

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования
«Тольяттинский государственный университет»

Институт финансов, экономики и управления
(наименование института полностью)

38.03.01 Экономика

(код и наименование направления подготовки / специальности)

Бухгалтерский учет, анализ и аудит

(направленность (профиль) / специализация)

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА (БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА)

на тему «Рентабельность деятельности предприятия – оценка и пути ее повышения (на
примере ООО «Тисса»)»

Обучающийся

Е. В. Кетова

(Инициалы Фамилия)

(личная подпись)

Руководитель

к.э.н. А. П. Данилов

(ученая степень (при наличии), ученое звание (при наличии), Инициалы Фамилия)

Тольятти 2023

Аннотация

Бакалаврская работа на тему: «Рентабельность деятельности предприятия – оценка и пути ее повышения (на примере ООО «Тисса»)» содержит 63 страницы текста, таблиц – 11, формул – 14, использованных источников – 25.

Актуальность темы заключается в том, что анализ показателей рентабельности необходим для определения стратегии развития организации, критериев повышения эффективности деятельности и окупаемость вложений в активы.

Целью работы является анализ рентабельности предприятия и изыскание путей ее увеличения на предприятии.

Задачи работы:

- рассмотреть рентабельность как экономическую категорию, понятие рентабельности;
- рассмотреть экономическую характеристику ООО «Тисса»;
- провести оценку показателей рентабельности предприятия;
- разработать предложения по увеличению показателей рентабельности предприятия.

В первом разделе рассмотрена рентабельность деятельности предприятия в целом на теоретической основе.

Во втором разделе дана характеристика деятельности предприятия ООО «Тисса» и проведен анализ показателей рентабельности данного предприятия.

В третьем разделе представлены проблемы и мероприятия по повышению рентабельности деятельности ООО «Тисса»

Содержание

Введение.....	4
1 Теоретические основы оценки рентабельности деятельности предприятия .	7
1.1 Понятие рентабельности и ее роль в деятельности предприятия	7
1.2 Методика расчета показателей рентабельности и применение факторного анализа.....	12
1.3 Пути повышения рентабельности деятельности предприятия в современных условиях	20
2 Анализ показателей, определяющих рентабельность деятельности предприятия	27
2.1 Техничко-экономическая характеристика деятельности ООО «Тисса»...27	
2.2 Расчет показателей рентабельности деятельности предприятия ООО «Тисса»	34
2.3 Факторный анализ показателей рентабельности.....40	
3 Рекомендации по повышению эффективности работы ООО «Тисса».....	50
3.1 Разработка мероприятий по повышению рентабельности деятельности ООО «Тисса»	50
3.2 Реализация мероприятий по повышению рентабельности деятельности ООО «Тисса»	52
Заключение	57
Список используемой литературы	61
Приложение А Бухгалтерский баланс ООО «Тисса» за 2022 год.....	64
Приложение Б Отчет о финансовых результатах ООО «Тисса» за 2022 год .	66

Введение

При создании предприятия, владелец, в первую очередь, волнуется о доходности, то есть о том, будут затраты организации покрыты полученной прибылью. Чем прибыль предприятия больше, тем эффективней его развитие, а значит, существует возможность расширить его производственную деятельность.

Показатель рентабельности является обобщающим показателем экономической эффективности производства. Под рентабельностью подразумевается способность предприятия приносить доход, то есть его прибыльность. Для расчета рентабельности сопоставляется прибыль или валовый доход с используемыми ресурсами или затратами.

Основываясь на анализе средних уровней рентабельности можно точно определить, какие хозяйственные подразделения и виды продукции способны приносить максимальный доход. Особенно важным это становится в современных рыночных условиях, так как на финансовую устойчивость предприятия влияют специализация и концентрация производства.

В современных условиях рынка для того, чтобы товары, изготовленные данным предприятием, пользовались большим спросом у покупателей, следует тщательно следить за финансовым положением, экономическими показателями, правильно организовывать производственную деятельность. Если предприятие приносит прибыль, значит оно рентабельно.

Предприятие реализует потребителям продукцию и получает за нее денежную выручку. Но это не значит, что предприятие получает прибыль. Для определения полученного финансового результата необходимо сопоставить полученную выручку с затратами на производство продукции и реализацию.

В данной работе будет рассмотрена тема «Рентабельность деятельности предприятия – оценка и пути ее повышения (на примере ООО «Тисса»)». Данная тема актуальна, так как анализ финансовых показателей в целом и рентабельности в частности имеет важное значение для определения

стратегии развития предприятия, выявления критериев повышения эффективности осуществляемой деятельности и окупаемости вложений в активы.

Объектом исследования настоящей работы является деятельность общества с ограниченной ответственностью «Тисса» (ООО «Тисса»).

В качестве предмета исследования выступают: понятие рентабельности, ее виды и показатели; оценка рентабельности, а также пути ее повышения.

Цель данной работы – анализ рентабельности предприятия и определение путей ее повышения в организации.

Исходя из цели были определены основные задачи работы:

- рассмотреть рентабельность как экономическую категорию, дать понятие рентабельности;
- дать экономическую характеристику ООО «Тисса»;
- оценить показатели рентабельности предприятия;
- разработать предложения по увеличению показателей рентабельности предприятия.

В качестве методологической основы использованы труды отечественных ученых в области экономики, финансового анализа и менеджмента, таких как Варфаловская В. В., Каледин С. В., Латышева Л. А. и других. При написании данной работы использованы учебные пособия по финансовому анализу и менеджменту, научные статьи в периодических изданиях, а также бухгалтерская отчетность ООО «Тисса» (Бухгалтерский Баланс, Отчет о финансовых результатах).

В процессе исследования применялись такие общенаучные методы исследования, как анализ, сопоставление, обследование, обобщение теоретического и практического материала.

Структура настоящей работы состоит из трех разделов. В первом разделе рассматривается понятие рентабельности, ее роль в деятельности организации. Рассматриваются виды рентабельности, а также методика их расчета.

Во втором разделе демонстрируется применение данной теории на практике на примере действующего субъекта хозяйственной деятельности - предприятия ООО «Тисса»: дается характеристика деятельности предприятия, произведен анализ показателей рентабельности. В данном разделе представлены различные таблицы, содержатся основные расчеты.

В третьем разделе предложены пути повышения рентабельности: оцениваются резервы роста рентабельности предприятия, рассмотрены мероприятия по повышению рентабельности осуществляемой предприятием деятельности.

1 Теоретические основы оценки рентабельности деятельности предприятия

1.1 Понятие рентабельности и ее роль в деятельности предприятия

Целью любого коммерческого предприятия является получение прибыли. Однако по абсолютному показателю прибыли нельзя дать точную оценку эффективности реализации продукции, использования вложенного капитала и оборотных активов, невозможно получить полное представление об изменении и уровне эффективности производства и торговли. Даже при увеличении прибыли эффективность производства может не изменяться или снижаться. Такая ситуация может возникнуть, когда прирост прибыли обусловлен экстенсивными (количественными) факторами производства – приобретение нового оборудования, изменение численности сотрудников и т.д.

Если численность работников увеличилась, но производительность их осталась прежней, либо уменьшилась, соответственно, эффективность производства остается на прежнем уровне или снижается.

Поэтому в целях экономического и финансового анализа применяется система относительных экономических показателей, к числу которых относятся и коэффициенты рентабельности.

Оценка рентабельности является важной как на микроэкономическом уровне для директоров, сотрудников, покупателей и поставщиков, банков, но и на макроуровне, так как из прибыли предприятий за счет отчислений в бюджет формируется основная часть государственных ресурсов, зависят темпы экономического развития регионов, страны в целом, а также уровень жизни населения.

На основании показателей рентабельности предприниматели могут оценить степень привлекательности бизнеса в определенной сфере деятельности. В экономической литературе даются различные определения

рентабельности, но все они подразумевают такое понятие, как «эффективность», «доходность», «прибыльность». В русско-немецком словаре А. А. Лепинга представлено понятие рентабельности в виде производного слова от немецкого «rentabel», что от слова «рента» в буквальном смысле означает «доход», и переводится как «рентабельный, доходный, прибыльный, выгодный, самоокупающийся».

В современном экономическом словаре Б. А. Райзберга дается следующее определение рентабельности: «Рентабельность характеризует конечный хозяйственный результат деятельности за определенный период и определяется величиной полученной прибыли в сравнении с размерами вложений (расходов) в основные и оборотные средства» [12]. Исходя из данного определения, можно сделать вывод, что рентабельность отражает доходность от использованных ресурсов в производственном процессе, что, по сути, сводится к понятию эффективности деятельности предприятия.

Существует две группы рентабельности: общая и расчетная.

Общей рентабельностью принято считать отношение прибыли к суммарной стоимости производственных основных фондов и нормируемых оборотных средств, выраженное в процентах. По мнению ученых, «рентабельность предприятия в общем виде нужно исследовать с точки зрения функции различных факторов, таких как: структура и фондоотдача ключевых фондов производственного назначения, оборачиваемость всех нормируемых оборотных средств, а также рентабельность проданной продукции» [14].

Расчетной рентабельностью является отношение расчетной прибыли к стоимости тех производственных фондов, с которых взимается плата за фонды.

Предприятие, при реализации продукции потребителям, вынуждено осуществлять определённые затраты, представляющие собой издержки производства (себестоимость) или индивидуальные издержки. При этом на каждом отдельно взятом предприятии издержки отдельного вида продукции могут отклоняться от средних издержек по отрасли, составляющих цену

продукции. Благодаря индивидуальным издержкам предприятие получает прибыль с продажи отдельного продукта, а, следовательно, и относительного ее измерения – рентабельности.

«Показатели рентабельности характеризуют результаты хозяйствования, их величина показывает соотношение эффекта с наличными или использованными ресурсами, которые применяют для оценки деятельности предприятия и являющиеся инструментом инвестиционной политики и ценообразования» [13].

Вложенный капитал всегда приносит прибыль предприятию. Таким образом, уровень доходности может быть определен сопоставлением прибыли с размером капитала, который требуется для ее получения. Увязывая прибыль и капитал, рентабельность позволяет сравнить уровень доходности предприятия с альтернативным использованием капитала или доходностью, полученной при аналогичных условиях риска. Чем рискованнее инвестиции, тем выше должна быть прибыль, иначе их вложение окажется невыгодным. Таким образом, под рентабельностью понимается соотношение дохода и капитала, вложенного для получения этого дохода.

Распределительная функция рентабельности заключается в распределении прибыли как части прибавочного продукта.

«Если прибыль выражается в определенной сумме, то рентабельность является относительным показателем, так как отражает уровень прибыльности относительно определённой базы. Организация рентабельна, если суммы выручки от реализации продукции достаточно не только для покрытия затрат на производство и реализацию, но и для образования прибыли. Рентабельность может определяться по-разному» [10].

Связывая сумму прибыли с величиной вложенного капитала, с помощью показателя рентабельности можно прогнозировать благополучие предприятия в долгосрочном периоде, то есть его способность в будущем получать достаточную прибыль на инвестиции. В основе данного прогноза лежит сопоставление ожидаемых и фактических инвестиций с суммой прибыли,

которую на эти инвестиции предполагается получить. Сумма предполагаемой прибыли рассчитывается на основании прибыльности предшествующих периодов, но с учетом возможных изменений. Полученная информация очень ценна как для кредиторов, так и для инвесторов, планирующих вложение средств в предприятие на длительный срок.

Прибыль является частью чистого дохода, который создается в процессе производства и реализуется в сфере обращения, получаемый непосредственно предприятиями. Чистый доход становится прибылью только после реализации продукции. В данном случае прибыль выражается как количественный показатель разницы между выручкой (за исключением налога и прочих отчислений в бюджетные фонды, совершаемых из выручки) и полной стоимостью реализованной продукции.

Таким образом, «показатели рентабельности выражают соотношение доходов и расходов предприятия в процессе производства и реализации продукции, что в конечном счете определяет фактическую результативность совокупной производственно-финансовой деятельности предприятия на единицу затрат всех экономических ресурсов или достигнутую норму прибыли на весь капитал (основной, оборотный и человеческий). Показатели рентабельности позволяют судить об экономической деятельности предприятия и о возможностях расширения производства за счет собственных накоплений» [3].

На формирование конечного финансового результата оказывают влияние такие факторы, как объем реализации, величина издержек обращения на реализацию товара, уровень торговой надбавки. Чтобы контролировать размер прибыли необходимо правильно организовывать учет финансовых результатов. Размер полученной прибыли зависит как от положительных, так и от отрицательных факторов.

Результаты деятельности предприятия могут быть оценены различными показателями, например, объемом выпуска продукции, объемом ее продажи, объемом полученной прибыли. При этом, перечисленные показатели хотя и

характеризуют производственный или финансовый результат, но не могут дать оценку эффективности деятельности предприятия. Это обусловлено тем, что указанные показатели являются абсолютными характеристиками осуществляемой предприятием деятельности, и правильно их интерпретировать по оценке результативности возможно только взаимосвязано с другими показателями, которые характеризуют средства, вложенные в предприятие.

Понятие рентабельности в широком смысле означает доходность или прибыльность. Деятельность предприятия является рентабельной, если в результате реализации продукции, работ, услуг оно не только покрывает все свои издержки, но и получает прибыль. Но определение рентабельности как прибыльности не дает точного и полного представления о её экономическом содержании из-за отсутствия тождества между ними, потому что сумма прибыли и уровень рентабельности зачастую изменяются в разных пропорциях, а иногда и в разном направлении.

Рентабельность комплексно демонстрирует эффективность осуществляемой деятельности. Принимаемые управленческие решения оказывают непосредственное влияние на получение высокого уровня прибыли и достаточной доходности. Другими словами, рентабельность является также и критерием управления, на основании которого мы можем оценить эффективность управления предприятием.

Таким образом, мы можем сделать вывод, что показатели рентабельности дают характеристику финансовых результатов деятельности предприятия и ее эффективности. Они позволяют измерить доходность предприятия с разнообразных позиций, при этом систематизируя их согласно интересам участников экономического процесса.

1.2 Методика расчета показателей рентабельности и применение факторного анализа

Без показателей рентабельности нельзя провести анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия, они активно участвуют в финансовом планировании, принятии решений инвесторами и кредиторами, в принятии управленческих решений.

«Показатели рентабельности используют не только для оценки экономической эффективности предприятия и его финансового состояния, но и как критериальные при принятии соответствующих управленческих решений, а также как инструмент ценовой, инновационной, инвестиционной и финансовой политики предприятия» [20].

В отечественной литературе и переводных изданиях зарубежных авторов, рассматривающих вопросы экономического и финансового анализа, широко представлен порядок расчета и интерпретации коэффициентов рентабельности, а также методики их факторного анализа.

Рентабельность рассчитывается как отношение полученного эффекта от использования какого-либо объекта к понесенным издержкам. У рентабельности существуют различные модифицированные формы, которые зависят от используемой в расчетах прибыли. Рассмотрим основные, наиболее часто используемые показатели рентабельности.

В общем виде алгоритм расчета рентабельности можно представить следующей формулой:

$$\text{Рентабельность} = \frac{\text{Полученные эффект}}{\text{Затраченные ресурсы}} \cdot 100\% \quad (1)$$

Существует две группы показателей рентабельности:

- рентабельность продаж;
- рентабельность активов и капитала.

Назначение расчета показателей первой группы – оценить эффективность основной (операционной) деятельности. Назначение второй группы показателей шире – оценка эффективности всей деятельности предприятия в целом. «Все показатели рентабельности направлены на анализ эффективности управления предприятием, то есть оценку эффективности использования менеджментом имеющихся у предприятия ресурсов, активов и капитала» [16].

Рентабельность продаж – показатель отражает, какую часть в выручке предприятия составляет прибыль. В расчете в качестве финансового результата могут быть использованы различные показатели прибыли, в связи с чем существуют различные вариации данного показателя.

$$R_{пр} = \frac{Пп}{В} \cdot 100\%, \quad (2)$$

где $R_{пр}$ – рентабельность продаж;

$Пп$ – прибыль от продаж;

$В$ – выручка.

Рентабельность затрат (продукции) - показывает выход прибыли в процессе реализации продукции на каждую единицу совершенных издержек в основной деятельности предприятий.

$$R_z = \frac{ПдН}{СС+КР+УР} \cdot 100\%, \quad (3)$$

где R_z – рентабельность затрат (продукции);

$ПдН$ – прибыль до налогообложения;

$СС$ – себестоимость;

$КР$ – коммерческие расходы;

$УР$ – управленческие расходы;

Как и рентабельность продаж, данный показатель может быть

рассчитана по каждому виду продукции. Если на рынке существует достаточно высокий спрос на продукцию с низким уровнем рентабельности, тогда предприятие может получить выгоду, выпуская такую продукцию, лишь сокращая затраты на ее производство.

Динамика коэффициента может свидетельствовать о необходимости пересмотра цен или усилении контроля за себестоимостью продукции. Увеличение этого показателя в динамике при неизменной величине затрат говорит о повышении объема товарооборота, следовательно, об увеличении прибыли, и наоборот.

Рентабельность активов – характеризует отдачу от использования всех активов предприятия. Данный коэффициент демонстрирует способность предприятия генерировать прибыль, не учитывая при этом структуру его капитала, качество управления имеющимися активами.

«Рентабельность совокупных активов демонстрирует способность предприятия обеспечивать достаточный объем чистой прибыли по отношению к ее совокупным активам. Снижение коэффициента свидетельствует о падении спроса на продукцию и о перенакоплении активов» [6].

Рентабельность активов рассчитывается путем деления чистой прибыли за анализируемый период на величину всех имеющихся у предприятия активов:

$$Ra = \frac{Чп}{А} \cdot 100\%, \quad (4)$$

где Ra – рентабельность активов;

$Чп$ – чистая прибыль;

A – величина активов.

Таким образом, получаем величину чистой прибыли с каждого вложенного в активы предприятия рубля, то есть видим, сколько копеек предприятие получает с каждого рубля, вложенного в активы.

Для подробного анализа может быть рассчитана рентабельность

внеоборотных и оборотных активов.

Рентабельность оборотных средств - рассчитывается как отношение чистой прибыли к оборотным активам предприятия. По данному показателю можно определить возможности предприятия обеспечить достаточный объем прибыли по отношению к его используемым оборотным средствам. Чем значение показателя выше, тем эффективнее использование оборотных средств.

$$Roa = \frac{Чп}{ОбА} \cdot 100\%, \quad (5)$$

где Roa – рентабельность оборотных активов;

$Чп$ – чистая прибыль;

$ОбА$ – величина оборотных активов.

Рентабельность основных средств - рассчитывается как отношение чистой прибыли к стоимости основных средств и характеризует уровень доходности и экономическую эффективность деятельности предприятия.

$$Roc = \frac{Чп}{ОС} \cdot 100\%, \quad (6)$$

где Roc – рентабельность основных средств;

$Чп$ – чистая прибыль;

$ОС$ – величина основных средств.

Величина данного показателя демонстрирует доходность от использования основных средств, которые участвуют в производстве продукта или услуги [15].

Рентабельность капитала - отражает эффективность инвестиций с позиции собственников предприятия. Экономическая интерпретация данного показателя очевидна – сколько рублей прибыли приходится на один рубль вложенного капитала собственников. С точки зрения экономического смысла

данного показателя наиболее целесообразно проводить расчет по показателю чистой прибыли [7].

$$R_{ск} = \frac{Чп}{СК} \cdot 100\%, \quad (7)$$

где $R_{ск}$ – рентабельность собственного капитала;

$Чп$ – чистая прибыль;

$СК$ – величина собственного капитала.

Уровень рентабельности – важный показатель экономической эффективности предприятия, показывающий, насколько хорошо работает бизнес и как быстро окупаются вложения. При этом важно знать собственный порог рентабельности, для грамотного планирования хозяйственной деятельности.

Порог рентабельности в экономической литературе определяется как «показатель, который называют точкой безубыточности, отражающий ситуацию, при которой предприятие не несет убытков, но и не имеет прибыли. При этом объем продаж, находящихся ниже точки безубыточности, влечет за собой убытки, а выше точки безубыточности – прибыль. Чем выше порог рентабельности, тем труднее его преодолеть, но предприятия с низким порогом рентабельности легче переживают падение спроса на продукцию и снижение цен реализации» [8].

Порог рентабельности в денежном выражении рассчитывается по формуле:

$$ПРд = \frac{В \times З_{пост}}{В - З_{пер}} \cdot 100\%, \quad (8)$$

где $ПРд$ — порог рентабельности в денежном выражении;

$З_{пер}$ — переменные затраты;

$З_{пост}$ — постоянные затраты;

$В$ — выручка.

Предприятие обязательно должно преодолеть порог рентабельности и учитывать, что после периода увеличения прибыли обязательно наступит период, когда с целью наращивания выпуска продукции и продолжения производства понадобится резкое увеличение постоянных затрат, в результате чего неизбежно сократится прибыль, получаемая в краткосрочном периоде.

При определении путей повышения эффективности деятельности предприятий, экономический анализ является важным инструментом. Он позволяет изучить тенденции развития, системно и глубоко исследовать факторы изменения результатов деятельности, выявить резервы роста эффективности производства, определить и прогнозировать потенциальные и существующие проблемы, риски, оценить влияние, оказываемое управленческими решениями на конечные результаты деятельности предприятия.

В экономическом анализе основной методологический вопрос заключается в изучении влияния факторов на результаты деятельности предприятий. Глубина, точность и комплексность измерения, оказываемого факторами влияния, в конечном итоге сказывается на выводах и рекомендациях по результатам анализа, а также на точности прогноза анализируемых показателей.

В методологии факторного анализа показателей рентабельности предусмотрено разложение исходных формул расчета показателя по всем количественным и качественным характеристикам интенсификации производства и повышения эффективности деятельности. Их применение позволяет раскрыть важнейшие причинно-следственные связи между показателями финансового состояния и финансовыми результатами.

Рассмотрим факторные модели, которые будут использованы для анализа показателей рентабельности в настоящей работе:

- на основании формулы рентабельности продаж (2), методом удлинения и преобразования, получили следующую факторную модель:

$$R_{\text{пр}} = \frac{B - \text{CC} - \text{КР} - \text{УР}}{B} \cdot 100\%, \quad (9)$$

где $R_{\text{пр}}$ – рентабельность продаж;

B – выручка;

CC – себестоимость;

КР – коммерческие расходы;

УР – управленческие расходы;

– из формулы рентабельности затрат (продукции) (3), применив метод удлинения и преобразования, получаем следующую факторную модель:

$$R_{\text{з}} = \frac{B - \text{CC} - \text{КР} - \text{УР} + \text{Д} - \text{Р}}{\text{CC} + \text{КР} + \text{УР}} \cdot 100\%, \quad (10)$$

где $R_{\text{з}}$ – рентабельность затрат;

B – выручка;

CC – себестоимость;

КР – коммерческие расходы;

УР – управленческие расходы;

Д – прочие доходы;

Р – прочие расходы;

– на основании формулы рентабельности активов (4), применив метод удлинения и преобразования, получили факторную модель:

$$R_{\text{а}} = \frac{B - \text{CC} - \text{КР} - \text{УР} + \text{Д} - \text{Р} - \text{Н}}{A} \cdot 100\%, \quad (11)$$

где $R_{\text{а}}$ – рентабельность активов;

B – выручка;

CC – себестоимость;

КР – коммерческие расходы;

УР – управленческие расходы;

Д – прочие доходы;

Р – прочие расходы;

Н – налоговые обязательства;

А – величина активов;

- на основании формулы рентабельности оборотных активов (5), методом удлинения и преобразования, получаем следующую факторную модель:

$$Roa = \frac{B-CC-KP-UR+D-P-N}{ОбА}, \quad (12)$$

где Roa - рентабельность оборотных активов;

В – выручка;

СС – себестоимость;

КР- коммерческие расходы;

УР – управленческие расходы;

Д – прочие доходы;

Р – прочие расходы;

Н – налоговые обязательства;

ОбА – величина оборотных активов;

- из формулы рентабельности основных средств (6), применив метод удлинения и преобразования, получаем факторную модель:

$$Roc = \frac{B-CC-KP-UR+D-P-N}{OC}, \quad (13)$$

где Roc - рентабельность основных средств;

В – выручка;

СС – себестоимость;

КР – коммерческие расходы;

УР – управленческие расходы;
Д – прочие доходы;
Р – прочие расходы;
Н – налоговые обязательства;
ОС- величина основных средств.

– из формулы рентабельности собственного капитала (7), применив метод удлинения и преобразования, получаем факторную модель:

$$R_{СК} = \frac{В-СС-КР-УР+Д-Р-Н}{СК}, \quad (14)$$

где R_{СК} - рентабельность собственного капитала;

В – выручка;
СС – себестоимость;
КР – коммерческие расходы;
УР – управленческие расходы;
Д – прочие доходы;
Р – прочие расходы;
Н – налоговые обязательства;
СК- величина собственного капитала.

Таким образом, мы определили методику анализа и оценки рентабельности предприятия, выделили основные виды показателей и формулы, необходимые для их расчета.

1.3 Пути повышения рентабельности деятельности предприятия в современных условиях

Анализ рентабельности (доходности) торгового предприятия включает не только расчет определенных показателей и их обоснование, но и разработку путей повышения рентабельности осуществляемой хозяйственной

деятельности. Достаточно сложно назвать общие теоретические пути увеличения рентабельности в связи с тем, что отсутствует привязка к какому-либо отдельному предприятию, и нет конкретной сложившейся хозяйственной ситуации. Однако практика не может реализовываться, не опираясь на теорию, поэтому мы рассмотрим основные пути повышения рентабельности, которые могут быть применены в отношении торгового предприятия. Они отражены на рисунке 1.

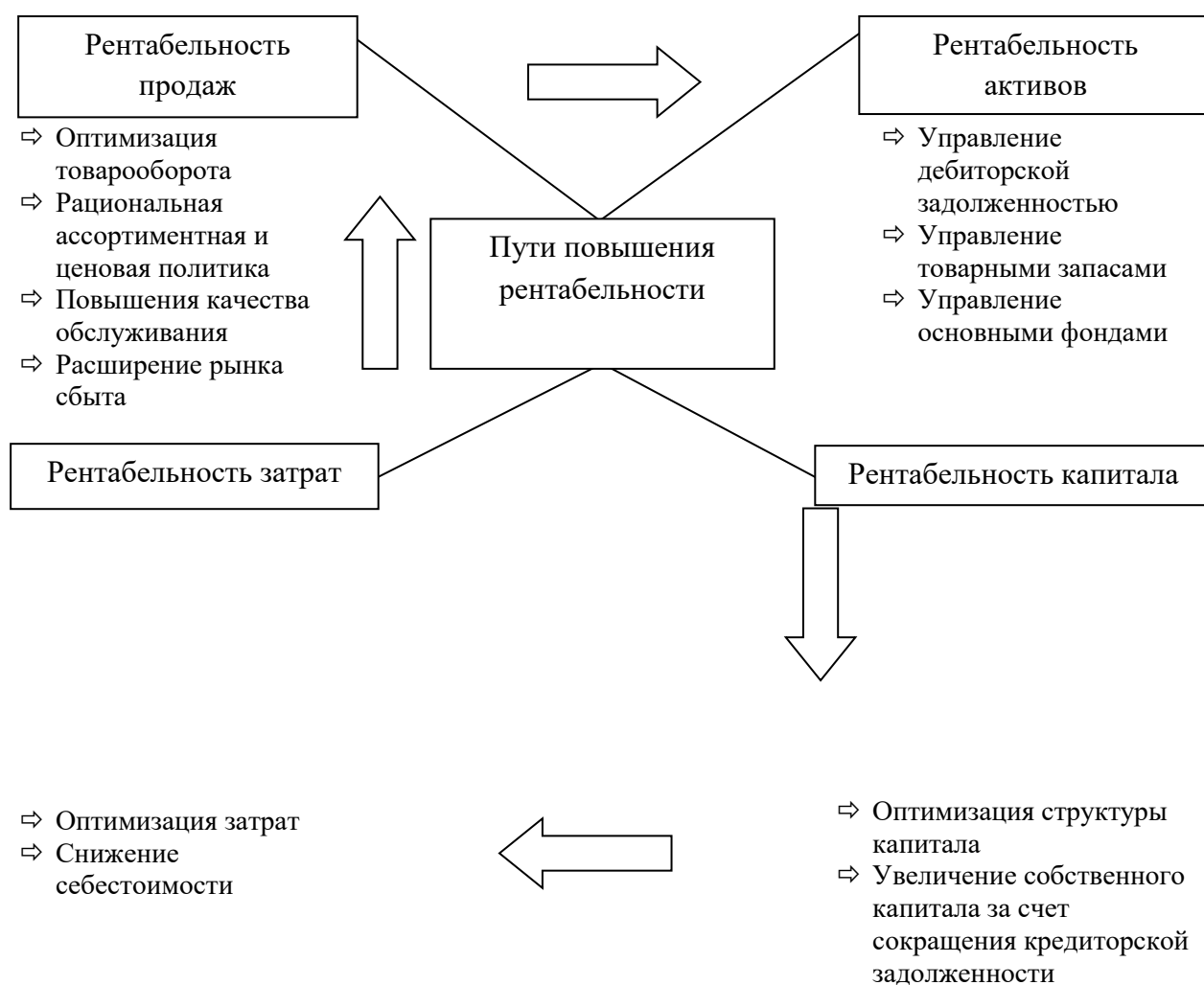


Рисунок 1 – Модель повышения рентабельности деятельности

«Чтобы повысить уровень рентабельности продаж, руководству компании необходимо ориентироваться на изменения конъюнктуры рынка и вовремя реагировать на изменения рыночной среды, наблюдать за

изменениями цен на продукцию, осуществлять постоянный контроль за уровнем затрат на производство и реализацию продукции, а также гибкую и обоснованную ассортиментную политику в области выпуска и реализации продукции» [4].

На повышение рентабельности продаж благоприятно влияет оптимизация товарооборота предприятия по структуре и объему. Увеличение объема товарооборота приводит к росту суммы реализованных торговых надбавок, а значит, увеличивается и масса дохода, полученного предприятием. На доходность влияет также и изменение структуры товарооборота. Взаимосвязь данных показателей обусловлена дифференциацией торговых надбавок по различным группам товаров.

Необходимо применение рациональной ценовой политики, которая заключается в экономическом обосновании оптовой или торговой надбавки. Величина торговой надбавки на продукцию зависит от конъюнктуры рынка и степени его развития. Торговая надбавка должна покрывать издержки предприятия, а также обеспечивать определенный объем прибыли. Кроме того, размер торговой надбавки должен учитывать звенность товародвижения, способствуя регулярному обновлению ассортимента продукции.

Применение рациональной ассортиментной политики позволяет ускорить оборачиваемость товарных запасов и предотвращает появление в их составе неходовых товаров. В данном случае увеличение уровня рентабельности достигается путем увеличения продаж высокорентабельной продукции (модная, новая, наиболее качественная продукция). Существует распространенное мнение, что в сфере ассортиментной политики основная задача заключается в расширении ассортимента. Однако для торгового предприятия более приемлема стратегия, суть которой заключается, с одной стороны, в гибком манипулировании ассортиментом продукции, приближение его к специфическим требованиям потребителей, а с другой – в экономической целесообразности сужения или расширения ассортимента в условиях высокой конкуренции.

Совершенствование обслуживания покупателей и организации продаж посредством улучшения рекламно-информационной деятельности в отношении потребителей также может оказывать положительное влияние на рентабельность продаж. Здесь же может быть предложено внедрение эффективных методов продажи продукции, контроль качества торгового обслуживания покупателей, в том числе профессиональная и социально-психологическая подготовка персонала, осуществляющего деловое общение с клиентами.

Расширение рынка сбыта еще один путь повышения рентабельности продаж. С точки зрения маркетинга под расширением рынка сбыта подразумевается организация дополнительных точек продажи товаров, охват большей аудитории покупателей, с целью увеличения доходов предприятия. Современные тенденции развития рынка в розничной торговле предполагают появление розничных торговых сетей и их активное развитие.

Рентабельность активов отражает уровень:

- управления дебиторской задолженностью, что количественно измеряется средним периодом инкассации;
- управления запасами через коэффициент оборачиваемости запасов;
- управления основными средствами, что характеризует нормальную производственную мощность [17].

Увеличение дебиторской задолженности оказывает негативное влияние на рентабельность активов. В борьбе с должниками самая крайняя мера – отказ клиенту в предоставлении товарного кредита. Использование данной меры крайне нежелательно, так как в результате уменьшится оборот, а значит, снизится и рентабельность. В такой ситуации следует точно определить рациональное время, на которое может быть предоставлен клиентам кредит.

Увеличение скорости обращения товарных запасов, как качественного показателя оценки, способствует росту рентабельности товарных запасов, а также позволяет высвободить оборотные средства. Данный показатель можно улучшить, увеличив товарооборот, используя прогрессивные методы

продажи, оптимально выбирая поставщиков и т.п.

В управлении основными фондами наиболее действенным является интенсивный путь увеличения эффективности их использования. Интенсивный путь предполагает полное использования торгового оборудования и помещений за счет правильного выбора их типа, размера и рационального размещения; внедрение новых прогрессивных методов обслуживания клиентов и применение совершенной технологии торговли; модернизацию и своевременную замену оборудования; реконструкция действующих предприятий и увеличение их пропускной способности; внедрение передовых форм организации труда и производства.

Повышение рентабельности затрат (продукции) является одним из важнейших условий увеличения прибыли организации. Для повышения рентабельности затрат целесообразно оптимизировать затраты путем сокращения излишних запасов, затрат, совершенствуя их структуру. Наилучшие финансовые результаты достигаются лишь в случае, когда рост доходов превышает рост затрат на их получение. Важным здесь является обоснование издержек обращения. Необходимо составить общую калькуляцию изделий, определить все переменные затраты, которые должны полностью быть покрыты за счет выручки, полученной от реализации. Несмотря на то, что переменные затраты по каждому из видов товаров имеют разный уровень, их общая сумма должна покрываться. Таким образом, предприятие может маневрировать ценами, а также расширять ассортимент.

Для снижения себестоимости особую значимость имеет структура затрат, а именно соотношение между переменными и постоянными затратами. Чем больше удельный вес постоянных затрат, тем выше вероятность увеличения прибыли. При увеличении только переменных затрат, обусловленном повышением выпуска товаров и их реализации, постоянные затраты остаются на прежнем уровне, в результате чего изменяется размер затрат на единицу товара.

«Рентабельность собственного капитала замыкает всю пирамиду

показателей эффективности функционирования предприятия. Вся деятельность предприятия должна быть направлена на увеличение суммы собственного капитала и повышение уровня его доходности» [18].

Повышение рентабельности капитала может быть достигнуто путем оптимизации структуры капитала посредством увеличения собственного капитала, оптимизации краткосрочных и долгосрочных займов предприятия. Собственный капитал может быть увеличен за счет привлечения в уставный капитал дополнительных средств, а также наличие в резервном и добавочном капитале средств, что позволит предприятию улучшить свою финансовую устойчивость. Привлечение дополнительных средств может быть осуществлено как за счет сторонних организаций, так и за счет учредителей предприятия. Оптимальное соотношение собственных и заемных средств должно составлять 50:50.

Увеличение собственного капитала возможно также посредством уменьшения кредиторской задолженности. Приобретать товары в кредит следует исключительно в том объеме, который может быть реализован за период отсрочки платежа, иначе на оплату данной задолженности придется высвобождать средства из оборота.

Все указанные выше рекомендации напрямую влияют на повышение прибыли торговых предприятий. Кроме того, можем выделить ряд дополнительных рекомендаций для повышения прибыли предприятия:

- контроль прочей хозяйственной деятельности, осуществляемой торговым предприятием или его вспомогательными подразделениями: организация общественного питания, подсобное сельское хозяйство, транспорт. Для этого необходимо сопоставить стоимость услуг собственного производства с затратами на их приобретение у сторонних предприятий. Как показывает практика, в некоторых случаях приобретение ценностей и услуг у специализированных предприятий обходится предприятию в несколько раз дешевле, чем производство собственных;

– оптимизация прочих доходов и расходов. Они существуют у множества предприятий, где составляют большой резерв, позволяющий улучшить результаты собственной деятельности. Здесь главная задача заключается в сокращении соответствующих расходов до минимума и мобилизация получаемых доходов.

Чтобы максимизировать поступления от взыскания финансовых санкций, применяемых к поставщикам и плательщикам, необходимо быстро реагировать на нарушения принятых обязательств, продумывать содержание договоров с покупателями и оговаривать в них условия начисления пени, штрафов, неустоек. Это позволит не только укрепить финансово-платежную дисциплину партнеров, но и предусмотреть получение дополнительных доходов. Санкции могут быть использованы как экономический рычаг воздействия на партнеров для выполнения ими обязательств, а также и как дополнительный источник поступления денежных средств. Гораздо сложнее решается проблема уменьшения прочих потерь от уплаты штрафов и пени, так как они касаются многих внутренних процессов деятельности предприятий как хозяйствующих субъектов. Высокие размеры этих потерь могут быть связаны с наличием недостатков организационного, экономического или технического характера. Поэтому сократить потери возможно, лишь исключив возможность возникновения подобных ситуаций.

Таким образом, указанные выше пути повышения рентабельности, с учетом специфики осуществляемой деятельности, могут быть использованы предприятиями для разработки мероприятий и определения методов эффективного управления с целью увеличения показателей прибыльности и рентабельности, что в конечном итоге скажется на повышении финансовой устойчивости предприятия.

2 Анализ показателей, определяющих рентабельность деятельности предприятия

2.1 Техничко-экономическая характеристика деятельности ООО «Тисса»

Объектом исследования является общество с ограниченной ответственностью «Тисса» (далее – ООО «Тисса»).

Общество с ограниченной ответственностью «Тисса» создано и функционирует в городе Александровске с 2008 года. ООО «Тисса» - это сеть аптек, занимающаяся розничной торговлей лекарственными препаратами (в том числе гомеопатическими препаратами) по рецептам и без рецептов врача; отпуском лекарственных препаратов бесплатно или со скидкой отдельным группам населения в соответствии с действующим законодательством Российской Федерации и на основании заключённых договоров с территориальными органами управления здравоохранением, лечебно-профилактическими учреждениями и страховыми компаниями.

Общество действует на основании Устава и в соответствии с законодательством Российской Федерации. Организация является юридическим лицом, обладает имуществом на праве собственности, имеет самостоятельный баланс, расчетный счет в Сбербанке. Уставной капитал предприятия составляет 20 тысяч рублей, и до настоящего времени сумма уставного капитала не изменилась. Учредителями предприятия являются физические лица.

Организация применяет упрощенную систему налогообложения с объектом налогообложения доходы, уменьшенные на величину произведенных расходов или «доходы минус расходы» (ст. 346.14 НК РФ). Налоговая ставка составляет 15%. Учет доходов и расходов ведется методом начисления.

ООО «Тисса» имеет лицензию на осуществление следующих видов деятельности:

- хранение, розничная и мелкооптовая реализация лекарственных средств (в том числе психотропных и сильнодействующих, списка ПККН – постоянный комитет контроля наркотиков), изделий медицинского назначения, парфюмерной продукции, очковой оптики;
- изготовление лекарственных форм всех видов;
- отпуск лекарственных средств по бесплатным и льготным рецептам;
- коммерческо-посредническая деятельность в сфере реализации медицинских препаратов, средств, предметов развития торговой сети, услуг.
- контроль качества лекарств, хранения и отпуска.

ООО «Тисса» является успешной, динамично развивающейся аптечной сетью города Александровска и Александровского округа.

Ассортимент сети представлен:

- препаратами лекарственного растительного или синтетического сырья в виде различных лекарственных форм в заводской упаковке;
- изделиями медицинского назначения (например, предметами ухода за больными, изделиями медицинской техники, предметами ухода за детьми, аптечками первой медицинской помощи и другими);
- дезинфицирующими средствами;
- оптикой;
- лечебным, детским и диетическим питанием, минеральными водами;
- предметами (средствами) личной гигиены, косметической и парфюмерной продукцией.

ООО «Тисса» не только расширяет количество филиалов, но и постоянно повышает качество обслуживания населения. В перспективе планируется расширение географии проекта, исходя из потребности

населения.

Предприятие имеет две основных функции: как коммерческая организация – получение стабильной прибыли, как предприятие социально направленного характера – обеспечение населения лекарственными средствами и сопутствующими товарами.

В целях формирования более полного представления об организационно-экономической деятельности рассматриваемой организации, перейдем к описанию ее численности и состава. Организационная структура ООО «Тисса» имеет линейную форму и представлена на рисунке 2.

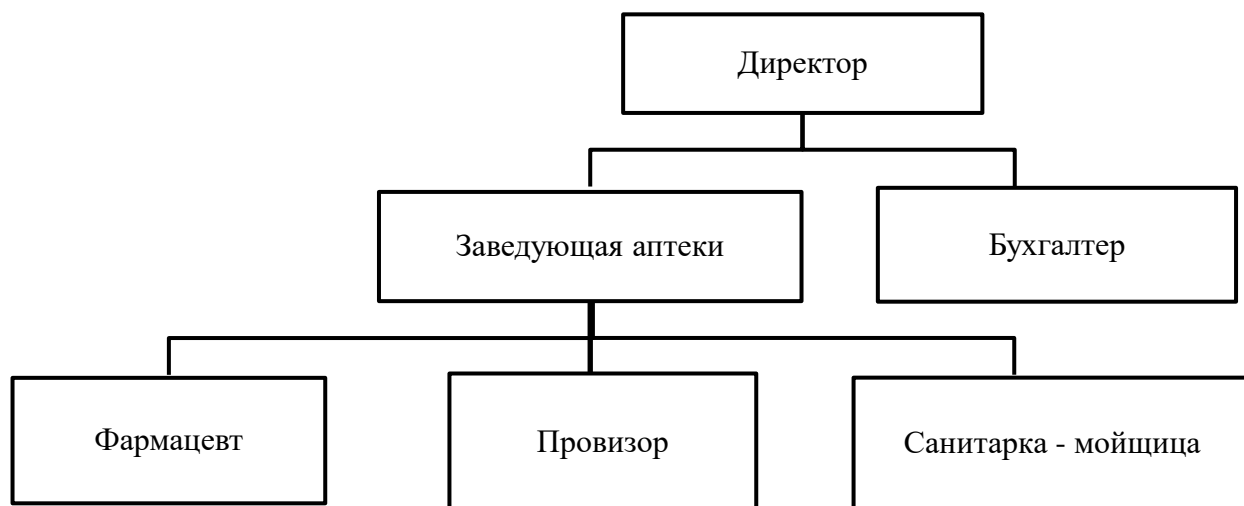


Рисунок 2 - Организационная структура ООО «Тисса»

Линейная организационная структура управления характеризуется тем, что во главе каждого структурного подразделения находится руководитель, наделенный всеми полномочиями и осуществляющий единоличное руководство подчиненными ему работниками, сосредоточивший в своих руках все функции управления.

Поскольку в линейной структуре управления решения передаются по цепочке "сверху вниз", а сам руководитель нижнего звена управления подчинен руководителю более высокого над ним уровня, формируется своего

рода иерархия руководителей. В этом случае управленческие звенья несут ответственность за результаты всей деятельности управляемых объектов.

К достоинствам такой структуры можно отнести простоту, конкретность заданий и исполнителей. Недостатками такой системы являются высокие требования, предъявляемые к квалификации руководителей и высокая загрузка руководителя [9].

Впрочем, здесь же необходимо отметить, что в целом в ООО «Тисса» данная структура является достаточно эффективной, так как организация относится к предприятиям малого бизнеса с небольшим числом работников - это повышает ее гибкость и оперативность реагирования на изменение рыночной ситуации, отсутствует волокита и перекладывание ответственности при решении спорных вопросов и проблем.

Среднесписочная численность предприятия составляет 20 человек. Численность и состав работников предприятия представлены в таблице 1.

Таблица 1 - Численность работников ООО «Тисса»

Должность	Количество человек
административно – управленческий персонал:	
Директор	1
Заведующий аптечным пунктом	3
Главный бухгалтер	1
Фармацевтический персонал:	
Фармацевт	3
Справочная служба:	
Провизор	9
Вспомогательный персонал:	
Санитарка – мойщица	3

Сотрудники ООО «Тисса» повышают свою квалификацию в соответствии с действующими требованиями РФ. Для каждого сотрудника разработаны должностные инструкции, которые обеспечивают распределение профессиональных обязанностей между всеми работниками предприятия. Персонал соблюдает правила личной гигиены, включая использование

специальной одежды, проходят медицинское освидетельствование в установленном порядке.

В деятельности ООО «Тисса» присутствует фактор сезонности, который оказывает незначительное действие на финансовые показатели. Реализационный максимум приходится на межсезонье, и в моменты вспышки ОРЗ и ОРВИ.

Современная политика предприятия основывается на обеспечении неизменно высокого качества реализуемых лекарственных средств и других групп товаров, в связи с чем высокие требования предъявляются к поставщикам. Основные поставщики предприятия представлены в таблице 2.

Таблица 2 - Основные поставщики ООО «Тисса»

Наименование поставщика	Адрес
АО НПК «КАТРЕН»	г. Пермь, ул. Стахановская, 54
АО «РОСТА»	г. Пермь, ул. Набережная 3-я, 42б
АО «Р-Фарм»	г. Пермь, ул. Тополевойперулок, 10
ООО «Пульс»	г. Пермь, ул. Николая Островского, 15А
ООО «Годовалов»	г. Пермь, ул. Ласьвинская, дом 43
ООО «Фармкомплект»	г. Екатеринбург, ул. Данилы Зверева, 31
АО ЦВ «Протек»	г. Пермь, ул. Полины Осипенко, 50

На предприятии ООО «Тисса» находится весь ассортимент продукции, которая реализуется. Товар расположен в определённом порядке.

Учет проданных товаров осуществляется балансовым методом. Для этого используют данные первичных документов - счетов-фактур, товарных накладных, а также инвентаризационных ведомостей, где содержатся сведения о поступлении и запасах товаров.

Предполагаемый рынок сбыта это население данного района.

Анализ финансово-хозяйственной деятельности ООО «Тисса» проводится на основании Бухгалтерского баланса за 2020-2022 гг., Отчета о финансовых результатах за 2021-2022 гг. (Приложение А, таблица А.1, Приложение Б, таблица Б.1).

Анализ основных организационно-экономических показателей финансово-хозяйственной деятельности представлен в таблице 3.

Таблица 3 - Основные организационно-экономические показатели деятельности ООО «Тисса» за 2020-2022 гг.

Показатели	2020 г.	2021 г.	2022 г.	Изменение			
				2021-2020 гг.		2022-2021 гг.	
				Абс. изм (+/-)	Темп прироста, %	Абс. изм (+/-)	Темп прироста, %
1	2	3	4	5	6	7	8
1. Выручка, тыс.руб.	3256	3748	3993	492	15,1	245	6,5
2. Себестоимость продаж, тыс.руб.	2138	1840	1809	-298	-13,9	-31	-1,7
3. Валовая прибыль (убыток), тыс.руб.	1118	1908	2184	790	70,7	276	14,5
4. Управленческие расходы, тыс.руб.	965	1668	1882	703	72,8	214	12,8
5. Коммерческие расходы, тыс.руб.	-	-	-	-	-	-	-
6. Прибыль (убыток) от продаж, тыс. руб.	153	240	302	87	56,9	62	25,8
7. Чистая прибыль, тыс. руб.	98	163	220	65	66,3	57	35,0
8. Основные средства, тыс.руб.	222,8	216,0	305,9	-6,8	-3,1	89,9	41,6
9. Оборотные активы, тыс.руб.	846	952,7	1134,8	106,7	12,6	182,1	19,1
10. Численность, чел.	21	21	20	0	0	-1	-4,8
11. Фонд оплаты труда, тыс.руб.	4531	4769	4842	238	5,3	73	1,5
12. Производительность труда работающего, тыс.руб. (стр1/стр10)	155,0	178,5	199,7	23,5	15,2	21,2	11,9
13. Среднегодовая заработная плата работающего, тыс. руб. (стр11/стр10)	215,8	227,1	242,1	11,3	5,2	15	6,6
14. Фондоотдача (стр1/стр8)	14,6	17,4	13,1	2,8	19,2	-4,3	-24,7
15. Оборачиваемость активов, раз (стр1/стр9)	3,8	3,9	3,5	0,1	2,6	-0,4	-10,3
16. Рентабельность продаж, % (стр6/стр1) ×100%	4,7	6,4	7,6	1,7	36,2	1,2	18,8
17. Рентабельность производства, % (стр6/(стр2+стр4+стр5)) ×100%	4,9	6,8	8,2	1,9	38,8	1,4	20,6
18. Затраты на рубль выручки, (стр2+стр4+стр5)/стр1*100 коп.)	95,3	93,6	92,4	-1,7	-1,8	-1,2	-1,3

Мы видим, что деятельность исследуемого предприятия, в

анализируемом периоде, является прибыльной. Наблюдается положительная динамика показателей. В 2021 году, по сравнению с 2020 годом, выручка от продаж увеличилась на 15,1%, в 2022 году увеличение составило 6,5% по сравнению с предыдущим периодом. Себестоимость продаж стабильно снижается, в 2021 году она уменьшилась на 13,9%, в 2022 году снижение составило 1,7%, что в первую очередь связано с увеличением производительности труда. Так, производительность труда работающего в 2021 году составила 178,5 тыс. руб., рост 15,2%, за 2022 год показатель также увеличился на 11,9% и составил 199,7 тыс. руб., что связано с сокращением потерь рабочего времени по временной нетрудоспособности в связи с болезнями сотрудников. Прибыль от продаж увеличивается на протяжении анализируемого периода: в 2021 году на 56,9% и в 2022 году на 25,8% по сравнению с 2021 годом. Чистая прибыль увеличилась на 122 тыс. руб. за весь анализируемый период. Этот рост был достигнут, главным образом, за счет увеличения выручки и снижения себестоимости. Вместе с этим наблюдается увеличение управленческих расходов во всем рассматриваемом периоде на 917 тыс. руб., а также рост налога на прибыль, что оказало негативное влияние на величину чистой прибыли.

Организация не выделяет коммерческие расходы, учитывая их в составе себестоимости.

Фондоотдача в 2022 году уменьшилась на 24,7%, но при этом мы видим, что стоимость основных средств в 2021 году снижалась на 3,1%, однако, в 2022 году показатель увеличился на 41,6% в сравнении в 2021 годом, то есть были вложены средства на приобретение основных фондов в целях модернизации производственной деятельности. Фактическая среднегодовая численность персонала в 2022 году снизилась на 1 ед. и составила 20 ед. или 95,2%, в сравнении с фактической численностью 2020 и 2021 годов. Среднемесячная заработная плата работников увеличивается на протяжении трех периодов: в 2021 году прирост составил 5,2% и в 2022 году 6,6% по сравнению с 2021 годом. Фонд заработной платы в 2021 году увеличился на 5,3%, в 2022 году

прирост составил 1,5% в сравнении с предыдущим периодом. Данная ситуация свидетельствует о повышении заработной платы сотрудников, а также об увеличении выработки объема продукции.

Таким образом, мы можем констатировать рост всех основных организационно-экономических показателей в отчетном периоде, это говорит о достаточно успешной финансово-хозяйственной деятельности данной организации.

2.2 Расчет показателей рентабельности деятельности предприятия ООО «Тисса»

Показатели рентабельности более полно, чем прибыль, характеризуют окончательные результаты хозяйствования, потому что их величина показывает соотношение эффекта с наличными или использованными ресурсами. По мнению А. В. Бекаевой, «рентабельность - это не просто статистический, расчетный параметр, а сложный социально-экономический критерий. Для долгосрочных кредиторов и инвесторов, вкладывающих средства в деятельность предприятия, данный показатель является более надежным индикатором, чем показатели финансовой устойчивости, ликвидности, определяемые на основе бухгалтерского баланса» [1].

Рентабельность предприятия, занимающегося торговой деятельностью, специфична, что связано с использованием показателей и терминологии, присущих предприятиям торговли. Рентабельность торговой организации характеризуется системой взаимосвязанных показателей, которые складываются под воздействием тех или иных процессов, происходящих в деятельности организации.

Произведем расчет показателей рентабельности деятельности предприятия ООО «Тисса» за 2020-2022 годы, используя формулы 2 – 7 и отразим полученные результаты в таблице 4.

Таблица 4 – Рентабельность деятельности предприятия ООО «Гисса» за 2020-2022 гг.

Показатели	2020 г.	2021 г.	2022 г.	Изменение			
				2021-2020 гг.		2022-2021 гг.	
				Абс. изм (+/-)	Темп прироста, %	Абс. изм (+/-)	Темп прироста, %
1	2	3	4	5	6	7	8
Рентабельность продаж, %	4,7	6,4	7,6	1,7	36,2	1,2	18,8
Рентабельность затрат (продукции), %	4,9	6,4	8,6	1,5	30,6	2,2	34,4
Рентабельность активов, %	9,2	13,9	15,3	4,7	51,1	1,4	10,1
Рентабельность оборотных средств, %	11,6	17,1	19,4	5,5	47,4	2,3	13,5
Рентабельность основных средств, %	44,0	75,5	71,9	31,5	71,6	-3,6	-4,8
Рентабельность собственного капитала, %	48,1	44,4	37,5	-3,7	-7,7	-6,9	-15,5

Анализ показателей рентабельности предприятия показал рост большинства коэффициентов, кроме рентабельности основных средств и собственного капитала.

Рентабельность продаж в 2021 году выросла на 1,7 п.п. или на 36,2%, в 2022 году увеличилась на 1,2 п.п. или на 18,8% и составила 7,6 п.п. на конец периода. Коэффициент имеет тенденцию к увеличению, значит, предприятие эффективно и прибыльно ведет свою операционную (производственно-коммерческую) деятельность.

Рентабельность затрат выросла в 2021 году по сравнению с предыдущим годом на 30,6% и составила 6,4 п.п., в 2022 году увеличение составило 2,2 п.п. (34,4%) до 8,6 п.п., то есть предприятие получило 8,6 копеек прибыли с одного рубля затрат.

Рентабельность активов в 2021 году увеличилась на 4,7 п.п. (51,1%) по сравнению с предыдущим годом, и в 2022 году по сравнению с 2021 годом на 1,4 п.п. (10,1%) до 15,3 п.п. Это можно оценить положительно, так как высокое значение данного коэффициента свидетельствует о наличии ресурсов для

поддержания дальнейшего развития. В расчете на каждый рубль средств, вложенных в активы, в отчетном периоде получено на 1,4 копейки больше прибыли, чем в 2021 году.

Рентабельность оборотных средств в 2021 году по сравнению с 2020 годом увеличилась на 47,4% или на 5,5 п.п., а в 2022 году рост составил 2,3 п.п. (13,5 %). Следовательно, мы можем сделать вывод об эффективном использовании оборотных средств предприятия ООО «Тисса».

Рентабельность основных средств в 2021 году составила 75,5 п.п., но уменьшилась в динамике на 4,8 % и составила в 2022 году 71,9 п.п. Данное снижение показывает, что предприятие недостаточно эффективно использовало основные средства, и, соответственно, получило меньшую прибыль с каждого рубля собственных средств.

Рентабельность собственного капитала позволяет оценить долю чистой прибыли на каждый вложенный рубль. В 2021 году по сравнению с 2020 годом снижение показателя составило 3,7 п.п. или 7,7%, а в 2022 году по сравнению с 2021 годом показатель снизился еще на 6,9 п.п. или на 15,5%. Данный показатель рентабельности является удовлетворительным для предприятия розничной торговли, однако тенденция к снижению свидетельствует о необходимости его детального анализа с целью установления влияющих факторов.

Анализируя показатели рентабельности за различные периоды деятельности предприятия, необходимо принимать во внимание особенности этих показателей, существенные для формулирования обоснованных выводов:

- снижение рентабельности в отчетном периоде нельзя рассматривать как негативную характеристику текущей деятельности, если предприятие переходит на новые перспективные технологии или виды продукции, требующие инвестиционных вложений;
- управленческие решения, приносящие высокую норму рентабельности, связаны с высоким риском. Одним из показателей рискованности бизнеса является коэффициент финансового рычага

- чем выше его значение, тем более рискованным с позиции акционеров и кредиторов является предприятие;
- числитель и знаменатель показателя рентабельности выражены в денежных единицах разной покупательной способности: прибыль отражает результаты деятельности за истекший период, а активы и собственный капитал формируются в течение ряда лет и отражаются в учетной оценке, которая может весьма существенно отличаться от текущей [5].

Для торгового предприятия наиболее ценным является показатель рентабельности продаж, так как на его основании можно судить о ценовой политике предприятия и эффективности работы персонала.

Рентабельности продаж является важным индикатором, определяющим деловую активность предприятия. На рентабельность продаж оказывают влияние, как ценовая политика, так и способность контролировать издержки. Чаще всего рентабельность продаж используется для оценки операционной деятельности предприятия. С помощью этого показателя инвестор может узнать, какое количество денег с выручки идет на формирование прибыли. Данный коэффициент указывает, насколько данное предприятие прибыльное или убыточное, и требует срочных мер по изменению ценовой политики или контролю издержек [2].

В целях более подробного анализа рентабельности продаж мы провели расчет данного показателя по отдельным группам товаров, реализованным в 2021-2022 годах. Таким образом мы увидим, реализация товаров какой группы наиболее прибыльна. Исходные данные для расчета внесены в таблицу 5.

Таблица 5 - Исходные данные выручки и прибыли от продаж по группам товаров

Виды групп товаров	Выручка, тыс. руб.		Прибыль от продаж, тыс. руб.	
	2021	2022	2021	2022
лекарственные препараты	1581	1818	107	139
медицинские изделия	200	167	11	10
дезинфицирующие средства	551	443	18	14
предметы и средства личной гигиены	381	429	12	37
посуда для медицинских целей	85	98	3	5
предметы и средства, предназначенные для ухода за больными, новорожденными и детьми, не достигшими возраста трех лет	468	510	22	34
очковая оптика и средства ухода за ней	112	128	7	13
минеральные воды	63	59	2	2
продукты лечебного, детского и диетического питания	107	91	7	4
биологически активные добавки	76	93	8	8
парфюмерные и косметические средства	124	157	43	36

На основании исходных данных, представленных в таблице 5, произведен расчет показателей рентабельности по реализуемым видам групп товаров ООО «Тисса». Результаты расчета представлены в таблице 6. Для расчета использована формула расчета рентабельности продаж (2)

Таблица 6 - Расчет рентабельности продаж по отдельным видам групп реализованных товаров

Виды групп товаров	уровень рентабельности, %		Отклонение
	2021 г.	2022 г.	
Лекарственные препараты	7,7	8,2	0,5
Медицинские изделия	5,5	6,0	0,5
Дезинфицирующие средства	3,3	3,2	-0,1
Предметы и средства личной гигиены	3,2	8,6	5,4
Посуда для медицинских целей	3,5	5,1	1,6

Продолжение таблицы 6

Виды групп товаров	уровень рентабельности, %		Отклонение
	2021 г.	2022 г.	
Предметы и средства, предназначенные для ухода за больными, новорожденными и детьми, не достигшими возраста трех лет	6,0	6,7	0,7
Очковая оптика и средства ухода за ней	6,3	10,2	3,9
Минеральные воды	4,8	3,4	-1,4
Продукты лечебного, детского и диетического питания	6,5	4,4	-2,1
Биологически активные добавки	10,5	9,7	-0,8
Парфюмерные и косметические средства	21,4	19,6	-1,8

Сравнивая рентабельность отдельных видов товаров, мы видим, что в рассматриваемом периоде наиболее рентабельной является реализация парфюмерных и косметических средств. При этом, если сравнивать динамику изменения, рентабельность продаж товаров данной группы в 2022 году снизилась, по сравнению с 2021 годом, на 1,8 п.п.

Наименее рентабельна продажа дезинфицирующих средств (3,2%) и минеральных вод (3,4%). Мы видим не только низкий показатель, но и его тенденцию к снижению. Низкий уровень рентабельности продаж говорит об ошибках в ценообразовании и недостаточной конкурентоспособности.

В 2022 году наблюдается существенный рост рентабельности продаж предметов и средств личной гигиены на 5,4 п.п., очковой оптики и средств ухода за ней на 3,9 п.п., а также посуды для медицинских целей на 1,6 п.п. Такой рост коэффициента обусловлен, в первую очередь, превышением темпа роста цен над увеличением затрат на данные виды товаров.

Незначительно увеличилась рентабельность продаж предметов и средств, предназначенных для ухода за больными, новорожденными и детьми, не достигшими возраста трех лет на 0,7 п.п., и лекарственных препаратов и медицинских изделий на 0,5 п.п.

Вместе с этим мы наблюдаем снижение рентабельности сразу

нескольких групп товаров: продуктов лечебного, детского и диетического питания на 2,1 п.п., парфюмерных и косметических средств на 1,8 п.п., минеральных вод на 1,4 п.п., биологически активных добавок на 0,8 п.п., а также дезинфицирующих средств на 0,1 п.п. Снижение рентабельности продаж свидетельствует о необходимости сокращения расходов. Кроме того, следует пересмотреть ассортиментную и ценовую политику.

Одним из стандартных элементов системы управления расходами организации является расчет критического объема продаж, или определение точки безубыточности («мертвой точки»), или, иначе, порога рентабельности. Всеми перечисленными терминами характеризуют такой объем производства продукции, доходы от реализации которого в точности покрывают совокупные расходы на ее производство и реализацию, обеспечивая тем самым нулевую прибыль (безубыточность) [19].

Определим порог рентабельности в денежном выражении для ООО «Тисса» по формуле (8):

$$\text{Прд}_{2021} = (3748 \times 1668) / (3748 - 1840) = 3276,6 \text{ тыс. руб.}$$

$$\text{Прд}_{2022} = (3993 \times 1882) / (3993 - 1809) = 3440,9 \text{ тыс. руб.}$$

Порог рентабельности в 2022 году увеличился на 164,3 тыс. руб., что связано с увеличением управленческих расходов. Полученный порог рентабельности показывает, что предприятие начнет получать прибыль при реализации продукции на сумму, превышающую 3440,9 тыс. руб.

2.3 Факторный анализ показателей рентабельности

Проведен факторный анализ показателей рентабельности ООО «Тисса» по данным за 2021-2022 годы методом цепной подстановки.

Рентабельность продаж определяется как отношение прибыли от продаж к сумме полученной выручки.

Для анализа рентабельность продаж используем факторную модель, основанную на формуле (9).

Рассчитываем значения рентабельности продаж, последовательно заменяя базисные значения факторных показателей на значения отчетного периода:

$$R_{\text{пр}0} = \left(\frac{3748 - 1840 - 1668}{3748} \right) \cdot 100\% = 6,4\%$$

$$R_{\text{пр}1} = \left(\frac{3993 - 1840 - 1668}{3993} \right) \cdot 100\% = 12,1\%$$

$$R_{\text{пр}2} = \left(\frac{3993 - 1809 - 1668}{3993} \right) \cdot 100\% = 12,9\%$$

$$R_{\text{пр}3} = \left(\frac{3993 - 1809 - 1882}{3993} \right) \cdot 100\% = 7,6\%$$

Определим влияние факторов на рентабельность продаж:

– влияние фактора изменения выручки:

$$\Delta R_{\text{пр}} = 12,1\% - 6,4\% = 5,7\%;$$

– влияние фактора изменения себестоимости:

$$\Delta R_{\text{пр}} = 12,9\% - 12,1\% = 0,8\%;$$

– влияние фактора изменения управленческих расходов:

$$\Delta R_{\text{пр}} = 7,6\% - 12,9\% = -5,3\%;$$

– совокупное влияние факторов:

$$\Delta R_{\text{пр}} = 5,7\% + 0,8\% - 5,3\% = 1,2\%.$$

В 2022 по сравнению с 2021 годом рентабельность продаж увеличилась на 1,2%. Как показал факторный анализ, наибольшее влияние как положительное, так и отрицательное, оказывает величина выручки и управленческих расходов. Но стоит заметить, что их влияние практически взаимопогашается, поэтому ключевую роль в увеличении рентабельности продаж, по нашему мнению, играет снижение себестоимости.

Рентабельность затрат предприятия определяется как отношения прибыли до налогообложения к полной себестоимости. Для факторного анализа рентабельности затрат предприятия используется факторная модель основанная на формуле (10).

Рассчитываем значение рентабельности затрат предприятия, последовательно заменяя базисные значения факторных показателей на значения

отчетного периода:

$$R_{30} = \frac{3748 - 1840 - 1668 + 14 - 31}{1840 + 1668} \cdot 100\% = 6,4\%$$

$$R_{31} = \frac{3993 - 1840 - 1668 + 14 - 31}{1840 + 1668} \cdot 100\% = 13,3\%$$

$$R_{32} = \frac{3993 - 1809 - 1668 + 14 - 31}{1809 + 1668} \cdot 100\% = 14,4\%$$

$$R_{33} = \frac{3993 - 1809 - 1882 + 14 - 31}{1809 + 1882} \cdot 100\% = 7,7\%$$

$$R_{34} = \frac{3993 - 1809 - 1882 + 49 - 31}{1809 + 1882} \cdot 100\% = 8,7\%$$

$$R_{35} = \frac{3993 - 1809 - 1882 + 49 - 32}{1809 + 1882} \cdot 100\% = 8,6\%$$

Определим влияние факторов на рентабельность затрат предприятия:

– Влияние фактора изменения выручки от продажи:

$$\Delta R_3 = 13,3\% - 6,4\% = 6,9\%;$$

– Влияние фактора изменения себестоимости:

$$\Delta R_3 = 14,4\% - 13,3\% = 1,1\%;$$

– Влияние фактора изменения управленческих расходов:

$$\Delta R = 7,7\% - 14,4\% = -6,7\%;$$

– Влияние фактора изменения прочих доходов:

$$\Delta R = 8,7\% - 7,7\% = 1\%;$$

– Влияние фактора изменения прочих расходов:

$$\Delta R = 8,6\% - 8,7\% = -0,1\%;$$

– Совокупное влияние факторов:

$$\Delta R = 6,9\% + 1,1\% - 6,7\% + 1\% - 0,1\% = 2,2\%.$$

В 2022 году по сравнению с 2021 годом рентабельность затрат увеличилась на 2,2%. По нашему мнению, на данный показатель наибольшее негативное влияние оказали такой фактор как изменение управленческих расходов.

Рентабельность активов определяется как отношение чистой прибыли к величине активов.

Для анализа используем формулу факторной модели рентабельности активов (11).

Рассчитываем значение рентабельности активов, последовательно заменяя базисные значения факторных показателей на значения отчетного периода:

$$Ra_0 = \frac{3748 - 1840 - 1668 + 14 - 31 - 60}{1168,7} \cdot 100\% = 13,9\%$$

$$Ra_1 = \frac{3993 - 1840 - 1668 + 14 - 31 - 60}{1168,7} \cdot 100\% = 34,9\%$$

$$Ra_2 = \frac{3993 - 1809 - 1668 + 14 - 31 - 60}{1168,7} \cdot 100\% = 37,6\%$$

$$Ra_3 = \frac{3993 - 1809 - 1882 + 14 - 31 - 60}{1168,7} \cdot 100\% = 19,3\%$$

$$Ra_4 = \frac{3993 - 1809 - 1882 + 49 - 31 - 60}{1168,7} \cdot 100\% = 22,2\%$$

$$Ra_5 = \frac{3993 - 1809 - 1882 + 49 - 32 - 60}{1168,7} \cdot 100\% = 22,2\%$$

$$Ra_6 = \frac{3993 - 1809 - 1882 + 49 - 32 - 99}{1168,7} \cdot 100\% = 18,8\%$$

$$Ra_7 = \frac{3993 - 1809 - 1882 + 49 - 32 - 99}{1440,7} \cdot 100\% = 15,3\%$$

Определим влияние факторов на изменение рентабельности активов:

– влияние фактора изменения выручки:

$$\Delta Ra = 34,9\% - 13,9\% = 21,0\%;$$

– влияние фактора изменения себестоимости:

$$\Delta Ra = 37,6\% - 34,9\% = 2,7\%;$$

– влияние фактора изменения управленческих расходов:

$$Ra = 19,3\% - 37,6\% = -18,3\%;$$

– влияние фактора изменения прочих доходов:

$$\Delta Ra = 22,2\% - 19,3\% = 2,9\%;$$

– влияние фактора изменения прочих расходов:

$$\Delta Ra = 22,2\% - 22,2\% = 0\%;$$

– влияние фактора изменения налоговых обязательств:

$$\Delta Ra = 18,8\% - 22,2\% = -3,4\%;$$

– влияние фактора изменения величины активов:

$$\Delta Ra = 15,3\% - 18,8\% = -3,5\%;$$

– совокупное влияние факторов:

$$\Delta Ra = 21,0 + 2,7 - 18,3 + 2,9 - 3,4 - 3,5 = 1,4\%.$$

Таким образом, в 2022 году по сравнению с 2021 годом, рентабельность активов увеличилась на 1,4%. Как показал факторный анализ, наибольшее положительное влияние на рост рентабельности имеет увеличение выручки. Снижение себестоимости положительно отразилось на значении показателя. При этом сильное отрицательное влияние оказал рост управленческих расходов ООО «Тисса». Увеличение налоговых обязательств и рост средней величины баланса так же негативно повлияли на показатель рентабельности активов.

Рентабельность основных средств определяется как отношения чистой прибыли к величине основных средств.

Для факторного анализа рентабельности основных средств используем факторную модель, основанную на формуле (13).

Рассчитываем значение, последовательно заменяя базисные значения факторных показателей на значения отчетного периода:

$$Roc_0 = \frac{3748 - 1840 - 1668 + 14 - 31 - 60}{216} \cdot 100\% = 75,5\%$$

$$Roc_1 = \frac{3993 - 1840 - 1668 + 14 - 31 - 60}{216} \cdot 100\% = 188,9\%$$

$$Roc_2 = \frac{3993 - 1809 - 1668 + 14 - 31 - 60}{216} \cdot 100\% = 203,2\%$$

$$Roc_3 = \frac{3993 - 1809 - 1882 + 14 - 31 - 60}{216} \cdot 100\% = 104,2\%$$

$$Roc_4 = \frac{3993 - 1809 - 1882 + 49 - 31 - 60}{216} \cdot 100\% = 120,4\%$$

$$Roc_5 = \frac{3993 - 1809 - 1882 + 49 - 32 - 60}{216} \cdot 100\% = 119,9\%$$

$$Roc_6 = \frac{3993 - 1809 - 1882 + 49 - 32 - 99}{216} \cdot 100\% = 101,9\%$$

$$Roc_7 = \frac{3993 - 1809 - 1882 + 49 - 32 - 99}{306} \cdot 100\% = 71,9\%$$

Определим влияние факторов на рентабельность основных средств:

– Влияние фактора изменения выручки от продажи:

$$\Delta Roc = 188,9\% - 75,5\% = 113,4\%;$$

– Влияние фактора изменения себестоимости:

$$\Delta Roc = 203,2\% - 188,9\% = 14,3\%;$$

– Влияние фактора изменения управленческих расходов:

$$\Delta R_{oc} = 104,2\% - 203,2\% = -99,0\%;$$

– Влияние фактора изменения прочих доходов:

$$\Delta R_{oc} = 120,4\% - 104,2\% = 16,2\%;$$

– Влияние фактора изменения прочих расходов:

$$\Delta R_{oc} = 119,9\% - 120,4\% = -0,5\%;$$

– Влияние фактора изменения налоговых обязательств:

$$\Delta R_{oc} = 101,9\% - 119,9\% = -18,0\%;$$

– Влияние фактора изменения основных средств:

$$\Delta R_{oc} = 71,9\% - 101,9\% = -30,0\%;$$

– Совокупное влияние факторов:

$$\Delta R_{oc} = 113,4\% + 14,3\% - 99,0\% + 16,2\% - 0,5\% - 18\% - 30\% = -3,6\%.$$

В 2022 году по сравнению с 2021 годом рентабельность основных средств уменьшилась на 3,6%, это произошло из-за отрицательного влияния изменений таких факторов, как рост управленческих расходов, увеличение налоговых обязательств и основных средств. При этом положительное влияние оказал фактор увеличения выручки.

Рентабельность оборотных средств определяется как отношения чистой прибыли к оборотным средствам.

Для факторного анализа используется факторная модель, основанная на формуле (12).

Рассчитываем значение рентабельности оборотных средств, последовательно заменяя базисные значения факторных показателей на значения отчетного периода:

$$R_{об_0} = \frac{3748 - 1840 - 1668 + 14 - 31 - 60}{953} \cdot 100\% = 17,1\%$$

$$R_{об_1} = \frac{3993 - 1840 - 1668 + 14 - 31 - 60}{953} \cdot 100\% = 42,8\%$$

$$R_{об_2} = \frac{3993 - 1809 - 1668 + 14 - 31 - 60}{953} \cdot 100\% = 46,1\%$$

$$R_{об_3} = \frac{3993 - 1809 - 1882 + 14 - 31 - 60}{953} \cdot 100\% = 23,6\%$$

$$R_{об4} = \frac{3993-1809-1882+49-31-60}{953} \cdot 100\% = 27,3\%$$

$$R_{об5} = \frac{3993-1809-1882+49-32-60}{953} \cdot 100\% = 27,2\%$$

$$R_{об6} = \frac{3993-1809-1882+49-32-99}{953} \cdot 100\% = 23,1\%$$

$$R_{об7} = \frac{3993-1809-1882+49-32-99}{1135} \cdot 100\% = 19,4\%$$

Определим влияние факторов на рентабельность оборотных средств:

– Влияние фактора изменения выручки от продажи:

$$\Delta R_{об} = 42,8\% - 17,1\% = 25,7\%;$$

– Влияние фактора изменения себестоимости:

$$\Delta R_{об} = 46,1\% - 42,8\% = 3,3\%;$$

– Влияние фактора изменения управленческих расходов:

$$\Delta R_{об} = 23,6\% - 46,1\% = -22,5\%;$$

– Влияние фактора изменения прочих доходов:

$$\Delta R_{об} = 27,3\% - 23,6\% = 3,7\%;$$

– Влияние фактора изменения прочих расходов:

$$\Delta R_{об} = 27,2\% - 27,3\% = -0,1\%;$$

– Влияние фактора изменения налоговых обязательств:

$$\Delta R_{об} = 23,1\% - 27,2\% = -4,1\%;$$

– Влияние фактора изменения оборотных средств:

$$\Delta R_{об} = 19,4\% - 23,1\% = -3,7\%;$$

– Совокупное влияние факторов:

$$\Delta R_{об} = 25,7\% + 3,3\% - 22,5\% + 3,7\% - 0,1\% - 4,1\% - 3,7\% = 2,3\%.$$

В 2022 году по сравнению с 2021 годом рентабельность оборотных средств увеличилась на 2,3%, это произошло за счет увеличения выручки и прочих доходов, а также снижения себестоимости. Увеличение оборотных средств негативно повлияло на рентабельность оборотных средств.

Рентабельность собственного капитала определяется как отношение чистой прибыли к сумме собственного капитала.

Для факторного анализа рентабельности собственного капитала

используется факторная модель, основанная на формуле (14).

Рассчитываем значение, последовательно заменяя базисные значения факторных показателей на значения отчетного периода:

$$R_{ск0} = \frac{3748 - 1840 - 1668 + 14 - 31 - 60}{366,8} \cdot 100\% = 44,4\%$$

$$R_{ск1} = \frac{3993 - 1840 - 1668 + 14 - 31 - 60}{366,8} \cdot 100\% = 111,2\%$$

$$R_{ск2} = \frac{3993 - 1809 - 1668 + 14 - 31 - 60}{366,8} \cdot 100\% = 119,7\%$$

$$R_{ск3} = \frac{3993 - 1809 - 1882 + 14 - 31 - 60}{366,8} \cdot 100\% = 61,3\%$$

$$R_{ск4} = \frac{3993 - 1809 - 1882 + 49 - 31 - 60}{366,8} \cdot 100\% = 70,9\%$$

$$R_{ск5} = \frac{3993 - 1809 - 1882 + 49 - 32 - 60}{366,8} \cdot 100\% = 70,6\%$$

$$R_{ск6} = \frac{3993 - 1809 - 1882 + 49 - 32 - 99}{366,8} \cdot 100\% = 60,0\%$$

$$R_{ск7} = \frac{3993 - 1809 - 1882 + 49 - 32 - 99}{586,8} \cdot 100\% = 37,5\%$$

Определяется влияние факторов на рентабельность собственного капитала:

– Влияние фактора изменения выручки от продаж:

$$\Delta R_{ск} = 111,2\% - 44,4\% = 66,8\%;$$

– Влияние фактора изменения себестоимости:

$$\Delta R_{ск} = 119,7\% - 111,2\% = 8,5\%;$$

– Влияние фактора изменения управленческих расходов:

$$\Delta R_{ск} = 61,3\% - 119,7\% = -58,4\%;$$

– Влияние фактора изменения прочих доходов:

$$\Delta R_{ск} = 70,9\% - 61,3\% = 9,6\%;$$

– Влияние фактора изменения прочих расходов:

$$\Delta R_{ск} = 70,6\% - 70,9\% = -0,3\%;$$

– Влияние фактора изменения налоговых обязательств:

$$\Delta R_{ск} = 60,0\% - 70,6\% = -10,6\%;$$

– Влияние фактора изменения собственного капитала:

$$\Delta R_{ск} = 37,5\% - 60,0\% = -22,5\%;$$

– Совокупное влияние факторов:

$$\Delta R_{ск} = 66,8\% + 8,5\% - 58,4\% + 9,6\% - 0,3\% - 10,6\% - 22,5\% = -6,9\%.$$

В 2022 году по сравнению с 2021 годом рентабельность собственного капитала уменьшилась на 6,9%. На снижение показателя повлияли такие факторы, как управленческие расходы, налоговые обязательства, а также увеличение нераспределенной прибыли в составе собственного капитала.

При проведении анализа было выявлено, что управленческие расходы в 2022 году по отношению к 2021 году, увеличились на 214 тыс. руб. (12,8%).

Чтобы выявить причину роста расходов мы провели анализ статей управленческих расходов, отразив полученные данные в таблице 7.

Таблица 7 - Структура управленческих расходов по экономическим элементам

Статьи затрат	Управленческие расходы, тыс. руб.		Отклонения	
	2021 год	2022 год	Абсолютное (+,-)	Темп прироста, %
Амортизация ОС	17,0	24,0	7,0	41,2
Аренда помещения офиса	36,0	42,0	6,0	16,7
Затраты на оплату труда и страховые взносы	1268,8	1399,8	131,0	10,3
Интернет	18,0	18,0	0,0	0
Обслуживание и содержание помещений	36,0	36,0	0,0	0
Обучение персонала	85,8	35,0	-50,8	-59,2
Охрана	24,0	24,0	0,0	0
Почтовые расходы	1,0	0,0	-1,0	-100,0
Связь	2,2	2,6	0,4	18,2
Списание канцелярских и хозяйственных товаров	110,5	204,4	93,9	85,0
Техническое и информационное обслуживание компьютеров и бухгалтерских программ	32,3	48,8	16,5	51,1
Транспортные и командировочные расходы	16,0	27,0	11,0	68,8
Услуги СЭС	20,4	20,4	0,0	0
Итого управленческих расходов	1668,0	1882,0	214,0	12,8

Данные таблицы 7 показывают, что у предприятия возникла

значительная экономия по оплате обучения персонала (50,8 тыс. руб.) и почтовым расходам (1 тыс. руб.).

Вместе с тем можно отметить существенный перерасход по затратам на заработную плату и страховые взносы (131,0 тыс. руб.), а также на списание канцелярских и хозяйственных товаров (93,9 тыс. руб.) и на транспортные и командировочные расходы (11 тыс. руб.). При этом следует учесть, что расходы на списание канцелярских и хозяйственных товаров увеличились на 85% по сравнению с 2021 годом, а расходы на транспортные и командировочные расходы выросли на 68,8%, в то время как увеличение расходов на заработную плату и страховые взносы составило всего 10,3%.

Таким образом, мы можем сделать вывод, что предприятие ООО «Тисса» находится в устойчивом финансовом состоянии. Основные показатели имеют тенденцию к увеличению. Показатели рентабельности в целом находятся в пределах нормальных значений. Выявлены проблемы снижения рентабельности основных средств и собственного капитала, обусловленные высокими темпами роста стоимости активов и капитала. Также на предприятии наблюдается увеличение управленческих расходов. Проведение факторного анализа показало, что их рост оказывает негативное влияние на все показатели рентабельности.

3 Рекомендации по повышению эффективности работы ООО «Тисса»

3.1 Разработка мероприятий по повышению рентабельности деятельности ООО «Тисса»

Результаты исследования и расчеты, проведенные во втором разделе, показали, что в целом в ООО «Тисса» наблюдается положительная тенденция увеличения прибыли и рентабельности, однако было выявлено несколько негативных аспектов.

Так, в ходе проведенного анализа рентабельности продаж по отдельным видам реализованных товаров мы установили, что по нескольким группам товарам наблюдается существенное снижение данного показателя:

- биологически активные добавки на 0,8 п.п. до 9,7%;
- минеральные воды на 1,4 п.п. до 3,4%;
- парфюмерные и косметические средства на 1,8 п.п. до 19,6%;
- продукты лечебного, детского и диетического питания на 2,1 п.п. до 4,4%.

При этом если рентабельность продаж парфюмерных и косметических средств находится на достаточно высоком уровне, то рентабельность продаж остальных групп не только снижается, но и имеет низкий показатель.

В данной ситуации предприятию необходимо изучить состав товарных запасов на предмет соответствия их покупательскому спросу, пересмотреть ассортиментную политику. Возможно, группы товаров с низкой рентабельностью могут быть заменены товарами этой же группы, но более высокого качества, являющимися престижными, что позволит повысить долю прибыли в цене товара, так как покупатели чаще при выборе товаров отдают предпочтение именно престижности, известности.

На предприятии ООО «Тисса» мы наглядно увидели применение неэффективной системы управления расходами, а именно можно выделить две

основных проблемы:

- ошибка в формировании расходов предприятия;
- увеличение затрат.

В торговом предприятии в бухгалтерском учете должны присутствовать как коммерческие, так и управленческие расходы. В нашем случае коммерческие расходы отсутствуют, и это является ошибкой при ведении бухгалтерского учета. Чтобы исправить допущенную в бухгалтерском учете ошибку следует, в первую очередь, внести изменения в учетную политику. Изменения учетной политики могут быть отражены одним из двух способов:

- перспективный способ;
- ретроспективный способ.

При изменении учетной политики должна быть составлена пояснительная записка с обязательным отражением следующих пунктов:

- причина внесения изменений в учетную политику;
- содержание изменений учетной политики;
- порядок отражения в бухгалтерской отчетности возможных последствий изменения учетной политики (в данном случае следует использовать перспективный способ отражения изменений);
- сумма соответствующих корректировок относящейся к отчетным периодам, предшествующим представленным в бухгалтерской отчетности – до той степени, до которой это практически возможно.
- сумма корректировок, вызванных изменением учетной политики, по каждой статье бухгалтерской отчетности, а также за каждый из предоставленных отчетных периодов.

Столкнувшись с необходимостью сокращения издержек, большая часть предприятий принимают меры, не проводя предварительного анализа и оценки их возможных последствий — зачастую просто повторяя то, что уже было сделано другими предприятиями.

В конечном итоге непродуманные действия приводят к тому, что большая часть стратегий «экономии издержек на работниках» имеет кратковременный эффект, и поэтому в долгосрочной перспективе они оказываются провальными.

Даже в период улучшения экономической ситуации сложно управлять денежными потоками, в связи с чем следует рассмотреть альтернативные, более продуманные и эффективные методы сокращения затрат.

Для того чтобы в следующем отчетном периоде показатели рентабельности увеличивались и финансовые результаты улучшались, необходимо провести ряд мероприятий:

- рассмотреть и устранить причины возникновения перерасхода финансовых ресурсов на управленческих расходах;
- осуществлять своевременную уценку изделий;
- осуществлять эффективную ценовую политику;
- совершенствовать рекламную деятельность;
- повышать квалификацию работников;
- использовать системы депремирования работников при нарушении трудовой дисциплины;
- разработать и осуществить мероприятия, направленные на улучшение материального климата в коллективе;
- осуществлять постоянный контроль условий хранения и транспортировки товара.

3.2 Реализация мероприятий по повышению рентабельности деятельности ООО «Тисса»

В нашем случае было выявлено, что в ООО «Тисса» в рассматриваемом периоде сумма управленческих расходов увеличилась на 12,8%, с 1668 тыс. руб. в 2021 году до 1882 тыс. руб. на конец 2022 года. При этом мы установили, что на увеличение управленческих расходов повлияло увеличение затрат на

заработную плату и страховые взносы (на 131,0 тыс. руб.), а также на списание канцелярских и хозяйственных товаров (на 93,9 тыс. руб.) и на транспортные и командировочные расходы (на 11 тыс. руб.). Здесь следует учесть, что расходы на списание канцелярских и хозяйственных товаров увеличились на 85% по сравнению с 2021 годом, а расходы на транспортные и командировочные расходы выросли на 68,8%, в то время как увеличение расходов на заработную плату и страховые взносы составило всего 10,3%.

Изучив подробно данные статьи расходов, мы пришли к выводу, что существует необходимость и возможность сокращения управленческих расходов путем сокращения расходов на списание канцелярских и хозяйственных товаров, офисную бумагу, а также транспортные и командировочные расходы.

Проанализируем выписку по списанию канцелярских и хозяйственных товаров в таблице 8.

Таблица 8 - Состав канцелярских и хозяйственных товаров ООО «Тисса»

Наименование товаров	2021 год, тыс. руб.	2022 год, тыс. руб.	Отклонения, тыс. руб.	Темп прироста (%)
Моющие средства и уборочный Инвентарь	17,5	24,3	6,8	38,9
Дезинфицирующие средства	19,0	22,0	3,0	15,8
Канцелярские товары	5,0	17,0	12,0	240,0
Офисная бумага	43,0	69,7	26,7	62,1
Оргтехника и расходные материалы к ней	3,0	26,9	23,9	796,7
Кулер	7,0	0,0	-7,0	-100,0
Питьевая вода бутилированная	1,5	1,5	0,0	0
Компьютер бухгалтера (системный блок)	9,0	25,0	16,0	177,8
Офисная мебель	5,5	18,0	12,5	227,3
Всего	110,5	204,4	93,9	85,0

По данным таблицы виден огромный перерасход практически по всем статьям расходов. Было установлено, что в связи с переездом в новый офис

закуплена новая офисная мебель, приобретена оргтехника и сменные картриджи. Кроме того, для компьютера бухгалтера был приобретен новый системный блок. Данные расходы вынужденные и носят разовый характер, то есть в следующем отчетном периоде подобные расходы не предвидятся.

Была проведена инвентаризация запасов канцелярских принадлежностей, анализ поставщиков. Для снижения расхода канцелярских товаров предложено ввести ежемесячные нормативы на их выдачу, а приобретать канцелярские принадлежности в соответствии с поданными заявками и утвержденными нормативами.

В результате внедрения данного мероприятия годовая потребность в канцелярских товарах составит порядка 10 тыс. руб., что на 41,2% меньше.

Кроме того, был проанализирован расход по офисной бумаге. Установлено, что в условиях роста цен на бумагу в 2022 году ООО «Тисса» не сменило поставщика, в связи с чем резко возросли расходы по данной статье. Были изучены коммерческие предложения других поставщиков, рассмотрены несколько наиболее подходящих вариантов замены действующего поставщика. По нашему мнению, в случае смены поставщика расходы на приобретение офисной бумаги составят 35,9 тыс. руб., то есть экономия составит 48,5%.

Проанализируем состав канцелярских и хозяйственных товаров с полученной экономией в таблице 9.

Таблица 9 - Состав канцелярских и хозяйственных товаров ООО «Тисса» до внедрения и после внедрения предложенных мероприятий

Наименование товаров	До внедрения, тыс. руб.	После внедрения, тыс. руб.	Отклонения, тыс. руб.	Темп прироста, %
Моющие средства и уборочный Инвентарь	24,3	24,3	0,0	-
Дезинфицирующие средства	22,0	22,0	0,0	-

Продолжение таблицы 9

Канцелярские товары	17,0	10,0	-7,0	-41,2
Офисная бумага	69,7	35,9	-33,8	-48,5
Оргтехника и расходные материалы к ней	26,9	0,0	-26,9	-100
Кулер	0,0	0,0	0,0	-
Питьевая вода бутилированная	1,5	1,5	0,0	-
Компьютер бухгалтера (системный блок)	25,0	0,0	-25,0	-100
Офисная мебель	18,0	0,0	-18,0	-100
Всего	204,4	93,7	-110,7	-54,2

При условии внедрения предложенных мероприятий сумма расходов на канцелярские и хозяйственные расходы снизится на 110,7 тыс. руб. или на 54,2%.

В целях снижения транспортных и командировочных расходов предлагается утвердить положение о командировках, где будут установлены предельные лимиты расходования денежных средств на суточные, проживание и проезд.

При применении данного положения предполагается, что мы получим экономию транспортных и командировочных расходов до 37%. Проанализируем изменение в таблице 10.

Таблица 10 – Сумма транспортных и командировочных расходов до и после внедрения положения о командировках

Статьи затрат	До внедрения, тыс. руб.	После внедрения, тыс. руб.	Отклонения, тыс. руб.	Темп прироста, %
Транспортные и командировочные расходы	27,0	17,0	10,0	-37,0

Следовательно, при внедрении предложенных выше мероприятий сумма управленческих расходов изменится и составит 1761,3 тыс. руб.

Рассчитаем экономический эффект от предложенного мероприятия в

таблице 11, используя формулы рентабельности (1-7).

Таблица 11 – Расчет влияния предложенных мероприятий на изменение рентабельности

Показатели	До внедрения , %	После внедрения , %	Изменение	
			Абсолютное, тыс.руб. (+/-)	Темп прироста, %
1	3	4	5	6
Рентабельность продаж, %	7,6	10,6	3,0	39,5
Рентабельность затрат (продукции), %	8,6	25,0	16,4	190,7
Рентабельность активов, %	15,3	23,7	8,4	54,9
Рентабельность оборотных средств, %	19,4	30,0	10,6	54,6
Рентабельность основных средств, %	71,9	111,5	39,6	55,1
Рентабельность собственного капитала, %	37,5	58,1	20,6	54,9

При условии внедрения предложенных в работе мероприятий произойдет снижение управленческих расходов, что приведет к увеличению прибыли. Такая положительная динамика показателей рентабельности благоприятно отразится на доходности, а значит и эффективности деятельности.

При анализе деятельности ООО «Тисса» было установлено, что предприятию требуется проведение мероприятий по снижению расходов в целях повышения рентабельности деятельности. Учитывая это, были разработаны мероприятия по снижению управленческих расходов ООО «Тисса» на основании внедрения предложенных мероприятий прибыль предприятия увеличится и, соответственно, рентабельность возрастет, что является позитивной тенденцией в работе предприятия.

Заключение

В настоящей бакалаврской работе была рассмотрена специфика рентабельности как экономического показателя, рассмотрена ее оценка, а также пути повышения рентабельности на предприятии.

Цель рентабельности на предприятии заключается в определении направлений оптимизации величины прибыли как от отдельных видов деятельности, так и в целом. Объектом управления является бухгалтерская прибыль (убыток), которая представляет собой конечный финансовый результат, выявленный за отчетный период на основании бухгалтерского учета всех совершенных хозяйственных операций, и оценки статей бухгалтерского баланса согласно правилам, принятым в соответствии с Положением по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации.

Основная цель анализа рентабельности заключается в определении тенденций и пропорций распределения прибыли, сложившихся в отчетном периоде сравнительно с планом в динамике. На основании полученных результатов анализа разрабатываются рекомендации по формированию прибыли, ее распределению, изменению пропорций, и наиболее рациональному использованию.

Для анализа рентабельности основным источником информации организации является Отчет о финансовых результатах. Его структура такова, что в нем отдельно отражены доходы и расходы по различным направлениям деятельности предприятия. Основываясь на данных Отчета о финансовых результатах, можно проанализировать влияние изменения затрат на рентабельность и прибыль, но в то же время нельзя оценить влияние факторов на изменение самих затрат. Такой анализ требует наличия данных управленческого учета и пояснений к бухгалтерской отчетности, отражающих расходы, произведенные предприятием в отчетном и прошлом году по экономическим элементам.

Планирование экономической деятельности всех хозяйствующих участников современных рыночных отношениях является важной предпосылкой свободного предпринимательства и производства, распределения ресурсов и товаров и их потребления. Главная цель планирования - получение максимально возможной прибыли. Для достижения этой цели основными средствами могут быть выбраны два известных способа увеличения доходов предприятия: увеличение капитала и экономное распределение ресурсов. Первый путь ориентирует производителей на повышение результативности производства, а второй - на планирование снижения затрат.

По результатам проведенного исследования необходимо сделать ряд выводов и обобщений.

В первом разделе изучена рентабельность как основной показатель эффективности деятельности предприятия:

- обоснована актуальность изучения рентабельности предприятия;
- рассмотрено определение «рентабельность предприятия» в контексте учебной литературы разных авторов;
- выделены и охарактеризованы методы расчета рентабельности предприятия;
- описаны факторы, определяющие рентабельность деятельности предприятия и методика оценки их влияния;
- изучены пути повышения рентабельности деятельности предприятия в современных условиях.

Во втором разделе проанализированы показатели, определяющие рентабельность деятельности предприятия ООО «Тисса». В рамках данного раздела можно сделать следующие выводы:

- результаты проведенного анализа свидетельствуют об эффективности финансово-хозяйственной деятельности ООО «Тисса» в 2020-2022 гг., что выражается в прибыли, полученной предприятием;

- оборот розничной торговли ООО «Тисса» в своем развитии имеет положительную динамику. За 2021 год он составлял 3748 тыс. руб., а за 2022 год - 3993 тыс. руб., таким образом, за анализируемый период оборот розничной торговли вырос на 245 тыс. руб., что в относительном выражении составило 6,5%. Данную тенденцию следует расценивать положительно;
- отметим, что увеличение стоимости дебиторской задолженности на 78,9% или в денежном выражении на 104,2 тыс. руб., говорит о снижении эффективности управления прибылью;
- за анализируемый период стоимость основных фондов возросла на 42% и составила в отчетном году 305,9 тыс. руб.;
- оценка динамики прибыли позволяет сделать выводы о том, что в отчетном году произошло увеличение оборота розничной торговли на 6,5% или в денежном выражении на 245 тыс. руб., и в отчетном году выручка была равна 3993 тыс. руб. Следовательно, увеличилась прибыль от продаж на 53% или в денежном выражении на 62 тыс. руб., и в отчетном году сумма валовой прибыли составила 302 тыс. руб.

В третьем разделе выдвинуты пути повышения рентабельности деятельности предприятия ООО «Тисса», а именно предложены мероприятия:

- введение ежемесячных нормативов на выдачу канцелярских товаров, приобретение канцелярии в соответствии с поданными заявками и утвержденными нормативами;
- утверждение положения о командировках, где будут установлены предельные лимиты расходования денежных средств на суточные, проживание и проезд;
- смена поставщика офисной бумаги.

Показатели рентабельности при условии внедрения предложенных мероприятий увеличиваются. Таким образом предложенные мероприятия являются эффективными.

Кроме того, внесены предложения по корректировке учетной политики организации, а также даны общие рекомендации по увеличению рентабельности и повышению финансовой эффективности деятельности.

В заключение отметим, что осуществление предложенных путей повышения рентабельности ООО «Тисса» даст возможность предприятию выйти на качественно новый уровень работы, обеспечит предприятию прочное положение на рынке за счет привлечения потенциальных покупателей и удержанию постоянных.

В настоящей бакалаврской работе достигнута поставленная цель и решены все необходимые задачи, так как в основной части работы был произведен анализ основных показателей рентабельности на примере ООО «Тисса». На основании сделанных выводов по анализу, в третьей части работы, были представлены мероприятия по повышению уровня рентабельности с последующими расчетами их эффективности для предприятия.

Список используемой литературы

1. Бекаева, А. В. Финансовый анализ : учебное пособие / А. В. Бекаева. — Москва : РТУ МИРЭА, 2021. — 103 с. — ISBN 978-5-7339-1396-4.
2. Варфаловская, В. В. Оценка эффективности хозяйственной деятельности предприятия : учебное пособие / В. В. Варфаловская. — Москва : РТУ МИРЭА, 2022. — 64 с.
3. Гусарова, И. А. Экономика предприятия : учебное пособие / И. А. Гусарова, Ю. В. Пантелеева, К. В. Николаева. — 2-е изд., перераб. и доп. — Казань : КНИТУ, 2022. — 100 с. — ISBN 978-5-7882-3196-9.
4. Жулева, О. И. Финансовый менеджмент и управление финансовыми рисками : учебное пособие / О. И. Жулева. — Санкт-Петербург : СПбГУП, 2020. — 99 с. — ISBN 978-5-7621-1094-5.
5. Каледин, С. В. Корпоративные финансы : учебник для вузов / С. В. Каледин. — Санкт-Петербург : Лань, 2021. — 480 с. — ISBN 978-5-8114-6774-7.
6. Каледин, С. В. Корпоративные финансы: теоретический аспект : учебник для вузов / С. В. Каледин. — Санкт-Петербург : Лань, 2022. — 500 с. — ISBN 978-5-8114-9363-0.
7. Кваша, Н. В. Диагностика экономического состояния предприятия : учебно-методическое пособие / Н. В. Кваша, Е. Д. Малевская-Малевич ; под редакцией В. В. Макарова. — Санкт-Петербург : СПбГУТ им. М.А. Бонч-Бруевича, 2019. — 35 с.
8. Латышева, Л. А. Финансовый менеджмент : учебник / Л. А. Латышева, Ю. М. Склярова, И. Ю. Скляров ; под общей редакцией Л. А. Латышевой. — Ставрополь : СтГАУ, 2020. — 364 с.
9. Лещева, М. Г. Анализ деятельности экономического субъекта : учебник / М. Г. Лещева, Т. Н. Стеклова. — Ставрополь : СтГАУ, 2021. — 306 с.
10. Мартюков, Р. А. Экономика производств и производственных

систем : учебно-методическое пособие / Р. А. Мартюков. — Омск : СибАДИ, 2022. — 149 с.

11. Наука, меняющая жизнь: материалы национального научного форума магистрантов, аспирантов и молодых учёных (г. Владивосток, 30–31 мая 2019 г.) : материалы конференции / под редакцией Т. В. Терентьевой. — Владивосток : ВГУЭС, 2019. — 394 с. — ISBN 978-5-9736-0580-3.

12. Омелянович, Л. А. Финансовый менеджмент : учебное пособие / Л. А. Омелянович. — Донецк : ДонНУЭТ имени Туган-Барановского, 2021. — 365 с. — ISBN 978-620-3-93103-7

13. Оценка уровня экономической безопасности предприятия (основные аспекты, подходы и проблемы) : монография / И. В. Попова, В. Л. Пригожин, Т. В. Мелихова, Н. А. Константинова ; под редакцией И. В. Поповой. — Иркутск : Иркутский ГАУ, 2021. — 141 с.

14. ПРИБЫЛЬ И РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ ОРГАНИЗАЦИИ / М. М. Скорев, Т. О. Графова, К. Н. Бурмакина, Д. П. Кравченко // Государственное и муниципальное управление. Ученые записки СКАГС. — 2020. — № 4. — С. 130-136. — ISSN 2079-1690.

15. Прохорова, В. В. Основы предпринимательской деятельности : учебное пособие / В. В. Прохорова. — Краснодар : КубГТУ, 2020. — 235 с. — ISBN 978-5-8333-0968-1.

16. Пятова, О. Ф. Современные методы экономического анализа : методические указания / О. Ф. Пятова. — Самара : СамГАУ, 2022. — 48 с.

17. Управление финансово-хозяйственной деятельностью в книгоиздании : учебно-методическое пособие / составитель О. А. Давыдова, М. Л. Пелюшкевич. — Санкт-Петербург : ИЭО СПбУТУиЭ, 2020. — 186 с. — ISBN 978-5-94047-848-5.

18. Урядова, Т. Н. Анализ и управление капиталом : учебное пособие / Т. Н. Урядова. — Ставрополь : СтГАУ, 2021. — 90 с.

19. Финансовый менеджмент : учебное пособие / Г. З. Ахметова, Т. В. Доронина, В. Н. Иванов [и др.]. — Омск : ОмГТУ, 2020. — 130 с. — ISBN 978-

5-8149-3036-1.

20. Яркина, Н. Н. Экономика предприятия (организации) : учебник / Н. Н. Яркина. — Керчь : КГМТУ, 2020. — 446 с. — ISBN 978-5-6042731-7-3.

21. Alvarez T., Sensini L., Vazquez M. Working capital management and profitability: Evidence from an emergent economy //International Journal of Advances in Management and Economics. – 2021. – Т. 11. – №. 1. – С. 32-39.

22. Bielienkova O. Factor analysis of profitability (losses) construction enterprises in 1999-2019 //Economics, Finance and Management Review. – 2020. – №. 1. – С. 4-16.

23. Chiladze I. Theoretical and practical aspects of profitability factorial analysis //Science and studies of accounting and finance: problems and perspectives. – 2018. – Т. 12. – №. 1. – С. 12-19.

24. Romanova S., Maryanova S., Naumov A. Analysis of the Key Financial Factors Affecting the Profitability of Enterprises in the Context of the Digitalization of the Economy //Second Conference on Sustainable Development: Industrial Future of Territories (IFT 2021). – Atlantis Press, 2021. – С. 260-265.

25. Nguyen T. N. L., Nguyen V. C. The determinants of profitability in listed enterprises: a study from Vietnamese stock exchange //Journal of Asian Finance, Economics and Business. – 2020. – Т. 7. – №. 1. – С. 47-58.

Приложение А
Бухгалтерский баланс ООО «Тисса» за 2022 год

Таблица А.1 – Бухгалтерский баланс ООО «Тисса» за 2022 год

Утв. приказом Минфина РФ
от 2 июля 2010 г. № 66н
(в ред. от 19 апреля 2019 г.)

Бухгалтерский баланс		на 31 декабря 20²² г.		Коды	
		Дата (число, месяц, год)		0710001	
		Форма по ОКУД		31 12 2022	
Организация Общество с ограниченной ответственностью "Тисса"		по ОКПО		65100592	
Идентификационный номер налогоплательщика		ИНН		5911061286	
Вид экономической деятельности Торговля розничная лекарственными средствами в специализированных магазинах (аптеках)		по ОКВЭД 2		47.73	
Организационно-правовая форма/форма собственности		по ОКОПФ/ОКФС		12300 16	
Общества с ограниченной ответственностью / частная собственность		по ОКЕИ		384	
Единица измерения: тыс. руб.					
Местонахождение (адрес) 618320, Александровск, Кирова, д. №19					

Пояснения	Наименование показателя	Код	На 31 декабря	На 31 декабря	На 31 декабря
			20 ²² г.	20 ²¹ г.	20 ²⁰ г.
	АКТИВ				
	I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
	Нематериальные активы	1110			
	Результаты исследований и разработок	1120			
	Нематериальные поисковые активы	1130			
	Материальные поисковые активы	1140			
	Основные средства	1150	305,9	216	222,8
	Доходные вложения в материальные ценности	1160			
	Финансовые вложения	1170			
	Отложенные налоговые активы	1180			
	Прочие внеоборотные активы	1190			
	Итого по разделу I	1100	305,9	216	222,8
	II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
	Запасы	1210	564,4	551,9	555
	Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220			
	Дебиторская задолженность	1230	236,2	132	130
	Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240			
	Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	334,2	268,8	158,3
	Прочие оборотные активы	1260			2,7
	Итого по разделу II	1200	1134,8	952,7	846
	БАЛАНС	1600	1440,7	1168,7	1068,8

Продолжение Приложения А

Продолжение таблицы А.1

ПАССИВ				
III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ⁶				
Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	20	20	20
Собственные акции, выкупленные у акционеров	1320	()	()	()
Переоценка внеоборотных активов	1340			
Добавочный капитал (без переоценки)	1350			
Резервный капитал	1360			
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	566,8	346,8	183,8
Итого по разделу III	1300	586,8	366,8	203,8
IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
Заемные средства	1410			
Отложенные налоговые обязательства	1420			
Оценочные обязательства	1430			
Прочие обязательства	1450			
Итого по разделу IV	1400			
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
Заемные средства	1510			
Кредиторская задолженность	1520	748,6	715,8	810,8
Доходы будущих периодов	1530			
Оценочные обязательства	1540	105,2	86	54,2
Прочие обязательства	1550			
Итого по разделу V	1500	853,9	801,9	865
БАЛАНС	1700	1440,7	1168,7	1068,8

Приложение Б

Отчет о финансовых результатах ООО «Тисса» за 2022 год

Таблица Б.1 – Отчет о финансовых результатах ООО «Тисса» за 2022 год

Утв. приказом Минфина РФ
от 2 июля 2010 г. № 66н
(в ред. от 19 апреля 2019 г.)

Отчет о финансовых результатах на 31 декабря 2022 г.

Форма по ОКУД _____
Дата (число, месяц, год) _____

Организация Общество с ограниченной ответственностью "Тисса" по ОКПО _____
Идентификационный номер налогоплательщика _____ ИНН _____
Вид экономической деятельности Торговля розничная лекарственными средствами в специализированных магазинах (аптеках) по ОКВЭД 2 _____
Организационно-правовая форма/форма собственности _____
Общества с ограниченной ответственностью / частная собственность по ОКОПФ/ОКФС _____
Единица измерения: тыс. руб. _____ по ОКЕИ _____

Коды		
0710002		
31	12	2022
65100592		
5911061286		
47.73		
12300		16
384		

Пояснения ¹	Наименование показателя ²	Код	г.	
			20 <u>22</u>	20 <u>21</u>
	Выручка ⁵	2110	3993	3748
	Себестоимость продаж	2120	-1809	-1840
	Валовая прибыль (убыток)	2100	2184	1908
	Коммерческие расходы	2210	()	()
	Управленческие расходы	2220	-1882	-1668
	Прибыль (убыток) от продаж	2200	302	240
	Доходы от участия в других организациях	2310		
	Проценты к получению	2320		
	Проценты к уплате	2330	()	()
	Прочие доходы	2340	49	14
	Прочие расходы	2350	-32	-31
	Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	319	223
	Налог на прибыль ⁷	2410	-99	-60
	в т. ч.			
	текущий налог на прибыль	2411	-102	-65
	отложенный налог на прибыль	2412	3	5
	Прочее	2460		
	Чистая прибыль (убыток)	2400	220	163
	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		
	Налог на прибыль от операций, результат которых не включается в чистую прибыль (убыток) периода ⁷	2530		
	Совокупный финансовый результат периода ⁶	2500		
	СПРАВОЧНО			
	Базовая прибыль (убыток) на акцию	2900		
	Разводненная прибыль (убыток) на акцию	2910		