

Содержание:

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность темы курсовой работы обоснована тем, что одно из важнейших условий успешного управления предприятием является анализ его экономических показателей, поскольку результаты деятельности в любой сфере зависят от наличия и эффективности использования финансовых ресурсов. В условиях рыночной экономики забота о финансах является важным элементом деятельности каждого коммерческого предприятия. Именно для эффективного управления экономическими показателями необходимо систематически проводить финансовый анализ, основным содержанием которого является комплексное системное изучение финансового состояния предприятия и факторов, на него влияющих, и прогнозирование уровня доходности капитала предприятия.

Анализ экономических показателей коммерческого предприятия является основным элементом финансового анализа, характеризующий его деятельность и финансово-экономическое благополучие, результат его текущего, инвестиционного и финансового развития, содержит необходимую информацию для инвестора, а также отражает способность предприятия

Целью работы является изучение влияния и оценка факторов внутренней и внешней среды на предприятии.

Исходя из цели, можно выявить следующие **задачи**:

- изучить понятие и сущность анализа экономических показателей коммерческой деятельности предприятия;
- рассмотреть методику проведения анализа финансово-экономической коммерческой деятельности предприятия;
- проанализировать экономические результаты коммерческой деятельности ООО «ИнСет» и определить основные проблемы;

Объект исследования – ООО «ИнСет», предоставляющее услуги по монтажу, ремонту и техническому обслуживанию промышленного холодильного и вентиляционного оборудования.

Предмет исследования – экономические результаты коммерческой деятельности ООО «Альянс».

При написании данной работы были использованы: внутренняя документация организации; федеральные законы; литература русских и зарубежных авторов.

Глава 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ АНАЛИЗА ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

1.1 Понятие и сущность анализа финансово-экономической деятельности предприятия

Одна из главных целей предпринимательской деятельности состоит в получении прибыли как наиболее надежного финансового источника благосостояния и самой организации, и ее собственников. Нельзя отрицать тот факт, что именно результаты деятельности зависят от того, насколько оперативно и точно компания может выявить, количественно измерять влияние различных внешних и внутренних факторов, а также противостоять их негативному воздействию, обусловленному высоким уровнем финансовых рисков (общим состоянием экономики страны, нестабильностью рынка, финансовой системы, тенденциями усложнения корпоративных связей, низкой расчетно-платежной дисциплиной, высокой инфляцией и т.п.). Главная цель финансовой деятельности - решить, где, когда и как использовать финансовые ресурсы для эффективного развития производства и получения максимума прибыли [3, с.126].

Как отмечает в своих трудах Курочкин В.К. «финансовый результат характеризуется обобщающими показателями эффективности текущей деятельности предприятия - объемом продаж (продукции, работ, услуг) и полученной прибылью. Он складывается по результатам процессов производства и реализации продукции и зависит, таким образом, от ряда объективных и субъективных факторов» [11, с.94]:

- степени использования коммерческой организацией производственных ресурсов;
- соблюдения договорной и платежной дисциплины;
- изменения ситуации на сырьевых, товарных и финансовых рынках

Финансовый результат организации выражается в сумме полученных доходов или прибыли. Величина полученной в отчетном периоде прибыли определяют доходы собственников бизнеса, вознаграждение работников организации, налоговые поступления в бюджет. Финансовый результат - индикатор привлекательности организации для партнеров по бизнесу, кредиторов, инвесторов [14, с.31].

«По своему содержанию финансовый результат весьма сложная категория, представляющая общий результат всех действий хозяйствующего субъекта, затрагивающий экономические интересы участников производственного процесса» - отмечает в научных трудах Смирнов Е.Л.[8, с.77].

Конечный итог многосторонней деятельности каждого хозяйствующего субъекта – это его финансовые результаты: прибыль или убытки. В редких случаях прибыль и убытки одновременно равняются нулю, что следует считать отрицательным результатом, поскольку общая деятельность предприятия не принесла положительных эффектов. В условиях рыночной экономики и переходного к ней периода целевой функцией предприятия становится прибыль. Она – двигатель всех его действий, отражает их эффективность. Прибыль является важным источником финансирования развития и совершенствования производства, удовлетворения хозяйственных нужд, социальных потребностей работников и собственников используемого капитала. В настоящее время существуют следующие подходы к определению категории финансовые результаты, отраженные в научной и учебной литературе российских и зарубежных авторов.

По мнению Г.В.Савицкой «финансовые результаты деятельности предприятия характеризуются суммой полученной прибыли и уровнем рентабельности». Здесь же дается определение прибыли и рентабельности: «прибыль – это часть чистого дохода, который непосредственно получают субъекты хозяйствования после реализации продукции»; «показатели рентабельности характеризуют эффективность работы в целом, и более чем прибыль, отражают окончательные результаты хозяйствования, потому что их величина показывает соотношение эффекта с наличными или использованными ресурсами» [10,с.74].

Г.В. Савицкая отмечает, что только после продажи продукции чистый доход принимает форму прибыли. Поэтому, финансовые результаты деятельности,

следует изучать в тесной связи с использованием и реализацией продукции [20, с.89].

В свою очередь М.Н. Крейнина рассматривает прибыль как экономический показатель, характеризующий финансовые результаты деятельности предприятия, превышение всех видов доходов над всеми видами затрат. «Главная ее составляющая – прибыль от продаж. Это наиболее управляемая часть прибыли; хотя в ряде случаев на общую величину прибыли существенно влияет сальдо операционных и внереализационных доходов и расходов» - пишет в учебном пособии М.Н.Крейнина [14, с.237].

По мнению И.Т. Балабанова «доходность хозяйствующего субъекта характеризуется абсолютными и относительными показателями. Абсолютный показатель доходности – сумма прибыли (доходов), относительный показатель – уровень рентабельности. Рентабельность представляет собой доходность (прибыльность) производственно-торгового процесса, величина которого измеряется уровнем рентабельности [5,с.43].

А вот анализируя труды Н.Н.Селезневой, можно отметить, что «прибыль – это выраженный в денежной форме чистый доход предпринимателя на вложенный капитал, характеризующий его вознаграждение за риск осуществления предпринимательской деятельности. Прибыль представляет собой разность между совокупным доходом и совокупными затратами в процессе осуществления предпринимательской деятельности». Н.Н. Селезнева говорит, что анализ финансовых результатов и рентабельности деятельности организации непосредственно увязан с анализом оборотных и внеоборотных активов имущества фирмы [9, с.213]. Подводя итог изучению теоретических основ в области влияния прибыли фирмы в условиях рыночной экономики на ее рентабельность, можно выделить следующее:

1. Прибыль фирмы является главной целью предпринимательской деятельности. Основным побудительным мотивом осуществления любого вида бизнеса, его главной конечной целью является рост благосостояния собственников предприятия. Характеристикой этого роста выступает размер текущего и отложенного их дохода на вложенный капитал, источником которого является полученная прибыль.
2. Прибыль фирмы создает базу экономического развития государства в целом. Механизм перераспределения прибыли фирмы через налоговую систему позволяет «наполнять» доходную часть государственных бюджетов всех уровней

(общегосударственных и местных). Это дает возможность государству успешно выполнять возложенные на него функции и осуществлять намеченные программы развития экономики. Кроме этого реализуется известный принцип – «богатство государства характеризуется уровнем богатства его граждан».

3. Прибыль фирмы является критерием эффективности конкретной производственной (операционной) деятельности. Индивидуальный уровень прибыли фирмы в сравнении с отраслевым характеризует степень умения (подготовленности, опыта, инициативности) менеджеров успешно осуществлять хозяйственную деятельность в условиях рыночной экономики. Среднеотраслевой уровень прибыли фирм характеризует рыночные и другие внешние факторы, определяющие эффективность производственной деятельности и является основным регулятором «перелива капитала» в отрасли с более эффективным его использованием.

4. Прибыль является основным внутренним источником формирования финансовых ресурсов фирмы, обеспечивающих его развитие. Чем выше уровень генерирования прибыли фирмы в процессе ее хозяйственной деятельности, тем меньше его потребность в привлечении финансовых средств из внешних источников и при прочих равных условиях – тем выше уровень самофинансирования ее развития, обеспечения реализации стратегических целей этого развития, повышения конкурентной позиции фирмы на рынке. При этом прибыль является постоянно воспроизводимым источником и ее воспроизводство в условиях успешного хозяйствования осуществляется на расширенной основе.

5. Прибыль является главным источником возрастания рыночной стоимости фирмы. Способность самовозрастания стоимости капитала обеспечивается путем капитализации части полученной прибыли фирмой, т.е. ее направления на рост ее активов. Чем выше сумма и уровень капитализации подученной фирмой прибыли, тем в большей степени возрастает стоимость ее чистых активов, сформированных за счет собственного капитала), а соответственно и рыночная стоимость фирмы в целом, определяемая при ее продаже, слиянии, поглощении и в других случаях

6. Прибыль фирмы является важным источником удовлетворения социальных потребностей общества. Социальная роль прибыли проявляется в том, что средства, перечисляемые в бюджеты разных уровней в процессе ее налогообложения, служат источником реализации разнообразных общегосударственных и местных социальных программ, обеспечивающих «выживание» отдельных социально незащищенных членов общества. За счет полученной прибыли фирмы удовлетворяются части социальных потребностей ее

персонала (социальные программы в коллективах и индивидуальных трудовых соглашениях). За счет прибыли полученной фирмой осуществляется внешняя благотворительная деятельность фирмы, направленная на финансирование отдельных неприбыльных организаций, оказание материальной помощи отдельным категориям граждан.

7. Прибыль является основным защитным механизмом, предохраняющим фирму от угрозы банкротства. Хотя такая угроза может возникнуть и в условиях прибыльной хозяйственной деятельности фирмы (при использовании неоправданно высокой доли заемного капитала, особенно краткосрочного; при недостаточно эффективном управлении ликвидностью активов и так далее), но при прочих равных условиях, фирма гораздо успешнее выходит из кризисного состояния при высоком потенциале генерирования прибыли. За счет капитализации полученной прибыли может быть быстро увеличена доля высоколиквидных активов (восстановлена платежеспособность), повышена доля собственного капитала при соответствующем снижении объема используемых заемных средств (повышена финансовая устойчивость), сформированы соответствующие резервные финансовые фонды.

Говоря о прибыли как о финансовом результате фирмы нельзя упустить из внимания такой показатель как рентабельность. Рассмотрим сущность, роль и классификации показателей рентабельности фирмы предложенную А.Д. Шереметом и Лучановым И.И. [17,с.83]. По их мнению, показатели рентабельности характеризуют эффективность работы фирмы в целом, доходность различных направлений деятельности, окупаемость затрат. Показатели рентабельности являются важными характеристиками факторной среды формирования прибыли фирмы. Поэтому они обязательны при проведении сравнительного анализа и оценке финансового состояния фирмы. Показатели рентабельности более полно, чем прибыль, отражают окончательные результаты хозяйствования, потому что их величина показывает соотношение эффекта с наличными или использованными ресурсами. При анализе производства показатели рентабельности используются как инструмент инвестиционной политики и ценообразования.

1.2 Основные подходы к анализу экономической деятельности коммерческого предприятия

Анализ каждого элемента прибыли имеет приоритетное значение для руководства предприятия, его учредителей, акционеров и кредиторов. Руководству такой

анализ позволяет определить перспективы развития предприятия, возможности мотивации его персонала, так как прибыль является источником финансирования капитальных вложений, пополнения оборотных средств и реализации социальных программ. Для учредителей и акционеров она является источником получения дохода на вложенный ими в данное предприятие капитал (в форме дивидендов). Кредиторам подобный анализ дает возможность погашения предоставленных хозяйствующему субъекту кредитов и займов, включая и уплату причитающихся процентов. Источником их выплаты является денежная выручка от реализации продукции (работ, услуг), в состав которой входит и прибыль. Основными задачами анализа формирования прибыли фирмы являются следующие:

- изучение возможностей получения прибыли в соответствии с имеющимся ресурсным потенциалом фирмы и конъюнктурой рынка;
- систематический контроль за процессом формирования прибыли и изменением ее динамики;
- определение влияния как внешних, так и внутренних факторов на финансовые результаты;
- оценка качества прибыли;
- выявление резервов увеличения суммы прибыли и повышение уровня доходности бизнеса. Также в качестве задач анализа формирования прибыли можно обозначить выявление резервов увеличения суммы прибыли и повышение уровня доходности бизнеса, оценка работы фирмы по использованию возможностей увеличения прибыли и рентабельности и выработка рекомендаций по повышению эффективности системы управления.

Как отмечает Б.А.Аникин в сборнике статей по финансовому анализу предприятия: «Важной составной частью механизма управления прибылью предприятия являются системы и методы ее анализа. Анализ прибыли представляет собой процесс исследования условий и результатов ее формирования и использования с целью выявления резервов дальнейшего повышения эффективности управления ею на предприятии» [11,с.56].

Наиболее распространенным и эффективным методом финансового механизма является финансовый анализ, совершенствование которого позволит снизить расходную часть бюджета и повысить доходную. Дадим определение понятию «финансовый анализ». По мнению Б.А.Аникина: «Финансовый анализ представляет собой процесс исследования финансового состояния и основных результатов финансовой деятельности предприятия с целью выявления резервов повышения его рыночной стоимости и обеспечения эффективного развития» [1, с.259]. Одним

из важнейших условий успешного управления предприятием является анализ его финансового состояния. Финансовое состояние предприятия характеризуется совокупностью показателей, отражающих процесс формирования и использования его финансовых средств. В рыночной экономике финансовое состояние предприятия, по сути дела, отражает конечные результаты его деятельности. При этом конечные результаты деятельности предприятия интересуют не только его работников, но и его партнеров по экономической деятельности, государственные, финансовые, налоговые органы. В соответствии с этим финансовый анализ является существенным элементом управления деятельностью предприятия. По целям осуществления анализ прибыли предприятия подразделяется на различные формы в зависимости от следующих признаков. Существуют различные формы анализа прибыли, которые можно классифицировать по различным признакам.

Главная цель анализа прибыли заключается в выяснении и определении абсолютно всех причин, влияющих на любое изменение в структуре и количестве получаемого предприятием дохода. К этому можно отнести выявление скрытых резервов и непосредственной разработке управленческих и стратегических решений, направленных на мобилизацию и повышения качественной составляющей выявленных скрытых резервов.

Внешний анализ прибыли осуществляют налоговые органы, аудиторские фирмы, банки, страховые компании с целью изучения правильности ее отражения, уровня кредитоспособности фирмы и т.п. Источником информации для проведения такого анализа являются данные финансового учета и отчетности фирмы. Внутренний анализ прибыли проводится менеджерами фирмы или ее собственниками с использованием всей совокупности имеющихся информативных показателей (включая данные управленческого учета). Результаты такого анализа могут представлять коммерческую тайну фирмы.

Анализ финансовых результатов деятельности фирмы включает [25,с.67]:

- изучение изменений каждого показателя за отчетный период по сравнению с базисным (горизонтальный анализ);
- структурный анализ соответствующих статей (в процентах);
- изучение динамики изменения показателей за ряд периодов (кварталов, лет)
- трендовый анализ;
- исследование влияния отдельных факторов на прибыль (факторный анализ);
- контроль за выполнением установленных внутренних плановых заданий по прибыли по центрам финансовой ответственности (контроллинг прибыли).

Существуют различные методические подходы к анализу финансовых результатов предприятия. Рассмотрим некоторые из них. Н.Н. Селезнева анализ уровня и динамики финансовых результатов по данным формы №2 проводит с использованием горизонтального, вертикального и факторного метода:

- горизонтальный анализ прибыли базируется на изучении динамики отдельных ее показателей во времени. В процессе использования этой системы анализа рассчитываются темпы ее роста (прироста) отдельных видов прибыли, определяются общие тенденции ее изменения;
- вертикальный анализ прибыли базируется на структурном разложении агрегированных показателей ее формирования, распределения и использования. В процессе применения этой системы анализа рассчитываются удельные веса отдельных структурных составляющих агрегированного показателя прибыли;
- факторный анализ является анализом общей бухгалтерской прибыли (прибыли до налогообложения). Балансовая прибыль учитывает финансовые результаты от реализации продукции, прочей реализации, внереализационных операций.

Основными задачами анализа прибыли до налогообложения являются:

- оценка плана (прогноза) прибыли;
- изучение состава и структуры прибыли в динамике;
- выявление и количественное измерение влияния факторов, формирующих прибыль;
- выявление резервов роста прибыли;
- разработка рекомендаций по наиболее эффективному формированию и использованию прибыли с учетом перспектив развития организации. В процессе такого анализа изучают состав и динамику прибыли отчетного года; устанавливают факторы, определяющие уровень прибыли; оценивают влияние выделенных факторов [21,с.14].

Прибыль от продаж или реализации продукции характеризует абсолютную эффективность хозяйствования коммерческой организации, ее производственной, сбытовой, управленческой деятельности. Рост прибыли от реализации создает основу для расширенного воспроизводства, выполнения обязательств организацией перед бюджетом, банками и другими кредиторами. Изменение прибыли от реализации продукции (работ, услуг) зависит от ряда факторов, на которые, в свою очередь, влияют объем проданной продукции и ее себестоимость. Л.Е.Басовский в своей методике объединяет коэффициенты прибыльности и рентабельности в следующие группы:

1. показатели прибыльности продаж, исчисляемые как отношение соответствующих видов прибыли к объему реализованной продукции;
2. показатели рентабельности активов, исчисляемые как отношение соответствующих видов прибыли к той или иной группе активов;
3. показатели рентабельности финансовых источников капитала, определяемые как отношение соответствующих видов прибыли к той или иной группе обязательств. Пожалуй, именно методологическая составляющая, используемая для анализа прибыли, является наиболее важным аспектом, определяющим качество проводимого исследования и достоверность полученных данных.

Методика определяет саму форму, в которой и будет проходить весь анализ прибыли предприятия.

К первой группе относятся следующие показатели:

1. Коэффициент валовой прибыли, или, по немецкой терминологии, коэффициент покрытия. Это отношение разности между объемом продаж товаров и услуг и их стоимостью, равный прямым переменным издержкам, к объему продаж: $(\text{Продажи} - \text{Стоимость продукции}) / \text{Продажи}$. Этот коэффициент показывает долю валовой прибыли, валовой маржи, валового покрытия в объеме продаж и является одним из наиболее важных для менеджеров предприятия. Он позволяет определить величину, которая остается после вычета из себестоимости реализованной продукции переменных издержек на покрытие других видов издержек - операционных, т.е. постоянных издержек, налогов, процентов за кредит, и получение прибыли.
2. Коэффициент операционной прибыли (операционной маржи) - это отношение операционной прибыли, т.е. прибыли от основной деятельности, к объему продаж: $\text{Операционная прибыль} / \text{Продажи}$. Этот коэффициент показывает величину операционных расходов, приходящуюся на одну денежную единицу продаж.
3. Рентабельность продаж - отношение чистой прибыли к продажам: $\text{Чистая прибыль} / \text{Сумма продаж}$. Коэффициент показывает величину чистого дохода, полученного предприятием на рубль реализованной продукции. Вторая группа показателей характеризует рентабельность активов (общих, текущих и долгосрочных) по отношению к различным видам прибыли. Наиболее часто для оценки рентабельности активов используют данные о чистой прибыли [19,с.54]:

1. Рентабельность активов – отношение чистой прибыли к активам: $\text{Чистая прибыль} / \text{Сумма активов}$. Коэффициент показывает, сколько рублей чистой прибыли получено на рубль активов. Если рентабельность активов меньше процентной ставки за кредиты, то предприятие нельзя считать благополучным.

2. Рентабельность текущих активов – отношение чистой прибыли к величине текущих активов: $\text{Чистая прибыль} / \text{Текущие активы}$. Коэффициент показывает, сколько рублей чистой прибыли получено на рубль текущих активов – оборотных средств.

3. Рентабельность долгосрочных активов – отношение чистой прибыли к долгосрочным активам: $\text{Чистая прибыль} / \text{Долгосрочные активы}$. Коэффициент показывает, сколько рублей чистой прибыли получено на рубль долгосрочных – внеоборотных активов. Третья группа коэффициентов характеризует степень доходности средств, вложенных в предприятие [18,с.97]:

1. Рентабельность общих инвестиций – отношение прибыли до вычета налогов и суммы выплаченных процентов по долгосрочным обязательствам к общим инвестициям – долгосрочным обязательствам и собственному капиталу:

$(\text{Прибыль до вычета налогов} + \text{Выплачиваемые проценты}) / (\text{Долгосрочные обязательства} + \text{Собственный капитал})$.

Этот коэффициент показывает, насколько эффективно использовались инвестированные средства, какой доход получает предприятие на рубль инвестированных средств. Он косвенно характеризует эффективность управления инвестированными средствами, опыт, компетенцию руководства.

2. Рентабельность собственного капитала – отношение чистой прибыли к собственному капиталу:

$\text{Чистая прибыль} / \text{Собственный капитал}$.

Этот коэффициент показывает, насколько эффективно использовался собственный капитал. Он особенно важен для акционеров, так как может оказывать влияние на котировки акций на фондовой бирже.

3. Коэффициент прибыли на долгосрочные обязательства – отношение чистой прибыли к долгосрочным обязательствам:

$\text{Чистая прибыль} / \text{Долгосрочные обязательства}$. Этот коэффициент косвенно показывает возможности погашения долгосрочных кредитов. Его следует

сравнивать со ставками процентов за кредиты.

1.3 Особенности анализа экономической деятельности коммерческого предприятия

Целью управления финансовыми результатами деятельности предприятия оптовой торговли является обеспечение роста рентабельности продаж на базе преимущественного роста соответствующих показателей прибыли по сравнению с ростом выручки от продаж. Только так будут сформированы предпосылки для роста деловой активности предприятия, а увеличение чистой прибыли будет способствовать пополнению накопленной части собственного капитала организации, что, в свою очередь, предопределяет устойчивость ее финансового состояния. Достичь указанной цели нельзя без серьезного анализа финансовых результатов, значение которого состоит в формировании объективной оценки их динамики и структуры, а также в выявлении внутренних резервов их улучшения. Существует значительное количество методик анализа финансовых результатов. Между тем исследователи подходят к отдельным теоретическим и методическим вопросам анализа в различных аспектах и с разной степенью детализации [10,с.71]. Рассмотрим основные особенности методики анализа финансовых результатов с позиций разных авторов.

Так, Г.В.Савицкая предлагает проводить анализ финансовых результатов деятельности предприятия, поэтапно, акцентируя внимание на: 1. Анализ состава и динамики прибыли. При этом в процессе анализа используются следующие показатели прибыли [8,с.84]:

- маржинальная прибыль;
- прибыль от реализации продукции, товаров, услуг;
- общий финансовый результат до выплаты процентов и налогов (брутто-прибыль);
- чистая прибыль;
- капитализированная прибыль;
- потребляемая прибыль.

Причем, как отмечено автором, использование показателей прибыли должно быть обусловлено целями анализа. В процессе анализа следует определить состав, структуру и динамику прибыли. Г.В. Савицкая полагает, что особое внимание крайне важно уделять учету инфляционных факторов изменения суммы прибыли

[10,с.109].

2. Анализ финансовых результатов от реализации продукции и услуг. В процессе анализа исследуются динамика, выполнение плана прибыли от реализации продукции и определяются факторы изменения ее суммы (объем реализации продукции, структура реализованной продукции, себестоимость продукции, изменение уровня среднереализационных цен).

3. Анализ ценовой политики предприятия и факторный анализ уровня среднереализационных цен. При этом исследуется влияние на изменение уровня среднереализационной цены следующих факторов: качество реализуемой продукции, сроки реализации, рынки сбыта реализуемой продукции, конъюнктура рынка, инфляционные процессы.

4. Анализ прочих доходов и расходов. В процессе анализа изучаются состав, динамика, выполнение плана и факторы изменения суммы полученных убытков и прибыли по каждому конкретному случаю.

5. Анализ рентабельности предприятия. Сначала крайне важно определить рентабельность продукции (коэффициент окупаемости затрат), рентабельность продаж (оборота), рентабельность совокупного капитала. Дальше в процессе анализа нужно определить динамику указанных показателей, сравнить с плановыми значениями и провести межхозяйственные сравнения с предприятиями – конкурентами, провести факторный анализ каждого из показателей рентабельности.

6. Анализ использования прибыли. В процессе анализа изучаются факторы изменения величины налогооблагаемой прибыли, суммы выплаченных дивидендов, процентов, налогов из прибыли, размера чистой потребленной и капитализированной прибыли [10, с.128].

А.Д. Шеремет предлагает свою последовательность анализа прибыли и рентабельности продукции [17,с.209]:

1. Формируется ряд показателей, который характеризуют финансовые результаты организации. При этом выделяются следующие показатели: валовая прибыль, прибыль (убыток) от продаж, прибыль (убыток) от продаж и прочей деятельности, прибыль (убыток) до налогообложения (общая бухгалтерская прибыль), прибыль (убыток) от обычной деятельности, чистая прибыль (нераспределенная прибыль (убыток) отчетного периода.

2. Анализ на предварительном этапе проводится как по абсолютным показателям прибыли, так и по ее относительным показателям, к примеру, по отношению прибыли к выручке от продажи – по рентабельности продаж.

3. Углубленный анализ проводится посредством изучения влияния на величину прибыли и рентабельность продаж различных факторов, подразделенных на группу внешних и группу внутренних факторов.

4. Далее анализируется влияние инфляции на финансовые результаты от продаж продукции.

5. Исследуется качество прибыли, приводится так называемая обобщенная характеристика структуры источников формирования прибыли.

6. Проводится анализ рентабельности активов предприятия.

7. Осуществляется маржинальный анализ прибыли. В анализе финансовых коэффициентов А.А.Шеремет рассматривает 6 групп финансовых коэффициентов. В процессе анализа финансовых результатов деятельности предприятий оптовой торговли крайне важно решить следующие задачи [8,с.83]:

- изучение и оценка финансовых результатов и их изменения в динамике;
- изучение и оценка отдельных слагаемых прибыли с позиции выявления возможностей увеличения доходов и устранение непроизводительных расходов и потерь;
- изучение и оценка использования прибыли;
- изучение и оценка динамики рентабельности;
- обобщение и систематизация выявленных резервов роста чистой прибыли и выработка конкретных рекомендаций, направленных на вовлечение их в оборот.

Указанные задачи являются общими и бывают конкретизированы исходя из стоящих перед исследователем управленческих задач. При этом решение задач анализа финансовых результатов, вне зависимости от их характера и степени детализации, как правило, основывается на использовании инструментария, который включает стандартные методы анализа.

Глава 2.АНАЛИЗ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО «ИнСет»

2.1 Организационно-экономическая характеристика деятельности ООО «ИнСет»

Предприятие ООО «ИнСет» было основано в 2010 году и специализируется на продаже и техническом обслуживании оборудования по металлообработке.

Предприятие ООО «ИнСет» реализует станки по металлообработке из стран Европейского союза, которые адаптированы для условий российского производства. Кроме продажи оборудования для осуществления металлообработки предприятие ООО «ИнСет» предлагает комплекс инженерных услуг, которые направлены на организацию оснащения и переоснащения отечественных предприятий с применением современных технологий.

Сегодня предприятие ООО «ИнСет» является официальным дистрибьютором многих международных производителей оборудования по металлообработке, что помогает предприятию предоставлять самый широкий спектр технологических решений для своих заказчиков.

Многолетний опыт в области продажи металлообрабатывающего оборудования, а так же своевременные поставки различных комплектующих из стран Западной Европы, сформировало в глазах потребителей благоприятный имидж предприятия ООО «ИнСет».

Миссия предприятия – осуществлять постоянное расширение своей сферы деятельности и постоянно пополнять ассортимент современным оборудованием, а также надежно закрепить свои позиции на рынке по продаже металлообрабатывающего оборудования.

Предприятие ООО «ИнСет» находится по адресу: г. Москва, улица Ибрагимова 15 к 1 оф, 209.

ООО «ИнСет» представляет собой юридическое лицо, которое осуществляет свою работу в строгом соответствии с Гражданским Кодексом РФ, и Федеральным законом «Об обществах с ограниченной ответственностью», а так же другими законодательными актами Российской Федерации.

Предприятие ООО «ИнСет» осуществляет самостоятельное планирование своей деятельности и формирует планы развития на будущее, опираясь на статистические данные, которые основаны на уровне спроса на предлагаемую

продукцию. ООО «ИнСет» обладает правом в самостоятельном порядке устанавливать цены на товары и услуги в соответствии с действующим законодательством РФ, условиями контрактов и рыночной конъюнктурой.

К основным целям предприятия ООО «ИнСет» можно отнести:

- удовлетворение спроса среди юридических и физических лиц;
- продажа современного оборудования по металлообработке;
- повышение качества обслуживания клиентов;
- максимизация прибыли для предприятия.

Основным видом деятельности ООО «ИнСет» является продажа металлообрабатывающего оборудования. В ассортимент предприятия входят станки и оборудование самого разного назначения.

В ассортимент предприятия входят следующие основные товары:

- Автоматические токарные станки;
- Токарные станки с ручным управлением;
- Фрезерные станки;
- Шлифовальные станки;
- Станки для гидроабразивной резки;
- Роботизированные линии резки профиля;
- Зажигательные патроны;
- Аппараты плазменной резки;
- Машины лазерной резки;
- Машины термической резки.

Далее необходимо рассмотреть организационную структуру управления ООО «ИнСет».

Организационную структуру управления ООО «ИнСет» можно отнести к линейной структуре управления. Управление предприятием включает в себя множество взаимосвязанных функций, таких как: планирование, учет, контроль, анализ и регулирование. Данные функции соответствуют всем элементам действующей организационной структуры предприятия ООО «ИнСет».

Организационная структура организации ООО «ИнСет» отражена в виде рисунка 1.

Генеральный директор

Главный специалист по организации снабжения

Коммерческий

директор

Главный инженер

Главный

бухгалтер

Старший менеджер

Помощники бухгалтера

Менеджеры по логистике

Специалисты по монтажу и обслуживанию

оборудования

Менеджеры по продажам оборудования

Кладовщик склада

Водители

Менеджеры по закупкам

Грузчики

Рисунок 1. Организационная структура организации ООО «ИнСет»

Прямую ответственность за эффективную организацию всех бизнес-процессов по реализации и продажи металлообрабатывающего оборудования несет коммерческий директор, он отвечает за закупку металлообрабатывающего оборудования у европейских предприятий партнеров и контролирует их дальнейшую перепродажу отечественным предприятиям.

У коммерческого директора в подчинении находятся менеджеры по продажам и закупкам. Основными задачами коммерческого директора ООО «ИнСет» являются:

- эффективная организация всего торгового процесса на предприятии;

- обеспечение устойчивого роста продаж на предприятии;
- обеспечение снижения издержек на предприятии.

Работа всего предприятия ООО «ИнСет» находится в зависимости от менеджеров по продажам, так как они осуществляют прямой контакт с заказчиками, а после заключения договора купли-продажи передают заказы менеджерам по логистике для организации доставки оборудования клиенту.

Главный бухгалтер находится в подчинении у генерального директора и осуществляет следующие функции:

- Осуществляет руководство сотрудниками финансового отдела предприятия;
- Осуществляет персональный контроль, проводит сопровождение и юридическое оформление сделок;
- Следит за достоверностью бухгалтерской и другой финансовой документацией.
- Следит за правильностью выполнения выработанных правил и сроков инвентаризации денежных средств.

У главного бухгалтера в подчинении находятся два помощника. Они ведут отчетную документацию, проводят финансовый анализ деятельности предприятия и презентуют финансовые отчеты главному бухгалтеру.

Главный инженер находится так же в подчинении у генерального директора и осуществляет контроль за техническим состоянием металлообрабатывающего оборудования, в его подчинении находятся специалисты по монтажу и обслуживанию оборудования. Данные специалисты осуществляют установку и ремонт оборудования на предприятиях заказчиков.

Главный специалист по организации снабжения находится так же в личном подчинении у генерального директора и осуществляет контроль за организацией работы склада и контролирует хранение готовой продукции.

За организацию всего процесса и транспортировку отвечают менеджеры по логистике, которые контролируют доставку оборудования для заказчиков.

За функциональную работу складского хозяйства отвечает кладовщик, у которого в подчинении находятся водители и грузчики, которые осуществляют погрузку и отгрузку товара.

Для проведения характеристики объекта исследования, необходимо проанализировать основные экономические показатели деятельности предприятия, характеризующие различные аспекты деятельности организации за 2017- 2019 годы (таблица 1).

Таблица 1

Основные экономические показатели деятельности ООО «ИнСет»

Наименование показателя	2017	2018	2019	Абсолютные отклонения (+,-)		Темп прироста %	
	год	год	год				
	руб.	руб.	руб.	2018 к 2017	2019 к 2018	2018 к 2017	2019 к 2018
	тыс.руб.	тыс.руб.	тыс.руб.				
Выручка тыс.руб.	206649	166177	126107	-40472	-40070	-19,58	-24,11
Себестоимость, тыс.руб.	122785	95698	73119	-27087	-22579	-22,06	-23,59
Валовая прибыль, тыс.руб.	83864	70479	52988	-13385	-17491	-15,96	-24,81
Коммерческие расходы	11030	12658	10546	1628	-2112	14,75	-16,68
Управленческие расходы	18770	21350	16520	2580	-4830	13,74	-22,62
Прибыль от продаж	54064	36471	25922	-17593	-10549	-32,54	-28,92
Проценты к получению	8567	7432	6654	-1135	-778	-13,24	-10,46

Проценты к уплате	9432	8542	7115	-890	-1427	-9,43	-16,70
Прибыль до налогообложения	53199	35361	25461	-17838	-9900	-33,53	-27,99
Налог на прибыль	10639	7072	5492	-3567	-1580	-33,52	-22,34
Чистая прибыль, тыс.руб.	42559	28289	21969	-14270	-6320	-33,52	-22,34

Продолжение таблицы 1

Среднесписочное количество персонала, чел.	48	46	45	-2	-1	-4,16	-2,17
Производительность труда 1 работника, тыс. руб./чел.	4305	3612	2802	-693	-810	-16,09	-22,42
Фондоотдача	4,40	4,64	3,97	0,24	-0,67	x	x
Фондоемкость	0,22	0,21	0,25	-0,01	0,04	x	x
Рентабельность продаж	26,16	21,94	20,18	-4,22	-1,76	x	x

Для наглядности представим итоговые результаты деятельности предприятия в виде рисунка 2.

Рисунок 3. Динамика основных финансовых результатов ООО «ИнСет» за 2017-2019 гг., тыс. руб.

Полученные результаты из таблицы 1 продемонстрировали, сокращение выручки от продаж на протяжении всего анализируемого периода. В 2019 году выручка сократилась по сравнению с 2018 годом на 40070 тыс.руб., и составила 126107 тыс.руб. Сокращение выручки на протяжении всего анализируемого периода связано с резким ростом национальной валюты и удорожанием закупок металлообрабатывающего оборудования в странах Европейского союза.

Себестоимость проданной продукции также продемонстрировала тенденцию к снижению, что является негативным фактором на фоне выручки.

Валовая прибыль в результате выше указанных негативных изменений, на протяжении всего анализируемого периода снижалась.

Чистая прибыль в 2019 году по сравнению с 2018 годом сократилась на 6320 тыс.руб., и составила 21969 тыс.руб.

Списочная численность сотрудников ООО «ИнСет» сократилась на одного сотрудника, что негативно сказалось на производительности труда.

Анализ бухгалтерского баланса

Ряд основных характеристик финансового состояния предприятия непосредственно можно получить из бухгалтерского баланса.

Далее на основании приложения 1 необходимо провести анализ бухгалтерского баланса ООО «ИнСет» за 2017-2019 гг. Динамика активов ООО «ИнСет» за 2017-2019 гг. представлена в виде таблицы 2.

Таблица 2

Динамика активов и пассивов ООО «ИнСет» за 2017-2019 год тыс.руб.

Код строки	Актив	2017	2018	2019	Отклонение		Темп прироста,	
		год	год	год.	тыс.руб.	%		
		Тыс.руб.	Тыс.руб.	Тыс.руб.	Гр.4- гр.3	Гр.5- гр.4	(Гр.4- гр.3)/3	(Гр.5- гр.4)/4
1	2	3	4	5	6	7	8	9

ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ

1150	Основные средства	46961	35754	31693	-11207	-4061	-23,86	-11,35
1180	Отложенные налоговые активы	2622	1690	388	-932	-1302	-35,54	-77,04
1100	Итого по разделу 1	49583	37444	32081	-12139	-5363	-24,48	-14,32

ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ

1210	Запасы	59788	48394	43321	-11394	-5073	-19,05	-10,48
1220	НДС	4700	4400	3380	-300	-1020	-6,38	-23,18
1230	Дебиторская задолженность	84162	65140	56770	-19022	-8370	-22,60	-12,84
1240	Финансовые вложения	4762	2431	2401	-2331	-30	-48,95	-1,23

Продолжение таблицы 2

1250	Денежные средства	17824	14217	15193	-3607	976	-20,23	6,86
1260	Прочие оборотные активы	1331	3136	1634	1805	-1502	135,61	-47,89
1200	Итого по разделу 2	172567	137718	122699	-34849	15019	-20,19	10,90

1600	Баланс	222150175162		154780	-	-	-21,15	-
					46988	20382		13,16

КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ

1310	Уставный капитал	10000	10000	10000	0	0	0	0
1370	Нераспределенная прибыль	46802	29671	23524	-17131	-6147	-36,60	-20,71
1300	Итого по разделу 3	56802	39671	33534	-17131	-6147	-30,15	-15,46

ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА

1410	Заемные средства	55348	35491		31246	-	-4245	-35,87
						19857		11,96
1420	Отложенные налоговые обязательства	10000	10000		15000	0	5000	0
								50
1400	Итого по разделу 4	65348	45491		46246	-	755	-30,38
						19857		1,65

КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА

1510	Заемные средства	45000	40000	20000	-5000	-	-11,11	-50
						20000		
1520	Кредиторская задолженность	55000	50000	55000	-5000	5000	-9,09	10

1500	Итого по разделу 5	100000	90000	75000	-	-	-10	-
					10000	15000		16,66
1700	Баланс	222150	175162	154780	-	-	-21,15	-
					46988	20382		13,16

Полученные результаты из таблицы 2 показали, что за анализируемый период имущество предприятия ООО «ИнСет» сократилось. В 2019 году активы предприятия сократились по сравнению с 2018 годом на 20382 тыс.руб., или на 13,16% это говорит о сокращении имущественного потенциала предприятия, который был обоснован преимущественным снижением стоимости оборотных активов, данный раздел сократился на 15019 тыс. руб., в 2019 году и составил 122699 тыс.руб.

Оборотные активы в 2019 году ООО «ИнСет» показали снижение на 5363 тыс.руб., и составили 32081 тыс.руб. Это говорит об ухудшение мобильности имущества всей организации.

Особенно важно отметить, что произошло снижение собственных источников в общей структуре формирования имущества ООО «ИнСет». В 2019 году данный раздел по сопоставлению с 2018 годом сократился на 6147 тыс.руб., и составил 33534 тыс.руб. данная динамика может негативно сказаться на финансовой устойчивости, это повышает риск увеличения зависимости от заемных источников финансирования.

Долгосрочные обязательства предприятия ООО «ИнСет» продемонстрировали рост в 2019 году и составили 46246 тыс. руб.

Краткосрочные обязательства в 2019 году сократились по сравнению с 2018 годом на 15000 и составили 75000 тыс.руб. Данное снижение произошло из за сокращения краткосрочных заемных средств в 2019 году по сравнению с 2018 годом. Что можно отнести к положительному фактору для работы предприятия.

Далее представим вертикальный анализ активов предприятия в виде таблицы 3.

Таблица 3

Вертикальный анализ активов ООО «ИнСет» за 2018-2019 гг.

Код строки	Показатели	2017 г.		2018 г.		2019 г.	
		Сумма, тыс.руб.	уд.вес, %	сумма, тыс.руб.	уд.вес, %	сумма, тыс.руб.	уд.вес, %
ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ							
1150	Основные средства	46961	21,13	35754	20,41	31693	20,47
1180	Отложенные налоговые активы	2622	1,18	1690	0,96	388	0,25
1100	Итого по разделу 1	49583	22,31	37444	21,37	32081	20,72

ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ

Продолжение таблицы 3

1210	Запасы	59788	26,91	48394	27,62	43321	27,98
1220	НДС	4700	2,11	4400	2,51	3380	2,18
1230	Дебиторская задолжен-ть	84162	37,88	65140	37,18	56770	36,67
1240	Финансовые вложения	4762	2,14	2431	1,38	2401	1,55
1250	Денежные средства	17824	8,02	14217	8,11	15193	9,81

1260Прочие оборотные активы	1331	0,59	3136	1,79	1634	1,05
1200Итого по разделу 2	17256777,68	13771878,62			12269979,27	
1600БАЛАНС	222150100	175162100,0			154780100	
КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ						
1310Уставной капитал	10000	4,50	10000	5,70	10000	6,46
1370Нераспределенная прибыль	46802	21,0629671	16,93	23524	15,19	
1300Итого по разделу 3	56802	25,5639671	22,64	33534	21,66	
ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА						
1410Заемные средства	55 348	24,9135491	20,26	31246	20,18	
1420Отложенные налоговые обязательства	10 000	4,50	10000	5,70	15000	9,69
1400Итого по разделу 4	65348	29,4145491	25,97	46246	29,87	
КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА						
1510Заемные средства	45000	20,25	40000	22,8320000	12,92	
1520Кредиторская задолженность	55000	24,75	50000	28,5455000	35,53	
1500Итого по разделу 5	100000	45,01	90000	51,3875000	48,45	

1700БАЛАНС

222150 100 175162100 154780 100

Внеоборотные активы представлены на предприятии ООО «ИнСет» в наибольшей степени основными средствами, удельный вес которых в 2019 году составлял 20,47%.

Во втором разделе баланса «Оборотные активы» наибольший удельный вес занимает дебиторская задолженность, в 2019 году которая составила 36,67 % от общей суммы имущества предприятия. На втором месте расположены запасы, которые в 2019 году продемонстрировали небольшое увеличение в структуре баланса до 27,98 %.

На третьем месте расположен раздел «Денежные средства» которые в 2019 году составили 9,81 % в общей структуре баланса.

Характеризуя структуру финансирования предприятия ООО «ИнСет», важно отметить, что собственные источники формирования имущества к концу отчетного года сократились и составили 21,66% в общей структуре пассивов.

Удельный вес долгосрочных обязательств в структуре источников имущества составил в 2019 году 29,87 % , а доля краткосрочных обязательств составила в 2019 году 48,45%., что является негативным фактором, так как доля участия собственных финансовых ресурсов в формировании активов должна составлять не менее 50% для осуществления стабильной работы предприятия.

В таблице 4 представлен аналитический баланс предприятия с группировкой активов по степени ликвидности и пассивов по срочности их погашения. Баланс может считаться абсолютно ликвидным, если выполняются все ниже указанные условия: $A1 \geq P1$; $A2 \geq P2$; $A3 > P3$; $A4 < P4$.

Активы и пассивы баланса по степени ликвидности представлены в таблице 4.

Таблица 4

Анализ ликвидности баланса за 2017-2019 годы

Код строки Группа активов 2017 2018 2019

1	2	3	4	5
1250 +1240	A1	22586	16648	17594
1230 +1260	A2	85493	68276	58404
1210 +1220	A3	64488	52794	46701
1100	A4	49583	37444	32081
Итого		222150	175162	154780

Код строки	Группа пассивов	2015	2016	2017
1520	П1	55000	50000	55000
1510	П2	45000	40000	20000
1400	П3	65348	45491	46246
1300	П4	56802	39671	33534
Итого		222150	175162	154780

Анализ данных таблицы 4 показывает, что баланс ООО «ИнСет» нельзя назвать абсолютно ликвидным, так как выполняются не все условия ликвидности ($A1 \leq P1$, $A2 \geq P2$, $A3 \geq P3$, $A4 \leq P4$).

Как показал анализ ликвидности баланса, наиболее ликвидные активы не способны покрыть наиболее срочные обязательства, что говорит о потере платежеспособности предприятия ООО «ИнСет».

Для проведения анализа показателей ликвидности и платежеспособности чаще всего используют специализированные показатели, к ним относятся коэффициенты абсолютной, текущей ликвидности, а так же коэффициент покрытия краткосрочных обязательств.

Наиболее оптимальный уровень платежеспособности на предприятии описывает коэффициент абсолютной ликвидности. Данный коэффициент можно рассчитать по следующей формуле:

$$K_{a.l} = A_1 / (П_1 + П_2) \quad (1)$$

Рассчитаем коэффициент абсолютной ликвидности в 2017-2019 гг. по формуле (1).

$$K_{a.l}_{2017} = 22586 / (55000 + 45000) = 0,22;$$

$$K_{a.l}_{2018} = 16648 / (50000 + 40000) = 0,18;$$

$$K_{a.l}_{2019} = 17594 / (55000 + 20000) = 0,23.$$

Коэффициент абсолютной ликвидности – наиболее популярный показатель эффективности, который характеризуют уровень платежеспособности предприятия, и способность предприятия погасить наиболее срочные обязательства в срок.

Рекомендуемое значение данного коэффициента – 0,2. Рассчитанный коэффициент демонстрируют, что предприятие способно погасить краткосрочные обязательства своевременно.

Платежеспособность предприятия с учетом предстоящих поступлений от дебиторов характеризует коэффициент уточненной (текущей) ликвидности.

Коэффициент текущей ликвидности (покрытия) рассчитывается как:

$$K_{т.л} = (A_1 + A_2) / (П_1 + П_2) \quad (2)$$

Рассчитаем коэффициент текущей ликвидности за 2017-2019 гг. по формуле (2).

$$K_{т.л}_{2017} = (22586 + 85493) / (55000 + 45000) = 1,08;$$

$$K_{т.л}_{2018} = (16648 + 68276) / (50000 + 40000) = 0,94;$$

$$K_{т.л}_{2019} = (17594 + 58404) / (55000 + 20000) = 1,01.$$

Нормативным значением данного коэффициента считается $\geq 0,7$. Как демонстрируют полученные результаты в 2019 г., данный коэффициент текущей ликвидности был 1,01, что больше нормативного значения и говорит о рациональной структуре капитала на предприятие.

Коэффициент покрытия демонстрирует отношение между активами предприятия и общим количеством взятых обязательств. Коэффициент покрытия можно рассчитать следующим образом:

$$K_{\text{п}} = (A_1 + A_2 + A_3) / (П_1 + П_2) \quad (3)$$

Рассчитаем коэффициент покрытия за 2017-2019 гг. по формуле (3).

$$K_{\text{п}} 2017 = (22586 + 85493 + 64488) / (55000 + 45000) = 1,72;$$

$$K_{\text{п}} 2018 = (16648 + 68276 + 52794) / (50000 + 40000) = 1,53;$$

$$K_{\text{п}} 2019 = (17594 + 58404 + 46701) / (55000 + 20000) = 1,63.$$

Норматив данного коэффициента 1,5 - 2, как видно из расчетов, за анализируемый период, предприятие ООО «ИнСет» было ликвидным.

Сводная таблица относительных показателей ликвидности и платежеспособности ООО «ИнСет» представлена в виде таблицы 5.

Таблица 5

Сводная таблица относительных показателей ликвидности ООО «ИнСет»

Показатель	Нормативное значения	Изменение			
		2017г.	2018г.	2019г.	2019 г. к 2018 г.
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,2 ÷ 0,5	0,22	0,18	0,23	0,05
Коэффициент текущей ликвидности	$\geq 0,7$	1,08	0,94	1,01	0,07

Коэффициент покрытия $\geq 1,5$ 1,72 1,53 1,63 0,01

Предприятия обладающие определенным запасом финансовой устойчивости характеризуется наличием определенных финансовых возможностей, которые способны защитить предприятие от не предвиденных финансовых трудностей.

Анализ рентабельности предприятия

Далее необходимо провести анализ рентабельности предприятия ООО «ИнСет».

Рассчитаем коэффициенты рентабельности (убыточности) по следующим коэффициентам:

1. Коэффициент рентабельности продаж.

(4)

Рассчитаем коэффициент рентабельности продаж за 2017-2019 год по формуле (7).

$$R_{п2017} = 54064 / 206649 = 26,16\%$$

$$R_{п2018} = 36471 / 166177 = 21,94\%$$

$$R_{п2019} = 25922 / 126107 = 20,55 \%$$

2) Коэффициент рентабельности активов.

(5)

Рассчитаем коэффициент рентабельности активов за 2017-2019 год по формуле (5).

$$R_{а2017} = 42559 / 222150 = 19,15 \%$$

$$R_{а2018} = 28289 / 175162 = 16,15 \%$$

$$R_{а2019} = 21969 / 154780 = 14,19 \%$$

3) Коэффициент рентабельности собственного капитала.

(6)

Рассчитаем коэффициент рентабельности собственного капитала за 2017-2019 год по формуле (6).

$$R_{СК_{2017}} = 42559 / 56802 = 74,92 \%$$

$$R_{СК_{2018}} = 28289 / 39671 = 71,30 \%$$

$$R_{СК_{2019}} = 21969 / 33534 = 65,51 \%$$

Таблица 6

Сравнительная таблица основных показателей рентабельности ООО «ИнСет» за 2017-2019 г.

Показатели	Значения показателей			Изменение 2019 к 2018
	2017г	2018г	2019г	
Коэффициент рентабельности продаж	26,16	26,16	21,94	-4,22
Коэффициент рентабельности активов (всего капитала)	19,15	16,15	14,19	-1,96
Коэффициент рентабельности собственного капитала	74,92	71,30	65,51	-5,79

Графически, данная динамика представлена на рисунке 4.

Рисунок 4. Динамика основных показателей рентабельности предприятия

В целом на предприятии наблюдается ухудшение финансового положения. Рентабельность продаж сократилась на 4,22%. Снижение рентабельности продаж, свидетельствует о снижении спроса на товары предприятия.

В целом на предприятии ООО «ИнСет» наблюдается ухудшение в использовании имущественного потенциала. С каждого рубля средств, вложенных в активы, предприятие получило в отчетном году прибыли меньше, чем в предыдущем периоде. Если в 2018 году каждый вложенный в имущество рубль приносил 16,15 руб. прибыли, то к концу 2019 года – 14,19 руб.

Рентабельность собственного капитала сократилась за отчетный период на 5,79 пунктов, что свидетельствует о сокращении эффективности использования собственных средств ООО «ИнСет» и повышении зависимости предприятия от заемных источников финансирования.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Анализ экономических показателей деятельности выполняет большую роль в работе любого коммерческого предприятия. Он строится на получении информации о нынешнем экономическом положении организации и сравнении его с предыдущим периодом для оценки и направления развития будущей деятельности.

Главной задачей анализа экономических показателей коммерческой деятельности является диагностика и выявление проблем в работе предприятия, поиск оптимальных и действенных решений для дальнейшего успешного функционирования.

В первой главе были рассмотрены основные теоретические положения по теме данной курсовой работы. Была рассмотрена сущность анализа, цели и задачи. Также были рассмотрены виды анализа, которым были классифицированы в соответствии с их ролью и задачами, и методы анализа (способы подхода к изучению влияния факторов на динамику экономического развития предприятия), которые бывают двух видов – качественные и количественные. Основной документацией для проведения анализа экономических показателей является бухгалтерский баланс и отчет о финансовых результатах, однако для проведения внутреннего финансового анализа необходимо более подробная информация, которая содержится не только в бухгалтерских отчетах, но и другой документации (например, данные управленческого учета).

Во второй главе был проведен подробный анализ экономических ресурсов предприятия ООО «ИнСет».

Предприятие ООО «ИнСет» реализует станки по металлообработке из стран Европейского союза, которые адаптированы для условий российского производства. Кроме продажи оборудования для осуществления металлообработки предприятие ООО «ИнСет» предлагает комплекс инженерных услуг, которые направлены на организацию оснащения и переоснащения отечественных предприятий с применением современных технологий.

В 2019 году выручка сократилась по сравнению с 2018 годом на 40070 тыс.руб., и составила 126107 тыс.руб. Сокращение выручки на протяжении всего анализируемого периода связано с резким ростом национальной валюты и удорожанием закупок металлообрабатывающего оборудования в странах Европейского союза.

Себестоимость проданной продукции также продемонстрировала тенденцию к снижению, что является негативным фактором на фоне выручки.

Валовая прибыль в результате выше указанных негативных изменений, на протяжении всего анализируемого периода снижалась.

Чистая прибыль в 2019 году по сравнению с 2018 годом сократилась на 6320 тыс.руб., и составила 21969 тыс.руб.

Список использованных источников

1. Гражданский кодекс Российской Федерации. Части первая, вторая, третья и четвертая. – Москва: проспект, КноРус, 2015. – 554с.
2. Федеральный закон от 28.12.2009 года № 381 ФЗ «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в РФ»;
3. Федеральный закон от 15.02.1992 года № 2300-1 "О защите прав

потребителей" (в ред. от 23.11. 2009 г. N 261 ФЗ)

1. Федеральный закон от 26.07.2006 г. № 135 ФЗ «О защите конкуренции» (в ред.от 17.07.09 г. № 173 ФЗ)
2. Панкратов Ф.Г. Коммерческая деятельность [Электронный ресурс]: учебник/ Панкратов Ф.Г., Солдатова Н.Ф.— Электрон. текстовые данные.— М.: Дашков и К, 2017.— 500 с.: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=452590> ISBN 978-5-394-01418-5. – Текст : электронный.
3. Памбухчиянц, О.В. Основы коммерческой деятельности: учебник/ О.В. Памбухчиянц. – 2-е изд., стер. – Москва : Дашков и К°, 2019. – 284 с. : ил. <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=573214> – Библиогр. в кн. – ISBN 978-5-394-03076-5. – Текст: электронный.
4. Актуальные вопросы потребительского рынка мегаполиса: теория и практика/ под общей ред. и рук. Г.Н. Чернухиной. Монография. – М.: Из-во РГТЭУ, 2012. – 256с. http://profcomm.org/praktiki-dlyastudentov/article_post/aktualnyye-voprosy-razvitiya-potrebitelskogo-rynka-megapolisa-teoriya-i-praktika (свободный доступ

на сайте profcomm.org)

5. Валигурский Д.И. Организация коммерческой деятельности в инфраструктуре рынка [Электронный ресурс]: учебник для бакалавров/ Валигурский Д.И.— Электрон. текстовые данные.— Москва: Дашков и К, 2019.— 300 с. (Учебные издания для бакалавров). –URL:
<http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=495742> Библиогр. в кн. – ISBN 978-5-394-02836-6. – Текст : электронный.
6. Дашков Л.П. Организация и управление коммерческой деятельностью [Электронный ресурс]: учебник для бакалавров/ Дашков Л.П., Памбухчиянц О.В.— Электрон. текстовые данные.— Москва: Дашков и К, 2018.— 400 с.
7. Иванов, Г.Г. Развитие торговых организаций в современной экономике : монография / Г.Г. Иванов, А.О. Зверева. – Москва : Дашков и К°, 2018. – 160 с. – Режим доступа: по подписке. – URL:
<http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=495703> (дата обращения: 15.04.2020). – ISBN 978-5-394-03132-8.
8. Иванов Г.Г. Организация и технология коммерческой деятельности практикум: учеб.пособие для студ.- М.: Издательский центр «Академия», 2010 .-224с. ISBN 978-5-7695-5912-9
9. Левкин, Г.Г. Основы коммерции : конспект лекций / Г.Г. Левкин. –Москва; Берлин: Директ-Медиа, 2016. – 109 с. – Режим доступа: по подписке. – URL:
<http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=429521> (дата обращения: 15.04.2020). – Библиогр. в кн. – ISBN 978-5-4475-6144-4. – DOI 10.23681/429521. – Текст : электронный.
10. Памбухчиянц О.В. Организация коммерческой деятельности [Электронный ресурс]: учебник для образовательных учреждений СПО/ Памбухчиянц О.В.— Электрон. текстовые данные.— Москва: Дашков и К, 2018.— 272 с.
<http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=495810>
11. Памбухчиянц О. В. Организация и технология коммерческой деятельности: Учебник / О. В. Памбухчиянц. — 7-е изд., перераб. и доп. — М.: ИТК «Дашков и К°», 2013. 640 с.

Приложения

Приложение 1

Бухгалтерский баланс на 31.12.2019

Коды

Форма № 1 по ОКУД

0710001

Дата

31.12.2019

Организация: ОБЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ
ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ ООО «ИнСет»

по ОКПО

18944049

Идентификационный номер налогоплательщика

ИНН

5130075744

Вид деятельности: продажа металлообрабатывающего
оборудования

по ОКВЭД

41.45.08

Организационно-правовая форма / форма собственности:
общество с **ограниченной ответственностью** /

по ОКОПФ
/ ОКФС

65/16

Единица измерения: **тыс. руб.**

по ОКЕИ

384

Местонахождение (адрес): Россия, 105005, г. Москва,
улица Ибрагимова 15 к 1 оф, 209

Пояснения АКТИВ		Код строки	На 31.12.2019 г.	На 31.12.2018г.	На 31.12.2017г.
1	2	3	4	5	6
	I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
	Нематериальные активы	1110	0	0	0

Результаты исследований и разработок	1120	0	0	0
Нематериальные поисковые активы	1130	0	0	0
Доходные вложения в материальные ценности	1140	0	0	0
Основные средства	1150	31693	35754	46961
Отложенные налоговые активы	1180	388	1690	2622
Финансовые вложения	1170	0	0	0
ИТОГО по разделу I	1100	32081	37444	49583
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
Запасы	1210	43321	48394	59788
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	3380	4400	4700
Дебиторская задолженность	1230	56770	65140	84162

Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240	2401	2431	4762
Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	15193	14217	17824
Прочие оборотные активы	1260	1634	3136	1331
ИТОГО по разделу II	1200	122699	137718	172567

Продолжение приложения 1

БАЛАНС (актив) 1600 154780 175162 222150

III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ

Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей) 1310 10000 10000 10000

Собственные акции, выкупленные у акционеров 1320 0 0 0

Переоценка внеоборотных активов 1340 0 0 0

Добавочный капитал (без переоценки) 1350 0 0 0

Резервный капитал 1360 0 0 0

Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток) 1370 23524 29671 46802

ИТОГО по разделу III	1300	33534	39671	56802
IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
Заемные средства	1410	31246	35491	55 348
Отложенные налоговые обязательства	1420	15000	10 000	10 000
Оценочные обязательства	1430	0	0	0
Прочие обязательства	1450	0	0	0
ИТОГО по разделу IV	1400	46246	45491	65348
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
Заемные средства	1510	20000	40000	45000
Кредиторская задолженность	1520	55000	50000	55000
Доходы будущих периодов	1530	0	0	0
Оценочные обязательства	1540	0	0	0
Прочие обязательства	1550	0	0	0
ИТОГО по разделу V	1500	75000	90000	100000
БАЛАНС (пассив)	1700	154780	175162	222150

Приложение 2

Отчет о финансовых результатах

за	20	19	г.	Коды
Форма по ОКУД				0710002
Дата (число, месяц, год)				31 12 19
Организация	Общество с ограниченной ответственностью «ООО «ИнСет»		по ОКПО	18944049
Идентификационный номер налогоплательщика			ИНН	5130075744
Вид экономической деятельности	Продажа металлообрабатывающего оборудования		по ОКВЭД	45.11.1
Организационно-правовая форма/форма собственности	общество			
с ограниченной ответственностью			по ОКОПФ/ОКФС	67 16
Единица измерения: тыс. руб.			по ОКЕИ	384
Пояснения Наименование показателя			Код	Заянварь- Декабрь 2019г. Заянварь- Декабрь 2018г.
Выручка			2110 126107	166177

Себестоимость продаж	2120 (73119) (95698)	
Валовая прибыль (убыток)	2100 52988	70479
Коммерческие расходы	2210 (10546) (12658)	
Управленческие расходы	2220 (16520) (21350)	
Прибыль (убыток) от продаж	2200 25922	36471
Доходы от участия в других организациях	2310 -	-
Проценты к получению	2320 6654	7432
Проценты к уплате	2330 (7115) (8542)	
Прочие доходы	2340	
Прочие расходы	2350 (-) (-)	
Прибыль (убыток) до налогообложения	2300 25461	35361
Текущий налог на прибыль	2410 (5492) (7072)	
в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	2421 -	-
Изменение отложенных налоговых обязательств	2430 -	-
Изменение отложенных налоговых активов	2450 -	(-)

Прочее	2460 (-)	(-)
Чистая прибыль (убыток)	2400 21969	28289

СПРАВОЧНО

Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2510 -	-
Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2520 -	-
Совокупный финансовый результат периода	2500 -	-
Базовая прибыль (убыток) на акцию	2900 -	-
Разводненная прибыль (убыток) на акцию	2910 -	-