирования; содержание процедуры исследования, проектирования, конструирования; обсуждение результатов выполненной работы; наименование дополнительных разделов, подлежащих разработке; заключение по работе)</i></p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Прибыль предприятия: экономическая сущность, виды прибыли и порядок формирования 2. Методы анализа прибыли предприятия 3. Максимизация прибыли: способы достижения и ограничения 4. Анализ динамики состава и структуры прибыли ООО «Энертон» 5. Определение влияния отдельных факторов на прибыль ООО «Энертон»

	6. Анализ рентабельности деятельности ООО «Энертон» 7. Мероприятия по увеличению прибыли исследуемого предприятия и их экономическое обоснование
Перечень графического материала <i>(с точным указанием обязательных чертежей)</i>	аналитические таблицы и схемы по теории; таблицы и диаграммы анализа показателей прибыли; иллюстрации результатов расчета эффекта от предложенных мероприятий

Консультанты по разделам выпускной квалификационной работы <i>(с указанием разделов)</i>	
Раздел	Консультант
Социальная ответственность	Ермушко Ж.А.

Дата выдачи задания на выполнение выпускной квалификационной работы по линейному графику	
---	--

Задание выдал руководитель:

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
доцент	Горюнова Н.Н.	к.э.н., доцент		

Задание принял к исполнению обучающийся:

Группа	ФИО	Подпись	Дата
Д-3Б81	Сыскаева Татьяна Александровна		



Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
федеральное государственное автономное
образовательное учреждение высшего образования
«Национальный исследовательский Томский политехнический университет» (ТПУ)

Школа инженерного предпринимательства
Направление подготовки 38.03.01 Экономика
ООП/ОПОП Экономика предприятий и организаций
Уровень образования бакалавриат
Период выполнения весенний семестр 2022/2023 учебного года

**КАЛЕНДАРНЫЙ РЕЙТИНГ-ПЛАН
выполнения выпускной квалификационной работы**

Обучающийся:

Группа	ФИО
Д-3Б81	Сыскаева Татьяна Александровна

Тема работы:

<i>Максимизация прибыли как главная цель финансово-хозяйственной деятельности предприятия</i>

Срок сдачи обучающимся выполненной работы:

Дата контроля	Название раздела (модуля) / вид работы (исследования)	Максимальный балл раздела (модуля)
15.01.2023	Определение темы ВКР и получение задания. Подбор и первоначальное ознакомление с нормативной документацией, литературными и статистическими источниками по избранной теме, изучение отобранной литературы и материалов. Составление плана выпускной квалификационной работы. Утверждение темы ВКР.	6
10.03.2023	Написание теоретических глав ВКР.	6
10.05.2023	Сбор и обработка фактического материала, написание «черновика» выпускной квалификационной работы, предоставление «черновика» на проверку руководителя.	15
за 1 месяц до защиты	Доработка ВКР с учетом замечаний руководителя, оформление работы в соответствии со стандартами, формирование «чистовика» ВКР. Направление работы на проверку руководителю через сервис «Личный кабинет студента»	7
за 14 дней до защиты ВКР	Предоставление полностью готовой ВКР с отзывом руководителя руководителю ООП для проверки. Размещение ВКР в ЭБС.	7
за 7 дней до защиты ВКР	Подготовка к защите выпускной квалификационной работы: подготовка доклада и раздаточного материала.	7
за 5 дней до защиты	Предварительная защита ВКР	7
	Оценка руководителем качества выполненной работы, в том числе:	
	Оригинальность темы / Актуальность использованного материала / Научное обоснование исследуемой проблемы	7
	Четкость, последовательность, грамотность изложения	7

	материала в тексте ВКР	
	Оформление в соответствии с ГОСТ и Стандартом ТПУ на ВКР	7
	Собственный вклад студента в решение рассматриваемой проблемы	12
	Владение тематикой / Способность к свободному изложению материала	12
	Итого	100

СОСТАВИЛ:

Руководитель ВКР

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
доцент	Горюнова Н.Н.	к.э.н., доцент		

СОГЛАСОВАНО:

Руководитель ООП/ОПОП

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
доцент	Ермушко Ж.А.	к.э.н., доцент		

Обучающийся

Группа	ФИО	Подпись	Дата
Д-3Б81	Сыскаева Татьяна Александровна		

Реферат

Выпускная квалификационная работа содержит 87 страниц, 18 рисунков, 17 таблиц, 52 использованных источника, 2 приложения.

Ключевые слова: максимизации прибыли, анализ рентабельности предприятия, финансовый результат, методы анализа прибыли, выручка.

Объектом работы является ООО «Энертон».

Целью работы являются разработка направлений и мероприятий по увеличению прибыли предприятия.

Представленная выпускная квалификационная работа состоит из введения, четырех глав, заключения, списка использованных источников и приложений.

В процессе выполнения работы осуществлялось теоретическое описание экономической сущности прибыли и основные задачи ее анализа; виды прибыли и порядок ее формирования; методы анализа прибыли предприятия; а также способы достижения и ограничения максимизации прибыли

В результате выполнения выпускной квалификационной работы были разработаны направления и мероприятия по увеличению прибыли предприятия ООО «Энертон», а также представлено экономическое обоснование предложенных мероприятий

Оглавление

Введение.....	10
1 Теоретические основы анализа прибыли предприятия.....	13
1.1 Экономическая сущность прибыли и основные задачи ее анализа...	13
1.2 Виды прибыли и порядок ее формирования	16
1.3 Методы анализа прибыли предприятия.....	21
1.4 Максимизация прибыли: способы достижения и ограничения	28
2 Анализ формирования, распределения и использования прибыли в ООО «Энертон».....	36
2.1 Организационно-экономическая характеристика предприятия	36
2.2 Анализ динамики состава и структуры прибыли	42
2.3 Определение влияния отдельных факторов на прибыль предприятия	47
2.4 Анализ рентабельности предприятия	53
3 Пути максимизации прибыли в ООО «Энертон»	59
3.1 Направления и мероприятия по увеличению прибыли предприятия	59
3.2 Экономическое обоснование предложенных мероприятий	66
4 Социальная ответственность.....	72
Заключение	78
Список используемых источников.....	80
Приложение А	86
Приложение Б.....	87

Введение

В современных рыночных условиях прибыль играет ключевую роль в финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Это один из главных критериев, позволяющих оценить финансовое состояние организации, и является основой для ее дальнейшего развития. Прибыль обеспечивает необходимые ресурсы для роста и инвестиций в будущее, а также является индикатором эффективности работы компании.

Главной целью деятельности любого предприятия является получение максимальной прибыли, которая в современных рыночных условиях выступает источником развития организации, а также создает определенную базу для роста экономики в целом.

Прибыль представляет собой движущий мотив деятельности компании и персонала, выступает основой для развития, главным критерием эффективности производственной деятельности. Таким образом, эффективное управление прибылью предприятия является актуальной задачей в настоящее время.

Максимизация прибыли предприятия - это усилия, направленные на получение максимальной прибыли от предпринимательской деятельности. Согласно традиционной теории фирмы и рынка, фирмы стремятся достичь такого сочетания цены и объема производства, при котором они могли бы обеспечить себе получение максимального уровня прибыли.

В целях максимизации прибыли предприятию необходимо постоянно соотносить выгоды и издержки, то есть вести рациональную деятельность - максимизировать выгоды и, наряду с этим, минимизировать затраты. Внедрение стратегического подхода к максимизации прибыли предприятия позволит проводить обоснованную оценку финансовых результатов его деятельности, повысить его эффективность и роль прибыли в финансировании социально-экономического развития хозяйствующего субъекта.

Целью работы являются разработка направлений и мероприятий по увеличению прибыли предприятия.

Для решения поставленной цели необходимо решить ряд задач:

- изучить теоретические основы анализа прибыли предприятия;
- провести анализ формирования, распределения и использования прибыли в ООО «Энертон»;
- разработать пути максимизации прибыли в ООО «Энертон».

Объектом выпускной квалификационной работы является ООО «Энертон».

Предметом выпускной квалификационной работы является максимизация прибыли предприятия.

Практическая значимость исследования заключается в необходимости выявления путей максимизации прибыли предприятия, что позволит повысить эффективность его деятельности.

В выпускной квалификационной работе для решения поставленных задач применялись методы экономического, финансового и статистического анализа, сравнения, группировки данных, выборочные наблюдения.

Нормативную основу исследования составляют нормативные акты, регламентирующие организацию бухгалтерского учета: Федеральный Закон о бухгалтерском учете в РФ; Положение по введению бухгалтерского учета и отчетности в РФ; Постановления Правительства РФ и инструктивные материалы по изучаемым вопросам; учебная литература и труды отечественных и зарубежных ученых.

Теоретическая и информационная база исследования представлена первичными документами, данными регистров бухгалтерского учета, учетной политики ООО «Энертон». В процессе написания данной работы источниками информации для проведения анализа послужили годовая бухгалтерская отчетность исследуемого объекта за 2020- 2022 гг.

Структура выпускной квалификационной работы. Работа состоит из введения, четырех глав, заключения, списка используемых источников и приложений.

1 Теоретические основы анализа прибыли предприятия

1.1 Экономическая сущность прибыли и основные задачи ее анализа

Главным мотивом деятельности любой организации является прибыль, которая является движущей силой всех рыночных процессов. В экономическом анализе прибыль играет важную роль, так как она является источником развития производства и удовлетворения нужд организации. Она также дает возможность предприятиям самофинансировать результаты своей деятельности и формировать социально-трудовой потенциал. Основными функциями прибыли являются стимулирование инноваций, рост производительности и повышение эффективности производства. В соответствии с произведенным анализом научных работ сущность прибыли организации может быть представлена на рисунке 1 [1, с. 88].



Рисунок 1 – Сущность прибыли организации

Основными задачами анализа прибыли является:

- контроль за выполнением планов реализации продукции и получением прибыли;

- определение влияния как объективных, так субъективных факторов на финансовые результаты, выявление резервов [2, с. 177].

По мнению Гришина Д.В. и Стебаковой Е.С., прибыль имеет следующую сущность [3, с. 255]:

- она отражает финансовый результат деятельности, зависящий от множества факторов, таких как себестоимость и объем производства, производительность труда, состояние основных фондов, уровень управления и снабжения, что позволяет оценить спрос на производимую продукцию;

- прибыль является основой экономического развития, так как она является источником расширения производства и, соответственно, получения более высокой прибыли.

По мнению Д. В. Грига, «прибыль отражает положительный финансовый результат. Стремление к получению прибыли ориентирует производителей продукции на увеличение объема производства продукции, снижение затрат. Прибыль сигнализирует, где можно добиться наибольшего прироста стоимости, создает стимул для инвестирования в эти сферы деятельности» [4, с. 49].

Согласно проведенному анализу различных подходов к изучению прибыли в экономике, можно сделать вывод о том, что прибыль представляет собой чистый доход, который получает предприниматель как вознаграждение за риск, связанный с осуществлением бизнеса. Этот доход рассчитывается как разница между общим доходом и общими затратами, которые связаны с предпринимательской деятельностью. Большинство исследователей сходятся во мнении относительно такого подсчета прибыли.

Функции прибыли состоят в следующем:

- характеризует финансовый результат и полученный эффект от деятельности компании;

- используется в стимулирующих задачах. Например, чистая прибыль направляется для создания резервного фонда, выплаты дивидендов, обновление основных фондов или материального поощрения сотрудников;

- выступает источником формирования бюджета страны, как на региональном, так и федеральном уровнях. Налоги, полученные, в том числе, с прибыли предприятия, идут на финансирование инвестиционных, социальных или производственных программ;

- используется для реализации процесса воспроизводства, т.е. за счет полученной прибыли происходит расширение производственных возможностей предприятия [5, с. 176].

Кроме функций, которые были перечислены ранее, прибыль имеет еще одно заметное применение - возможность капитализации. В действительности многие предприятия используют часть нераспределенной прибыли для создания сберегательных счетов или инвестирования в различные финансовые инструменты, что позволяет им сохранять и увеличивать капитал на долгосрочной основе. Таким образом, создается резервный фонд, который может быть использован при необходимости. Прибыль оценивается за определенный период, например, за месяц, квартал или год.

Для обеспечения долгосрочной эффективности и надежности в качестве источника прибыли от производственной деятельности необходима компетентная система управления, которая учитывает конъюнктуру рынка и позволяет адаптироваться к новым рыночным условиям. Размер прибыли в данном случае зависит от правильного выбора ассортимента производимой продукции, использования ресурсов, конкурентных условий продажи и эффективного управления производственными издержками.

Кроме того, инновационная деятельность может быть дополнительным источником прибыли. Для успешного использования этого источника предприятие должно постоянно развивать и совершенствовать технологии производства и выпускаемую продукцию, чтобы они лучше соответствовали новым потребностям потребителей и были более конкурентоспособными на рынке. Все перечисленные выше источники прибыли необходимо оптимизировать для долгосрочного увеличения выручки предприятия [6, с. 144].

Финансовый результат определяет эффективность деятельности любой коммерческой организации после завершения отчетного периода. Он выражается в изменении величины доходов и расходов за данный период. Объем продаж, услуг и работ, а также прочие доходы и расходы оказывают влияние на конечный финансовый результат.

Таким образом, показатели прибыли - это основные экономические характеристики, отражающие финансовые результаты деятельности организации и являющиеся главной целью коммерческих фирм. Используя данные о прибыли, можно рассчитать другие важные экономические показатели, которые помогут оценить финансовое состояние предприятия на рынке, выявить проблемы и перспективы развития.

1.2 Виды прибыли и порядок ее формирования

Понятие прибыли имеет различные толкования в экономической литературе, посвященной управлению финансами коммерческих организаций [7, с. 332]. В целом, прибыль является конечным финансовым результатом, который отражает эффективность производственно-хозяйственной деятельности организации и является основой её экономического развития. Разница между доходами и расходами от различных видов деятельности организации определяет прибыль, которая зависит также от выполнения

договорных обязательств, состояния расчетов между поставщиками и покупателями и других факторов [8, с. 88].

Рисунок 2 иллюстрирует единство целей и финансовых показателей производственной деятельности для всех предприятий, работающих на рынке [9, с. 96].



Рисунок 2 – Схема формирования финансовых результатов деятельности организации

Финансовый результат деятельности организации определяется как разница между общей суммой доходов и общей суммой расходов. Если эта разница положительная, то это прибыль, а если отрицательная, то это убыток [10, с. 18]. Учет и отчетность о доходах и расходах проводятся в соответствии с Федеральным законом № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете», где они являются объектами бухгалтерского учета и необходимы для определения финансового результата организации [11, с. 120].

Прибыль как финансовый результат может быть представлена в следующих основных видах, показанных на рисунке 3 [12, с. 1466].

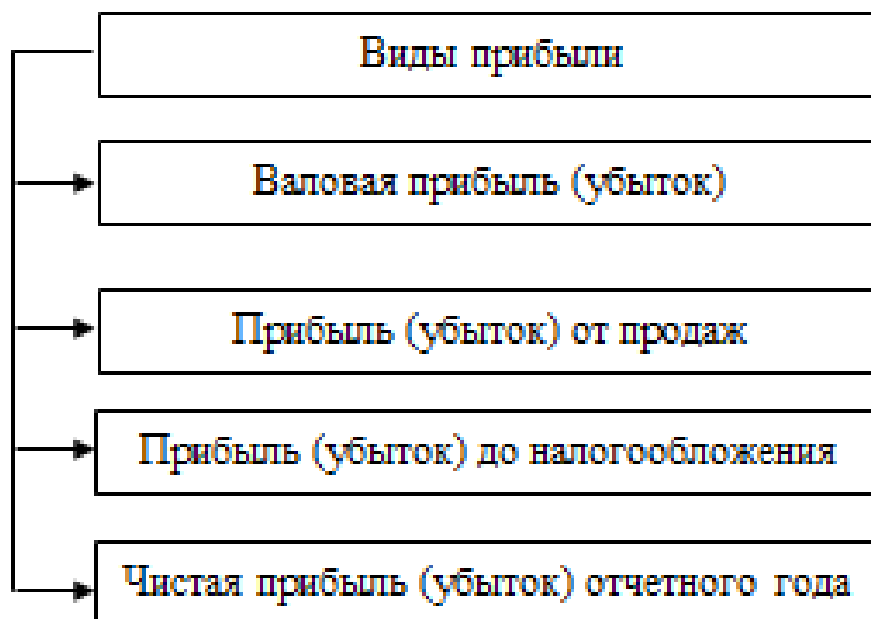


Рисунок 3 – Виды прибыли

Поступления, которые не могут быть отнесены к доходам следующие:

- авансовая оплата товаров, работ и услуг;
- налог на добавленную стоимость, полученный от контрагентов;
- денежные средства, поступающие по договорам как агентским, так и комиссионным в пользу третьих лиц;
- авансы и задатки;
- залоги, если по условиям договора они переходят во владение залогодержателя;
- суммы, направляемые в погашение ранее предоставленных организацией договоров займа. Рост величины доходов является важнейшей целью деятельности любой организации [13, с. 27].

Доходы организации подразделяются на два вида: выручка – поступления от основной деятельности и прочие доходы.

На рисунке 4 представлена классификация доходов [14, с. 301].



Рисунок 4 – Виды доходов организации

Расходы могут быть разделены на несколько категорий, включая расходы от обычных видов деятельности и прочие расходы. На рисунке 5 представлена классификация расходов.

В соответствии с их экономической сущностью, все расходы могут быть разделены на две категории: по основной деятельности и прочие. Однако, существуют ситуации, при которых выбытие активов не расценивается как расходы организации [15, с. 89]:

- деньги были использованы на покупку внеоборотных активов;
- по договору поставки была произведена предоплата;
- с целью получения прибыли в дальнейшем был произведен вклад в уставной капитал другой организации;

- погашен кредит или заем ранее полученный организацией;
- осуществление выплат организацией согласно агентскому соглашению или договору комиссии.



Рисунок 5 – Виды расходов организации

Основной целью любой коммерческой организации является получение положительного финансового результата, который достигается путем увеличения доходов и уменьшения расходов. Расширение деятельности и мощности организации, в свою очередь, может привести к увеличению размера конечного финансового результата.

Финансовый результат деятельности организации со знаком «плюс» является фундаментальным показателем, который отражает место данной организации в экономике страны [16, с. 68]. Прибыль выступает основным финансовым показателем деятельности организации, который отражает результаты ее финансово-хозяйственной деятельности. Этот показатель

является источником воспроизводства для общества в целом и конкретной организации в частности.

Увеличение прибыли приводит к улучшению благосостояния членов общества и росту величины валового внутреннего продукта. Также прибыль служит источником финансирования мероприятий, направленных на развитие социально-экономического и научно-технического направления организации.

1.3 Методы анализа прибыли предприятия

При проведении анализа в качестве исходной базы анализа финансовых результатов выступают данные бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности [17, с. 128].

Оценка изменений и темпов роста показателей, таких как общая стоимость имущества, стоимость иммобилизованных активов и оборотных активов, возможна при проведении горизонтального или динамического анализа. Это очень важно для определения финансового состояния организации, так как полученные данные свидетельствуют о хозяйственном обороте имущества и ее мощи. Также для оценки финансового состояния организации важную роль играет вертикальный, структурный анализ разделов актива и пассива бухгалтерского баланса. Это позволяет определить соотношение собственного и заемного капитала, которое характеризует состояние финансовой устойчивости и автономии организации. [18, с. 538].

Для разработки перспектив финансового положения организации и ее финансовой стратегии важную роль играет применение трендового анализа некоторых статей бухгалтерского баланса. Для этого обычно используется период времени, более продолжительный, и применяются такие экономико-математические методы, как средний темп прироста, среднее приращение и другие. При проведении анализа финансового состояния организации, помимо перечисленных методов, также используется метод сопоставления

изменений статей баланса с изменениями статей отчета о финансовых результатах. Это помогает определить связь между двумя показателями и оценить, как изменения в одной сфере влияют на другие аспекты финансовой деятельности организации.

Этот метод анализа основан на сравнении различных коэффициентов и позволяет выявить факторы, которые вносят наибольший вклад в рост выручки. В ходе анализа выделяются специфические факторы - такие как имущество, основные и оборотные средства, и источники собственных средств – которые способствуют росту выручки идентифицируются. Основываясь на этом, могут быть разработаны эффективные стратегии развития бизнеса и улучшения финансовой стабильности предприятия.

Практика финансового анализа имеет шесть основных методик анализа финансовых отчетов [19, с. 227]:

- горизонтальный анализ - сравнение каждой позиции отчетности с предыдущим периодом;

- вертикальный анализ - определение структуры итоговых финансовых показателей с выявлением влияния каждой позиции отчетности на результат в целом;

- трендовый анализ - сравнение каждой позиции отчетности с рядом предшествующих периодов и определение тренда;

- анализ относительных показателей - расчет отношений между отдельными позициями отчета или позициями разных форм отчетности, определение взаимосвязей показателей;

- сравнительный анализ - анализ, который включает как межхозяйственный анализ показателей данной фирмы с показателями конкурентов, со среднеотраслевыми и средними хозяйственными данными;

- финансовый анализ является частью общего, полного анализа хозяйственной деятельности, который состоит из двух тесно взаимосвязанных разделов: финансового анализа и управленческого (производственного) анализа.

Анализ финансовых ресурсов помогает выработать рекомендации для принятия решений на основе полученных результатов. Полученные данные важны для инвесторов, поставщиков ресурсов и контролирующих органов. Показатели финансовых результатов позволяют оценить эффективность деятельности организации в разных направлениях, поэтому они заслуживают особого внимания.

Оценка эффективности работы организации проводится по разным показателям, и одним из важных является прибыль. Прибыль - это финансовый показатель, который позволяет вычислить уровень доходности деятельности и спрогнозировать ее дальнейшее развитие. Именно поэтому прибыль также является одним из ключевых показателей эффективности организации [20, с. 217].

Основной концепцией экономической эффективности является разница между доходами от использования имущества и инвестиционной стоимостью, учитывая расходы на обслуживание и управление. Разные пользователи в экономике используют различные показатели для оценки эффективности. Такими показателями являются прибыль, рентабельность, увеличение стоимости, уровень задолженности, индекс деловой активности и многие другие [21, с. 396].

Главными задачами при анализе финансовых результатов организации являются определение динамики финансового положения и выявление потенциальных возможностей для роста. Рентабельность - это относительный показатель, который отражает степень доходности или убыточности ведения бизнеса. Показатели рентабельности используются для оценки доходности (прибыльности) деятельности организации в целом, а также в отдельных областях деятельности, таких как производственная, коммерческая, инвестиционная и прочие. Коэффициенты рентабельности могут использоваться для оценки эффективности использования различных ресурсов, таких как материальные, трудовые или финансовые. Каждый

объект анализа финансовых результатов имеет свой набор коэффициентов рентабельности.

В общем виде, все показатели рентабельности объединяют следующие характеристики:

– в числителе отражается прибыль, в знаменателе - величина ресурсов и затрат;

– коэффициенты рентабельности рассчитываются в процентах и анализируются в динамике.

Показатели рентабельности можно объединить в две группы [22, с. 176]:

– показатели, характеризующие эффективность деятельности предприятия;

– показатели, характеризующие эффективность использования материальных, денежных и трудовых ресурсов предприятия.

Доход предприятия может быть связан с производством, имуществом и активами. Относительные показатели рентабельности каждого из них могут помочь определить, насколько эффективно используются ресурсы. Единицей измерения рентабельности является процент или десятичная дробь. Однако, в случае убытков, рентабельность может быть отрицательной, и границ на ее уровень не существует - доходы могут значительно превышать издержки.

Существует несколько групп показателей рентабельности. Один из таких показателей - это валовая рентабельность (R_B), которая отображает долю валовой прибыли в общем объеме продаж предприятия. Эта метрика может показать, насколько эффективна производственная деятельность, и может быть рассчитана по формуле 1:

$$R_B = \frac{ВП}{В} \times 100\% , \quad (1)$$

где ВП – валовая прибыль предприятия;

В – выручка предприятия.

Другим показателем рентабельности является рентабельность продаж (R_{Π}), который оценивает эффективность основной деятельности предприятия с учетом затрат на реализацию товара и управленческих расходов. Для расчета используется формула 2:

$$R_{\Pi} = \frac{\text{ПП}}{B} \times 100\% , \quad (2)$$

где ПП - прибыль от реализации продукции, работ, услуг.

Рентабельность обычной деятельности ($R_{\text{ОД}}$) - это показатель, который отображает долю прибыли до налогообложения в общей выручке предприятия.

Рассчитывается по формуле 3:

$$R_{\text{ОД}} = \frac{\text{ПДН}}{B} \times 100\% , \quad (3)$$

где ПДН – прибыль до налогообложения;

Чистая рентабельность ($R_{\text{ч}}$). Данный показатель демонстрирует долю чистой прибыли в объеме продаж. Рассчитывается по формуле 4:

$$R_{\text{ч}} = \frac{\text{ЧП}}{B} \times 100\% , \quad (4)$$

где ЧП – чистая прибыль предприятия.

Рассмотрим основные показатели рентабельности, определяющие эффективность использования того или иного актива или пассива предприятия:

Коэффициент экономической рентабельности, также известный как рентабельность активов, позволяет оценить, насколько эффективно используется имущественный комплекс предприятия. Эта метрика свидетельствует о том, какую чистую прибыль генерируют все активы компании. Формула для расчета этого показателя приведена на рисунке 6 [23, с. 89].



Рисунок 6 - Формула и факторы, влияющие на рост или снижение рентабельности активов

Коэффициент рентабельности собственного капитала (Рск). Определяет эффективность (доходность) использования собственного капитала. Формула расчета представлена на рисунке 7 [24, с. 36].

Выявить резервы повышения эффективности деятельности и определить направления максимизации прибыли предприятия позволит факторный анализ.

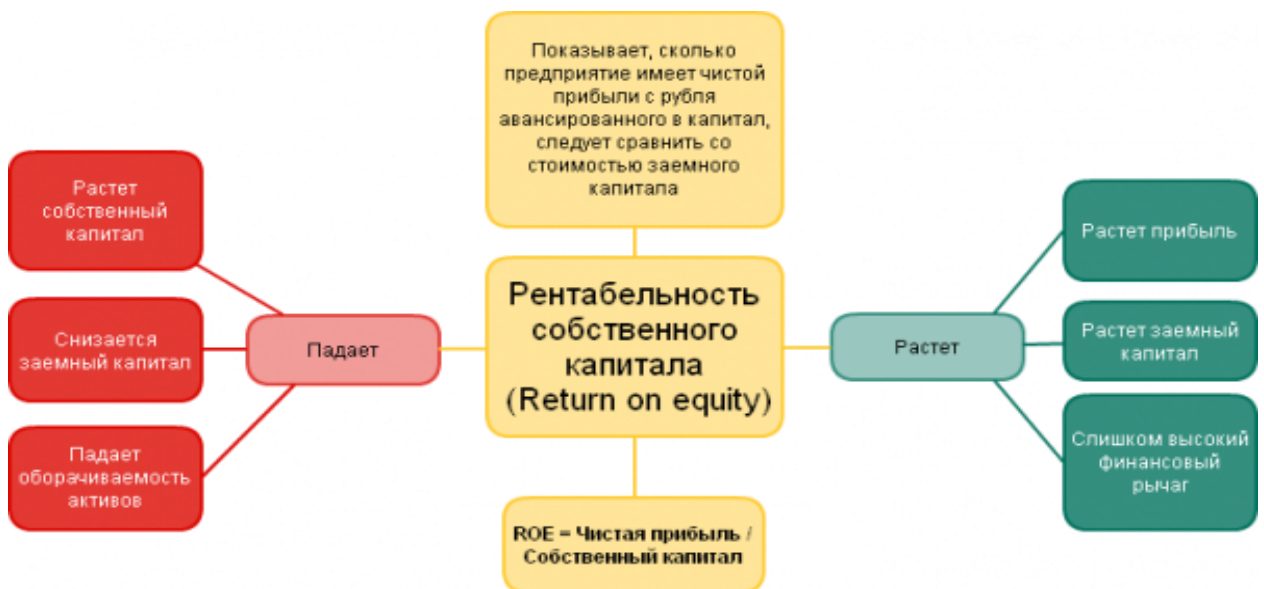


Рисунок 7 - Формула и факторы, влияющие на рост или снижение рентабельности собственного капитала

Подсчет рентабельности компании это важный этап ее функционирования, и для его осуществления необходимо провести анализ факторов, которые влияют на ее финансовые показатели. Факторный анализ включает определение таких факторов, как объем продаж, политика ценообразования, уровень технологий и состояние материальной базы, потребность в материалах и трудах в процессе производства, а также коммерческие затраты (реклама, логистика, складское хранение) и другие.

Для проведения факторного анализа исходные формулы расчета рентабельности разбиваются на компоненты, соответствующие качественным и количественным характеристикам. Рассмотрим методику факторного анализа прибыли от продаж. Для этого используется отклонение текущей прибыли от продаж от предыдущего года в качестве объекта анализа. Прибыль от продаж определяется по формуле 5:

$$P = Q - S - Y - K, \quad (5)$$

где P – прибыль от продаж;

Q - количество реализованной продукции (выручка);

S - себестоимость проданных товаров;

Y - управленческие расходы;

K - коммерческие расходы.

Исходя из формулы расчета прибыли от продаж, определяем основные факторы влияния [25, с. 16]:

– объем реализованной продукции – величина выручки находится в прямой зависимости от количества реализованной продукции, чем больше рентабельной продукции реализовано, тем больше прибыль;

– себестоимость реализованной продукции – темпы роста себестоимости продукции не должны превышать темпы роста объема продаж;

– коммерческие расходы - темпы роста расходов, связанных с реализацией продукции не должны превышать темпы роста объема продаж;

– управленческие расходы - темпы роста расходов (административного блока) не должны превышать темпы роста объема продаж.

Также факторный анализ прибыли от продаж можно провести с помощью модели, в которой сумма прибыли от продаж зависит от уровня рентабельности продаж, скорости оборота оборотных активов и их величины. Данная зависимость представлена в формуле 6:

$$P = \frac{P}{Q} \times \frac{Q}{OA} \times OA = R_{\text{продаж}} \times O_{oa} \times OA, \quad (6)$$

где P - прибыль от продаж;

Q - выручка;

OA - среднегодовая величина оборотных активов;

R продаж - рентабельность продаж;

Ooa - коэффициент оборачиваемости оборотных активов.

Таким образом, проведение анализа влияния различных факторов на уровень рентабельности предприятия позволяет выделить наиболее значимые из них. Полученная информация становится основой для принятия обоснованных управленческих решений, направленных на повышение экономической эффективности компании. Финансовый анализ отчета о финансовых результатах играет ключевую роль в оценке экономической эффективности.

1.4 Максимизация прибыли: способы достижения и ограничения

Максимизация прибыли - это желаемый результат для любой коммерческой организации. Способы достижения этой цели могут различаться в зависимости от отрасли, условий рынка и уровня конкуренции. Способы максимизации прибыли представлены в таблице 1 [26, с. 408].

Таблица 1 - Способы максимизации прибыли предприятия

Наименование способа	Описание способа
1	2
Увеличение цен на товары и услуги	Этот подход может оказаться наиболее эффективным, так как не требует дополнительных затрат на производство или продажи, но может снизить уровень спроса. Иногда увеличение цен может быть неэффективно, так как спрос остается неизменным, а это приводит к потере потенциальных клиентов, что в конечном итоге может привести к снижению прибыли
Разработка новых продуктов или услуг	Разработка новых продуктов или услуг может привести к расширению клиентской базы и росту доходов, но при этом требуется инвестирование средств в НИОКР и производство.
Увеличение объема производства	Повышение объема производства позволяет сократить средние затраты на единицу продукции за счет экономии на крупных закупках материалов и компонентов, а также оптимизации логистических и производственных процессов. Однако, увеличение объема производства требует дополнительных инвестиций в оборудование и технологии
Минимизация затрат	Улучшение системы управления, оптимизация производственных процессов, использование эффективных методов управления запасами и логистикой, а также привлечение квалифицированных кадров - все это позволяет сократить издержки и повысить прибыль

Однако, необходимо учитывать ограничения, которые могут снизить эффективность данных методов максимизации прибыли, которые представлены на рисунке 8 [27, с. 189].

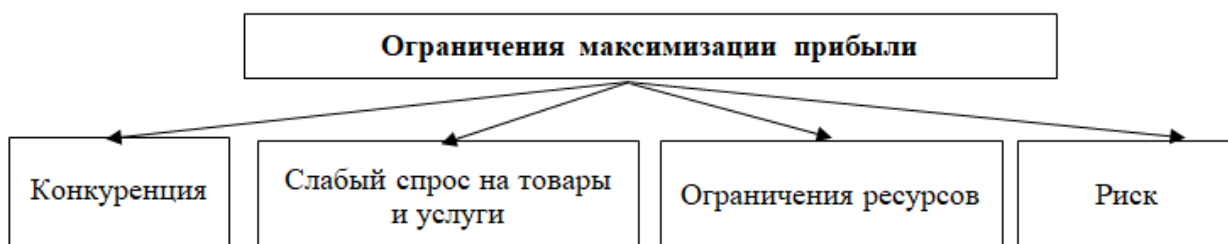


Рисунок 8 - Ограничения максимизации прибыли предприятия

Конкуренция. В условиях сильной конкуренции, увеличение цен может привести к снижению спроса и потере клиентов, а развитие новых продуктов требует больших инвестиций, что также может привести к потере конкурентных позиций.

Слабый спрос на товары и услуги. Если спрос на продукцию или услуги невысок, то увеличение объема производства и повышение цен может привести к потере клиентов.

Ограничения ресурсов. Доступность финансовых и материальных ресурсов может ограничить возможности по использованию данных методов максимизации прибыли.

Риск. Определенный уровень риска сопутствует использованию любого метода максимизации прибыли, поэтому, при принятии решений, необходимо учитывать все возможные риски и лимитации.

Таким образом, максимизация прибыли - это сложный процесс, который требует комплексного анализа и выбора оптимальной стратегии, учитывающей все факторы, которые могут влиять на достижение поставленных целей.

Так как максимизация прибыли является основной целью предприятия, то разработка стратегии максимизации прибыли является одним из ключевых аспектов эффективного управления.

В зависимости от отрасли и условий рынка, конечно, может быть различные методы и способы максимизации прибыли, но некоторые из них могут быть общими для многих предприятий [28]:

1) Управление затратами. Сокращение издержек может быть одним из наиболее эффективных методов максимизации прибыли. Оптимизация производственных процессов, использование современных технологий и методов управления, повышение эффективности использования ресурсов и энергии - все это может помочь снизить затраты и увеличить прибыль.

2) Разработка новых продуктов или услуг. Развитие новых продуктов и услуг, что соответствует интересам и потребностям рынка, может привести к увеличению продаж и прибыли. Разработка новых продуктов может быть связана с большими расходами, но это того стоит, если эта стратегия поможет расширить аудиторию и увеличить объем продаж.

3) Увеличение объемов продаж. Различные методы рекламы, продвижения продукции, укрепление лояльности клиентов, расширение сети продаж или повышение качества продукции/услуг могут привести к увеличению объема продаж, что тоже способствует росту прибыли.

4) Оптимизация ценовой политики. Установление правильных цен на товары и услуги может оказать сильное влияние на прибыль предприятия. Это может быть связано с разработкой гибких ценовых стратегий, акций и скидок, а также правильным подбором ценовых параметров, с учетом спроса и уровня конкуренции.

5) Оптимизация управления потоком денежных средств. Управление потоком кассовых средств может оказаться важным фактором при максимизации прибыли предприятия. Оптимизация платежных процессов, снижение дебиторской задолженности и увеличение скорости реализации продукции/услуг могут оказать положительное влияние на финансовые показатели предприятия.

Конечно, эти методы не являются единственными. Каждый бизнес имеет свои особенности, и потому определенные методы могут оказаться более или менее эффективными в конкретной ситуации. Поэтому, важным аспектом максимизации прибыли является разработка индивидуальной стратегии для каждого предприятия.

Максимизация прибыли в краткосрочном периоде - это увеличение прибыли предприятия за наименьшее возможное время. Одной из задач обеспечения максимизации прибыли в краткосрочном периоде является увеличение продаж, что может быть достигнуто за счет различных маркетинговых и рекламных кампаний. Также может быть проведена эффективная оптимизация затрат на производство, снижение затрат на материалы и сырье, сокращение издержек на снабжение и логистику, повышение производительности труда сотрудников и т.д. [29, с. 20]

Еще одной задачей может быть расширение ассортимента продукции или услуг, позволяющее удовлетворить потребности более широкой аудитории и привлечь новых клиентов.

Также в краткосрочной перспективе можно рассмотреть возможность увеличения цен на товары и услуги, но при этом необходимо учитывать конкурентную ситуацию на рынке и наличие альтернативных предложений со стороны конкурентов.

Кроме того, для достижения максимизации прибыли в краткосрочной перспективе может быть применена тактика продаж, основанная на акционных предложениях, которые могут привлечь новых клиентов, повысить лояльность тех, кто уже пользуется продукцией/услугами компании.

Еще один подход - это использование методов управления запасами товаров, позволяющих сократить затраты на хранение и доставку товара. Ключевым элементом в этом случае являются точные прогнозы спроса и контроль за количеством товаров на складе в соответствии с потребностью рынка. Важным моментом при максимизации прибыли в краткосрочном периоде является постоянный контроль за финансами предприятия, чтобы избежать неоправданных затрат и удержать финансовое здоровье компании на высоком уровне. Однако, следует помнить о том, что стремление к максимизации прибыли в краткосрочной перспективе не должно противоречить долгосрочным стратегическим целям и идеологии бизнеса. Необходимо учитывать интересы клиентов, поддерживать социальные и экологические стандарты, чтобы обеспечить долговременную лояльность и успех компании на рынке.

На рисунке 9 представлены главные условия, при которых возможна максимальная прибыль для организации [30, с. 69]:

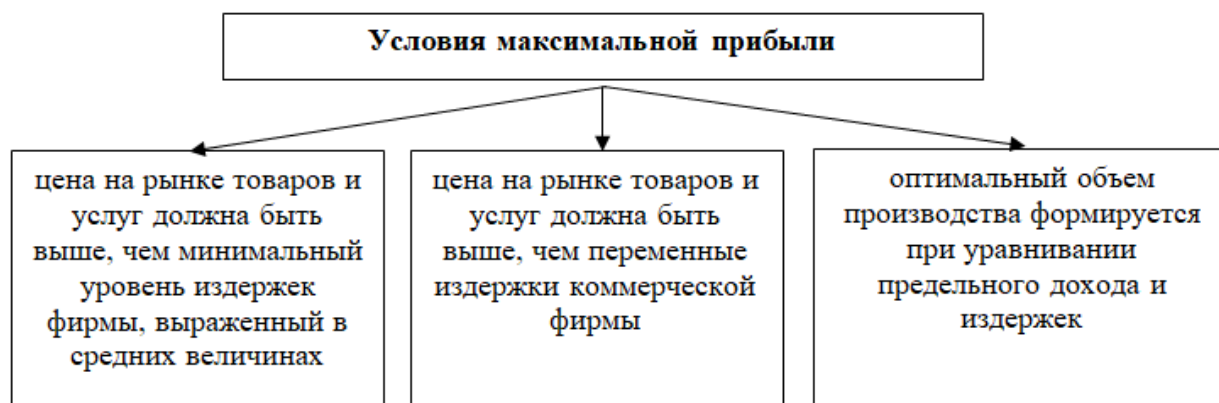


Рисунок 9 – Основные условия формирования максимальной прибыли для организации

Для определения оптимального объема производства и максимизации прибыли, на коммерческих предприятиях применяются два метода: сравнение общих доходов с общими затратами на производство в разных объемах и сравнение предельной выручки с предельными издержками.

Анализ безубыточности является важным этапом для достижения экономической и финансовой эффективности предприятия. Безубыточность достигается, когда общий результат деятельности предприятия не принесет ни прибыли, ни убытка, то есть будет достигнута точка безубыточности. [31, с. 234].

Когда предприятие достигает порога безубыточности, оно начинает получать прибыль. Для такого анализа исследуются следующие показатели и их взаимосвязь: выручка от продаж, объем продаж, переменные и постоянные затраты. Важным фактором является расчет точки безубыточности, который может быть выражен как в натуральном выражении, определяющем объем производства в штуках, тысячах, миллионах и т.д. единиц продукции, так и в стоимостном, который выражает объем производства в рублях. [32, с. 33].

Понятие зоны безопасности тесно связано с вышеописанным понятием точки безубыточности и представляет собой разницу между объемом продаж и количеством продукции, необходимым для достижения точки

безубыточности. Это создает финансовую жесткость, которая способствует экономической эффективности фирмы в будущем.

Существует два типа анализа безубыточности: финансовый и операционный. Основное отличие между ними заключается в уровне открытости информации. Результаты операционного анализа являются коммерческой тайной предприятия и тщательно скрываются от конкурентов, в то время как результаты финансового анализа часто публикуются в годовых отчетах предприятия и являются более доступными и открытыми. Таким образом, анализ безубыточности может проводиться как для внутренних целей, так и для внешних [33, с. 56].

Максимизация прибыли требует, чтобы каждая единица выпуска приносила доход. Предельный доход (MR) - это изменение общего суммарного дохода предприятия в результате реализации одной дополнительной единицы товара. В то же время растет не только объем производства, но и предельные издержки (MC) - прирост величины валовых издержек при увеличении объема производства на одну единицу [34, с. 58].

Если предельный доход (MR) больше предельных издержек (MC), то фирма должна производить каждую дополнительную единицу продукции, потому что это приведет к увеличению ее общей прибыли. Разность между MR и MC определяет прибыль, которую фирма получит от продажи каждой дополнительной единицы продукции.

Если же MC больше MR, то фирма не должна производить эту дополнительную единицу продукции, так как она увеличит издержки более, чем доход, и следовательно, не окупится. Таким образом, фирма может максимизировать прибыль или минимизировать убытки, производя оптимальный объем продукции, при котором MR и MC равны друг другу: $MR = MC$ [35, с. 332].

В заключении теоретической части исследования можно сделать вывод, что при увеличении прибыли организации в условиях рыночной экономики происходит развитие ее деловой активности и финансового

благополучия. Увеличение прибыли является финансовой базой для расширения производства, удовлетворения материальных и социальных потребностей персонала и выполнения обязательств перед государственным бюджетом, банками и другими организациями.

Организация должна проводить регулярный анализ показателей прибыли, выявлять резервы ее увеличения и разрабатывать мероприятия для усовершенствования деятельности компании в целом. Резервы увеличения прибыли могут быть связаны с различными направлениями хозяйственной деятельности компании. Важно обобщить все выявленные резервы и реализовать сформированные мероприятия для увеличения прибыли организации.

2 Анализ формирования, распределения и использования прибыли в ООО «Энертон»

2.1 Организационно-экономическая характеристика предприятия

ООО «Энертон» специализируется в области проектирования и строительства автоматизированных систем управления и промышленных систем электроснабжения.

ООО «Энертон» г. Томск, ул. Трифонова, д. 12, помещ. 2009 зарегистрирована 23.12.2010 регистратором Межрайонная инспекция Федеральной налоговой службы №7 по Томской области.

Руководитель организации: директор Присекин Денис Леонидович.

Основным видом деятельности является - производство электромонтажных работ.

Основной целью Общества является осуществление коммерческой деятельности для извлечения прибыли.

Организационная структура ООО «Энертон» представлена на рисунке 9.



Рисунок 9 - Организационная структура ООО «Энертон»

Как видно из рисунка 9, ООО «Энертон» – организация с линейно-функциональной структурой управления и имеет несколько уровней управления. Каждое структурное подразделение имеет свою четко определенную, конкретную задачу и обязанности, предусматривает деление персонала на группы, в зависимости от конкретных задач, которые выполняют сотрудники. Генеральный директор осуществляет руководство текущей деятельностью Общества. Генеральный директор действует от имени Общества, в том числе:

- осуществляет оперативное руководство деятельностью Общества;
- имеет право подписи под финансовыми документами;
- распоряжается имуществом Общества для обеспечения его текущей деятельности в пределах, установленных уставом общества.

Генеральному директору подчиняются непосредственно заместитель по производству, заместитель по общим вопросам, инженер по технике безопасности, главный бухгалтер, главный инженер, отдел снабжения и главный механик.

Технико-экономические и финансовые показатели деятельности предприятия ООО «Энертон» за 2020-2022 гг. приводятся с использованием Приложений А и Б, и отражаются в таблице 2.

Таблица 2 – Динамика технико-экономических и финансовых показателей деятельности предприятия ООО «Энертон» за 2020-2022 гг.

Показатель	2020 г.	2021 г.	2022 г.	Отклонение 2021 от 2020		Отклонение 2022 от 2021	
				абсолют.	относит.	абсолют.	относит.
1	2	3	4	5	6	7	8
Объем товарной продукции, тыс. руб.	26851,15	27458,01	29450,15	606,86	2,26	1992,14	7,26
Объем реализованной продукции, тыс. руб.	31947,21	36595,17	37661,93	4647,96	14,55	1066,76	2,92
Себестоимость товарной продукции, тыс. руб.	21731,42	21353,22	21974,34	-378,20	-1,74	621,12	2,91
Себестоимость реализованной продукции, тыс. руб.	22334,19	23843,79	23425,40	1509,60	6,76	-418,39	-1,75
Затраты на рубль товарной продукции, руб.	0,81	0,78	0,75	-0,03	-3,91	-0,03	-4,05
Затраты на рубль реализованной продукции, руб.	0,70	0,65	0,62	-0,05	-6,80	-0,03	-4,54
Прибыль от реализации продукции, тыс. руб.	9613,02	12751,38	14236,53	3138,36	32,65	1485,15	11,65
Рентабельность производства, %	44,24	59,72	64,79	15,48	35,00	5,07	8,49
Рентабельность продаж, %	30,09	34,84	37,80	4,75	15,80	2,96	8,48
Фонд заработной платы, тыс. руб.	1583,00	1854,99	2062,17	271,98	17,18	20,72	11,17
Среднесписочная численность персонала, чел.	8	9	9	1	12,5	-	-
Средняя заработная плата на 1 работающего, руб.	16489,6	17175,8	19094,2	686,20	4,74	918,40	6,05
Производительность труда, тыс. руб./чел.	3993,40	4066,13	4184,66	72,73	1,82	118,53	2,92
Прибыль на 1 работника, тыс. руб./чел.	1201,63	1416,82	1581,84	215,19	17,91	165,02	11,65
Среднегодовая стоимость ОПФ, тыс. руб.	13128,74	13195,77	13587,91	67,03	0,51	392,14	2,97
Фондоотдача ОПФ, руб.	2,05	2,08	2,17	0,04	1,74	0,09	4,16
Фондоемкость ОПФ, руб.	0,49	0,48	0,46	-0,01	-1,71	-0,02	-3,99
Фондорентабельность ОПФ, %	73,22	96,63	104,77	23,41	31,97	8,14	8,42
Фондовооруженность ОПФ, тыс. руб./чел.	1641,09	1466,2	1509,77	-174,89	-10,66	43,57	2,97

По данным таблицы 2, можно сказать, что объем реализованной продукции значительно превышает объем товарной продукции. Объем товарной продукции в 2021 г. возрос на 606,86 тыс. руб. (2,26 %) по сравнению с 2020 г. и в 2022 г. – на 1992,14 тыс. руб., т.е. на 7,26%. Это положительно характеризует производственную и сбытовую деятельность предприятия ООО «Энертон» в анализируемом периоде.

Проанализировав изменение себестоимости товарной продукции, можно отметить, что данный показатель в период 2020-2021 года снижается на 378,20 тыс. руб. или 1,74%. В период с 2021 по 2022 год наблюдается увеличение затрат на приобретение товарной продукции на 621,13 тыс. руб. или 2,91%. Сам по себе рост себестоимости товарной продукции является неблагоприятной для предприятия тенденцией. Однако, такая оценка является очень грубой и не выявляет фактора, влияющего на данные изменения. Поэтому оценку показателя себестоимости товарной продукции целесообразно проводить через оценку показателя затрат на один рубль товарной продукции.

Анализ таблицы 2 показывает, что затраты на 1 рубль товарной продукции в период с 2020 по 2022 год сокращаются, что является положительной динамикой и свидетельствует о том, что себестоимость товарной продукции возрастает медленнее, чем объем производства товара.

В 2020 году затраты на 1 рубль товарной продукции составляли около 81 копейки, а в 2021 и 2022 годах затраты снизились на 3,91% и 4,05% соответственно.

Значение данного показателя в 2022 году становится равным 75 коп. Эта положительная динамика благоприятно сказывается на росте прибыли от реализации продукции, однако показатель затрат на 1 рубль товарной продукции не учитывает расходы на ее реализацию. Динамика себестоимости реализованной продукции имеет противоположный характер относительно динамики себестоимости товарной продукции. В период с 2020 по 2021 год она увеличивается на 1509,6 тыс. руб. или 6,76%. В период с

2021 по 2022 год наблюдается сокращение затрат на реализацию продукции и показатель себестоимости реализованной продукции снижается на 418,39 тыс. руб. или 1,75%. Это является благоприятной тенденцией, свидетельствующей о сокращении коммерческих расходов предприятия на реализацию продукции.

По данным, таблицы 2, видно, что затраты на 1 рубль реализованной продукции на протяжении всего анализируемого периода имеют нисходящий характер и к 2022 году имеют минимальное значение, а именно 62 коп. – это благоприятное для предприятия изменение. Темп роста анализируемого показателя свидетельствует о том, что себестоимость продукции снижается, а, прибыль, соответственно, увеличивается. В период на 2020-ый год затраты на 1 рубль реализованной продукции составляли около 70 копеек. В 2021 году наблюдается уменьшение данного показателя и затраты на 1 рубль реализованной продукции составляют 65 копеек. 2022 год отмечен тенденцией снижения затрат на 1 рубль реализованной продукции на 3 коп. или 4,54 %, и они составляют 0,62 руб.

Величина прибыли, которую имеет предприятие с рубля продаж, с каждым годом увеличивается, а именно: в 2021 году по сравнению с 2020 годом на 4,75%, в 2022 году по сравнению с 2021 годом – на 2,96%. Это говорит об эффективной предпринимательской деятельности.

Данный результат связан, в первую очередь, с тем, что темпы роста прибыли от реализации (32,65% – в 2021 г. по сравнению с 2020 г. и 11,65% – в 2022 г. по сравнению с 2021 г.) опережают темпы роста выручки (14,55% и 2,92% соответственно). Необходимо отметить, что рост прибыли обусловлен не только ростом объема производства и продаж, но и снижением величины затрат, приходящихся на 1 руб. реализованной продукции (на 6,80% и 4,54% соответственно).

Производительность труда работающих повысилась в 2021 г. по сравнению с 2020 г. на 72,73 тыс. руб./чел. или на 1,82% и увеличилась в

2022 г. по сравнению с 2021 г. на 118,53 тыс. руб./чел. или на 2,96%. Причиной послужило увеличение объема реализованной продукции.

Однако темпы роста фонда заработной платы (4% и 11% – в 2021 и 2022 годах соответственно) значительно опережают темпы роста производительности труда (2% и 3%). Происходит перерасход фонда заработной платы.

Показатель фондоотдачи в 2021 г. увеличился по сравнению с 2020 г. на 2,1 руб. или на 55,52%. Это связано, главным образом, с увеличением объема реализованной продукции на 2,26% и уменьшением среднегодовой стоимости на 2183 тыс. руб. или на 26,35%. В 2022 г. по сравнению с 2021 г. фондоотдача сокращается на 0,7 руб. или на 12% в связи с превышающими темпами роста среднегодовой стоимости основных фондов над темпами роста объема реализованной продукции (16,98% и 2,92% соответственно).

В обратной зависимости меняется значение показателя фондоемкости, который уменьшается в 2021 г. по отношению к 2020 г. на 0,09 руб. и в 2022 г. возрастает по отношению к 2021 г. – на 0,02 руб. или на 13,67%.

В 2021 г. по сравнению с 2020 г. показатель фондорентабельности увеличился на 92% и это объясняется увеличением прибыли от реализации на 32,65% и сокращением стоимости основных фондов на 26,35%. В 2022 г. по сравнению с 2021 г. показатель фондорентабельности сократился на 9,52% в связи с тем, что темпами роста прибыли от реализации (11,65%) оказались ниже, чем темпы роста среднегодовой стоимости основных средств (16,98%).

Таким образом, проанализировав основные технико-экономические показатели предприятия ООО «Энертон» можно сделать следующий вывод. Предприятие работает довольно продуктивно, возрастает объем продаж и прибыль предприятия. Положительным моментом в работе ООО «Энертон» является то, что получаемая им прибыль идет на развитие предприятия и наращивание торговых мощностей. Предприятие вкладывает средства в новое оборудование и создает новые рабочие места. Предприятие ООО «Энертон» планирует расширение ассортимента продукции.

2.2 Анализ динамики состава и структуры прибыли

Важнейшим показателем результативности деятельности предприятия является прибыль. Именно финансовый результат наиболее полно отражает экономическую эффективность работы предприятия. Анализ прибыли по действующим ценам проводится для выявления реальной прибыли ООО «Энертон» на текущий момент времени. Это позволяет учитывать влияние факторов инфляции и изменения цен, которые могут исказить реальное значение прибыли и оценки финансового положения компании. Действующие цены представляют собой рыночные цены на настоящий момент времени. Анализ прибыли по действующим ценам позволяет пересчитать финансовые показатели компании по текущим ценам, что необходимо для правильной оценки текущего состояния бизнеса и принятия управленческих решений. Показатели для анализа прибыли от реализации товарной продукции представлены в таблице 3.

Таблица 3 - Показатели для анализа прибыли от реализации товарной продукции, тыс. руб.

Наименование показателя	2020 г.	2021 г.		2022 г.	
		по ценам 2020 г.	по действ. ценам	по ценам 2021 г.	по действ. ценам
Производственная себестоимость	21731,42	20254,00	21353,22	21253,00	21974,34
Коммерческие расходы	602,77	1980,00	2490,57	2510,00	1451,06
Полная себестоимость реализованной продукции	22334,19	22234,00	23843,79	23763,00	23425,40
Выручка от реализации продукции (без НДС)	31947,21	36977,00	36595,17	36556,00	37661,93
Прибыль от реализации продукции	9613,02	9345,00	12751,38	12793,00	14236,53
Убыток	-	-	-	-	-

Из анализа данных, приведенных в таблице 3, следует, что прибыль от реализации товарной продукции увеличилась за весь анализируемый период на 4624,0 тыс. руб. или 48,10%. Формирование прибыли от реализации в ООО «Энертон» представлено на рисунке 10.

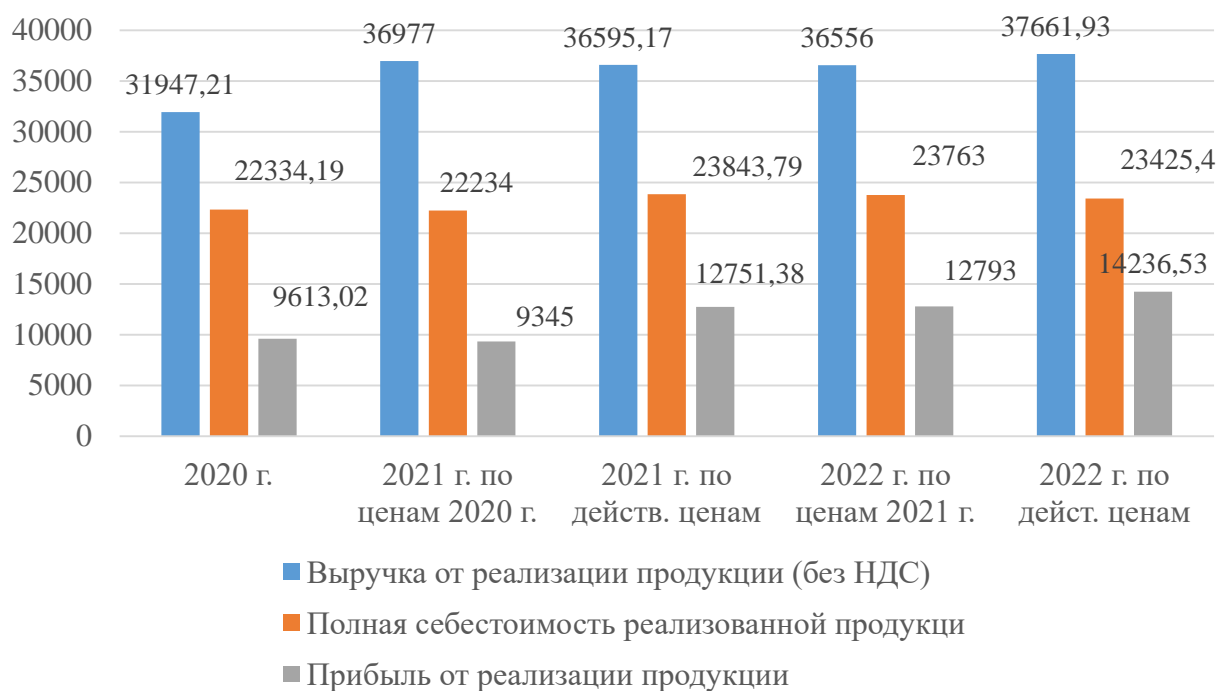


Рисунок 10 - Формирование прибыли от реализации в ООО «Энертон» за 2020-2022 гг., тыс. руб.

По итогам работы в 2020 году была получена прибыль в размере 9613,02 тыс. руб., в 2021 году – 12751,38 тыс. руб., в 2022 году – 14236,53 тыс. руб. В 2021 году прибыль от реализации возросла по отношению к 2020 году на 3138,36 тыс. руб. или 32,65%. В 2022 году по сравнению с 2021 годом ее значение изменилось в сторону увеличения еще на 1485,15 тыс. руб. или 11,65%.

Изменение прибыли может быть обусловлено различными факторами, такими как изменение цен на товары, изменение объема продаж, изменение структуры и ассортимента продукции, повышение производственной себестоимости, изменение коммерческих расходов и т.д. Структура выручки от продаж может включать выручку от продажи собственной продукции, услуг, а также прочей реализации. Производится анализ структуры выручки (таблица 4) для оценки основных источников дохода.

Таблица 4 - Структура выручки от реализации продукции, работ, услуг

Наименование	2020 г.	Уд. вес	2021 г.	Уд. вес	2022 г. по с/с и ценам 2021г.	Уд. вес	2022 г. по действ. ценам	Уд. вес
Выручка от продажи продукции	25176	78,81	28977	79,18	28372	77,61	29140	77,37
Выручка от оказания услуг	4236	13,26	5087	13,90	5138	14,06	5377	14,28
Выручка от прочей реализации	2535	7,93	2531	6,92	3046	8,33	3145	8,35
Итого выручка от реализации продукции, работ, услуг	31947	100	36595	100	36556	100	37662	100

Как видно на рисунке 11 наибольшую долю в выручке от реализации продукции неизменно составляет доход, получаемый от сбыта продукции. Данные вычислений, представленные в таблице 4, графически отражаются на рисунке 11.

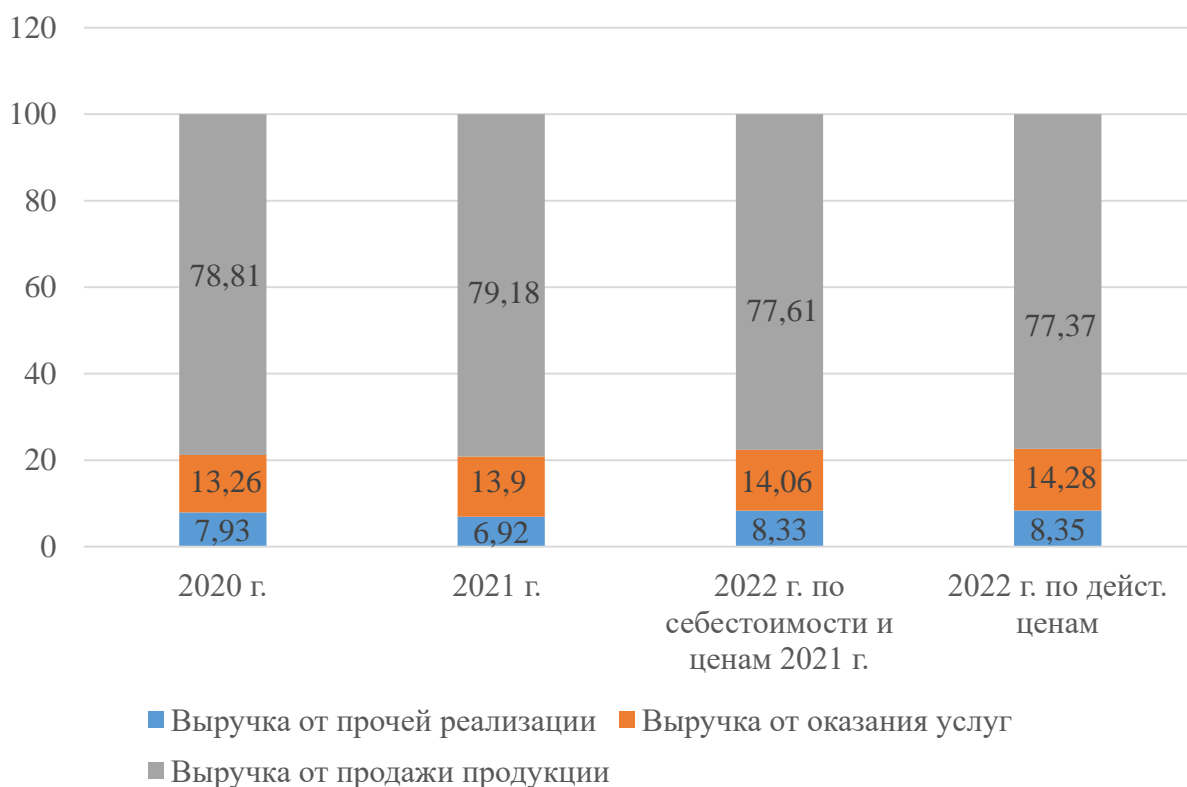


Рисунок 11 - Структура выручки от реализации продукции в ООО «Энертон» за 2020-2022 гг., %

Балансовая прибыль является конечным финансовым результатом хозяйственной деятельности предприятия. Структура балансовой прибыли компании представлена в таблице 5.

Таблица 5 - Анализ структуры балансовой прибыли ООО «Энертон»

Наименование показателя	Период			Отклонение 2021 г. от 2020 г.		Отклонение 2022 г. от 2021 г.	
	2020 г.	2021 г.	2022 г.	абс.	относ.	абс.	относ.
1	2	3	4	5	6	7	8
Прибыль от реализации продукции	9613,02	12751,38	14236,53	3138,36	32,65	1485,15	11,65
Проценты к получению	341,51	593,11	464,13	251,60	73,67	-128,98	-21,75
Проценты к уплате	1054,12	1228,21	923,20	174,09	16,52	-305,01	-24,83
Прочие доходы	4274,06	4936,73	5634,82	662,67	15,50	698,09	14,14
Прочие расходы	2573,42	2071,44	3761,92	-501,98	-19,51	1690,48	81,61
Балансовая прибыль	10601,05	14981,57	15650,36	4380,52	41,32	668,79	4,46

Чистая прибыль – часть балансовой прибыли предприятия, остающаяся в его распоряжении после уплаты налогов, сборов, отчислений и других обязательных платежей в бюджет.

Чистая прибыль используется для увеличения оборотных средств предприятия, формирования фондов и резервов, и реинвестиций в производство. Порядок формирования чистой прибыли приведен в таблице 6.

Таблица 6 - Формирования чистой прибыли ООО «Энертон» за 2020-2022 гг.

Наименование показателя	Период			Отклонение 2021 г. от 2020 г.		Отклонение 2022 г. от 2021 г.	
	2020 г.	2021 г.	2022 г.	абс.	относ.	абс.	относ.
Прибыль (убыток) до налогообложения	10601,05	14981,57	15650,36	4380,52	41,32	668,79	4,46
Налоговые льготы	-	-	-	-	-	-	-
Налог по УСН (15%)	1590,16	2247,24	2347,55	657,08	41,32	100,32	4,46
Чистая прибыль (убыток) отчетного периода	9010,89	12734,33	13302,81	3723,44	41,32	568,47	4,46

ООО «Энертон» уплачивает налог по упрощенной системе налогообложения (УСН), при котором объектом налогообложения являются «доходы минус расходы», ставка составляет 15%.

В этом случае для расчёта налога берётся доход, уменьшенный на величину расхода (балансовая прибыль). Льготы для ООО действующим режимом налогообложения не предусмотрены.

Распределение чистой прибыли (прибыли после уплаты всех налогов и аналогичных платежей) осуществляется ООО «Энертон» на основании приоритетных целей, факторов, влияющие на пропорции распределения прибыли и соответствующей внутренней документации.

План распределения прибыли отчетного периода формирует директор ООО «Энертон» совместно с главным бухгалтером. План формируется на основании плановых показателей будущей прибыли и предполагает ее распределение в целевые фонды и на целевые программы.

В 2020-2022 гг. в ООО «Энертон» прибыль распределялась следующим образом, представленном в таблице 7.

Таблица 7 - Распределение чистой прибыли в ООО «Энертон» за 2020-2022 гг.

Наименование показателя	Период			Отклонение 2021 г. от 2020 г.		Отклонение 2022 г. от 2021 г.	
	2020 г.	2021 г.	2022 г.	абс.	относ.	абс.	относ.
Нераспределенная прибыль отчетного года	9010,89	12734,33	13302,81	3723,44	41,32	568,47	4,46
Выплаты дивидендов за год	500,00	570,00	623,23	70,00	14,00	53,23	9,34
Приобретение оборудования	2805,89	5283,00	4314,14	2477,11	88,28	-968,86	-18,34
Капитальные вложения	4301,00	5050,42	6162,29	749,42	17,42	1111,87	22,02
Резервный фонд	1404,00	1830,91	2203,15	426,91	30,41	372,24	20,33
Остаток нераспределенной прибыли	-	-	-	-	-	-	-

На протяжении всего анализируемого периода чистая прибыль ООО «Энертон» распределялась по фондам и программам без передачи на будущий период нераспределенной прибыли.

Таким образом, формирование и распределение прибыли в анализируемом периоде происходило на основании принятых в ООО «Энертон» правил и согласно учетной политике.

Анализ доходности позволяет сделать вывод, что наиболее значимым фактором, влияющим на изменение прибыли компании, является рост цен на продукцию и материалы. Расширение объемов производства и выручки от реализации продукции также положительно влияют на увеличение прибыли. Необходимо отметить, что непроизводственные расходы оказывают серьезное влияние на балансовую прибыль компании. Расширение ассортимента продукции при сохранении высокого качества может увеличить спрос на продукцию компании.

2.3 Определение влияния отдельных факторов на прибыль предприятия

Для повышения эффективности работы предприятий необходимо выявлять резервы роста прибыли. Поскольку величина прибыли зависит от многих факторов, они могут быть классифицированы по различным признакам.

Прибыль предприятия зависит от внутренних и внешних факторов. Внешние факторы включают в себя социально-экономические условия, цены на производственные ресурсы, уровень развития внешнеэкономических связей, транспортные и климатические условия.

Внутренние факторы можно разделить на основные и неосновные. Основными являются объем продаж, выручка от продаж, себестоимость продукции, структура продукции и затрат, размер амортизационных отчислений и цена за продукцию.

Неосновные факторы связаны с нарушениями хозяйственной дисциплины, такими как ценовые нарушения, нарушение условий труда и требований к качеству продукции, а также другие нарушения, которые могут привести к штрафам и экономическим санкциям.

Чтобы увеличить прибыль предприятия, необходимо увеличивать объем производства и продаж продукции, внедрять научно-технические разработки, повышать производительность труда и улучшать качество продукции. Для предприятий доход от продажи продукции является основным источником денежных накоплений. Этот показатель становится все более важным в условиях изменения управления экономикой.

Коллективы работников заинтересованы не только в увеличении объемов производства, но и в росте продаж продукции. Современные бизнес-организации должны производить товары и услуги, которые востребованы на рынке и удовлетворяют потребности покупателей.

Для достижения этих целей необходимо изучать рыночные условия и искать возможности расширения продаж. Конкуренция вынуждает предприятия брать на себя большую ответственность и стремиться развиваться.

Показатель дохода от продажи также является важным критерием в коммерческом расчете и способствует развитию производственно-хозяйственной деятельности предприятия. Он позволяет управлять финансовой стратегией, контролировать уровень затрат, определять цены на продукцию и выявлять потенциальные резервы для роста прибыли.

Успех предприятия в производстве и продаже качественной продукции, пользующейся спросом на рынке, отражается на увеличении прибыли. Основным источником доходов для большинства предприятий является продажа товарной продукции, которая составляет до 97% от валовой прибыли. Поэтому этой части прибыли следует уделять особое внимание.

Факторы, влияющие на прибыль от реализации продукции, могут быть связаны с внешней средой или деятельностью самого предприятия. Эти

факторы должны быть тщательно изучены и проанализированы. Одним из таких факторов является остаток нереализованной продукции, который может снижать прибыль предприятия. Величина остатков реализованной продукции зависит от многих факторов, включая коммерческую деятельность и условия реализации продукции. Для повышения прибыльности предприятие должно принимать меры для снижения объема остатков нереализованной продукции, как в количественном, так и в денежном выражении.

Прибыль от реализации продукции в значительной степени зависит от объема производства и реализации товара. Чем больше продукции было произведено и реализовано, тем выше в заключительном итоге будет прибыль предприятия, и наоборот. В данном случае, зависимость между прибылью и объемом продаж является прямо пропорциональной при прочих равных условиях.

Для того чтобы обеспечить рост объемов производства и реализации продукции необходимо проводить мероприятия по техническому обновлению оборудования и повышению эффективности производства. Это может включать в себя различные меры, такие как внедрение новых технологий, лучшее обучение сотрудников и стратегические инвестиции. Такие меры помогут повысить эффективность производства и увеличить объем производства продукции, что в конечном итоге позитивно скажется на прибыли предприятия.

В свою очередь, совершенствование расчетно-платежных отношений между предприятиями будет способствовать улучшению условий реализации продукции, а, следовательно, росту прибыли.

Рассмотрим влияние каждого из перечисленных факторов:

– изменение цен на продукцию:

$$\Delta\P_{\text{цен}} = Q_p^\phi - Q_p^{\text{п}\phi}, \quad (7)$$

где Q_p^ϕ – количество реализованной продукции по фактическим ценам;

$Q_p^{пф}$ - количество реализованной продукции по плановым ценам.

Если $Q_p^ф$ больше, чем $Q_p^{пф}$, то это означает, что компания реализовала больше продукции, чем планировала, по фактическим ценам. Следовательно, ее прибыль увеличилась.

Если $Q_p^ф$ меньше, чем $Q_p^{пф}$, то это означает, что компания реализовала меньше продукции, чем планировала, по фактическим ценам. Следовательно, ее прибыль уменьшилась.

$$\Delta П^{цен} 2020 - 2021 \text{ гг.} = 36595,17 - 36977,00 = -381,83 \text{ тыс. руб.}$$

$$\Delta П^{цен} 2021 - 2022 \text{ гг.} = 37661,93 - 36556,00 = 1105,93 \text{ тыс. руб.}$$

Прибыль сократилась из-за изменения цен на продукцию на 381,83 тыс. руб. в период с 2020 по 2021 гг. и увеличилась на 1105,93 тыс. руб. в период с 2021 по 2022 гг.

– изменение объема реализации товарной продукции:

$$\Delta П^{ор} = П^п \times (S_p^{пф} : S_p^п) - П^п, \quad (8)$$

где $П^п$ - цена единицы продукции;

$S_p^{пф}$ - фактические объемы производства;

$S_p^п$ - плановые объемы производства;

$П^п$ - переменные затраты на производство продукции.

Если $S_p^{пф}$ больше, чем $S_p^п$, то это означает, что компания произвела больше продукции, чем планировала. Выражение $(S_p^{пф} : S_p^п)$ обозначает отношение фактического объема производства к плановому, то есть коэффициент выполнения плана производства. Умножение этого коэффициента на цену единицы продукции и вычитание переменных затрат на производство из этого значения дает изменение операционной прибыли связанное с увеличением объемов производства. Если $S_p^{пф}$ меньше, чем $S_p^п$, то это означает, что компания произвела меньше продукции, чем планировала. В этом случае в формуле будет отрицательное значение изменения операционной прибыли.

$\Delta\Pi^{op} 2020-2021 \text{ гг.} = 9613,02 \times (22234,00/22334,19) - 9613,02 = -43,12$
тыс. руб.

$\Delta\Pi^{op} 2021-2022 \text{ гг.} = 12751,38 \times (23763,00/23843,79) - 12751,38 = -43,21$
тыс. руб.

В связи с изменениями в структуре себестоимости в период с 2020 по 2021 гг. прибыль уменьшилась на 43,12 тыс. руб., а в 2021-2022 гг. – на 43,21 тыс. руб.

– влияние сдвигов в структуре и ассортименте реализованной продукции:

$$\Delta\Pi^{стр} = \Pi^п \times \left(\frac{Q_p^{пф}}{Q_p^п} - \frac{S_p^{пф}}{S_p^п} \right) \quad (9)$$

где $\Pi^п$ - цена единицы продукции;

$Q_p^{пф}$ - фактические объемы продаж;

$S_p^{пф}$ - фактический объем производства;

$Q_p^п$ - плановые объемы продаж;

$S_p^п$ - плановый объем производства.

Выражение $\left(\frac{Q_p^{пф}}{Q_p^п} - \frac{S_p^{пф}}{S_p^п} \right)$ обозначает разницу коэффициентов выполнения плана продаж и производства, соответственно.

Если коэффициент выполнения плана продаж выше, чем коэффициент выполнения плана производства, то это означает, что компания реализовала больше продукции, чем произвела.

Следовательно, в структуре продаж произошли сдвиги в пользу продукции, которую компания планировала произвести меньше.

Это обычно приносит больше прибыли, так как цены на такую продукцию обычно выше.

Аналогично, если коэффициент выполнения плана производства выше, чем коэффициент выполнения плана продаж, то это означает, что компания произвела больше продукции, чем реализовала.

$$\Delta\Pi^{\text{стр}}_{2020-2021\text{гг.}} = 9613,02 \times (36977,00/31947,21 - 22234,00/22334,19) \\ = 1556,6 \text{ тыс. руб.}$$

$$\Delta\Pi^{\text{стр}}_{2021-2022\text{гг.}} = 12751,38 \times (36556,00/36595,17 - 23763,00/23843,79) \\ = 29,56 \text{ тыс. руб.}$$

В связи с ростом в объеме реализации удельного веса более рентабельной продукции прибыль на предприятии возросла в период с 2020 по 2021 гг. на 1556,6 тыс. руб., а с 2021 по 2022 гг. – на 29,56 тыс. руб.

– изменение производственной себестоимости реализованной продукции:

$$\Delta\Pi^{\text{пс/с}} = S_p^{\Phi} - S_p^{\text{п}\Phi} \quad (10)$$

$$\Delta\Pi^{\text{пс/с}}_{2020-2021 \text{ гг.}} = 21353,22 - 20254,00 = 1099,22 \text{ тыс. руб.}$$

$$\Delta\Pi^{\text{пс/с}}_{2021-2022 \text{ гг.}} = 21974,34 - 21253,00 = 721,34 \text{ тыс. руб.}$$

Изменение производственной себестоимости в отчетном году за счет динамики цен на сырье и материалы привело к увеличению прибыли на 1099,22 тыс. руб. в 2020-2021 гг. и на 721,34 тыс. руб. в 2021-2022 гг.

– изменение коммерческих расходов:

$$\Delta\Pi^{\text{кр}} = S_p^{\Phi} - S_p^{\text{п}\Phi} \quad (11)$$

$$\Delta\Pi^{\text{кр}}_{2020-2021 \text{ гг.}} = 2490,57 - 1980,00 = 510,57 \text{ тыс. руб.}$$

$$\Delta\Pi^{\text{кр}}_{2021-2022 \text{ гг.}} = 1451,06 - 2510,00 = -1058,94 \text{ тыс. руб.}$$

В связи с уменьшением коммерческих расходов в 2021 году, по сравнению с предыдущим 2020 годом прибыль увеличилась на 510,57 тыс. руб., а по причине их увеличения в 2021-2022 гг. снизилась на 1058,94 тыс. руб.

– прирост производственной себестоимости за счет структурных сдвигов:

$$\Delta\Pi^{\text{ппс}} = S_p^{\text{п}} \times Q_p^{\text{п}\Phi} / Q_p^{\text{п}} - S_p^{\text{п}\Phi}, \quad (12)$$

$$\Delta\Pi^{\text{ппс}}_{2020-2021 \text{ гг.}} = 21731,42 \times 36977,00 / 31947,21 - 20254,00 = \\ = 4898,83 \text{ тыс. руб.}$$

$\Delta\Pi^{\text{ппс}}_{2021-2022 \text{ гг.}} = 21353,22 \times 36556,00 / 36595,17,00 - 21253,00 = 77,36$ тыс. руб.

Увеличение в объеме реализации удельного веса изделий, по которым производственная себестоимость повысилась, привело к росту прибыли на 4898,83 тыс. руб. в 2020-2021 гг. и на 77,36 тыс. руб. в 2021-2022 гг.

– приращение коммерческих расходов за счет структурных сдвигов:

$$\Delta\Pi^{\text{пкр}} = S_p^{\text{п}} \times Q_p^{\text{пф}} / Q_p^{\text{п}} - S_p^{\text{пф}}, \quad (13)$$

$\Delta\Pi^{\text{пкр}}_{2020-2021 \text{ гг.}} = 602,77 \times 36977,00 / 31947,21 - 602,77 = 94,90$ тыс. руб.

$\Delta\Pi^{\text{пкр}}_{2021-2022 \text{ гг.}} = 2490,57 \times 36556,00 / 36595,17 - 2490,57 = -2,67$ тыс. руб.

В связи с увеличением в объеме реализованной продукции изделий, по которым коммерческие расходы уменьшились, прибыль увеличилась на 94,90 тыс. руб. в 2020-2021 гг. и уменьшилась на 2,67 тыс. руб. в 2021-2022 гг.

Таким образом, можно сказать о том, что увеличение объема реализованной продукции произошло за счет увеличения продаж изделий, по которым коммерческие расходы уменьшились, и снижения продаж изделий, по которым коммерческие расходы увеличились.

Следовательно, можно сделать вывод, что изменение в структуре и ассортименте реализованной продукции привело к изменению коммерческих расходов, что в свою очередь повлияло на изменение прибыли компании.

2.4 Анализ рентабельности предприятия

Показатели рентабельности корректнее, чем показатели прибыли, отображают окончательные результаты деятельности предприятия, поскольку показывают, какая часть затрат была окуплена прибылью.

Проведем расчеты всех показателей рентабельности.

Результаты расчета показателя рентабельности продаж в ООО «Энертон» за 2020-2022 гг. графически представлены на рисунке 12.

Расчет показателя рентабельности продаж за 2020-2022 гг.:

$$R_{\text{продаж2020}} = \frac{9613,02}{31947,21} \times 100\% = 30,09\%.$$

$$R_{\text{продаж2021}} = \frac{12751,38}{36595,17} \times 100\% = 34,84\%.$$

$$R_{\text{продаж2022}} = \frac{14236,53}{37661,93} \times 100\% = 37,80\%.$$

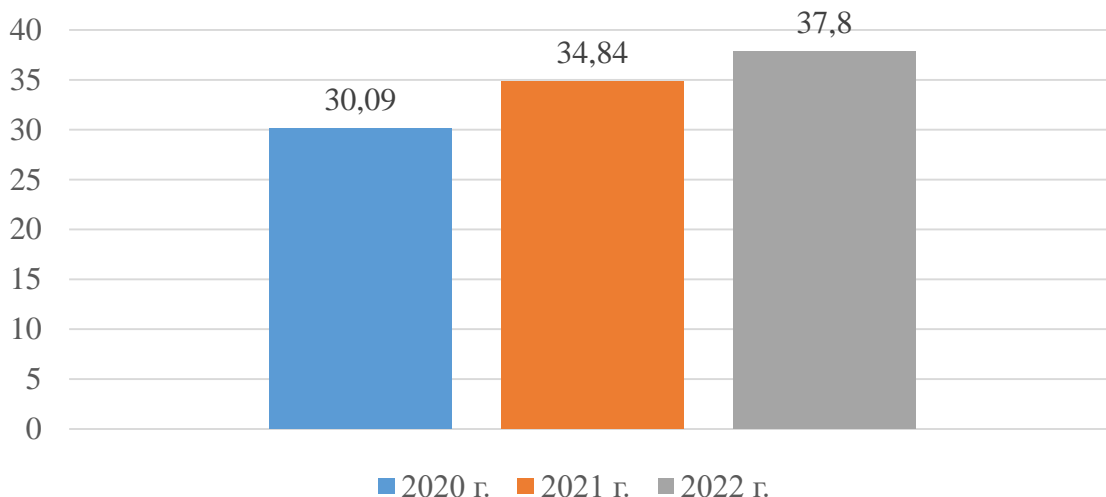


Рисунок 12 - Результаты расчета показателя рентабельности продаж в ООО «Энертон» за 2020-2022 гг., %

Результаты расчета показателя рентабельности продукции в ООО «Энертон» за 2020-2022 гг. представлены на рисунке 13.

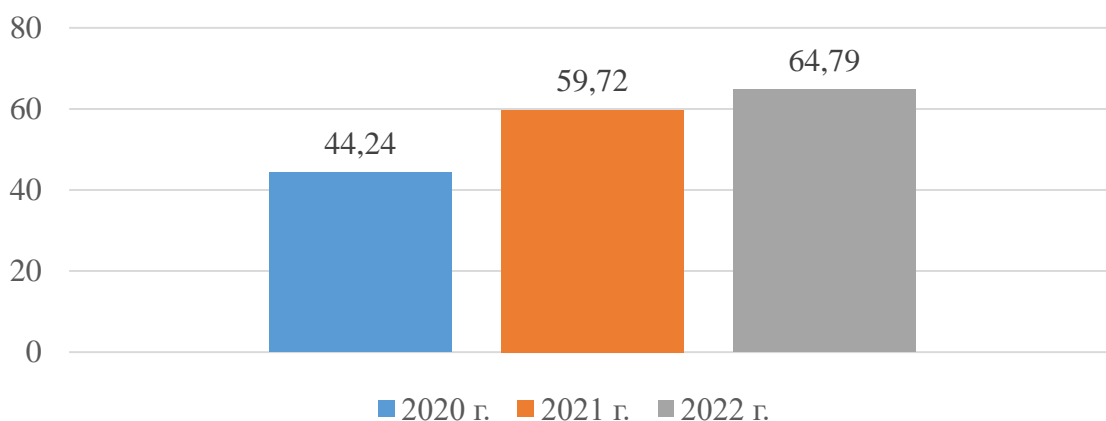


Рисунок 13 - Результаты расчета показателя рентабельности продукции в ООО «Энертон» за 2020-2022 гг., %

Расчет показателя рентабельности активов в ООО «Энертон» за 2020-2022 гг.:

$$Ra_{2020} = \frac{9010,89}{39711} \times 100\% = 22,69\%.$$

$$Pa_{2021} = \frac{12734,33}{14489} \times 100\% = 87,88\%.$$

$$Pa_{2022} = \frac{13302,81}{19570} \times 100\% = 67,98\%.$$

Результаты расчета показателя рентабельности активов в ООО «Энертон» за 2020-2022 гг. представлены на рисунке 14.

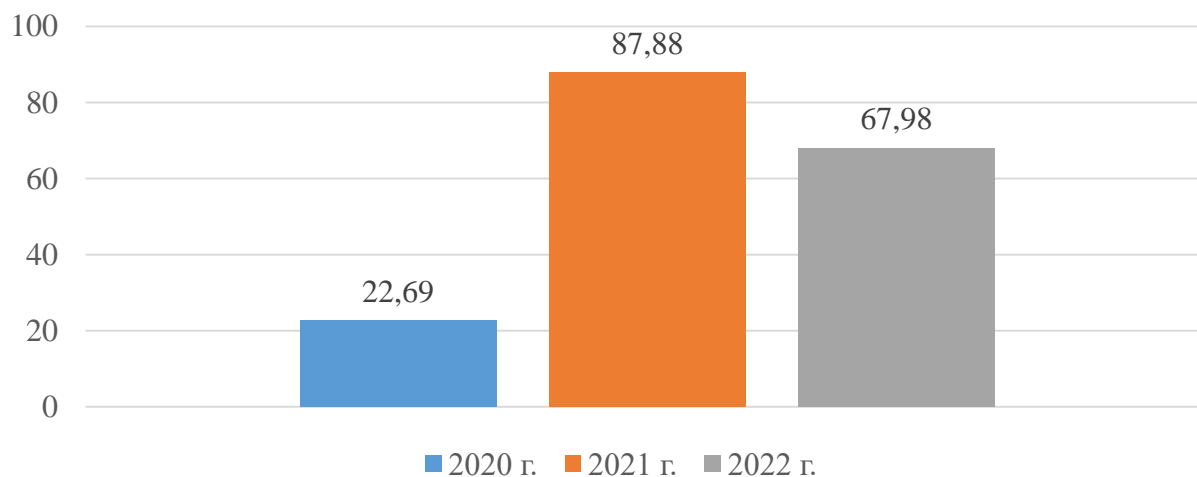


Рисунок 14 - Результаты расчета показателя рентабельности активов в ООО «Энертон» за 2020-2022 гг., %

Расчет рентабельности внеоборотных активов в ООО «Энертон» за 2020-2022 гг.:

$$P_{вна}2020 = \frac{9010,89}{3228} \times 100\% = 279,15\%.$$

$$P_{вна}2021 = \frac{12734,33}{1517} \times 100\% = 839,44\%.$$

$$P_{вна}2022 = \frac{13302,81}{97} \times 100\% = 13714,34\%.$$

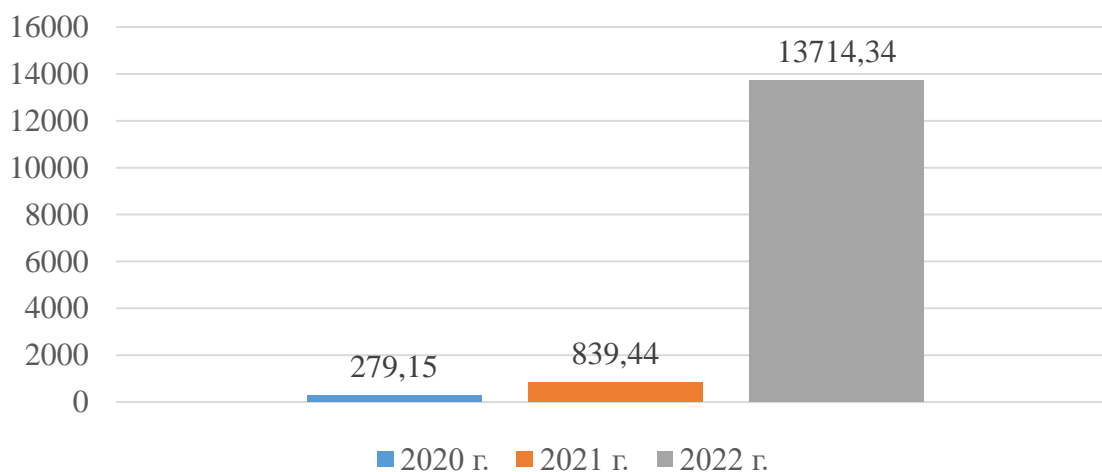


Рисунок 15 - Результаты расчета показателя рентабельности внеоборотных активов в ООО «Энертон» за 2020-2022 гг., %

Расчет рентабельности собственного капитала в ООО «Энертон» за 2020-2022 гг.:

$$P_{СК2020} = \frac{9010,89}{8170} \times 100\% = 110,29\%.$$

$$P_{СК2021} = \frac{12734,33}{3687} \times 100\% = 345,38\%.$$

$$P_{СК2022} = \frac{13302,81}{5924} \times 100\% = 224,56\%.$$

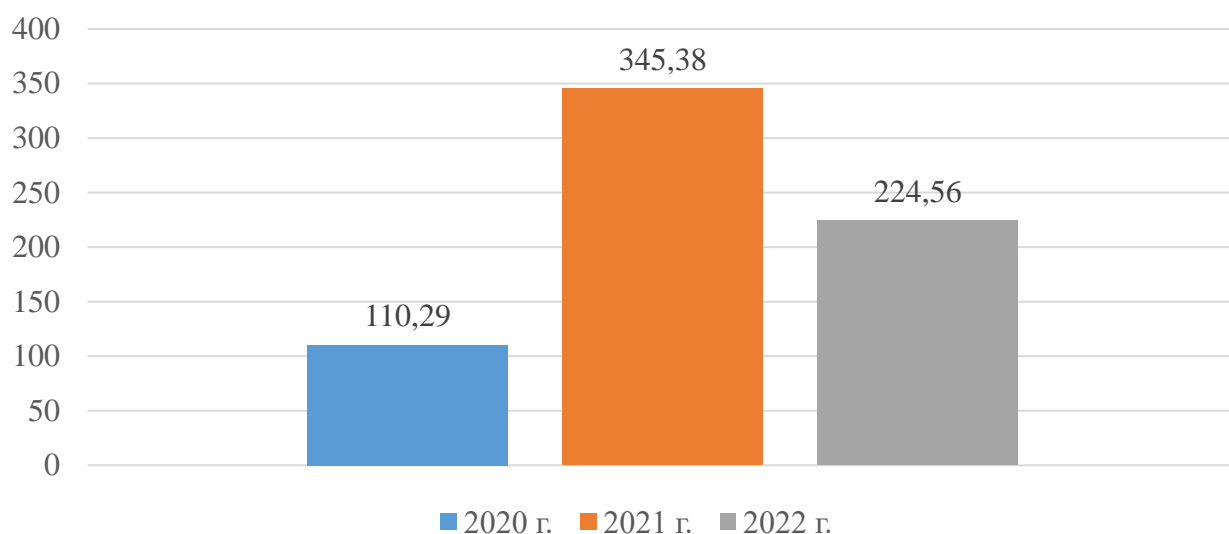


Рисунок 16 - Результаты расчета показателя рентабельности собственного капитала в ООО «Энертон» за 2020-2022 гг., %

В таблице 8 представлен анализ показателей рентабельности в ООО «Энертон» за 2020-2022 гг.

Таблица 8 - Анализ показателей рентабельности предприятия в ООО «Энертон» за 2020-2022 гг., %

Показатель	2020 г.	2021г.	2022 г.	Абсолютное отклонение		Темп роста, %	
				2021 г. от 2020 г.	2022 г. от 2021 г.	2021 г. / 2020 г.	2022 г. / 2021 г.
1	2	3	4	5	6	7	8
Рентабельность продукции	44,24	59,72	64,79	15,48	5,07	134,9	108,5

Рентабельность продаж	30,09	34,84	37,80	4,75	2,96	115,8	108,5
Рентабельность активов	22,69	87,88	67,98	65,19	-19,90	387,3	77,3
Рентабельность внеоборотных активов	279,15	839,44	13714,34	560,29	12874,9	300,7	1633,7
Рентабельность собственного капитала	110,29	345,38	224,56	235,09	-120,82	313,2	65,0

По результатам проведенного исследования показателей рентабельности можно сказать о том, что чистая прибыль ООО «Энертон» имеет положительное значение за весь анализируемый период, следовательно, наблюдается положительная рентабельность по всем показателям.

По результатам проведенного исследования, можно сделать вывод о том, что в 2021-2022 гг. увеличению прибыли способствовали рост объема производства, изменения в структуре товарной продукции и динамика уровня переменных затрат на единицу продукции.

Отрицательное влияние на прибыль оказали такие факторы, как рост цен на потребляемые ресурсы (внешний фактор), а также и повышение уровня ресурсоемкости продукции (внутренний фактор).

Изменений в структуре товарной продукции на предприятии ООО «Энертон» в анализируемом периоде не было, влияния данных факторов на изменение прибыли не оказывал.

В общем и целом, после проведения анализа прибыли становится ясно, что наибольшее влияние на изменение величины прибыли оказывает рост цен, как на готовую продукцию, так и на материалы и ресурсы, необходимые для ее производства. Рост объемов производства и объемов продаж также оказывают большое влияние на увеличение прибыли предприятия.

Однако на балансовую прибыль существенное влияние могут оказывать и различные непроизводственные расходы. Для того, чтобы увеличить доходы, предприятие может проводить обновление ассортимента

и его расширение, при этом обязательным условием является сохранение высокого качества продукции. Это может помочь увеличить спрос на продукцию и, в конечном счете, на прибыльность предприятия.

3 Пути максимизации прибыли в ООО «Энертон»

3.1 Направления и мероприятия по увеличению прибыли предприятия

Существуют определенные направления, которые могут помочь увеличить прибыль предприятия ООО «Энертон». В первую очередь, управление прибылью должно включать в себя воздействия на финансово-хозяйственные факторы с целью повышения доходов и снижения расходов.

Для достижения лучших финансовых результатов, необходимо проводить оценку, анализ и планирование. Оценить выполнение планируемых задач и динамику продаж в различных аспектах, проверить ритмичность работы производства и продаж, подтвердить эффективность диверсификации деятельности и ценовой политики. Анализировать влияние различных факторов, таких как уровень акционерного капитала, загруженность производственных мощностей, сменность сотрудников, состав персонала и другие, на финансовые результаты. Проанализировать все эти факторы поможет в определении успешных стратегий увеличения продаж и получения дополнительной прибыли.

Другим важным аспектом является определение критического объема производства и продаж по видам продукции и подразделениям, а также дополнительных мероприятий, которые могут помочь повысить прибыльность предприятия. В целом, такой подход к управлению прибылью позволит эффективно управлять финансово-хозяйственной деятельностью и добиваться стабильного роста прибыли на предприятии.

Высшее руководство и маркетинговая служба компании работают с целью найти и использовать любые возможности для увеличения финансовой прибыли. Финансовая служба занимается выработкой ценовой политики, проверкой эффективности новых источников доходов, а также контролирует финансовую устойчивость действующих и новых производственных предприятий.

Вторая задача включает в себя сокращение расходов, что требует оценки, анализа, планирования и прослеживания выполнения плановых задач в области расходов, а также поиска возможностей для оправданного снижения себестоимости продукции.

Для эффективного управления прибылью компании необходимо использовать методы прогнозирования, планирования и контроллинга. Прогнозирование прибыли – это процесс разработки мероприятий, направленных на обеспечение достижения необходимого уровня прибыли и эффективного использования ее для развития предприятия в долгосрочной перспективе.

Необходимо обосновать два метода прогнозирования прибыли:

1) Метод прогнозирования формирования и распределения прибыли. Этот метод основывается на разработке финансовой стратегии управления прибылью предприятия на несколько лет вперед. Разработка такой стратегии позволяет принимать эффективные решения по всем аспектам формирования, распределения и использования прибыли в процессе текущего планирования.

2) Метод текущего планирования формирования, распределения и использования прибыли. Планирование прибыли является важной частью финансового планирования предприятия. При разработке планов по прибыли необходимо учитывать все факторы, влияющие на возможные финансовые результаты, и выбирать те варианты производственной программы, которые приведут к максимальной прибыли.

При условии относительной стабильности цен и прогнозировании условий хозяйствования, планирование годовой прибыли осуществляется в рамках текущего финансового плана. Однако, в силу сложной экономической ситуации в России, предприятия вынуждены разрабатывать более реалистичные квартальные планы по прибыли.

В настоящее время, планы по прибыли связаны с расчетом авансовых платежей по налогу на прибыль и их внесением в бюджет. Плательщики

заинтересованы в минимизации разницы между заявленным и реальным размером авансовых платежей. Тем не менее, основной целью планирования прибыли является определение возможностей предприятия в финансировании своих потребностей, что является более значимым.

Разработка плана направлена на определение суммы чистой прибыли, полученной предприятием в результате основной деятельности. В этом процессе устанавливается четкая связь между показателями доходов (валовой и чистой), издержками, налоговыми платежами, балансовой и чистой прибылями.

В настоящее время условия хозяйствования постоянно меняются, и определение прибыли производится на основе объема валового дохода, валовых расходов и амортизации. В таких условиях наиболее эффективным методом планирования прибыли является аналитический метод. Он дает возможность оценить влияние различных факторов на прибыль. Однако такой метод недостаточно учитывает все меняющиеся условия хозяйствования, что может снижать достоверность результатов планирования.

Метод оперативного планирования формирования и использования прибыли включает создание системы бюджетов, или бюджетирование. Этот процесс предполагает согласованное планирование и управление деятельностью предприятия в условиях быстро меняющегося и разнообразного бизнеса. Определение показателей, которые позволяют оценить вклад каждого подразделения и управленца в достижение общих целей, является важным аспектом бюджетирования.

Контролинг прибыли представляет собой комплексное управление экономической деятельностью предприятия, которое направлено на выявление опасностей и рисков, связанных с получением прибыли на рынке. Основным объектом контролинга является прибыль предприятия. Таким образом, контролинг прибыли рассматривается как основной элемент финансового управления прибылью.

Применение данной системы по управлению прибылью предприятий позволит:

- обеспечить текущую платежеспособность предприятия;
- выявить финансовые резервы по центрам финансового управления предприятием;
- организовать учет, анализ, планирование, контроль и регулирование финансовых отношений внутри предприятия в целом.

Формирование контролинга прибыли в ООО «Энертон» представлено на рисунке 17.



Рисунок 17 - Формирование контролинга прибыли в ООО «Энертон»

Таким образом, использование рассмотренных структур и методов прогнозирования, планирования и контроллинга прибыли позволяет повысить эффективность финансового управления прибылью предприятия.

В общем плане на каждом предприятии должны предусматриваться мероприятия по увеличению прибыли следующего характера:

- увеличение предложения продукции;

- улучшение качества продукции;
- продажа излишнего оборудования и другого имущества или сдача его в аренду;
- снижение себестоимости продукции за счёт более рационального использования материальных ресурсов, торгово-производственных площадей, рабочей силы и рабочего времени;
- диверсификации деятельности;
- расширение рынков продаж и др.

Мероприятие 1. Реализация продукции через сервисные центры для ремонта и монтажа электроники.

Поскольку цены на запасные части для ремонта в сервисных центрах выше цен всем прочим потребителям предприятия и этот рынок сбыта не освоен, целесообразно использовать существующие возможности дополнительной реализации продукции через станции техобслуживания (СТО), ремонтные мастерские и сервисные центры.

Предложенное мероприятие позволит увеличить объем продаж в натуральном выражении как минимум на 2%, и за счет ценового фактора на 3%, то есть общее увеличение объемов продаж может быть достигнуто до 5% от существующего. Дополнительных капитальных вложений для реализации данного мероприятия не требуется. Однако для того чтобы увеличить объемы продаж необходимо активизировать работу по рекламе товарной продукции и торговой марки ООО «Энертон» с целью роста узнаваемости бренда, повышения конкурентоспособности предприятия на рынке, увеличения спроса на продукцию. Кроме того, необходимо придерживаться ценовой политики – установления цен реализации чуть ниже цен конкурентов. Это два основных условия для продвижения продукции на рынок.

Что касается первого условия, то предполагается шире использовать рекламу в сети интернет, при выезде в командировки иметь с собой образцы изделий и рекламные проспекты.

Что касается второго условия, то в настоящий момент цены на внутреннем рынке устанавливаются с учетом рыночных цен в регионе и цен основных конкурентов. Для внедрения данного мероприятия как уже было отмечено, капитальных затрат не требуется.

Увеличение текущих затрат за счет активизации работы по рекламе и стимулированию сбыта предполагается на сумму 100 тыс. руб. в год (в настоящий момент данные затраты составляют 35 тыс. руб.)

Мероприятие 2. Стимулирование сбыта за счет эффективного использования средств Интернет. В текущих условиях руководство предприятия старается максимально возможную долю организационных и сбытовых расходов переложить на себестоимость продукции. В условиях функционирования предприятия расходы на рекламу продукции и расширение сбытовых каналов осуществляются по остаточному принципу после наиболее важных (с точки зрения руководства) статей затрат. Безусловно руководство понимает, что без осуществления маркетинговой (в том числе и рекламной) деятельности предприятие не получит возможности рыночного роста. Однако именно рекламный бюджет, как правило, является тем резервом, который используется для покрытия срочных финансовых обязательств и потерь, что не может не оказывать влияния на эффективность и плановность процесса рекламной деятельности на предприятии, в том числе и планирования ее бюджета.

Одним из наиболее эффективных средств ведения электронного бизнеса и решения как внешних, так и внутренних задач предприятия ООО «Энертон» должен стать официальный корпоративный сайт.

Корпоративный сайт обладает всеми необходимыми для интерактивного общения средствами, позволяет предприятию упростить механизм взаимоотношений с клиентами и партнерами предприятия, а также обеспечивает доступ мобильным сотрудникам к информационным ресурсам предприятия.

Применение технологических интернет решений позволяет расширить возможности рекламной и маркетинговой деятельности предприятия, а также дает возможность изучать и анализировать потребности клиентов.

Интуитивно понятная система управления корпоративным сайтом позволяет менеджерам отделов маркетинга, продажи и сервисного обслуживания легко управлять публикуемой информацией и оперативно реагировать на запросы клиентов.

Клиенты и партнеры предприятия, используя корпоративный сайт ООО «Энертон», могут осуществлять оформление заказов и контролировать процесс выполнения. Мобильные сотрудники предприятия с помощью корпоративного сайта оперативно решают проблемы и получают доступ к информационным ресурсам предприятия, а также контролируют процессы производства. Самым привлекательным моментом является сравнительно низкая стоимость рекламы в Интернете.

В рамках данного плана предлагается увеличение загрузки сайта, предоставляя обширную информацию о продуктах и услугах, которые компания предлагает. Это включает подробное описание каждой услуги и продукта, которые имеются в наличии.

Кроме того, предлагается увеличить консультативную нагрузку сайта, включив на него детальные технические описания, маркировки, чертежи, а также описание предназначения изделий и других продуктов. Важно, чтобы клиент мог получить всю необходимую информацию на сайте, связанную с услугами и продуктами компании.

В результате, клиенты смогут получать полную и исчерпывающую информацию, которая будет помогать им принимать взвешенные решения. Они уже не будут иметь никаких вопросов и смогут легко заполнить бланк заказа, чтобы получить быстрый ответ от компании.

Мероприятие 3. Сдача в аренду помещений, которые в данный момент не используются предприятием. Следующим мероприятием повышения прибыли является сдача в аренду помещений необходимость в которых, в

данный момент у ООО «Энертон» отсутствует. Это мероприятие значительно снизит затраты на содержание здания, что повлечет за собой снижение себестоимости, а также привлечет дополнительные денежные средства от арендаторов.

В составе инфраструктуры предприятия ООО «Энертон» находятся бытовые корпуса (склады) площадью 263 м², производственные и складские помещения, которые в данный момент не используются и возможна их сдача в аренду. Предполагаемая арендная плата устанавливается в размере 185 рублей за 1 квадратный метр в месяц.

Сдача данных помещений в аренду очень выгодно и рентабельно для ООО «Энертон». Данное мероприятие направлено на эффективное использование имеющихся у предприятия резервов в виде свободных площадей.

Сдача в аренду помещений позволит сократить общезаводские затраты и значительно увеличить поступление денежных средств. Внедрение данного мероприятия окажет положительное влияние на финансовое состояние предприятия и рост его прибыли.

3.2 Экономическое обоснование предложенных мероприятий

Мероприятие 1. Реализация продукции через сервисные центры для ремонта и монтажа электроники. Далее производится расчет эффективности мероприятия по реализации продукции через сервисные центры.

Таблица 9 - Эффективность освоения мероприятия, тыс. руб.

Показатели	До внедрения мероприятий	После внедрения	Отклонения + /-
Объем реализованной продукции	37661,93	39545,03 (37661,93+5%)	+1883,10
Себестоимость реализованной продукции	23425,4	24596,67 (23425,4+5%)	+1171,27
Прибыль от реализации продукции	14236,53	14948,36	+711,83

Таким образом, поскольку капитальных затрат на данное мероприятие не требуется, расчет экономического эффекта произведен путем сравнения показателей до и после внедрения мероприятий.

$$\mathcal{E} = \Delta\Pi_{\text{рп}} - \Delta Z_{\text{рек}}, \quad (14)$$

где \mathcal{E} – эффективность внедрения мероприятия, тыс. руб.;

$\Delta\Pi_{\text{рп}}$ – изменение величины прибыли от реализации продукции, тыс. руб.;

$\Delta Z_{\text{рек}}$ – изменение текущих затрат за счет активизации работы по рекламе и стимулированию сбыта, тыс. руб.

$$\mathcal{E} = 711,83 - (100 - 35) = 646,83 \text{ тыс. руб.}$$

В результате внедрения предприятие получит дополнительную прибыль в размере 646,83 тыс. руб. Это очень хороший результат и целесообразно мероприятие внедрить.

Мероприятие 2. Стимулирование сбыта за счет эффективного использования средств Интернет. Далее необходимо рассчитать экономический эффект от стимулирования сбыта за счет эффективного использования средств Интернет.

По данному мероприятию оплата труда операторам-разработчикам сайта, расходы, связанные с дополнительным потреблением ресурсов, в том числе и в Интернет-производственных условиях, составят 180,0 тыс. руб., экономия на снижение затрат на периодические издания от данного мероприятия равна –95,0 тыс. руб. в год.

Предполагается, что прибыль от реализации продукции возрастет на 4% или 569,46 тыс. руб. ($14236,53 \times 4\%$).

Экономический эффект от данного мероприятия составит:

$$\mathcal{E} = \Pi_{\text{р}} + \mathcal{E}_3 - Z_{\text{мер}}, \quad (15)$$

где \mathcal{E} – эффективность организационно-экономического мероприятия, тыс. руб.;

$\Pi_{\text{р}}$ – прирост прибыли от реализации продукции, тыс. руб.;

\mathcal{E}_3 – экономия на снижении затрат, тыс. руб.;

$Z_{\text{мер}}$ – затраты на осуществление мероприятия, тыс. руб.

Экономический эффект от данного мероприятия составит:

$$\mathcal{E} = 569,46 + 95,0 - 180,0 = 484,46 \text{ тыс. руб.}$$

Как видно из представленных расчетов, внедрение мероприятия по стимулированию сбыта за счет эффективного использования средств Интернет экономически целесообразно и может быть рекомендовано к внедрению на предприятии ООО «Энертон».

Мероприятие 3. Сдача в аренду помещений, которые в данный момент не используются предприятием. Далее необходимо рассчитать экономический эффект от оптимизации инфраструктуры предприятия, а именно эффект от сдачи в аренду помещения площадью $263,0\text{ м}^2$ можно по формуле:

$$\mathcal{E} = S \times C_{\text{ар}} \times 12 - A - Z, \quad (16)$$

где \mathcal{E} – эффективность организационно-экономического мероприятия, тыс. руб.;

S – площади помещений, сдаваемых в аренду, м^2 ;

$C_{\text{ар}}$ – стоимость арендной платы за 1 м^2 , тыс. руб.;

12 – количество месяцев в году;

A – амортизация помещений, тыс. руб.;

Z – затраты на содержание помещений, тыс. руб.

Амортизационные отчисления от стоимости здания рассчитываются по утвержденным нормам амортизации (для данного вида – 2,5%). Сумма амортизации составит:

$$A = C_{\text{ост}} \times a, \quad (17)$$

где $C_{\text{ост}}$ – остаточная стоимость помещений, тыс. руб.;

a – норма амортизации, %.

Остаточная стоимость незадействованных помещений (производственных мощностей) определяется, исходя из среднего коэффициента интенсивности загрузки производственных мощностей ($K_{\text{заг ср.}} = 0,70$) и среднегодовой стоимости основных фондов:

$$C_{\text{ост}} = 13587,91 \times 0,30 = 4076,37 \text{ тыс. руб.}$$

$$A = 4076,37 \times 2,5\% = 101,91 \text{ тыс. руб.}$$

Затраты на содержание незадействованных помещений составляют 56,0 тыс. руб. в год.

Далее рассчитывается экономический эффект от оптимизации инфраструктуры предприятия:

$$\mathcal{E} = 263,0 \times 0,185 \times 12 - 101,91 - 56,0 = 425,95 \text{ тыс. руб.}$$

Из приведенных расчетов видно, что от сдачи помещения в аренду предприятие ежемесячно будет получать прибыль в размере 425,95 тыс. руб. Внедрение данного мероприятия не потребует от предприятия никаких дополнительных вложений денежных средств. Реализация проекта потребует от предприятия лишь эффективной работы с арендаторами помещений.

Далее определяется суммарный эффект от предложенных организационно-экономических мероприятий по формуле 18:

$$\mathcal{E}_{\text{сум}} = \sum \mathcal{E}_1 + \mathcal{E}_2 + \dots + \mathcal{E}_i, \quad (18)$$

где $\mathcal{E}_{\text{сум}}$ – суммарный эффект от предложенных организационно-экономических мероприятий, тыс. руб.;

$\mathcal{E}_1, \mathcal{E}_2, \dots, \mathcal{E}_i$ – эффективность 1-го, 2-го, ..., i -го мероприятий, тыс. руб.

$$\mathcal{E}_{\text{сум}} = 646,83 + 484,46 + 425,95 = 1557,24 \text{ тыс. руб.}$$

Таким образом, можно сказать о том, что все предложенные организационно-экономические мероприятия носят положительный эффект и могут быть рекомендованы к внедрению на предприятии ООО «Энертон» с целью увеличения его прибыли за счет увеличения объема реализованной продукции и увеличения загрузки производственных мощностей.

**ЗАДАНИЕ ДЛЯ РАЗДЕЛА
«СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ»**

Обучающемуся:

Группа	ФИО
Д-3Б81	Сыскаевой Татьяне Александровне

Школа	Школа инженерного предпринимательства		
Уровень образования	бакалавриат	Направление/ООП/ОПОП	38.03.01 Экономика/ Экономика предприятий и организаций

Исходные данные к разделу «Социальная ответственность»:

<p><i>1. Описание организационных условий реализации социальной ответственности – заинтересованные стороны (стейкхолдеры) программ социальной ответственности организации, проекта, инновационной разработки, на которых они оказывают воздействие;</i></p> <p><i>– стратегические цели организации, проекта, внедрения инновации, которые нуждаются в поддержке социальных программ;</i></p> <p><i>– цели текущих программ социальной ответственности организации</i></p>	<p>Объектом исследования будет выступать рабочее место директора ООО «Энертон». Кабинет представляет из себя помещение площадью 24 м² (6×8). Параметры световой среды - 2 класс; напряженность трудового процесса - 1 класс. Итоговый класс условий труда - 2 класс.</p> <p>Вредные и опасные производственные факторы:</p> <ul style="list-style-type: none"> - для повышения работоспособности необходимо чередовать период труда и отдыха, согласно виду и категории трудовой деятельности.
<p><i>2. Законодательные и нормативные документы</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> - Санитарно-эпидемиологические правила и нормативы СанПиН 2.4.6.2553-09 Санитарно-эпидемиологические требования к безопасности условий труда работников, не достигших 18-летнего возраста. - СанПиН 2.2.2/2.4.1340-03 Гигиенические требования к персональным электронно-вычислительным машинам и организации работы. - Приказ Министерства здравоохранения Российской Федерации от 28 января 2021 г. № 29н. - Приказ Министерства здравоохранения Российской Федерации от 21 марта 2014 г. № 125н.

Перечень вопросов, подлежащих исследованию, проектированию и разработке:

<p><i>1. Анализ факторов внутренней социальной ответственности:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <i>– принципы корпоративной культуры исследуемой организации;</i> <i>– системы организации труда и его безопасности;</i> <i>– развитие человеческих ресурсов через обучающие программы и программы подготовки и повышения квалификации;</i> <i>– системы социальных гарантий организации;</i> <i>– оказание помощи работникам в критических ситуациях.</i> 	<ul style="list-style-type: none"> - соблюдение правил охраны труда; - возможность развития персонала путем программ подготовки и повышения квалификации; участие в социальных программах; - организация и порядок проведения мероприятий по профилактическим прививкам в рамках национального календаря профилактических прививок; - инструктажи о технике безопасности на рабочем месте; - инструктажи по пожарной безопасности.
<p><i>2. Анализ факторов внешней социальной ответственности:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <i>– содействие охране окружающей среды;</i> 	<p>Источники и средства защиты от существующих на рабочем месте опасных факторов (электробезопасность, условия для высотных работ</p>

<ul style="list-style-type: none"> – взаимодействие с местным сообществом и местной властью; – спонсорство и корпоративная благотворительность; – ответственность перед потребителями товаров и услуг (выпуск качественных товаров), – готовность участвовать в кризисных ситуациях и т.д. 	<p>и т.д.). Пожарная безопасность (причины, профилактические мероприятия, первичные средства пожаротушения) – мероприятия, мотивирующие охрану окружающей среды; Ответственность.</p>
<p>3. Правовые и организационные вопросы обеспечения социальной ответственности:</p> <ul style="list-style-type: none"> – Анализ правовых норм трудового законодательства; – Анализ специальных (характерные для исследуемой области деятельности) правовых и нормативных законодательных актов. – Анализ внутренних нормативных документов и регламентов организации в области исследуемой деятельности. 	<p>Изучить следующие документы: Инструкции по пожарной безопасности, охране труда.</p>
<p>Перечень графического материала:</p>	
<p>При необходимости представить эскизные графические материалы к расчётному заданию (обязательно для специалистов и магистров)</p>	<p>Определение целей КСО Определение стейкхолдеров программы Определение элементов программы КСО Затраты на мероприятия КСО Оценка эффективности мероприятий КСО</p>

<p>Дата выдачи задания к разделу в соответствии с календарным учебным графиком</p>	
---	--

Задание выдал консультант по разделу «Социальная ответственность»:

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
доцент	Ермушко Ж.А.	к.э.н., доцент		

Задание принял к исполнению обучающийся:

Группа	ФИО	Подпись	Дата
Д-3Б81	Сыскаева Татьяна Александровна		

4 Социальная ответственность

В настоящее время актуальность изучения корпоративной социальной ответственности любого предприятия является весьма актуальным в связи с обострением не только экологической обстановки, но и с другими не менее важными вопросами такими как: культурное развитие общества, трудоустройство граждан, подготовка и переподготовка кадрового потенциала страны, здорового образа жизни и многое другое. Данные вопросы на современном уровне жизни не могут решаться только за счёт государства, в связи с этим предприятия и компании несут ответственность за свою деятельность и решают вопросы социально-экономических задач.

В целом корпоративная социальная ответственность предполагает:

- производство в достаточных количествах продукции и услуг, качество которых соответствует всем обязательным нормам, при соблюдении всех законодательных требований;
- соблюдение права работников на безопасный труд;
- защита культурного наследия;
- подготовка и переподготовка кадров;
- защита окружающей среды;
- помощь малоимущим семьям, инвалидам, сиротам и одиноким престарелым;
- помощь местным учреждениям социальной сферы;
- соблюдение общепринятых законодательных и этических норм.

ООО «Энертон» является социально ответственным предприятием, а также признает важность внедрения общепринятых норм в международной практике, в своей деятельности руководствуется принципами корпоративного управления.

Анализируя факторы внешней социальной ответственности, в условиях рыночной экономики честность и доверие являются наиболее важными этическим качеством в ООО «Энертон».

Поведение организации основывается на этических нормах, честности, равенства и добросовестности. Эти этические нормы подразумевают заботу о людях, животных и окружающей среде, а также обязательство реагировать на интересы заинтересованных сторон.

ООО «Энертон» рассматривает охрану труда и здоровья работников предприятия как одно из приоритетных направлений работы. На предприятии в соответствии со статьей 218 Трудового кодекса создан комитет по охране труда, в который на паритетной основе входят представители работодателя и представители выборного органа первичной профсоюзной организации.

ООО «Энертон» ежегодно проводит анализ производственного травматизма, разрабатывает мероприятия по его снижению (недопущению).

Работники предприятия обеспечиваются производственными и санитарно-бытовыми помещениями в соответствии с действующими нормативами.

Системы оплаты труда, включая размеры тарифных ставок, окладов, доплат и надбавок компенсационного характера, в том числе за работу в условиях, отклоняющихся от нормальных, системы доплат и надбавок стимулирующего характера и системы премирования, устанавливаются коллективными договорами, локальными нормативными актами в соответствии с трудовым законодательством Российской Федерации и иными нормативными правовыми актами, содержащими нормы трудового права.

Индексация заработной платы производится в порядке, установленном коллективным договором, локальными нормативными актами. Заработная плата работникам предприятия выплачивается не реже, чем каждые полмесяца в дни, установленные коллективным договором, правилами внутреннего трудового распорядка, трудовым договором.

В случае задержки выплаты заработной платы в установленные сроки работодатели несут ответственность в соответствии с законодательством Российской Федерации.

Согласно Положению об оплате труда в ООО «Энертон» существует окладная система оплаты труда. Директор осуществляет общий контроль за начислением и своевременной выплатой заработной платы сотрудникам. За организацию и начисление заработной платы ответственность несет главный бухгалтер. В состав заработной платы работников ООО «Энертон» входит фиксированная часть в форме оклада и премии.

Размер оклада сотрудника определяется трудовым договором в соответствии со штатным расписанием предприятия. Оклад является гарантированным, выплата происходит ежемесячно за отработанное работником время.

Обобщение системы заработной платы в ООО «Энертон» по категориям должностей представлено в таблице 10.

Таблица 10 - Состав заработной платы сотрудников ООО «Энертон» за 2022 г., руб.

Должность	Оклад	Премия за качество	Премия за выполнение задач	Премия оказание услуг	Итого
Руководители	25 000	18 000	17 000	-	60 000
Специалисты	18 000	12 000	10 000	-	40 000
Рабочий персонал	14 000	7 000	6 000	8 000	35 000
Вспомогательный персонал	12 000	10 000	8 000	-	30 000

Предусмотренные премии возможно получить только с учетом выполнения всех возложенных на сотрудника трудовых задач. На практике же сотрудников часто лишают премий, фактически оплата труда состоит из оклада по трудовому договору и премии за качество.

Выплата заработной платы работнику осуществляется не менее 2 раз в месяц: 15 и 25 числа отчетного месяца.

Обучение и развитие персонала является неотъемлемой частью процесса управления и направлено на постоянное совершенствование необходимых знаний и навыков в условиях развивающегося рынка. В обучении персонала используются как аудиторные тренинги, так и обучение

сотрудников без отрыва от выполнения ими профессиональных обязанностей.

Таблица 11 - Анализ программы повышения квалификации ООО «Энертон» за 2020-2022 гг., чел.

Показатель	2020 г.	2021 г.	2022 г.	Темп роста 2021/2020, %	Темп роста 2022/2021, %
Тренинги и семинары	24	28	21	116,7	75,0
Учебные групповые дискуссии	12	12	15	-	125,0
Case-study	8	8	8	-	-
Деловые и ролевые игры	5	7	7	140,0	-
Партнерские программы	10	12	10	120,0	83,3

По данным таблицы 11 можно сказать о том, что в ООО «Энертон» уделяют особое внимание подготовке и переподготовке квалифицированных кадров.

Обучение на рабочем месте ООО «Энертон»: это обучение, которое проводится на виду у компании, или обучение проводится на рабочем месте, это действительно эффективный процесс, но это также неизбежный риск, потому что все новые сотрудники могут ошибиться или нанести убыток компании, поэтому компания использует эту систему.

Внутреннее обучение ООО «Энертон»: эти тренинги в основном проводятся в офисных помещениях и обычно проводятся старшими менеджерами, которые являются специалистами в различных областях. Тренинг по диверсификации: это процесс обучения, когда сотрудники ООО «Энертон» работают на разных уровнях и на разных должностях менеджмента и определяют эффективность и результативность своей трудовой деятельности.

Обучение без работы ООО «Энертон»: этот процесс также является эффективным обучением для внутреннего персонала, но он может быть болезненным и подрывать доверие и мотивацию персонала.

Компьютерное обучение: теперь каждый день большинство компаний проводят обучение своих сотрудников с помощью компьютеров и проекторов, эта система эффективна и экономит время.

Некоторые сотрудники могут иметь навыки, полученные в результате обучения или предыдущих должностей, и поэтому им не требуется дополнительное обучение.

Другим потребуется обширное обучение, а объем и тип обучения будут зависеть от типа выполняемой работы и объема обучения, которое уже было проведено с помощью образования, а также от принуждения и естественных навыков работающего лица.

Структура программ корпоративной социальной ответственности составляет портрет компании рассмотрена в таблице 12.

Выбор программ, а, следовательно, структура корпоративной социальной ответственности зависит от целей предприятия и выбора стейкхолдеров, на которых будет направлены программы.

Таблица 12 – Структура программы КСО ООО «Энертон»

Наименование мероприятия	Элемент	Стейкхолдеры	Сроки реализации	Ожидаемый результат
Экзамен по технике безопасности	Безопасность труда	Персонал, сотрудники, руководители	Каждые три месяца	Сокращение несчастных случаев на производстве
Обучение сотрудников для повышения их квалификации	Социально-ответственное поведение	Сотрудники предприятия	Ежегодно	Повышение квалификации сотрудников
Заключение договор страхования по ДМС сотрудников	Дополнительное медицинское и социальное страхование сотрудников	Персонал, сотрудники, руководители	Ежегодно	Сотрудники будут иметь полис ДМС
Помощь в оплате жилья сотрудникам предприятия	Социально-ответственное поведение	Сотрудники предприятия	Ежегодно	Повышение качества жизни сотрудников за счет материальной помощи
Благотворительные цели	Благотворительность	Общество и общественные организации	1 раз в 2 года	Благотворительная помощь

В таблице 13 представлены основные затраты в ООО «Энертон» на корпоративную социальную ответственность.

Таблица 13 – Затраты на мероприятия КСО

Мероприятие	Стоимость реализации на план. период, тыс. руб.
Безопасность труда	50
Поддержание социальной значимости заработной платы	250
Дополнительное медицинское и социальное страхование сотрудников	350
Развитие персонала	120
Пакет социальных услуг	350
Охрана окружающей среды	80
Благотворительность	170
Спонсорство	60
Итого	1430

Все перечисленные мероприятия не принесут значительных убытков для организации и имеют определенную важность для разных сфер общества и для предприятия в целом.

Оценка эффективности программ и выработка рекомендаций

– программа КСО соответствует целям ООО «Энертон» преобладает внешняя КСО;

– программы КСО отвечают интересам стейкхолдеров.

В результате можно сделать вывод о том, что мероприятия КСО, реализуемые ООО «Энертон» целесообразны и полностью соответствуют ожиданиям всех стейкхолдеров.

Заключение

На основе проведенного исследования были сделаны следующие выводы.

Рост прибыли является главным показателем развития организации в условиях рыночной экономики, отражает степень ее деловой активности и финансового благополучия. Более высокий уровень прибыли позволяет организации расширять производство, решать социальные и материальные потребности трудовых коллективов, а также частично выполнять обязательства перед бюджетом, банками и другими организациями.

Организация должна регулярно проводить анализ показателей прибыли, чтобы увидеть свои возможности роста. Затем необходимо обобщить все возможные резервы роста прибыли по предприятию в целом и реализовать мероприятия, которые помогут увеличить показатели прибыли организации.

Выбор направлений роста прибыли должен зависеть от ситуации в предприятии. Решений могут быть немного, но они должны быть успешно реализуемыми с активным участием всех работников организации. Повышенная прибыль означает стабильность и развитие, поэтому увеличение показателей прибыли должно быть важным приоритетом каждой организации.

Положительным моментом в работе ООО «Энертон» является то, что получаемая им чистая прибыль идет на развитие деятельности и наращивание производственных мощностей. Предприятие вкладывает средства в новое оборудование и создает новые рабочие места. ООО «Энертон» планирует расширение ассортимента перечня услуг.

В 2021-2022 гг. увеличению прибыли способствовали рост объема производства, изменения в структуре товарной продукции и динамика уровня переменных затрат на единицу продукции.

Повышение цен на используемые ресурсы (внешний фактор) и рост уровня затрат на производство (внутренний фактор) оказали отрицательное влияние на полученную прибыль.

Изменений в структуре товарной продукции на предприятии ООО «Энертон» в анализируемом периоде не было, влияния данных фактор на изменение прибыли не оказывал.

По результатам анализа прибыли становится понятным, что наибольшее воздействие на нее оказывает рост цен на устанавливаемые продукты, а также на необходимые материалы и ресурсы. Значительным фактором является также увеличение объема производства и выручки от продажи продукции, т.е. количественный и качественный рост бизнеса тоже позитивно сказываются на прибыли.

В качестве мероприятий по увеличению прибыли предприятию ООО «Энертон» предложено:

- реализация продукции через сервисные центры для ремонта автомобилей;
- стимулирование сбыта за счет эффективного использования средств интернет;
- сдача в аренду помещений, которые в данный момент не используются предприятием.

Все предложенные организационно-экономические мероприятия носят положительный эффект (суммарный эффект от предложенных организационно-экономических мероприятий составит 1557,24 тыс. руб.) и могут быть рекомендованы к внедрению на предприятии ООО «Энертон» с целью увеличения его прибыли за счет увеличения объема реализованной продукции и увеличения загрузки производственных мощностей.

Список используемых источников

1. Атякшива Ю. Г. Признание доходов, виды доходов в соответствии с МСФО 18 и их раскрытие в финансовой отчетности // Фундаментальные исследования. - 2020. - №11. - С. 87-91.
2. Веремеев Ю.С. и Мироседи С.А. Сущность и понятие финансовых результатов деятельности экономических субъектов // Научно-методический электронный журнал «Концепт». – 2020. – № 7 (июль). – С. 175–181.
3. Николаев, Ю. Н. Экономика предприятия (фирмы). Базовые условия и экономические основы деятельности предприятия [Электронный ресурс] : учебное пособие / Ю.Н. Николаев. – Электрон. текстовые данные. – Волгоград : Волгоградский институт бизнеса, Вузовское образование, 2019. – 451 с.
4. Коновалов А.Н. Особенности нормативного регулирования бухгалтерского учета в Российской Федерации // Международный бухгалтерский учет. - 2021. - № 47. - С. 47–54.
5. Буткова О. В., Гужвина Н. С., Заходякина Е. А. Сущность и понятие финансовых результатов деятельности экономических субъектов // Научно-методический электронный журнал «Концепт». – 2019. – № 7 (июль). – С. 175–181.
6. Хомутецкая Н.В., Мазур В.В. Основные подходы к формированию финансового результата в сфере коммерческих предприятий// Актуальные проблемы гуманитарных и социально-экономических наук. - 2021. - №5-3.- С.144-147.
7. Бернстайн, Л. А. Анализ финансовой отчетности: теория, практика и интерпретация/Л. А. Бернстайн. - М.: Финансы и статистика, 2019. - 624 с.
8. Абрютина, М. С. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия [Текст] : / М.С.Абрютина, А.В. Грачев. - Москва : Изд-во «Дело и Сервис», 2021. – 256 с.

9. Дружиловская Т.Ю. Как формировать отчет о финансовых результатах // Бухгалтерский учет. - 2019. - № 4. - С. 96.
10. Гетьман В.Г. Бухгалтерский учет доходов и расходов: проблемы совершенствования его концептуальных основ // Все для бухгалтера. - 2021. - № 6.- С. 12–20.
11. Ермолович, Л. Л. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия [Текст] : учебник / Л.Л. Ермолович – 2-е изд., перераб. и доп. – Минск : БГЭУ, 2019. – 218с.
12. Ханова Г.Р. Михайлов А.Б. Анализ методов оценки финансового состояния предприятия // Экономика и социум. - 2019. - № 4 (35). - С. 1466-1468.
13. Богатко, А. Н. Основы экономического анализа хозяйствующего субъекта / А. Н. Богатко. – Москва : Финансы и статистика, 2021. – 208 с.
14. Крылов, Э. И. Анализ эффективности инвестиционной и инновационной деятельности предприятия : учебное пособие / Э. И. Крылов, И. В. Журавкова. – Москва : Финансы и статистика, 2020. – 384 с.
15. Баканов, М. И. Теория анализа хозяйственной деятельности [Текст] :учебник / М.И. Баканов, А.Д. Шеремет. – 2-е изд., перераб. и доп Москва : Финансы и статистика, 2020. – 365с.
16. Селезнева В. А. Методика анализа механизма формирования и распределения прибыли предприятия // Экономика и управление: проблемы, решения. - 2020. - Т. 3. - № 1. - С. 63-70.
17. Агеева, О. А. Международные стандарты финансовой отчетности: учебник для академического бакалавриата / О. А. Агеева, А. Л. Ребизова. - 3-е изд., перераб. и доп. - Москва : Издательство Юрайт, 2019. - 385 с.
18. Файзуллина А. А. Исследование подходов комплексной оценки финансового состояния предприятия // Молодой ученый. – 2020. – №19. – С. 537 - 540.

19. Любушин, Н. П. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия : учебное пособие для вузов / Н. П. Любушина, В. Б. Лещева, В. Г. Дьякова. – Москва : ЮНИТИ-ДАНА, 2021. – 471 с.

20. Кондраков Н.П. Бухгалтерский учет: Учебник. – М.: ИНФРА-М, 2019. – 592с.

21. Ефимова О.В., Мельник М.В. Анализ финансовой отчетности: учеб. пособие для студентов, обучающихся по специальностям «Финансы и кредит», «Бухгалтер. учет, анализ и аудит» / Финансовая акад. при правительстве РФ ; Е.И. Бородина, Н.В. Володина, Л.А. Дроздова [и др.] ; под ред. О.В. Ефимовой и М.В. Мельник. - М. : Омега-Л, 2019. - 451 с.

22. Буткова О. В., Гужвина Н. С., Заходякина Е. А. Сущность и понятие финансовых результатов деятельности экономических субъектов // Научно-методический электронный журнал «Концепт». – 2019. – № 7 (июль). – С. 175–181.

23. Атякшива Ю. Г. Признание доходов, виды доходов в соответствии с МСФО 18 и их раскрытие в финансовой отчетности // Фундаментальные исследования. - 2020. - №11. - С. 87-91.

24. Балабанов, И. Т. Анализ и планирование финансовхозяйствующего субъекта [Текст] : учебник / И.Т. Балабанов. - Москва : Финансы и статистика, 2020. -120 с.

25. Кириченко В. И. Понятия расходов в международной и отечественной системе бухгалтерского учёта: сравнительная характеристика / В.И. Кириченко // Теория и практика. - 2021. - № 2. – С. 14–17.

26. Вещунова Н.Л., Фомина Л.Ф. Бухгалтерский учет: учеб. - М.: ТК Велби, изд-во Проспект, 2019.- 672 с.

27. Завгородняя, А. В. Маркетинговое планирование : учебное пособие для вузов / А. В. Завгородняя, Д. О. Ямпольская. - 2-е изд., перераб. и доп.- Москва : Издательство Юрайт, 2020.- 340 с.

28. Мухина Е.Р. Формирование доходов и расходов организации с точки зрения бухгалтерского финансового учета // WWW.APRIORIJOURNAL.RU.

29. Скрипина Н. Я. Тенденции развития международных стандартов финансовой отчетности в России / Н. Я. Скрипина // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. - 2019. - № 1. - С. 16-21.

30. Савицкая, Г. В. Анализ хозяйственной деятельности: учеб. / Г. В. Савицкая. - 2-е изд., испр. и доп. - Минск: РИГТО, 2018. - 367 с.

31. Филатова А.В. Характеристика результатов хозяйственной деятельности организации / А.В. Филатова // Сборники конференций НИЦ Социосфера. – 2021. – № 53. – С. 231-237.

32. Безбородова Т.И. Проблемы раскрытия информации в бухгалтерской (финансовой) отчетности // Консультант. – 2021. - №1.- С.31-34.

33. Лысов Н.В. Методология управления финансовыми результатами организации / Н.В. Лысов // Вестник НГИЭИ. – 2021. – № 1 (44). – С. 53-58.

34. Тихонов Т.М. Нормативное регулирование бухгалтерского учета финансовых результатов: сравнительная оценка по российским и международным стандартам // Финансы и кредит. - 2021. - №44. – С.54-60.

35. Бердникова Л.Ф., Альдебенева С. П. Финансовый анализ: понятие и основные методы // Молодой ученый. 2021. - №1. - С. 330-338.

36. Ширкина Е.И. Учет прочих доходов и расходов // Международный бухгалтерский учет. – 2020. - № 10. – С. 7-16.

37. Грига Д.В. Сущность и методы анализа финансового состояния. Финансовый анализ, как база для планирования в организации // Экономика и социум. - 2021. - № 12(31). - С. 872-876.

38. Мельникова, Л.А. Бухгалтерский учет: Учебник для бакалавров / А.М. Петров, Ю.А. Бабаев, Л.А. Мельникова; Под ред. Ю.А. Бабаев. - М.: Проспект, 2019. - 432 с.

39. Бочаров В. В. Финансовый анализ / В. В. Бочаров; 2-е издание - СПб: Питер, 2020. – 240 с.

40. Шеремет А. Д., Козельцева Е. А. Финансовый анализ: Учебно-методическое пособие. - М.: Экономический факультет МГУ имени М. В. Ломоносова, 2020. - 200 с.

41. Бурькина Н. М. Методика оценки эффективности работы организации // Современные тенденции развития науки и технологий. - 2021. - № 3-13 (24). - С. 26–28.

42. Вахрушина М.А., Мельникова Л.А. Международные стандарты финансовой отчетности: Учебник. / М. А. Вахрушина, Л. А. Мельникова; под ред. М. А. Вахрушиной. - 2-е изд., стер. - М. : Издательство «Омега-Л», 2019. - 571 с.

43. Джаферова Л.Р., Ширинский С.Р. Особенности учета составляющих финансовых результатов деятельности в национальной и международной практике // Экономические исследования и разработки. – 2021. - №5. – С. 5-11.

44. Козина Л. В. Теоретическая и практическая интерпретация учета доходов и расходов в современных условиях / Л. В. Козина // Молодой ученый. - 2020. - №8. – С.497-504.

45. Донцова Л.В., Никифорова, Н.А. Анализ бухгалтерской (финансовой) отчетности : учебник / Л. В. Донцова, Н. А. Никифорова. - М.: Издательство Дело и сервис, 2019. – 160 с.

46. Лукьянова Е. С. Сущность финансовых результатов деятельности предприятия / Е. С. Лукьянова // Молодой ученый. - 2020. - №11. - С. 13-15.

47. Дружиловская Т.Я. Новые регламентации по формированию отчета о финансовых результатах // Международный бухгалтерский учет. - 2021. - № 5. - С. 13-18.

48. Козарян И. С. Показатели доходов, расходов и финансовых результатов в учете и отчетности. Теоретический и практический аспекты // Молодой ученый. - 2021. - №С. 35–38.

49. Жилкина, А. Н. Финансовый анализ [Текст] / А.Н. Жилкина– 2-е изд., перераб. и доп. – Москва : ГУУ, 2020 – 213 с.

50. Кокова В.Г. Особенности учета доходов и расходов организации // Международный бухгалтерский учет. - 2019. - № 35. - С. 36–38.

51. Липчиу Н.В., Глебова Е.А. Методика анализа финансового состояния организации // Актуальные вопросы права, экономики и управления. - 2019. - №11. - С. 44-47.

52. Марганова Р.Р. Формирование финансовых результатов в соответствии с РСБУ И МСФО // Наука и современность. – 2019. - №8. – С.98-102.

Приложение А

		ИНН 7017275655 КПП 701701001 стр. 002	Форма по ОКУД 0710001		
Бухгалтерский баланс					
Пояснения ¹	Наименование показателя	Код строки	На отчетную дату отчетного периода	На 31 декабря предыдущего года	На 31 декабря года, предшествующего предыдущему
1	2	3	4	5	6
АКТИВ					
	Материальные внеоборотные активы ³	1150	97	1517	3228
	Нематериальные, финансовые и другие внеоборотные активы ³	1170	—	—	—
	Запасы	1210	7692	1887	7154
	Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	296	98	52
	Финансовые и другие оборотные активы ⁴	1230	11485	10987	29278
	БАЛАНС	1600	19570	14489	39711
ПАССИВ					
	Капитал и резервы ⁵	1300	5924	3687	8170
	Целевые средства	1350	—	—	—
	Фонд недвижимого и особо ценного движимого имущества и иные целевые фонды	1360	—	—	—
	Долгосрочные заемные средства	1410	—	—	—
	Другие долгосрочные обязательства	1450	—	—	—
	Краткосрочные заемные средства	1510	880	—	1000
	Кредиторская задолженность	1520	12766	10802	30541
	Другие краткосрочные обязательства	1550	—	—	—
	БАЛАНС	1700	19570	14489	39711



Приложение Б

Отчет о финансовых результатах на 31 декабря 2022 г.

		Коды		
		0710002		
		31	12	2022
Дата (число, месяц, год)		0710002		
Организация	ООО «Энертон»	67016921		
Идентификационный номер налогоплательщика		7017275655		
Вид экономической деятельности	Производство электромонтажных работ	43.21		
Организационно-правовая форма/форма собственности		1300	16	
Общество с ограниченной ответственностью		365		
Единица измерения: тыс. руб.		365		
Пояснения	Наименование показателя	На <u>декабрь</u>		На <u>декабрь</u>
		20 <u>22</u> г.		20 <u>21</u> г.
	Выручка	37661,93		36595,17
	Себестоимость продаж	(21974,34)		(21353,22)
	Валовая прибыль (убыток)	15687,59		15241,95
	Коммерческие расходы	(1451,06)		(2490,57)
	Управленческие расходы	(-)		(-)
	Прибыль (убыток) от продаж	14236,53		12751,38
	Доходы от участия в других организациях	-		-
	Проценты к получению	464,13		593,11
	Проценты к уплате	(923,20)		(1228,21)
	Прочие доходы	5634,82		4936,73
	Прочие расходы	(3761,92)		(2071,44)
	Прибыль (убыток) до налогообложения	15650,36		14981,57
	Текущий налог на прибыль	(2347,55)		(2247,24)
	Чистая прибыль (убыток)	13302,81		12734,33