

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 Анализ прибыли и рентабельности организации

Обучающийся

Р.Р. Пахомова

(Инициалы Фамилия)

(личная подпись)

Руководитель

Н.А. Ярыгина

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

Тольятти 2023

## Аннотация

Выпускная квалификационная работа посвящена теме «Анализ прибыли и рентабельности организации».

Любое коммерческое предприятие работает ради извлечения от своей деятельности максимальной прибыли. Наличие хорошей прибыли позволяет предприятиям развиваться, увеличивать фонд оплаты труда сотрудников, реализовывать социально-значимые проекты. Прибыль является одним из главных результатов работы организации, а ее анализ помогает понять, стоит ли продолжать вести и развивать бизнес. Это главный стимул и основной показатель эффективности любого предприятия, поэтому важны корректные и своевременные расчеты.

Целью данной работы является разработка направлений улучшения показателей прибыли и рентабельности организации ООО «Романовка» и обоснование экономического эффекта от предложенных мероприятий.

В целом представленная работа состоит из введения, трех разделов, заключения, списка используемой литературы и используемых источников и приложений. В первом разделе рассмотрены теоретические основы анализа прибыли и рентабельности организации. Во втором разделе представлен анализ прибыли и рентабельности на примере ООО «Романовка». Третий раздел посвящен разработке направлений улучшения показателей прибыли и рентабельности ООО «Романовка».

Объем выпускной квалификационной работы составляет 58 страниц печатного текста (без учета приложений). В работе содержится 8 таблиц, 15 рисунков. Для написания ВКР было использовано 33 источников литературы.

Ключевые слова: выручка, себестоимость продаж, валовая прибыль, прибыль от продаж, прибыль до налогообложения, чистая прибыль, прочие доходы, прочие расходы, рентабельность продаж, рентабельность затрат, анализ.

## Содержание

Введение.....	4
1 Теоретические основы анализа прибыли и рентабельности организации.....	7
1.1 Экономическая сущность прибыли организации .....	7
1.2 Понятие рентабельности организации и ее виды .....	17
1.3 Методы анализа прибыли и рентабельности организации .....	19
2 Анализ прибыли и рентабельности на примере ООО «Романовка».....	24
2.1 Техничко-экономическая характеристика организации .....	24
2.2 Анализ прибыли и рентабельности ООО «Романовка» .....	28
3 Разработка направлений улучшения показателей прибыли и рентабельности ООО «Романовка» .....	37
3.1 Мероприятия по улучшению показателей прибыли и рентабельности организации .....	37
3.2 Экономическая эффективность предложенных мероприятий .....	40
Заключение .....	50
Список используемой литературы и используемых источников.....	55
Приложение А Бухгалтерский баланс за 2020-2022 гг. ....	59
Приложение Б Отчет о финансовых результатах за 2020-2021 гг. ....	61
Приложение В Отчет о финансовых результатах за 2021-2022 гг.....	62

## Введение

Любое коммерческое предприятие работает ради извлечения от своей деятельности максимальной прибыли. Наличие хорошей прибыли позволяет предприятиям развиваться, увеличивать фонд оплаты труда сотрудников, реализовывать социально-значимые проекты. Прибыль является одним из главных результатов работы организации, а ее анализ помогает понять, стоит ли продолжать вести и развивать бизнес. Это главный стимул и основной показатель эффективности любого предприятия, поэтому важны корректные и своевременные расчеты.

Главный путь увеличения прибыли – оптимизация и снижение затрат, достичь которых возможно только при регулярном проведении экономического анализа.

От прибыли до налогообложения зависит сумма налога на прибыль.

Основным налогом, который составляет значительную часть в бюджете страны является налог на прибыль. Это прямой налог и размер налога на прибыль зависит от прибыли до налогообложения организации. Оплачивают налог на прибыль юридические лица, предприниматели освобождены от такого налога.

Таким образом, налог на прибыль является одним из основных налогов, уплачиваемых каждой коммерческой организацией по результатам своей деятельности.

Методика формирования налогооблагаемой базы по налогу на прибыль является важным фактором, которая обеспечивает стабильную деятельность в условиях отсутствия штрафов и санкций со стороны государства.

От полученной прибыли зависит и рентабельность организации. Рентабельная организация стабильно работает и привлекает инвесторов, поэтому рассчитывать рентабельность нужно обязательно, чтобы спрогнозировать прибыль, сравнить организацию с конкурентами или предсказать доходность инвестиций.

Тема анализа прибыли и рентабельности организации исследуется многими отечественными учеными, такими как А.С. Алисенов, Н.Т. Лабынцев, Л.В. Бухарева, Т.В. Воронченко, И.М. Дмитриева, И.В. Захаров, О.Н. Тарасова, Е.В. Лупикова, Ю.Ю. Смольникова, Э.Ч. Цыденова, Г.В. Шадрин, Н.В. Войтоловский, И.И. Мазурова, А.П. Калинина и другими авторами.

Цель выпускной квалификационной работы – разработать направления улучшения показателей прибыли и рентабельности организации ООО «Романовка» и рассмотреть экономический эффект от предложенных мероприятий.

В связи с поставленной целью необходимо выполнить следующие задачи исследования:

- рассмотреть экономическую сущность прибыли организации;
- исследовать понятие рентабельности организации и ее виды;
- изучить методы анализа прибыли и рентабельности организации;
- дать технико-экономическую характеристику организации;
- выполнить анализ прибыли и рентабельности ООО «Романовка»;
- разработать мероприятия по улучшению показателей прибыли и рентабельности организации;
- обосновать экономическую эффективность предложенных мероприятий.

Объект исследования – ООО «Романовка».

Предмет исследования – прибыль и рентабельность организации.

Методы исследования – сравнительный анализ, обобщение, анализ и синтез, статистические, аналитические, классификация и группировка, абстрактно-аналитические.

Структура работы представлена введением, тремя разделами, заключением, списком используемой литературы, приложениями.

Теоретические основы анализа прибыли и рентабельности представлены в первом разделе.

Анализ прибыли и рентабельности на примере ООО «Романовка» рассматривается во втором разделе работы.

Направления улучшения показателей прибыли и рентабельности ООО «Романовка» представлены в третьем разделе.

Источниками информации выпускной квалификационной работы являются нормативные документы, учебная литература, статьи по теме исследования, бухгалтерская (финансовая) отчетность ООО «Романовка», первичные документы и регистры бухгалтерского учета организации, интернет-ресурсы.

Анализ структуры ООО «Романовка» проведен на основе опроса руководящего состава организации и внутренних документов.

Выпускная квалификационная работа выполнена с помощью программных пакетов Майкрософт Офис и государственного информационного ресурса бухгалтерской (финансовой) отчетности.

# **1 Теоретические основы анализа прибыли и рентабельности организации**

## **1.1 Экономическая сущность прибыли организации**

Известный российский экономист, доктор экономических наук И.А. Бланк дал следующее определение прибыли: «прибыль представляет собой выраженный в денежной форме чистый доход на вложенный капитал, характеризующий его вознаграждение за риск осуществления предпринимательской деятельности, представляющий собой разницу между совокупным доходом и совокупными затратами» [12, с. 212].

Российский экономист Я.В. Соколов, занимающийся анализом понятия «финансовый результат», дает ему свое определение: «финансовый результат (прибыль) есть прирост в течение отчетного периода капитала (средств, вложенных собственниками организации). Соответственно убыток определяется как его уменьшение» [12, с. 213].

Авторы Н.Т. Лабынцев, Е.Н. Макаренко, И.А. Кислая пишут, что «прибыль как экономическая категория отражает чистый доход, созданный в сфере материального производства в процессе предпринимательской деятельности. С экономической точки зрения, прибыль – это разница между денежными поступлениями и выплатами, а с хозяйственной – это разница между имущественным состоянием предприятия на конец и начало периода» [9, с. 405].

Н.Т. Лабынцев, Е.Н. Макаренко, И.А. Кислая считают, что «прибыль – ключевая цель деятельности каждой организации, поэтому на анализ данного показателя направлены силы всех подразделений компании. Повышение прибыли занимает около 80% всей работы специалистов, связанных с производством, аналитикой, рекламной деятельностью» [9, с. 406].

Также Н.Т. Лабынцев, Е.Н. Макаренко, И.А. Кислая пишут, что «прибыль – результат деятельности предприятия, как правило, за год, в

денежном выражении, который остается в руках собственников после оплаты всех расходов» [9, с. 406].

Формула расчета прибыли (формула 1).

$$П = Д - Р, \quad (1)$$

где П – прибыль;

Д – доходы от всех видов деятельности;

Р – все расходы (затраты) предприятия на данные виды деятельности.

Предпосылки получения прибыли (рисунок 1).



Рисунок 1 – Предпосылки получения прибыли

Факторы, оказывающие влияние на величину прибыли разнообразны.

Так, например, Э.Ч. Цыденова, Л.К. Аюшиева считают, что «внутренние факторы – все, что способно изменять прибыльность бизнеса внутри предприятия (профессиональность специалистов, производительность труда, эффективность финансовых планов)» [15, с. 385].

При этом Э.Ч. Цыденова, Л.К. Аюшиева пишут, что «внешние факторы – факторы из окружения организации, оказывающие влияние на величину прибыли (рыночные цены, природные условия, меры государственного регулирования, величина затрат на сырье и комплектующие)» [15, с. 386].

Также Э.Ч. Цыденова и Л.К. Аюшиева указывают, что «факторы,

повышающие уровень прибыли, бывают экстенсивные – когда количество денежных средств изменяется за счет повышения сменности труда, численности персонала или снижения сырья в общей доле ресурсов. А также интенсивные (качественные), то есть изменения в результате внедрения прогрессивных технологий, повышения оборачиваемости средств труда, переквалификации персонала, снижения трудоемкости и материалоемкости» [15, с. 386].

Э.Ч. Цыденова и Л.К. Аюшиева пишут, что «прибыль характеризует экономический эффект, полученный в результате хозяйственной деятельности. Систематическая нехватка прибыли и ее неудовлетворительная динамика свидетельствуют о неэффективности предпринимательской деятельности» [15, с. 387].

И.М. Дмитриева, И.В. Захаров и О.Н. Тарасова считают, что «прибыль является основным внутренним источником формирования финансовых ресурсов организации, обеспечивающих ее развитие. Чистая прибыль может быть направлена на расширение и модернизацию производства, формирование резервного и других фондов, что увеличивает собственный капитал, повышает степень финансовой независимости организации» [12, с. 212].

И.М. Дмитриева, И.В. Захаров, О.Н. Тарасова также пишут, что «прибыль является главным источником роста рыночной стоимости организации. Чем выше сумма и уровень капитализации прибыли, тем в большей степени возрастает стоимость ее чистых активов, а соответственно и рыночная стоимость в целом» [12, с. 213].

Авторы И.М. Дмитриева, И.В. Захаров и О.Н. Тарасова указывает на то, что «получение прибыли позволяет поддерживать не только производственную деятельность коммерческой организации, но и удовлетворять различные социальные интересы. Она является источником роста благосостояния как собственников, так и персонала организации. Прибыльность организации является гарантом их занятости и в

определенной мере обеспечивает дополнительное материальное вознаграждение их труда и социальных потребностей» [12, с. 213].

Отдельно авторы И.М. Дмитриева, И.В. Захаров и О.Н. Тарасова выделяют, что «важная социальная роль прибыли проявляется в том, что она служит источником внешней благотворительной деятельности организаций, направленной на финансирование учреждений социальной сферы, оказание материальной помощи отдельным категориям граждан. Этот стимул также определяет экономическую и социальную сущность категории прибыли» [12, с. 213].

Кроме того, авторы И.М. Дмитриева, И.В. Захаров, О.Н. Тарасова считают, что «прибыль является важным источником формирования бюджетов всех уровней. Механизм перераспределения прибыли организации через налоговую систему позволяет формировать доходную часть бюджета, что дает возможность государству успешно выполнять возложенные на него функции и осуществлять намеченные программы социально-экономического развития страны» [12, с. 213].

Также стоит отметить, что И.М. Дмитриева, И.В. Захаров и О.Н. Тарасова пишут, что «величина прибыли подробно раскрывается в отчете о финансовых результатах, который является неотъемлемой частью бухгалтерской (финансовой) отчетности» [12, с. 214].

В статье журнала «Главбух» сказано, что «уменьшает чистую прибыль налог на прибыль, который уплачивают только юридические лица и который рассчитывается с налогооблагаемой прибыли» [25].

В свою очередь, в статье журнала «Главбух» указано, что «налогооблагаемая прибыль – прибыль за период, определяемая в соответствии с правилами, установленными налоговыми органами, в отношении которой подлежат уплате налоги на прибыль» [25].

На рисунке 2 представлена ставка налога на прибыль в России и за рубежом.

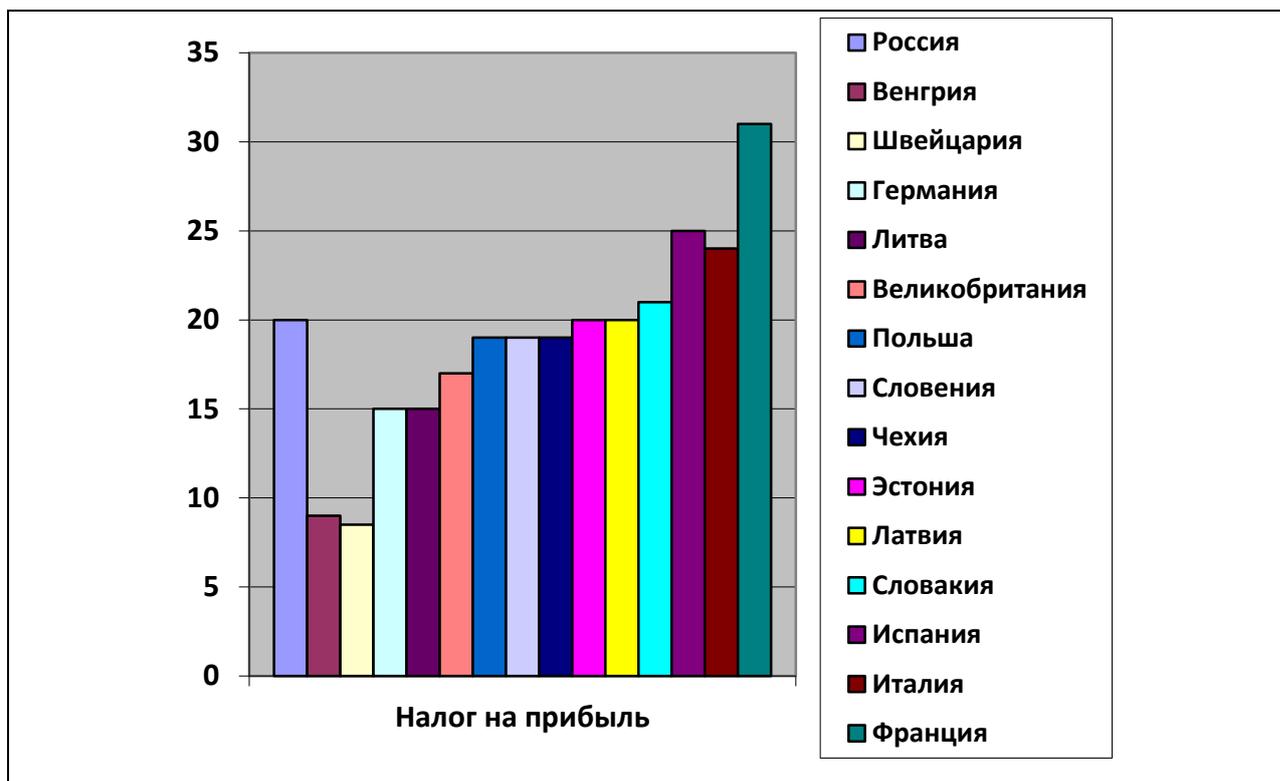


Рисунок 2 – Ставка налога на прибыль в России и за рубежом, %

Налог на прибыль составляет наибольшую часть бюджета Российской Федерации. Это обусловлено и большой ставкой налога на прибыль, которая составляет 20% [19].

Если сравнивать ставки налога на прибыль в России и в Европе, они будут следующими:

- в России 20%;
- в Венгрии 9%;
- в Швейцарии 8,5% + ставка кантона;
- в Германии 15%;
- в Литве 15%;
- в Великобритании 17%;
- в Польше 19%;
- в Словении 19%;
- в Чехии 19%;
- в Эстонии 20% от валовой прибыли;

- в Латвии 20%;
- в Словакии 21%;
- в Испании 25%;
- в Италии 24% + 3,9% (региональный налог);
- во Франции 31%.

Таким образом, налог на прибыль в России составляет большую часть, по сравнению со многими странами, где налог на прибыль намного ниже. Это Венгрия, Швейцария, Германия, Литва, Великобритания и другие страны. В России часть налога на прибыль уплачивается в федеральный бюджет и часть в региональный бюджет.

С 2017 года и по 2024 год в федеральный бюджет зачисляется 3%, 17% - в бюджет субъекта РФ (п. 1 ст. 284 НК РФ) [1].

Таким образом, объектом налогообложения налога на прибыль является прибыль организаций. Налогооблагаемая база по налогу на прибыль представляет собой разницу между доходами и расходами организации. Не все поступления и затраты организаций формируют налогооблагаемую базу по налогу на прибыль.

Не учитываются при налогообложении налогом на прибыль доходы, согласно ст. 251 НК РФ:

- предварительная оплата товаров (работ, услуг) у налогоплательщиков, которые применяют метод начисления;
- доходы полученные в качестве обеспечения обязательств задаток или залог;
- взносы в уставный капитал; доходы, которые поступают посреднику в связи с исполнением посреднического договора или в счет возмещаемых затрат, произведенных за комитента;
- займы и кредиты, полученные организациями, средства, поступившие в счет погашения выданных организациями займов и т.д.

Согласно п. 1 ст. 274 НК РФ, налоговой базой признается прибыль,

определяемая в соответствии со ст. 247 НК РФ. Согласно п. 7 ст. 274 НК РФ, при определении налоговой базы прибыль, которая подлежит налогообложению, определяется нарастающим итогом с начала налогового периода. В статье перечислены доходы и расходы, которые не учитываются при исчислении налоговой базы.

Согласно ст.270 НК РФ «регламентирован перечень затрат, не уменьшающих налогооблагаемую базу и не учитываемых в налоговом учете налога на прибыль: пени; штрафы; уставной капитал; дивиденды; взносы на добровольное страхование или на негосударственное пенсионное обеспечение; средства по договорам кредита или займа и. т.д.» [1].

Величина текущего налога на прибыль должна соответствовать сумме исчисленного налога на прибыль, отраженного в налоговой декларации по налогу на прибыль.

Налог на прибыль рассчитывается с прибыли до налогообложения организации.

При этом ставка налога составляет 20% [24].

Прибыль получает организация и от своей основной деятельности, и от прочей деятельности [29]. Такие виды деятельности называют источниками формирования прибыли.

Состав элементов прибыли разнообразен. От реализации прибыль за минусом издержек называется маржинальной. Прибыль, которая образована от выручки за минусом себестоимости продаж называется валовой. Прибыль, которая образуется после уплаты налога на прибыль называется чистой.

«Характер использования прибыли разный. Есть понятие капитализированной прибыли. Это нераспределенная прибыль, которая отражается в балансе и отражает экономический рост организации. Прибыль, которая идет на выплату, например, премии работникам, на доходы собственникам называется потребленной» [12].

Стоит отметить, что в данной статье указано, что «по периоду формирования: прибыль отчетного периода; прибыль предшествующего

периода (прошлых лет), а по характеру налогообложения: налогооблагаемая прибыль; прибыль, не подлежащая налогообложению» [29].

Авторы И.М. Дмитриева, И.В. Захаров и О.Н. Тарасова пишут, что «в отчете о финансовых результатах отражаются следующие виды прибыли: валовая прибыль, рассчитываемая как разница между выручкой-нетто и себестоимостью проданных товаров, продукции, работ, услуг; прибыль от продаж – валовая прибыль, уменьшенная на сумму управленческих и коммерческих расходов; финансовый результат от обычных видов деятельности организации; прибыль до налогообложения – прибыль от продаж плюс (минус) сальдо прочих доходов и расходов; общий финансовый результат деятельности организации за отчетный период; чистая прибыль, рассчитываемая как разница между прибылью до налогообложения и расходами, связанными с налогообложением прибыли» [12, с. 216].

Исходя из вышеизложенного можно выделить следующие функции прибыли.

Функции прибыли разнообразны. Это распределительная функция прибыли, стимулирующая и оценочная.

Представленные функции прибыли можно дополнить еще следующими ее функциями:

- компенсационно-гарантированной;
- развивающей;
- капитал образующей;
- инвестиционной;
- инновационной;
- имиджевой и т.д.

Многие факторы оказывают влияние на прибыль. Так, например, основными факторами, влияющими на величину прибыли от продажи, являются следующие.

Факторы, оказывающие влияние на показатель:

- внутренние (выручка, цена товара, затраты на сырье и материалы,

оплата труда, затраты на продвижение);

– внешние (величина амортизации, факторы естественной среды, экономика страны и международные отношения, налоговая политика) [16, с. 83].

Способы повышения прибыли от продаж (рисунок 3).

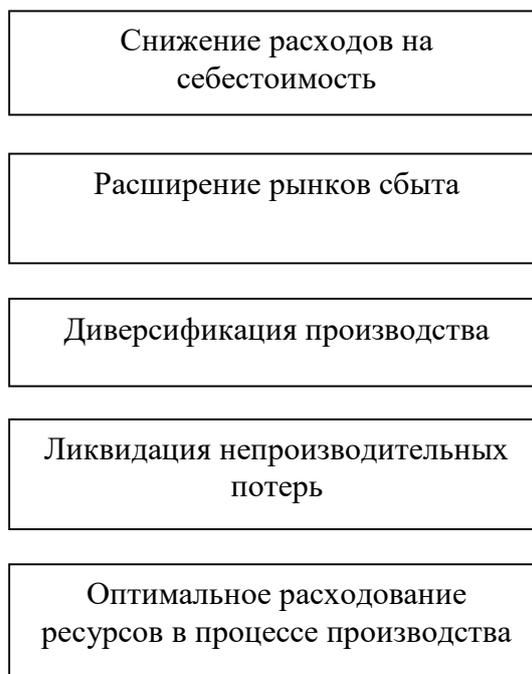


Рисунок 3 – Способы повышения прибыли от продаж

К особенностям данного показателя относится тесная взаимосвязь с затратами на производство и спросом покупателей.

Таким образом, влиять на изменение данного показателя достаточно просто.

Наиболее распространенными мерами являются: изменение ассортиментной политики; проведение рекламных компаний; снижение доли налоговых отчислений; расширение точек продаж и прочее.

На величину чистой прибыли влияют следующие факторы: внешние факторы – те, которые никак не зависят от самого предприятия и не могут им контролироваться. Это форс-мажорные обстоятельства, природные особенности, изменение государственных тарифов, инфляционное влияние на

цены (на сырье, топливо и другое) или нарушение контрагентами условий хозяйственных договоров и прочее; внутренние факторы – те, которые зависят от самого предприятия и определяют результаты его работы (учетные способы, структура затрат и т.д.).

Основными способами повышения чистой прибыли являются следующие (рисунок 4) [22].

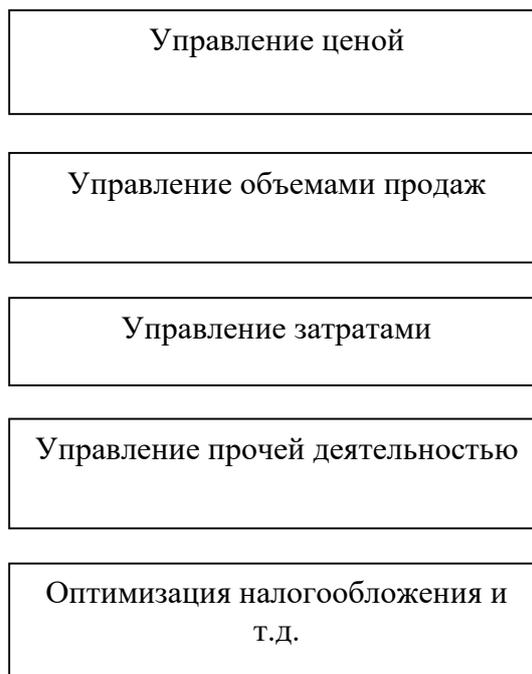


Рисунок 4 – Способы повышения чистой прибыли

К примеру, оптимизировав систему управления затратами, предприятие сможет увеличить чистую прибыль, улучшить финансовое положение и, как результат, повысить свою конкурентоспособность. Все это, в конечном итоге, позволит компании расширить свой бизнес и стать более привлекательной для клиентов.

Рассмотрена экономическая сущность прибыли организации и далее представлено понятие рентабельности организации и ее виды.

## 1.2 Понятие рентабельности организации и ее виды

Рентабельность – это отношение прибыли к ресурсам, которые вложили, чтобы эту прибыль получить. Показатель рентабельности показывает, какую прибыль или убыток получил бизнес от использования таких активов.

Есть много видов рентабельности (рисунок 5).

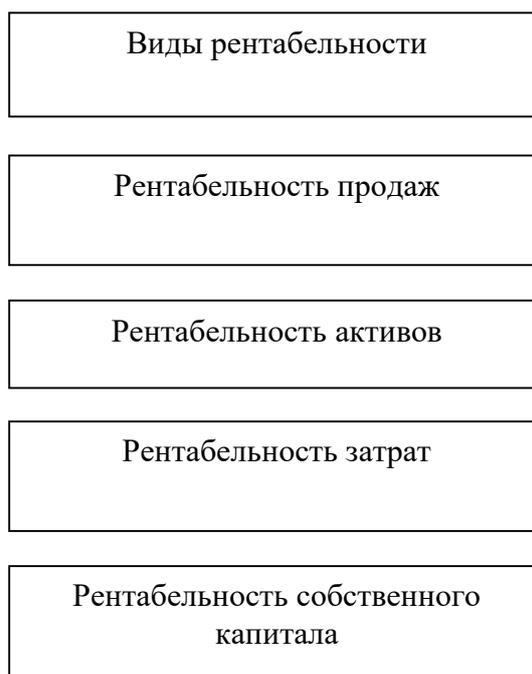


Рисунок 5 – Виды рентабельности

Также существуют и другие виды рентабельности, например, рентабельность основных средств, рентабельность товаров, рентабельность персонала и т.д. Вид рентабельности выбирают в зависимости от того, эффективность использования какого ресурса нужно проверить.

Г.В. Шадрина считает, что «рентабельность продаж – один из основных финансовых показателей для оценки эффективности работы организации и коэффициент показывает, отношение прибыли от продаж к выручке за определенный период без учета акцизов и НДС» [17, с. 141].

Также Г.В. Шадрина пишет, что «рост показателя говорит о том, что организация работает эффективнее, чем раньше. Снижение рентабельности

отражает сокращение объемов продаж или демонстрирует неэффективность хозяйственной деятельности» [17, с. 141].

Автор Г.В. Шадрин отмечает, что «коэффициент позволяет: узнать степень окупаемости затрат; сравнить показатели текущего и предыдущих периодов, чтобы проанализировать финансовую эффективность компании в динамике; понять, насколько эффективно действует менеджмент организации; понять, насколько эффективно используется чистая прибыль; оценить способность компании отвечать по своим обязательствам (в сумме с другими критериями финансовой стабильности)» [17, с. 142].

Н.В. Войтоловский, А.П. Калинина, И.И. Мазурова пишут, что «рентабельность активов характеризует степень эффективности использования имущества организации, профессиональную квалификацию менеджмента организации, данный показатель называют нормой прибыли».

Авторы Н.В. Войтоловский, А.П. Калинина, И.И. Мазурова указывают на то, что «рост показателя рентабельность активов связан: с увеличением чистой прибыли организации; с ростом тарифов на товары и услуги или уменьшением расходов на производство товаров и оказание услуг; с ростом оборачиваемости активов, а уменьшение связано: с уменьшением чистой прибыли организации; с ростом стоимости основных средств, оборотных и внеоборотных активов; со снижением оборачиваемости активов» [18, с. 328].

При этом Н.В. Войтоловский, А.П. Калинина, И.И. Мазурова считают, что «рентабельность затрат показывает сколько организация получает прибыли с каждой единицы затрат (каждого рубля). Этот показатель можно рассчитывать по организации и по отдельным подразделениям или видам продукции и при этом динамика коэффициента говорит 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. Чем больше значение этого показателя, тем лучше».

Н.В. Войтоловский, А.П. Калинина, И.И. Мазурова отмечают, что «рентабельность собственного капитала показывает величину прибыли, которую получит предприятие на единицу стоимости собственного капитала, а также рентабельность собственного капитала – по сути главный показатель для стратегических инвесторов (в российском понимании – вкладчиков средств на период более года)» [18, с. 329].

Авторы Н.В. Войтоловский, А.П. Калинина, И.И. Мазурова считают, что «показатель определяет эффективность использования капитала, инвестированного собственниками организации и при этом собственники получают рентабельность от инвестиций в виде вкладов в уставный капитал, они жертвуют теми средствами, которые формируют собственный капитал организации и получают взамен права на соответствующую долю прибыли».

Также отдельно следует отметить, что авторы Н.В. Войтоловский, А.П. Калинина, И.И. Мазурова указывают «с позиции собственников рентабельность наиболее достоверно отображается в виде рентабельности на собственный капитал, показатель важен для акционеров организации, так как характеризует прибыль, которую собственник получит с рубля инвестиций в организацию» [18, с. 330].

Таким образом, исследовано понятие рентабельности организации и ее виды. Далее представлены методы анализа прибыли и рентабельности организации.

### **1.3 Методы анализа прибыли и рентабельности организации**

Организации анализируют прибыль. Авторы И.М. Дмитриева, И.В. Захаров и О.Н. Тарасова отмечают, что «анализ формирования прибыли характеризует эффективность механизма хозяйствования на предприятии, анализ представляет собой особый инструмент управления прибылью по принципу: расходы - производство – прибыль» [12, с. 371].

Эта формула предполагает наличие информации о расходах,

нормативах, учет результатов реализации товаров, работ или услуг.

И.М. Дмитриева, И.В. Захаров и О.Н. Тарасова пишут, что «в ходе анализа формирования и использования прибыли предполагается проведение оценки:

- динамики и структуры доходов и расходов;
- динамики формирования балансовой, налогооблагаемой и чистой прибыли;
- распределения и использования прибыли» [12, с. 371].

Также авторы указывают, что «в качестве источников информации следует выделить следующие данные бухгалтерского учета по счетам 90 «Продажи», 91 «Прочие доходы и расходы», 99 «Прибыли и убытки», 44 «Расходы на продажу», отчет о финансовых результатах, накладные на отгрузку товаров, товарный отчет и т.д.» [12, с. 372].

«Анализируется прибыль разными методами.

Так, например, анализ прибыли горизонтальным методом. При этом можно проанализировать динамику прибыли, ее отклонение при сравнении с прошлыми периодами.

Также прибыль анализируют и вертикальным методом. Это когда исследуется структура каждого показателя и изменения, но уже в общей структуре отклонений.

Применяется и анализ трендовым методом. При этом изучается динамика за ряд уже отчетных периодов» [17].

Для того, чтобы выявить резервы роста такого показателя как прибыль, проводится и факторный анализ. Этот анализ позволяет найти пути увеличения прибыли организации.

Анализируются и рассчитываются показатели рентабельности.

Рентабельность продаж дает представление о том, какова доля прибыли в выручке предприятия формула 1, 2 [30].

$$ROS = \text{Пр} / \text{Он} \times 100\%, \quad (2)$$

где ROS – рентабельность продаж,

Пр – прибыль от продаж,

Оп – объем продаж или выручка.

Рентабельность затрат показывает сколько предприятие получает прибыли с каждой единицы затрат (каждого рубля) формула 1.3.

$$Pз = Пр / Сп \times 100\%, \quad (3)$$

где Pз – рентабельность затрат;

Пр – прибыль от продаж;

Сп – себестоимость продаж.

В статье журнала «Главбух» указано, что «рентабельность затрат – коэффициент равный отношению прибыли к сумме ресурсов, затраченных на ее производство и это один из самых важных показателей деятельности организации, поскольку дает интегральную оценку эффективности его деятельности» [30].

Рентабельность активов показывает, сколько копеек приносит каждый рубль, вложенный в активы бизнеса формула 1.4 [30].

$$ROA = ЧП / А \times 100\%, \quad (4)$$

где ROA – рентабельность активов;

ЧП – чистая прибыль (или убыток);

А – активы.

В статье журнала «Главбух» указано, что «рост показателя рентабельность активов связан: с увеличением чистой прибыли организации; с ростом тарифов на товары и услуги или уменьшением расходов на производство товаров и оказание услуг; с ростом оборачиваемости активов, а уменьшение связано: с уменьшением чистой прибыли организации; с ростом

стоимости основных средств, оборотных и внеоборотных активов; со снижением оборачиваемости активов» [30].

Показатель рентабельности собственного капитала (ROE) по следующей формуле 1.5.

$$ROE = ЧП / СК_{ср} \times 100\%, \quad (5)$$

где ROE – рентабельность собственного капитала;

ЧП – чистая прибыль (или убыток);

СК<sub>ср.</sub> – средняя величина собственного капитала.

Затем проводится сравнительный анализ. Показатели рентабельности можно сравнивать с плановыми показателями организации, с показателями за предыдущие периоды, со среднеотраслевыми значениями и т.д.

Проводится и факторный анализ. При этом определяют влияние на рентабельность внешних и внутренних факторов, а также выявляют резервы роста.

При этом можно использовать, например, 3-факторную формулу Дюпона 1.6:

$$P_{ск} = (П / Выр) \times (Выр / Акт) \times (Акт / СК) \quad (6)$$

где P<sub>ск</sub> – рентабельность собственного капитала;

П – чистая прибыль;

Выр – выручка;

Акт – активы;

СК – собственный капитал.

При этом оценивают влияние рентабельности собственного капитала таких значимых факторов, как:

- рентабельность продаж по чистой прибыли;
- оборачиваемость активов;

– финансовый рычаг, т.е. соотношение собственного и заемного капитала.

Если рентабельность собственного капитала низкая, по формуле можно определить, какой именно фактор влияет на это.

Исходя из вышеизложенного прибыль и рентабельность анализируются разными методами. Чтобы выбрать правильный метод нужно знать непосредственно цель анализа.

Можно отметить, что существует большое количество разных программ, которые позволяют проанализировать и прибыль, и рентабельность организации. Такие программы позволяют сделать полный анализ и сформировать готовый отчет при внесении данных, например, баланса и отчета о финансовых результатах в базу для анализа. Программа автоматически рассчитывает все показатели, которые интересуют аналитика.

В параграфе изучены методы анализа и прибыли, и рентабельности организации.

Таким образом, в первом разделе рассмотрены теоретические основы анализа прибыли и рентабельности организации.

## 2 Анализ прибыли и рентабельности на примере ООО «Романовка»

### 2.1 Техничко-экономическая характеристика организации

ООО «Романовка» образовано 05.07.2007 года, находится по адресу: 461798, Оренбургская область, Пономаревский район, село Романовка, Крестьянская ул., д. 61.

Основным видом деятельности ООО «Романовка» является: Смешанное сельское хозяйство (01.50).

Целью создания ООО «Романовка» - получение прибыли и насыщение рынка товарами и услугами.

Уставный капитал ООО «Романовка» составляется из номинальной стоимости долей его участников и составляет 1000000 рублей.

Учредителями ООО «Романовка» являются 32 физических лица.

Организационная структура ООО «Романовка» представлена на рисунке 6.

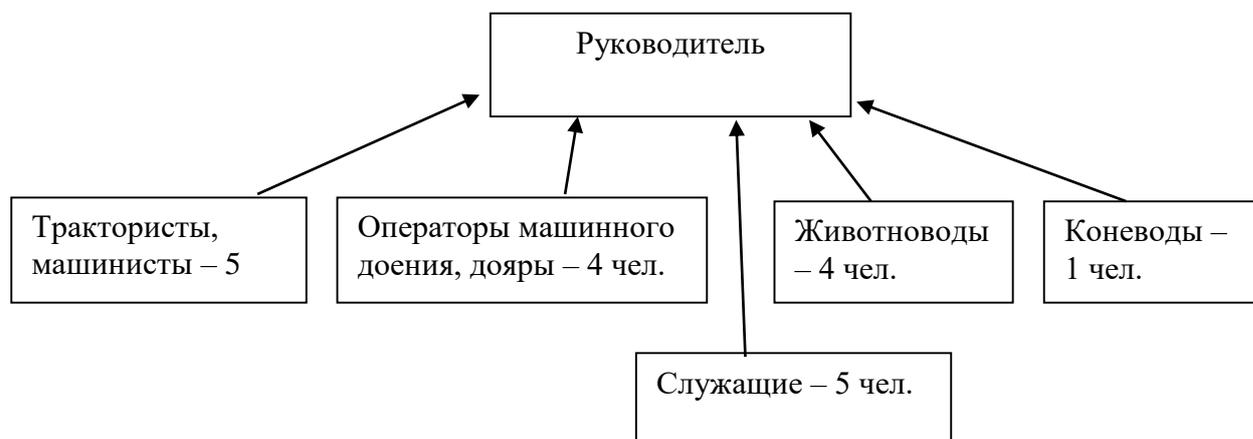


Рисунок 6 – Организационная структура ООО «Романовка»

Техничко-экономические показатели ООО «Романовка» за 2020-2022 гг. представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Техничко-экономические показатели ООО «Романовка» за 2020-2022 гг.

Наименование показателя	2020 год	2021 год	2022 год	Изменение показателя, тыс. руб. 2022 год / 2020 год	Изменение показателя, в % 2022 год / 2020 год
Выручка, тыс. руб.	31152	33734	43618	12466	40,02
Себестоимость продаж, тыс. руб.	25856	28741	41114	15258	59,01
Валовая прибыль, тыс. руб.	5296	4993	2504	-2792	-52,72
Прибыль от продаж, тыс. руб.	5296	4993	2504	-2792	-52,72
Прочие доходы, тыс. руб.	422	1220	2559	2137	Более чем в 6 раз
Проценты к уплате, тыс. руб.	456	474	460	4	0,88
Прибыль до налогообложения, тыс. руб.	5262	5739	4603	-659	-12,52
Чистая прибыль, тыс. руб.	5262	5739	4603	-659	-12,52
Стоимость основных производственных фондов, тыс. руб.	31139	34565	60685	29546	94,88
Численность сотрудников, чел.	21	21	21	-	100
Фонд оплаты труда, тыс. руб.	5631	5642	5652	21	0,37
Производительность труда, тыс. руб. / чел.	1483,42	1606,38	2077,04	593,62	40,02
Фондоотдача, руб. / руб.	1,00	0,98	0,72	-0,28	-28,00
Средняя заработная плата, тыс. руб. / чел.	268,1	268,7	269,1	1,00	0,37

Из таблицы 1 наглядно видно, что выручка в 2022 году увеличилась по сравнению с 2020 годом на 12466 тыс. руб. или на 40,02%. Это связано и с увеличением объемов продаж, а также с ростом цен на сельскохозяйственную продукцию. При этом себестоимость продаж выросла в 2022 году на 15258 тыс. руб. или на 59,01%. На это повлияло и рост цен на семена, удобрения,

увеличилась стоимость доставки, увеличились расходы на коммунальные услуги и т.д. Валовая прибыль и прибыль от продаж уменьшились в 2022 году по сравнению с 2021 годом на 2792 тыс. руб. или на 52,72%.

На рисунке 7 представлены технико-экономические показатели ООО «Романовка» за 2020-2022 гг.

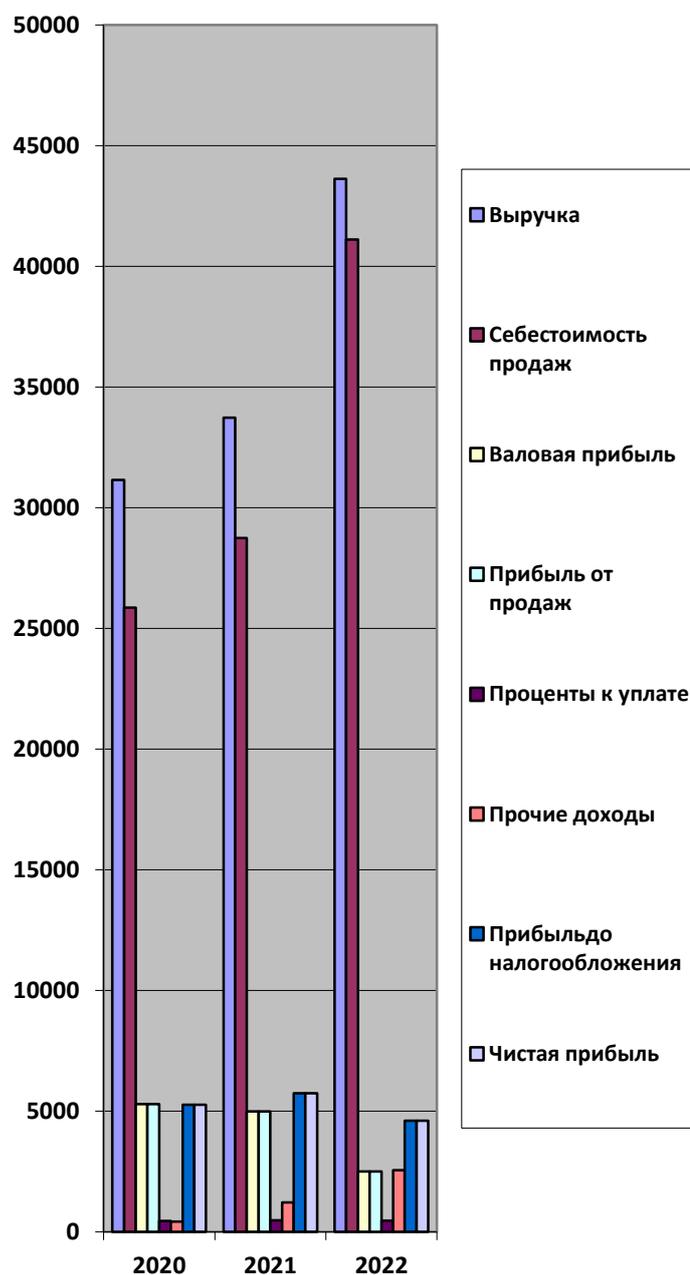


Рисунок 7 – Техничко-экономические показатели ООО «Романовка» за 2020-2022 гг., тыс. руб.

Прочие доходы увеличились более чем в 6 раз в 2022 году по сравнению с 2020 годом, а проценты к уплате увеличились незначительно на 4 тыс. руб. или на 0,88%. Прибыль до налогообложения и чистая прибыль в 2022 году уменьшились на 659 тыс. руб. или на 12,52%.

Стоимость основных производственных фондов в 2022 году по сравнению с 2020 годом выросла на 29546 тыс. руб. или на 94,88%. Это говорит о том, что ООО «Романовка» направляет денежные средства на развитие своего производственного потенциала, что положительно характеризует общество.

Численность сотрудников за 2020-2022 гг. сохранилась и составила 21 чел. Фонд оплаты труда вырос на 21 тыс. руб. или на 0,37% в 2022 году по сравнению с 2020 годом. Производительность труда также выросла в 2022 году по сравнению с 2020 годом на 593,62 тыс. руб. / чел. или на 40,02%.

Фондоотдача в 2022 году по сравнению с 2020 годом снизилась на 0,28 руб. / руб. или на 28%. В статье журнала «Главбух» отмечено, что «снижение показателя фондоотдачи может свидетельствовать о том, что: при увеличении выпуска продукции, стоимость основных средств увеличилась по сравнению с выпуском продукции незначительно, или стоимость основных средств увеличилась больше, чем выпуск продукции, это могло быть обусловлено тем, что может быть были выделены большие средства на модернизацию производства, что потом позже может положительно повлиять на увеличение продукции» [31].

А средняя заработная плата за 2022 год увеличилась на 1 тыс. руб. или на 0,37%.

Таким образом, дана технико-экономическая характеристика организации и далее представлен анализ прибыли и рентабельности ООО «Романовка».

## 2.2 Анализ прибыли и рентабельности ООО «Романовка»

Анализ прибыли и рентабельности рассмотрен по данным отчета о финансовых результатах ООО «Романовка» за 2020-2022 гг. и бухгалтерского баланса за 2020-2022 гг. (Приложение А, Б, В).

Цель анализа прибыли состояла в выяснении причин, которые повлияли на изменение прибыли, а также в определении резервов ее роста.

Задачами анализа прибыли и рентабельности были следующие:

- узнать структуру прибыли ООО «Романовка»;
- проанализировать изменение прибыли за 2020-2022 гг.;
- выяснить причину таких изменений;
- проанализировать показатели рентабельности за 2020-2022 гг.;
- выяснить причины, влияющие на изменение показателей рентабельности;
- найти дополнительные возможности для увеличения чистой прибыли и рентабельности ООО «Романовка».

Анализ прибыли ООО «Романовка» за 2020-2022 гг. представлен в таблице 2.

Таблица 2 – Анализ прибыли ООО «Романовка» за 2020-2022 гг.

Наименование показателя	2020 год	2021 год	2022 год	Изменение показателя, тыс. руб. 2021 год / 2020 год	Изменение показателя, тыс. руб. 2022 год / 2021 год	Темп роста, в % 2021 год / 2020 год	Темп роста, в % 2022 год / 2021 год
Выручка, тыс. руб.	31152	33734	43618	2582	9884	108,28	129,29
Себестоимость продаж, тыс. руб.	25856	28741	41114	2885	12373	111,15	143,04
Валовая прибыль, тыс. руб.	5296	4993	2504	-303	-2489	94,27	50,15
Прибыль от продаж, тыс. руб.	5296	4993	2504	-303	-2489	94,27	50,15
Прочие доходы, тыс. руб.	422	1220	2559	798	1339	289,09	209,75

Продолжение таблицы 2

Наименование показателя	2020 год	2021 год	2022 год	Изменение показателя, тыс. руб. 2021 год / 2020 год	Изменение показателя, тыс. руб. 2022 год / 2021 год	Темп роста, в % 2021 год / 2020 год	Темп роста, в % 2022 год / 2021 год
Проценты к уплате, тыс. руб.	456	474	460	18	-14	103,94	97,04
Прибыль до налогообложения, тыс. руб.	5262	5739	4603	477	-1136	109,06	80,20
Чистая прибыль, тыс. руб.	5262	5739	4603	477	-1136	109,06	80,20

Из таблицы 2 наглядно видно, что структура прибыли представлена: валовой прибылью, прибылью от продаж, прибылью до налогообложения, чистой прибылью.

Проанализируем изменение прибыли и рассмотрим, что именно повлияло на ее изменение. Изменение выручки за 2021 год по сравнению с 2020-м годом составило 2582 тыс. руб. или 8,28%. В 2021 году ООО «Романовка» увеличила выручку в основном за счет увеличения цены на сельскохозяйственную продукцию. За 2022 год выручка увеличилась на 9884 тыс. руб. или на 29,29%. Увеличение произошло не только за счет изменения цены, но и за счет объемов продаж. В 2022 году ООО «Романовка» нарастила объемы продаж сельскохозяйственной продукции.

Увеличение цены на коммунальные услуги, на семена для посевов сельскохозяйственных культур, удобрений, а также увеличение цены на корм для животных и многие другие затраты увеличили и себестоимость продаж как в 2021 году, так и в 2022 году. Так, например, себестоимость продаж ООО «Романовка» выросла за 2021 год по сравнению с 2020-м годом на 2885 тыс. руб. или на 11,15%, а за 2022 год себестоимость продаж увеличилась на 12373 тыс. руб. или на 43,04%. При этом наблюдается и изменение в валовой прибыли. За 2021 год валовая прибыль уменьшилась на 303 тыс. руб. или на 5,73%, а за 2022 год валовая прибыль уменьшилась на 2489 тыс. руб. или на

49,85%. Таким образом, наблюдается дисбаланс между себестоимостью продукции и выручкой в ООО «Романовка», которые ежегодно увеличиваются. На рисунке 8 представлена динамика затрат на 1 руб. продукции в ООО «Романовка».

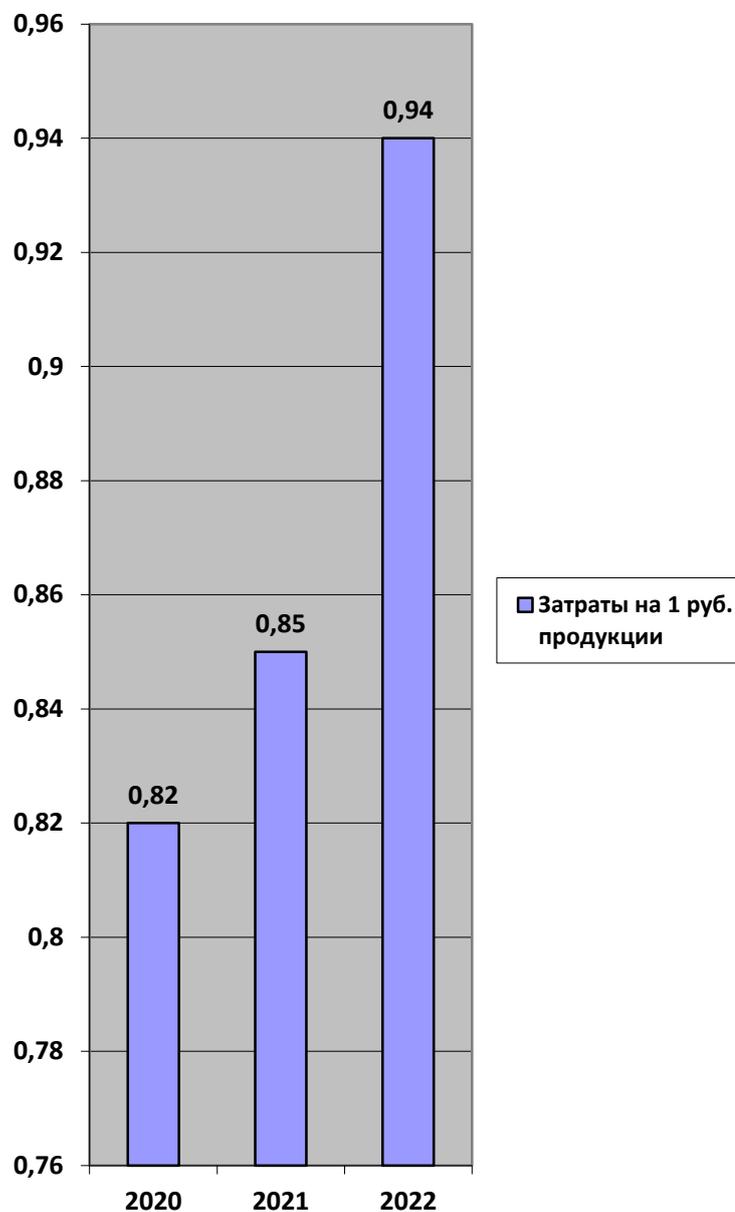


Рисунок 8 – Динамика затрат на 1 руб. продукции в ООО «Романовка», руб.

Рассчитаем затраты на 1 руб. продукции в исследуемой организации ООО «Романовка»:

За 2020 год:  $25856 / 31152 = 0,82$  руб.

За 2021 год:  $28741 / 33734 = 0,85$  руб.

За 2022 год:  $41114 / 43618 = 0,94$  руб.

Таким образом, затраты ежегодно увеличиваются, что приводит к снижению и валовой прибыли.

Выручка растет быстрее прибыли. Это связано с тем, что себестоимость продаж увеличивается с относительным приростом, превышающим его значение у выручки (рисунок 9).

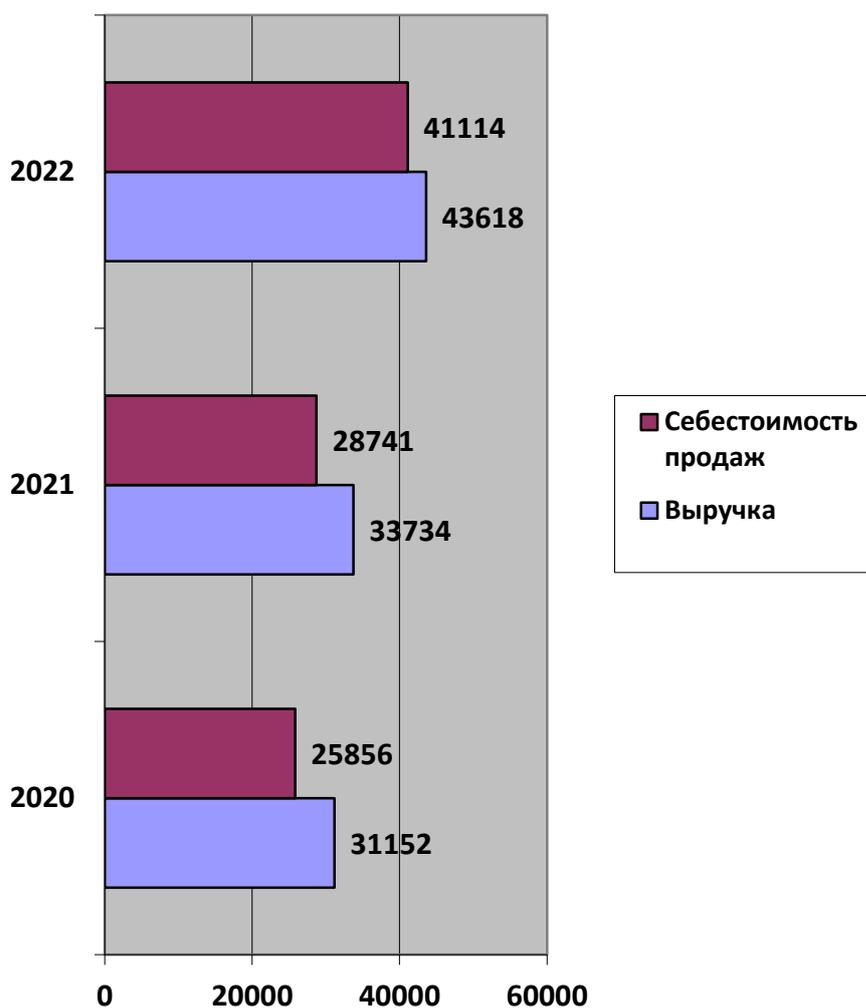


Рисунок 9 – Динамика роста выручки и себестоимости продаж ООО «Романовка», тыс. руб.

Из рисунка 9 наглядно видно, что в 2022 году себестоимость продаж значительно увеличилась по отношению к выручке.

А это означает, что ООО «Романовка» идет по экстенсивному, а не интенсивному пути. Так как в текущем периоде на «зарабатывание» каждого рубля дохода израсходовали больше количества производственных ресурсов, по сравнению с прошлым временным промежутком.

Прибыль от продаж аналогично валовой прибыли за 2021 год уменьшилась на 303 тыс. руб. или на 5,73%, а за 2022 год уменьшилась на 2489 тыс. руб. или на 49,85%.

На ее уменьшение повлияло те же факторы: выручка и себестоимость продаж:

В 2021-м году значительный рост себестоимости на 2885 тыс. руб. и снижение выручки по сравнению с себестоимостью продаж на:

$$2582 - 2885 = 303 \text{ тыс. руб.}$$

В 2022-м году наблюдается значительный рост себестоимости ООО «Романовка» на 12373 тыс. руб. и снижение выручки по сравнению с себестоимостью продаж на:

$$9884 - 12373 = (-2489 \text{ тыс. руб.}).$$

Прочие доходы ООО «Романовка» составили незначительную часть и за 2021 год по сравнению с 2020-м годом увеличились на 798 тыс. руб. или на 189,09%, а за 2020 год по сравнению с 2021-м годом на 1339 тыс. руб. или на 109,75%.

Проценты к уплате в организации ООО «Романовка» за 2021 год увеличились на 18 тыс. руб. или на 3,94%, а за 2022 год по сравнению с 2021-м годом уменьшились, в связи с погашением кредитов, на 14 тыс. руб. или на 2,96%.

Таким образом, прибыль до налогообложения исследуемого предприятия ООО «Романовка» за 2021 год выросла на 477 тыс. руб. или на 9,06%, а за 2022 год уменьшилась значительно на 1136 тыс. руб. или на 19,80%.

На ее рост в 2021-м году повлиял значительный рост прочих доходов ООО «Романовка»:

$$5262 + (-18) + 798 - 303 = 5739 \text{ тыс. руб.}$$

За 2022 год на ее уменьшение повлияло значительное снижение прибыли от продаж исследуемого предприятия ООО «Романовка» на 2489 тыс. руб.:

$$5739 + 1339 + 14 + (-2489) = 4603 \text{ тыс. руб.}$$

Чистая прибыль исследуемого предприятия ООО «Романовка» аналогично прибыли до налогообложения за 2021 год выросла на 477 тыс. руб. или на 9,06%, а за 2022 год уменьшилась значительно на 1136 тыс. руб. или на 19,80%.

На ее рост в 2021-м году повлиял значительный рост прибыли до налогообложения:

$$5262 + 477 = 5739 \text{ тыс. руб.}$$

За 2022 год на ее уменьшение повлияло значительное снижение прибыли до налогообложения исследуемого предприятия ООО «Романовка» на 1136 тыс. руб.:

$$5739 - 1136 = 4603 \text{ тыс. руб.}$$

Анализ рентабельности ООО «Романовка» за 2020-2022 гг. представлен в таблице 3.

Таблица 3 – Анализ рентабельности ООО «Романовка» за 2020-2022 гг.

Наименование показателя	2020 год	2021 год	2022 год	Изменение показателя, тыс. руб. 2021 год / 2020 год	Изменение показателя, тыс. руб. 2022 год / 2021 год
Рентабельность продаж, %	17,00	14,80	5,74	-2,20	-9,06
Рентабельность затрат, %	20,35	19,96	11,00	-0,39	-8,96

Показатели рентабельности ООО «Романовка» за 2020-2022гг. представлены на рисунке 10.

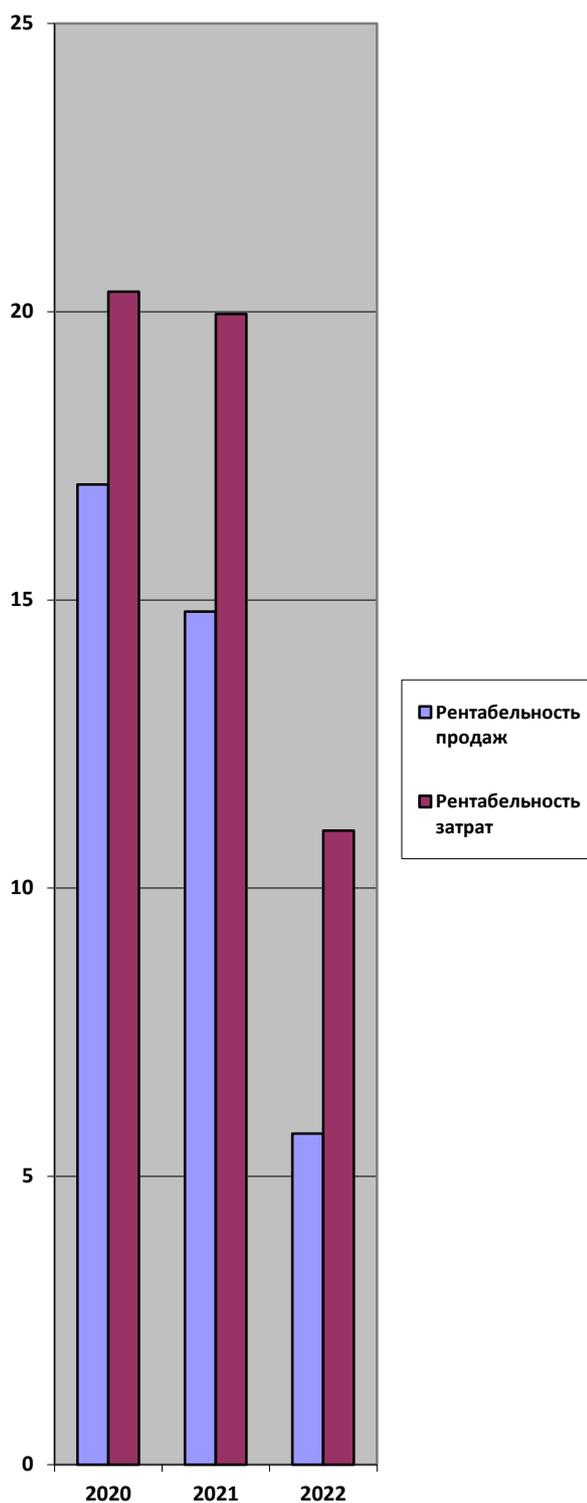


Рисунок 10 – Показатели рентабельности ООО «Романовка» за 2020-2022 гг., %

Из таблицы 3 и рисунка 10 наглядно видно, что рентабельность продаж в 2021 году уменьшилась по сравнению с 2020-м годом на 2,20%. За 2022 год по сравнению с 2021-м годом снизилась на 9,06%. На это повлияли показатели

прибыли от продаж и выручки. На конец 2022 года ООО «Романовка» можно считать рентабельным, так как рентабельность продаж составила 5,74%.

При этом стоит отметить, что снижение показателя рентабельности продаж в ООО «Романовка» отражает сокращение объемов продаж и демонстрирует менее эффективную хозяйственную деятельность ООО «Романовка» за 2021 год по сравнению с 2020-м годом и за 2022 год по сравнению с 2021-м годом.

Рентабельность затрат ООО «Романовка» снизилась в 2022 году по сравнению с 2021-м годом на 0,39%. За 2022 год уменьшилась по сравнению с 2021-м годом на 8,96%. На это повлияли показатели чистой прибыли и себестоимости продаж. В статье журнала «Главбух» указано, что «динамика показателя означает необходимость пересмотра цен или усиления контроля за себестоимостью продукции, а уменьшение этого показателя говорит о снижении объема товарооборота ООО «Романовка», следовательно, об уменьшении прибыли» [30].

Таким образом, выполнен анализ прибыли и рентабельности ООО «Романовка».

Вывод: предприятие работает стабильно. Ежегодно увеличивается выручка. Так, изменение выручки за 2021 год по сравнению с 2020-м годом составило 2582 тыс. руб. или 8,28%. За 2022 год выручка увеличилась на 9884 тыс. руб. или на 29,29%. Отмечено, что выручка растет быстрее прибыли. А это означает, что ООО «Романовка» идет по экстенсивному, а не интенсивному пути. Рентабельность продаж уменьшилась и на конец 2022 года составила 5,74%. ООО «Романовка» можно считать рентабельным. При этом отмечено, что снижение показателя рентабельности продаж в ООО «Романовка» отражает сокращение объемов продаж и демонстрирует менее эффективную хозяйственную деятельность ООО «Романовка» за 2021 год по сравнению с 2020-м годом и за 2022 год по сравнению с 2021-м годом. Это подтверждает и показатель рентабельности затрат, который составил на конец 2022 года 11%, что значительно ниже чем за 2020-2021 гг.

Таким образом, предприятию следует обратить внимание на свои затраты по основной деятельности. Отмечено, что себестоимость продаж увеличивается с относительным приростом, превышающим его значение у выручки. Стоит пересмотреть своих поставщиков в поисках более выгодных условий. Также можно сэкономить и на перевозках, так как имеются постоянные поставщики, которые находятся в непосредственной близости к предприятию и которые предлагают наиболее выгодные условия при продаже, например, семян и удобрений. Но не всегда ООО «Романовка» может воспользоваться услугами таких поставщиков за счет того, что не своевременно обговариваются условия продажи поставляемой продукции. Предприятию следует также наладить работу со своими основными партнерами в целях увеличения выручки и прибыли. Тем самым предприятие повысит и свою рентабельность.

Во втором разделе выполнен анализ прибыли и рентабельности на примере ООО «Романовка».

### **3 Разработка направлений улучшения показателей прибыли и рентабельности ООО «Романовка»**

#### **3.1 Мероприятия по улучшению показателей прибыли и рентабельности организации**

Организации стремятся увеличить свою прибыль в ходе своей хозяйственной деятельности и стать более рентабельными.

Прибыль и рентабельность организациям можно увеличить разными способами:

- увеличения цены на товары и услуги;
- уменьшение затрат и издержек;
- приобретение товаров по более низким ценам;
- увеличение доли наиболее продаваемых товаров;
- продвижение, реклама, маркетинг;
- мотивация работников;
- работа над сервисом и т.д.

В ходе анализа прибыли и рентабельности ООО «Романовка» выявлены следующие недостатки:

- наблюдается дисбаланс между себестоимостью продукции и выручкой в ООО «Романовка», которые ежегодно увеличиваются;
- чистая прибыль за 2022 год уменьшилась значительно по сравнению с 2021-м годом;
- рентабельность продаж и рентабельность затрат за 2022 год по сравнению с 2021-м годом снизились.

На рисунке 11 представлены мероприятия, направленные на улучшение показателей прибыли и рентабельности ООО «Романовка».

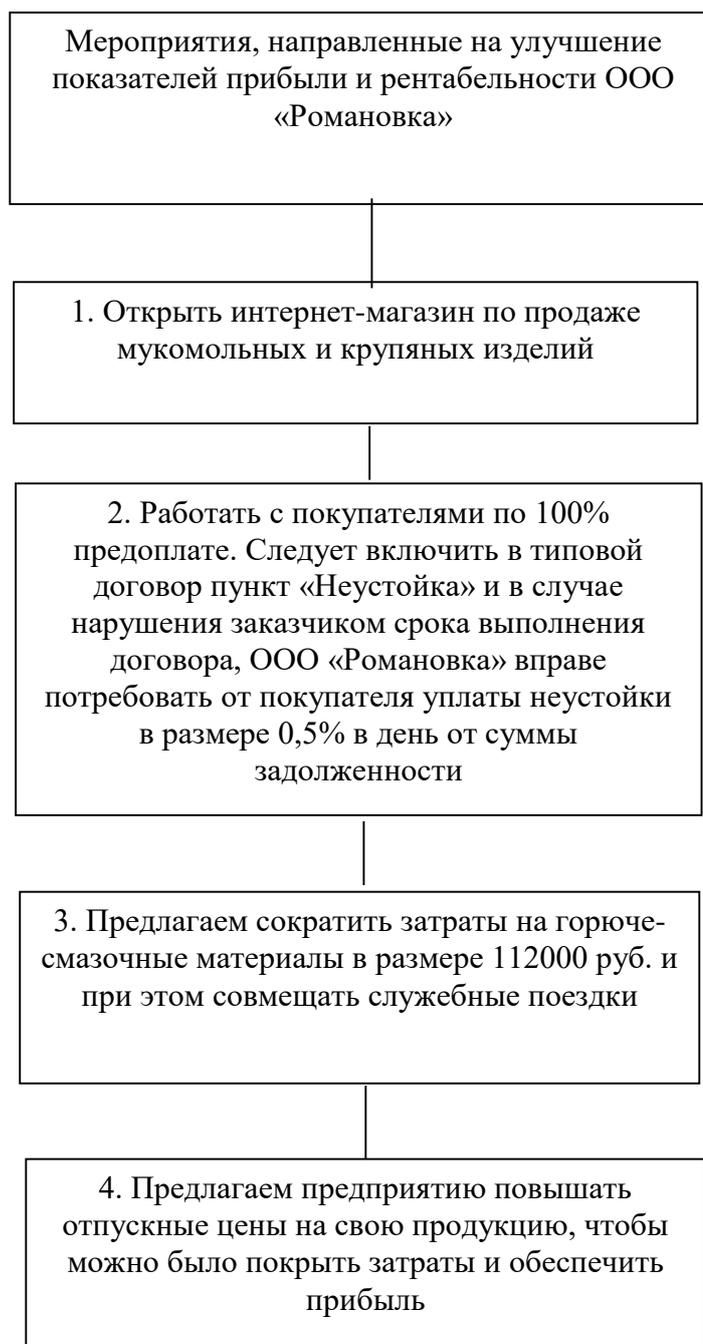


Рисунок 11 – Мероприятия, направленные на улучшение показателей прибыли и рентабельности ООО «Романовка»

Таким образом, в связи с выявленными недостатками разработаны мероприятия по улучшению показателей прибыли и рентабельности организации:

- ООО «Романовка» имеет следующие дополнительные виды деятельности: производство продуктов мукомольной и крупяной

промышленности (ОКВЭД 10.61). ООО «Романовка» производит муку разных сортов, крупы.

Рекомендуется в целях повышения прибыли предприятия открыть ООО «Романовка» свой интернет-магазин по продаже мукомольных и крупяных изделий.

- с основными покупателями продукции предприятие заключает договора.

Предлагается со всеми покупателями заключать договора и при этом учитывать 100% предоплату за продукцию. Тем самым, такая предоплата будет создавать уверенность в том, что покупатель настроен на приобретение продукции предприятия. А также позволит ООО «Романовка» своевременно рассчитываться и по своим текущим обязательствам с поставщиками.

При этом следует за несвоевременную оплату от покупателей начислять пени, которые нужно предусмотреть договором. Это касается задолженности сроком более 30-дней.

Рекомендуется включить в типовой договор пункт «Неустойка» и в случае нарушения заказчиком срока выполнения договора, ООО «Романовка» вправе потребовать от покупателя уплаты неустойки в размере 0,5% в день от суммы задолженности.

- в целях минимизации затрат, связанных с основной деятельностью предприятия, предлагается сократить затраты на горюче-смазочные материалы в размере 112000 руб. и при этом совмещать служебные поездки;

- в связи с дисбалансом между себестоимостью продукции и выручкой предприятию стоит повышать отпускные цены на свою продукцию, чтобы можно было покрыть затраты и обеспечить прибыль.

Предложенные мероприятия позволят улучшить показатели прибыли и рентабельности ООО «Романовка». Далее представлена экономическая эффективность предложенных мероприятий.

### 3.2 Экономическая эффективность предложенных мероприятий

Представлено развитие деятельности ООО «Романовка» через интернет-магазин. Расходы по продвижению интернет-магазина представлены в таблице 4.

Таблица 4 – Расходы по интернет-магазину ООО «Романовка»

Расходы	Сумма, руб.	Пояснения
Заработная плата менеджера за год	300600	25050 x 12
Страховые взносы с заработной платы	90000	(25000 x 30,0%) x 12
Разработка сайта	20000	
Прочие расходы	15000	
Итого	425600	

Таким образом, расходы на создание интернет-магазина составят 425600 руб.

При этом расходы по заработной плате и страховые взносы, а также по разработке сайта и прочие расходы могут быть включены в себестоимость продаж предприятия. Стоит отметить, что разработка сайта является разовой оплатой.

Расходы в размере 425600 руб. для мероприятия предприятие может взять со своей чистой прибыли, которая на конец 2022 года составила 4603 тыс. руб.

При этом увеличится выручка ООО «Романовка» за год за счет данного мероприятия. Так как продукция пользуется большим спросом у населения, расчет проведен предположительно по количеству проданного товара (в шт.) и по средней его стоимости за 1 шт., которая определена по данным бухгалтерского учета предприятия. Стоит отметить, что выручка может быть и значительно больше у предприятия.

Изменение выручки предприятия за счет продажи через интернет-магазин представлена в таблице 5.

Расчет выручки представлен за год.

Таблица 5–Изменение выручки предприятия за счет продажи через интернет-аптеку

Кол-во проданной продукции, шт.	Средняя цена продукции, руб.	Сумма, руб.
10000	54	540000

Таким образом, выручка ООО «Романовка» за счет мероприятия 1 может увеличиться на 540 тыс. руб.

Предлагается второе мероприятие.

При этом следует учитывать, что в 2022 году были заключены договора с покупателями, по которым не была предусмотрена предоплата в размере 100%, в сумме 228000 руб. и по которым оплата прошла с опозданием сроков по договору. Так, например, по договору № 62 от 14.10.2022 года на сумму 129000 руб. оплата была предусмотрена 16.10.2022 года, но покупатель оплатил только 16.01.2023 года. Таким образом, оплата по договору прошла не своевременно.

Стоит отметить, что кредиторская задолженность поставщикам составила на конец 2022 года (согласно данным бухгалтерского баланса) 130000 руб.

На 01.11.2022 года кредиторская задолженность составляла 344000 руб., в том числе задолженность включала и сумму 228000 руб. поставщикам. Таким образом, ООО «Романовка» не получена вовремя за 2022 год выручку в размере 228000 руб.

Чтобы задолженность не перешла в просроченную были к договорам заключены дополнительные соглашения, которые оговаривали новые сроки оплаты по договорам.

Учитывая предложенные мероприятия ООО «Романовка» могло бы выставить неустойку таким покупателям в размере:

– при подсчете берем в среднем 45 дней просрочки:

$$228 \times 0,5\% \times 45 = 51,30 \text{ тыс. руб.}$$

В расчете будем учитывать и сумму прибыли, предполагаемой за счет 100% предоплаты, в размере 228000 руб.

Предлагается третье мероприятие.

В целях минимизации затрат ООО «Романовка», связанных с основной деятельностью предприятия, можно сократить затраты на горюче-смазочные материалы в размере 112000 руб. и при этом совмещать многие служебные поездки.

Так, проанализировано, что в течение всего 2022 года многие служебные поездки исследуемого предприятия ООО «Романовка» можно было совместить и при этом сократить расходы на горюче-смазочные материалы.

Экономия от расходов в расчетах следует отразить в себестоимости продаж.

Предполагаемая выручка и расходы по мероприятиям представлены в таблице 6.

Таблица 6 – Расходы и выручка по мероприятиям

Мероприятия	Расходы за год, руб.	Выручка за год, руб.
Мероприятие 1	425600	540000
Мероприятие 2	-	228000+51,30
Мероприятие 3	(-228000)	-
Итого	197600	768051,30

На рисунке 14 представлен прогноз расходов и выручки с учетом предложенных мероприятий для исследуемого предприятия ООО «Романовка».

Из таблицы 6 и рисунка 12 наглядно видно, что расходы по мероприятиям для ООО «Романовка» составят 197600 руб., которые будут при расчете отражены в себестоимости продаж. Выручка по мероприятиям составит 768051,30 руб.

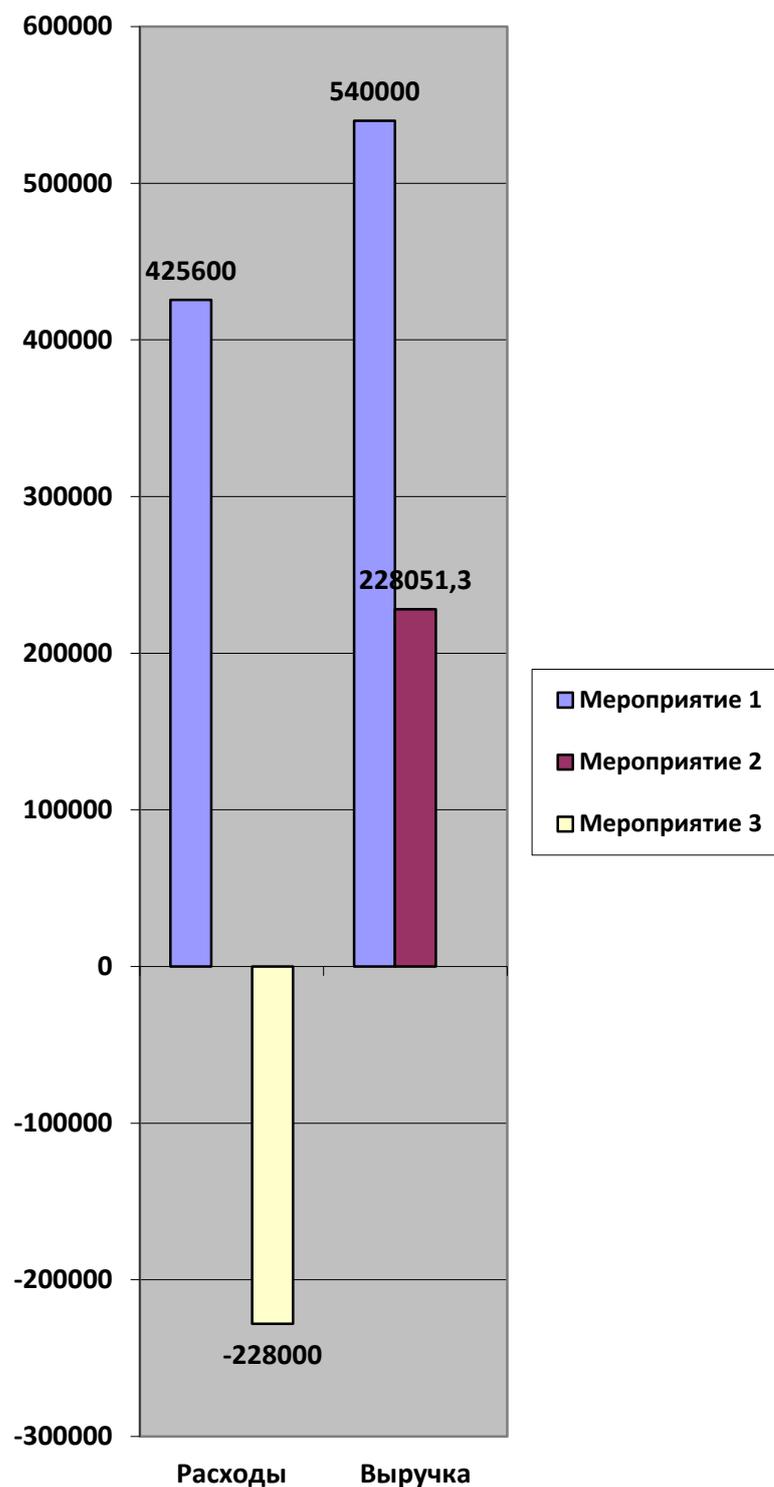


Рисунок 12 – Прогноз расходов и выручки с учетом предложенных мероприятий для ООО «Романовка», руб.

Представлен отчет о финансовых результатах с учетом предложенных мероприятий для ООО «Романовка» таблица 7.

Таблица 7 – Показатели отчета о финансовых результатах с учетом предложенных мероприятий для ООО «Романовка»

Наименование показателя	Факт 2022 год	Прогноз	Отклонение показателя, тыс. руб.
Выручка, тыс. руб.	43618	44386	768
Себестоимость продаж, тыс. руб.	41114	41312	198
Валовая прибыль, тыс. руб.	2504	3074	570
Прибыль от продаж, тыс. руб.	2504	3074	570
Прочие доходы, тыс. руб.	2559	2559	-
Проценты к уплате, тыс. руб.	460	460	-
Прибыль до налогообложения, тыс. руб.	4603	5173	570
Чистая прибыль, тыс. руб.	4603	5173	570

Из таблицы 7 наглядно видно, что, учитывая предложенные мероприятия, изменятся следующие показатели:

- выручка увеличится на 768тыс.руб.;
- себестоимость продаж ООО «Романовка» сократится на 198тыс.руб.;
- валовая прибыль увеличится на 570 тыс. руб.;
- прибыль от продаж увеличится на 570 тыс. руб.;
- прибыль до налогообложения ООО «Романовка» увеличится на 570 тыс. руб.;
- чистая прибыль предприятия ООО «Романовка» увеличится на 570 тыс. руб.

Рассчитаны затраты на 1 руб. продукции в исследуемой организации ООО «Романовка» с учетом предложенных мероприятий:

Факт 2022 год:  $41114 / 43618 = 0,94$  руб.

Прогноз:  $41312 / 44386 = 0,93$  руб.

Таким образом, затраты на 1 руб. продукции ООО «Романовка» уменьшатся на 0,01 руб.

На рисунке 13 представлены показатели отчета о финансовых результатах с учетом предложенных мероприятий для предприятия ООО «Романовка».

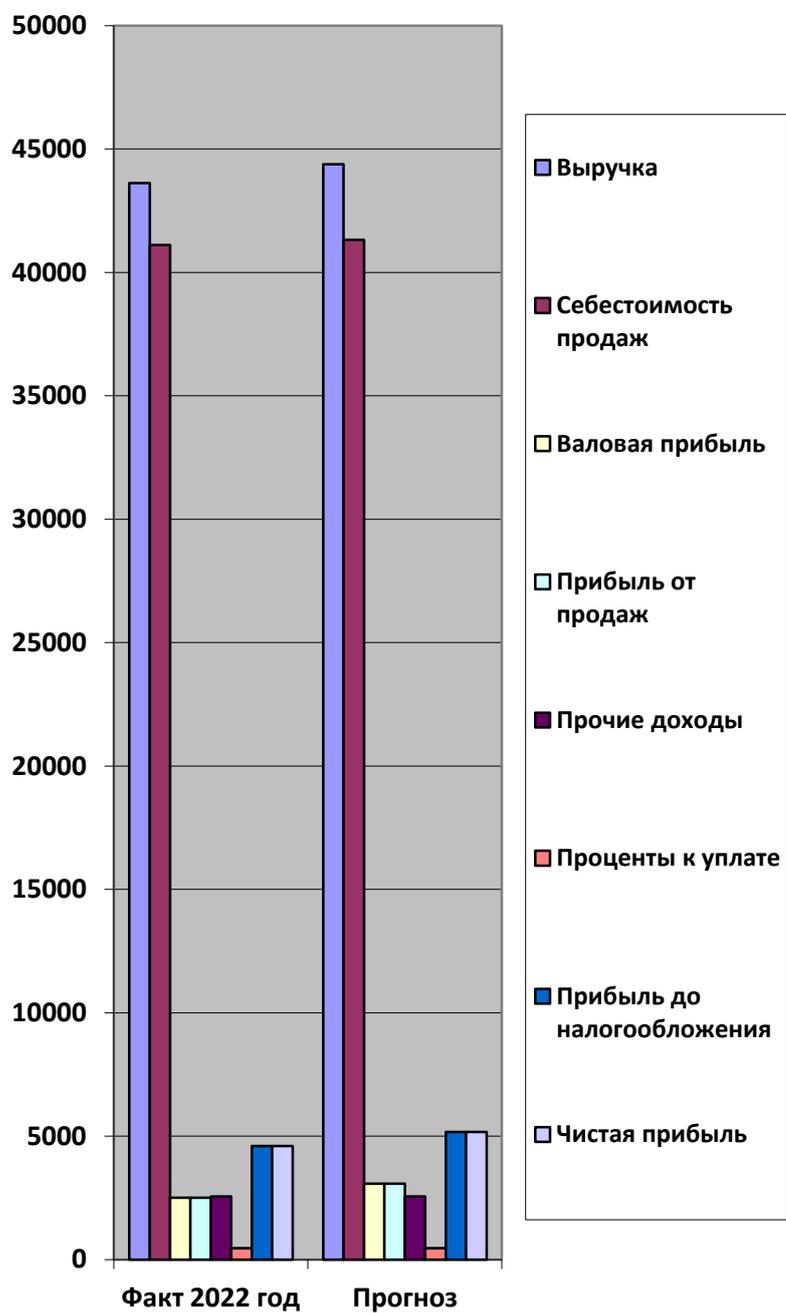


Рисунок 13 – Показатели отчета о финансовых результатах с учетом предложенных мероприятий для предприятия ООО «Романовка», тыс. руб.

Из рисунка 13 наглядно видно, что показатели улучшили свои значения с учетом предложенных мероприятий.

На рисунке 14 представлена динамика затрат на 1 руб. продукции в исследуемой организации ООО «Романовка» с учетом предложенных мероприятий.

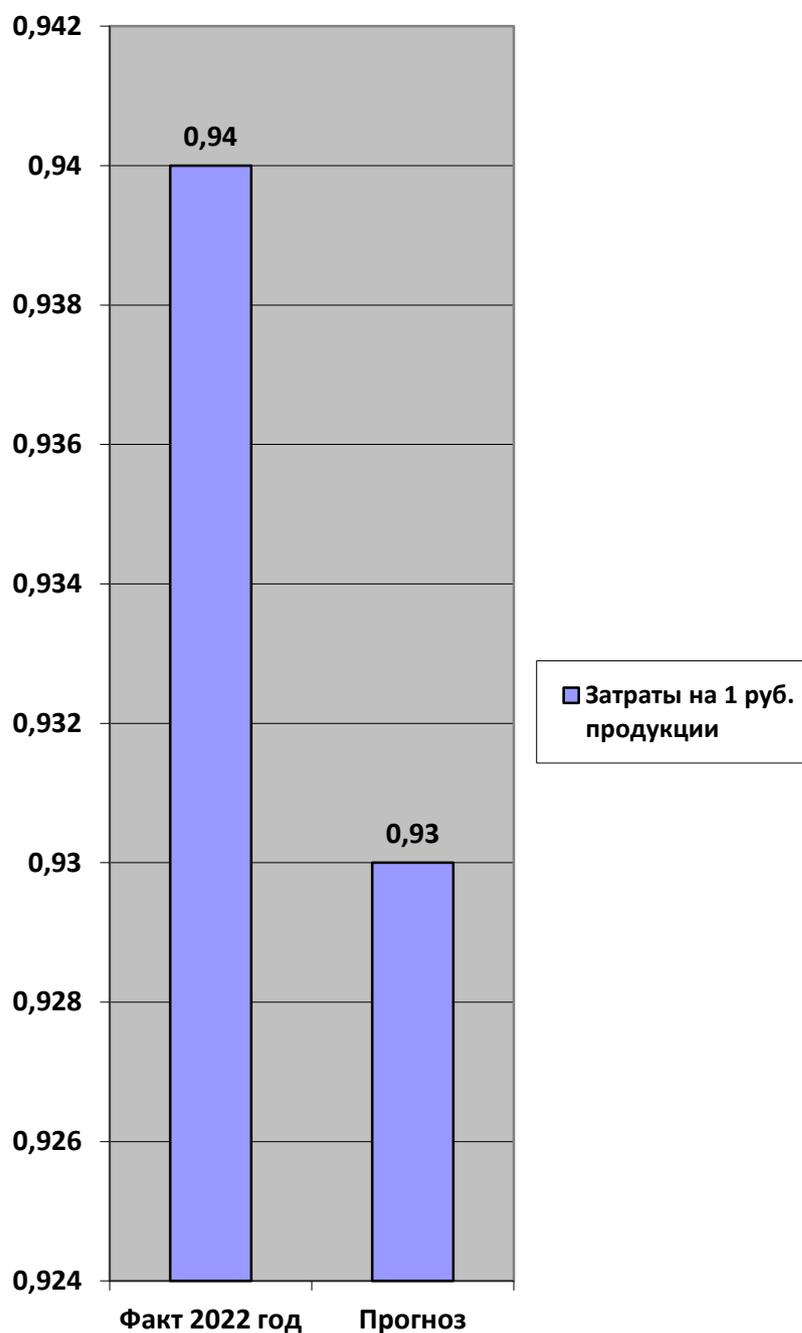


Рисунок 14 – Динамика затрат на 1 руб. продукции в исследуемой организации ООО «Романовка» с учетом предложенных мероприятий, руб.

Из рисунка 14 наглядно видно, что затраты на 1 руб. продукции снизились.

Рассчитаны показатели рентабельности ООО «Романовка» с учетом предложенных мероприятий таблица 8.

Таблица 8 – Показатели рентабельности ООО «Романовка» с учетом предложенных мероприятий

Наименование показателя	Факт 2022 год	Прогноз	Отклонение показателя, %
Рентабельность продаж, %	5,74	6,93	1,19
Рентабельность затрат, %	11,00	12,52	1,52

Из таблицы 8 наглядно видно, что показатели рентабельности ООО «Романовка» увеличились:

- рентабельность продаж увеличится на 1,19%;
- рентабельность затрат увеличится на 1,52%.

Увеличение этих показателей говорит о повышении объема товарооборота, следовательно, об увеличении прибыли. Предприятие ООО «Романовка» будет более рентабельным.

Показатели рентабельности предприятия ООО «Романовка» увеличились за счет:

- снижения себестоимости продукции путем оптимизации производственных процессов, а именно: сокращения расходов на горюче-смазочные материалы;
- увеличения объема продаж ООО «Романовка» за счет открытия интернет-магазина, за счет работы с покупателями по 100% предоплате, за счет начисления неустойки покупателям, которые своевременно не оплатили по своим счетам.

На рисунке 15 представлены показатели рентабельности ООО «Романовка» с учетом предложенных мероприятий.

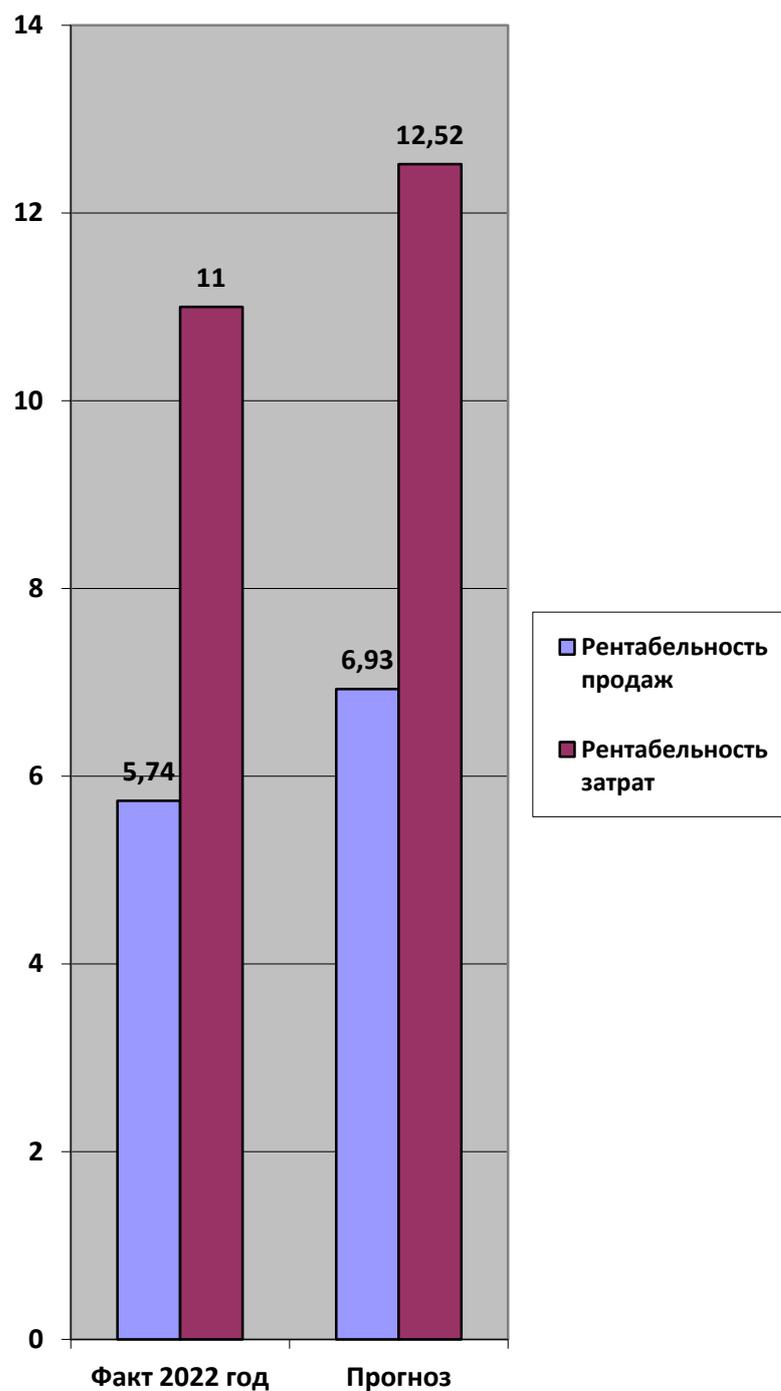


Рисунок 15 – Показатели рентабельности ООО «Романовка» с учетом предложенных мероприятий, %

Мероприятия являются эффективными для предприятия ООО «Романовка».

В результате предложенных мероприятий:

- наблюдается наименьший дисбаланс между себестоимостью продукции и выручкой в ООО «Романовка», чем за 2022 год;
- чистая прибыль значительно увеличится на 570 тыс. руб. по сравнению с 2022-м годом;
- рентабельность продаж увеличится на 1,19% по сравнению с 2022-м годом;
- рентабельность затрат ООО «Романовка» увеличится на 1,52% по сравнению с 2022-м годом.

Стоит отметить, что ООО «Романовка» и дальше следует находить пути решения для увеличения рентабельности. Норма рентабельности продаж не регламентируется конкретными документами. Она зависит от ряда факторов, таких как отрасль, конкуренция на рынке, размеры компании, ее стратегия развития и другие.

Сельское хозяйство имеет значение показателя рентабельности равное 15-20% [32]. Поэтому, ООО «Романовка» следует и дальше разрабатывать предложения по повышению прибыли и рентабельности предприятия.

Таким образом, обоснована экономическая эффективность предложенных мероприятий.

В третьем разделе представлена разработка направлений улучшения показателей прибыли и рентабельности ООО «Романовка».

## Заключение

По итогам проведенного исследования можно сделать следующие выводы. Прибыль является одним из главных результатов работы организации, а ее анализ помогает понять, стоит ли продолжать вести и развивать бизнес.

Это главный стимул и основной показатель эффективности любого предприятия, поэтому важны корректные и своевременные расчеты.

Налог на прибыль составляет наибольшую часть бюджета Российской Федерации. Это обусловлено и большой ставкой налога на прибыль, которая составляет 20%.

Влиять на изменение показателя прибыли достаточно просто. Наиболее распространенными мерами являются: изменение ассортиментной политики; проведение рекламных компаний; снижение доли налоговых отчислений; расширение точек продаж и прочее.

На величину чистой прибыли влияют следующие факторы: внешние факторы – те, которые никак не зависят от самого предприятия и не могут им контролироваться. Это форс-мажорные обстоятельства, природные особенности, изменение государственных тарифов, инфляционное влияние на цены (на сырье, топливо и другое) или нарушение контрагентами условий хозяйственных договоров и прочее; внутренние факторы – те, которые зависят от самого предприятия и определяют результаты его работы (учетные способы, структура затрат и т.д.).

Главный путь увеличения прибыли – оптимизация и снижение затрат, достичь которых возможно только при регулярном проведении экономического анализа.

Основными способами повышения чистой прибыли являются следующие: управление ценой, управление объемами продаж, управление затратами, управление прочей деятельностью, оптимизация налогообложения и т.д.

К примеру, оптимизировав систему управления затратами, предприятие сможет увеличить чистую прибыль, улучшить финансовое положение и, как результат, повысить свою конкурентоспособность. Все это, в конечном итоге, позволит компании расширить свой бизнес и стать более привлекательной для клиентов.

Анализируется прибыль разными методами. Так, например, анализ прибыли горизонтальным методом. При этом можно проанализировать динамику прибыли, ее отклонение при сравнении с прошлыми периодами.

Также прибыль анализируют и вертикальным методом. Это когда исследуется структура каждого показателя и изменения, но уже в общей структуре отклонений. Применяется и анализ трендовым методом. При этом изучается динамика за ряд уже отчетных периодов. Для того, чтобы выявить резервы роста такого показателя как прибыль, проводится и факторный анализ. Этот анализ позволяет найти пути увеличения прибыли организации.

Анализируются и рассчитываются показатели рентабельности.

Исследуемой организацией выступает ООО «Романовка».

Предприятие работает стабильно. Ежегодно увеличивается выручка. Так, изменение выручки за 2021 год по сравнению с 2020-м годом составило 2582 тыс. руб. или 8,28%. За 2022 год выручка увеличилась на 9884 тыс. руб. или на 29,29%. Отмечено, что выручка растет быстрее прибыли. А это означает, что ООО «Романовка» идет по экстенсивному, а не интенсивному пути.

Рентабельность продаж уменьшилась и на конец 2022 года составила 5,74%. ООО «Романовка» можно считать рентабельным. При этом отмечено, что снижение показателя рентабельности продаж в ООО «Романовка» отражает сокращение объемов продаж и демонстрирует менее эффективную хозяйственную деятельность ООО «Романовка» за 2021 год по сравнению с 2020-м годом и за 2022 год по сравнению с 2021-м годом. Это подтверждает и показатель рентабельности затрат, который составил на конец 2022 года 11%, что значительно ниже чем за 2020-2021 гг.

Таким образом, предприятию следует обратить внимание на свои затраты по основной деятельности. Отмечено, что себестоимость продаж увеличивается с относительным приростом, превышающим его значение у выручки. Стоит пересмотреть своих поставщиков в поисках более выгодных условий.

Также можно сэкономить и на перевозках, так как имеются постоянные поставщики, которые находятся в непосредственной близости к предприятию и которые предлагают наиболее выгодные условия при продаже, например, семян и удобрений. Но не всегда ООО «Романовка» может воспользоваться услугами таких поставщиков за счет того, что не своевременно обговариваются условия продажи поставляемой продукции.

Предприятию следует также наладить работу со своими основными партнерами в целях увеличения выручки и прибыли. Тем самым предприятие повысит и свою рентабельность.

В целях улучшения показателей прибыли и рентабельности организации рекомендовано ООО «Романовка» следующие дополнительные виды деятельности:

- производство продуктов мукомольной и крупяной промышленности (ОКВЭД 10.61). ООО «Романовка» производит муку разных сортов, крупы;
- с основными покупателями продукции предприятие заключает договора.

Предлагаем в целях повышения прибыли предприятия открыть ООО «Романовка» свой интернет-магазин по продаже мукомольных и крупяных изделий.

Предлагаем со всеми покупателями заключать договора и при этом учитывать 100% предоплату за продукцию. Тем самым, такая предоплата будет создавать уверенность в том, что покупатель настроен на приобретение продукции предприятия. А также позволит ООО «Романовка» своевременно рассчитываться и по своим текущим обязательствам с поставщиками. При

этом предлагаем за несвоевременную оплату от покупателей начислять пени, которые следует предусмотреть договором. Это касается задолженности сроком более 30-дней.

Считаем, что следует включить в типовой договор пункт «Неустойка» и в случае нарушения заказчиком срока выполнения договора, ООО «Романовка» вправе потребовать от покупателя уплаты неустойки в размере 0,5% в день от суммы задолженности:

- в целях минимизации затрат, связанных с основной деятельностью предприятия, предлагаем сократить затраты на горюче-смазочные материалы в размере 112000 руб. и при этом совмещать служебные поездки;
- в связи с дисбалансом между себестоимостью продукции и выручкой предлагаем предприятию повышать отпускные цены на свою продукцию, чтобы можно было покрыть затраты и обеспечить прибыль. Считаем, что предложенные мероприятия позволят улучшить показатели прибыли и рентабельности ООО «Романовка».

Считаем мероприятия эффективными для ООО «Романовка».

Учитывая предложенные мероприятия, изменятся следующие показатели:

- выручка увеличится на 768тыс.руб.;
- себестоимость продаж ООО «Романовка» сократится на 198 тыс. руб.;
- валовая прибыль увеличится на 570 тыс. руб.;
- прибыль от продаж увеличится на 570 тыс. руб.;
- прибыль до налогообложения ООО «Романовка» увеличится на 570 тыс. руб.;
- чистая прибыль предприятия ООО «Романовка» увеличится на 570 тыс. руб.;
- затраты на 1 руб. продукции снизятся на 0,01 руб.;

- рентабельность продаж увеличится на 1,19%;
- рентабельность затрат увеличится на 1,52%. Увеличение этих показателей говорит о повышении объема товарооборота, следовательно, об увеличении прибыли.

Предприятие ООО «Романовка» будет более рентабельным.

Таким образом, в результате предложенных мероприятий:

- наблюдается наименьший дисбаланс между себестоимостью продукции и выручкой в ООО «Романовка», чем за 2022 год;
- чистая прибыль значительно увеличится на 570 тыс. руб. по сравнению с 2022-м годом;
- рентабельность продаж увеличится на 1,19% по сравнению с 2022-м годом;
- рентабельность затрат ООО «Романовка» увеличится на 1,52% по сравнению с 2022-м годом.

Таким образом, цель и задачи выпускной квалификационной работы выполнены.

## Список используемой литературы и используемых источников

1. Алексеева, Г. И. Бухгалтерский финансовый учет. Отдельные виды обязательств: учебное пособие для вузов / Г. И. Алексеева. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва: Издательство Юрайт, 2021. 238 с.
2. Алисенов, А. С. Бухгалтерский финансовый учет : учебник и практикум для вузов / А. С. Алисенов. - 4-е изд., перераб. и доп. - Москва : Издательство Юрайт, 2023. - 521 с. - (Высшее образование). - ISBN 978-5-534-15465-8. - Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. - URL: <https://urait.ru/bcode/531212> (дата обращения: 06.10.2023).
3. Алисенов, А. С. Бухгалтерский финансовый учет: учебник / А. С. Алисенов. – 3-е изд., перераб. и доп. – Москва: Издательство Юрайт, 2021. 471 с.
4. Анализ рентабельности // Главбух. – 2022. – 21.04.2022. - Режим доступа: <http://www.glavbukh.ru>.
5. Бухгалтерский (финансовый) учет: учебно-практическое пособие / Н. Т. Лабынцев, Е. Н. Макаренко, И. А. Кислая [и др.]. – Москва: РИОР: ИНФРА-М, 2021. 1032 с.
6. Бухгалтерский финансовый учет: учебник для вузов / Л. В. Бухарева [и др.]; под редакцией И. М. Дмитриевой, В. Б. Малицкой, Ю. К. Харакоз. – 4-е изд., перераб. и доп. – Москва: Издательство Юрайт, 2021. 490 с.
7. Валовая прибыль // Главбух. – 2023. – 24.01.2023. - Режим доступа: <http://www.glavbukh.ru>.
8. Виды прибыли // Главбух. – 2022. – 15.08.2022. - Режим доступа: <http://www.glavbukh.ru>.
9. Воронченко, Т. В. Бухгалтерский финансовый учет. В 2 ч. Часть 1: учебник и практикум для вузов / Т. В. Воронченко. – 2-е изд. – Москва: Издательство Юрайт, 2021. 353 с.

10. Государственный информационный ресурс бухгалтерской (финансовой) отчетности [Электронный ресурс] // URL: <https://bo.nalog.ru/> (дата обращения 06.10.2023).

11. Дмитриева, И. М. Бухгалтерский учет и анализ : учебник для вузов / И. В. Захаров, О. Н. Тарасова ; под редакцией И. М. Дмитриевой. - 2-е изд., испр. и доп. - Москва : Издательство Юрайт, 2023. - 416 с. - (Высшее образование). - ISBN 978-5-534-15352-1. - Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. - URL: <https://urait.ru/bcode/510797> (дата обращения: 06.10.2023).

12. Лупикова, Е. В. Бухгалтерский учет. Теория бухгалтерского учета: учебное пособие для СПО / Е.В. Лупикова- М.: Юрайт, 2019. 244 с.

13. Налог на прибыль // Главбух. – 2023. – 12.12.2023. - Режим доступа: <http://www.glavbukh.ru>.

14. Налоговый кодекс РФ (часть вторая) от 05.08.2000 № 117-ФЗ (ред. от 04.08.2023) [Электронный ресурс]: URL: [https://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_28165/](https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28165/) (дата обращения: 06.10.2023).

15. Налогооблагаемая база по налогу на прибыль // Главбух. – 2022. – 06.09.2022. - Режим доступа: <http://www.glavbukh.ru>.

16. О бухгалтерском учете [Электронный ресурс]: Федеральный закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ (в ред. от 05.12.2022) [Электронный ресурс]: URL: [https://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_122855/](https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_122855/) (дата обращения: 06.10.2023).

17. Об утверждении плана счетов бухгалтерского учета финансово – хозяйственной деятельности организаций и Инструкции по его применению: Приказ Минфина РФ от 31.10.2000 № 94н (ред. от 08.11.2010) [Электронный ресурс]: URL: [https://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_29165/](https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_29165/) (дата обращения: 06.10.2023).

18. Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет расчетов по налогу на прибыль организаций» ПБУ 18/02»: Приказ Минфина

России от 19.11.2002 № 114н (ред. от 20.11.2018) [Электронный ресурс]: URL: [https://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_40313/2010d850e808cca6d7525a2aec2cb1aceffec643/](https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_40313/2010d850e808cca6d7525a2aec2cb1aceffec643/) (дата обращения: (06.10.2023)).

19. Об утверждении положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации: Приказ Минфина России от 29.07.1998 № 34н (ред. от 11.04.2018) [Электронный ресурс]: URL: [https://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_20081/](https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_20081/) (дата обращения: (06.10.2023)).

20. Оптимизация налога на прибыль // Главбух. – 2022. – 26.12.2022. - Режим доступа: <http://www.glavbukh.ru>.

21. Прибыль до налогообложения // Главбух. – 2023. – 24.01.2023. - Режим доступа: <http://www.glavbukh.ru>.

22. Прибыль до налогообложения // Главбух. – 2023. – 24.01.2023. - Режим доступа: <http://www.glavbukh.ru>.

23. Расчет налога на прибыль // Главбух. – 2022. – 20.12.2022. - Режим доступа: <http://www.glavbukh.ru>.

24. Рентабельность продаж: по отраслям (видам деятельности) // Главбух. – 2022. – 18.07.2022. - Режим доступа: <http://www.glavbukh.ru>.

25. Смольникова, Ю.Ю. Бухгалтерский учет. Конспект лекций: Учебное пособие / Ю.Ю. Смольникова. - М.: Проспект, 2019. 128 с.

26. Ставка налога на прибыль в 2023 // Главбух. – 2023. – 03.01.2023. - Режим доступа: <http://www.glavbukh.ru>.

27. Учет налога на прибыль // Главбух. – 2023. – 17.01.2023. - Режим доступа: <http://www.glavbukh.ru>.

28. Фондоотдача // Главбух. – 2023. – 30.08.2023. - Режим доступа: <http://www.glavbukh.ru>.

29. Цыденова, Э. Ч. Бухгалтерский и налоговый учет: учебник / Э. Ч. Цыденова, Л. К. Аюшиева. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва: ИНФРА-М, 2020. 399 с.

30. Чистая прибыль // Главбух. – 2023. – 04.03.2023. - Режим доступа: <http://www.glavbukh.ru>.

31. Шадрина, Г. В. Теория экономического анализа : учебник и практикум для вузов / Г. В. Шадрина. - Москва : Издательство Юрайт, 2023. - 208 с. - (Высшее образование). - ISBN 978-5-534-01203-3. - Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. - URL: <https://urait.ru/bcode/513726> (дата обращения: 06.10.2023).

32. Шадрина, Г. В. Бухгалтерский учет и анализ: учебник и практикум для вузов / Г. В. Шадрина, Л. И. Егорова. – Москва: Издательство Юрайт, 2021. 429 с.

33. Экономический анализ : учебник для вузов / Н. В. Войтоловский [и др.] ; под редакцией Н. В. Войтоловского, А. П. Калининой, И. И. Мазуровой. - 8-е изд., перераб. и доп. - Москва : Издательство Юрайт, 2023. - 631 с. - (Высшее образование). - ISBN 978-5-534-15670-6. - Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. - URL: <https://urait.ru/bcode/520528> (дата обращения: 06.10.2023).

Приложение А

**Бухгалтерский баланс за 2020-2022 гг.**  
**Бухгалтерский баланс за 2020-2022 гг.**

<i>Информация из Государственного информационного ресурса бухгалтерской (финансовой) отчетности (Ресурса БФО)</i>	
Дата формирования информации	11.10.2023
Номер выгрузки информации	№ 0710099_5641020092_2022_000_20231011
Настоящая выгрузка содержит информацию о юридическом лице:	
Полное наименование юридического лица	ОБЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ РОМАНОВКА
<i>включенная в Государственный информационный ресурс бухгалтерской (финансовой) отчетности по состоянию на 11.10.2023</i>	
ИНН	5641020092
КПП	564101001
Код по ОКПО	81241464
Форма собственности (по ОКФС)	16
Организационно-правовая форма (по ОКОПФ)	12300
Вид экономической деятельности по ОКВЭД 2	01.50
Местонахождение (адрес)	461798, Оренбургская обл., Пономаревский р-н, с. Романовка, ул. Крестьянская, д. 61
Единица измерения	Тыс. руб.
Бухгалтерская отчетность подлежит обязательному аудиту	Нет
Наименование аудиторской организации/ФИО индивидуального аудитора	
ИНН	
ОГРН/ОГРНИП	



Рисунок А.1 – Бухгалтерский баланс (актив баланса)

## Продолжение Приложения А

ИНН 5641020092  
КПП 564101001

Форма по КНД 071009  
Форма по 071000

### Бухгалтерский баланс На 31 декабря 2022 г.

Пояснения 1	Наименование показателя 2	Код строк и 3	На 31 декабря 2022 г. 4	На 31 декабря 2021 г. 5	На 31 декабря 2020 г. 6
<b>Актив</b>					
<b>I. Внеоборотные активы</b>					
	Нематериальные активы	1110	-	-	-
	Результаты исследований и разработок	1120	-	-	-
	Нематериальные поисковые активы	1130	-	-	-
	Материальные поисковые активы	1140	-	-	-
	Основные средства	1150	60 685	34 565	31 139
	Доходные вложения в материальные ценности	1160	-	-	-
	Финансовые вложения	1170	-	-	-
	Отложенные налоговые	1180	-	-	-
	Прочие внеоборотные	1190	-	-	-
	<b>Итого по разделу I</b>	<b>1100</b>	<b>60 685</b>	<b>34 565</b>	<b>31 139</b>
<b>II. Оборотные активы</b>					
	Запасы	1210	23 891	20 891	16 918
	Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	-	-	-
	Дебиторская задолженность	1230	-	-	-
	Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240	-	-	-
	Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	154	7	19
	Прочие оборотные активы	1260	-	-	-
	<b>Итого по разделу II</b>	<b>1200</b>	<b>24 045</b>	<b>20 898</b>	<b>16 937</b>
	<b>БАЛАНС</b>	<b>1600</b>	<b>84 730</b>	<b>55 463</b>	<b>48 076</b>
<b>Пассив</b>					
<b>III. Капитал и резервы</b>					
	Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады)	1310	1 000	1 000	1 000
	Собственные акции, выкупленные у акционеров	1320	(-) <sup>2</sup>	(-)	(-)
	Переоценка внеоборотных активов	1340	-	-	-
	Добавочный капитал (без переоценки)	1350	14 736	14 736	14 736
	Резервный капитал	1360	-	-	-
	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	28 315	23 712	17 973
	<b>Итого по разделу III</b>	<b>1300</b>	<b>44 051</b>	<b>39 448</b>	<b>33 709</b>
<b>IV. Долгосрочные обязательства</b>					
	Заемные средства	1410	30 610	3 500	4 500
	Отложенные налоговые обязательства	1420	-	-	-
	Оценочные обязательства	1430	-	-	-
	Прочие обязательства	1450	4 939	7 439	5 579
	<b>Итого по разделу IV</b>	<b>1400</b>	<b>35 549</b>	<b>10 939</b>	<b>10 079</b>
<b>V. Краткосрочные обязательства</b>					
	Заемные средства	1510	5 000	4 870	4 091
	Кредиторская	1520	130	206	197
	Доходы будущих периодов	1530	-	-	-
	Оценочные обязательства	1540	-	-	-
	Прочие обязательства	1550	-	-	-
	<b>Итого по разделу V</b>	<b>1500</b>	<b>5 130</b>	<b>5 076</b>	<b>4 288</b>
	<b>БАЛАНС</b>	<b>1700</b>	<b>84 730</b>	<b>55 463</b>	<b>48 076</b>



Рисунок А.2 – Бухгалтерский баланс (пассив баланса)

## Приложение Б

### Отчет о финансовых результатах за 2020-2021 гг. Отчет о финансовых результатах за 2020-2021 гг.

ИНН 5641020092  
КПП 564101001

Форма по КНД 071009  
Форма по 071000

#### Отчет о финансовых результатах За 2021 г.

Пояснения <sup>1</sup>	Наименование показателя	Код строки	За 2021 г.	За 2020 г.
1	2	3	4	5
	Выручка <sup>2</sup>	2110	33 734	31 152
	Себестоимость продаж	2120	(28 741)	(27 156)
	Валовая прибыль (убыток)	2100	4 993	3 996
	Коммерческие расходы	2210	(-)	(-)
	Управленческие расходы	2220	(-)	(-)
	Прибыль (убыток) от продаж	2200	4 993	3 996
	Доходы от участия в других организациях	2310	-	-
	Проценты к получению	2320	-	-
	Проценты к уплате	2330	(474)	(456)
	Прочие доходы	2340	1 220	422
	Прочие расходы	2350	(-)	(-)
	<b>Прибыль (убыток) до налогообложения</b>	2300	5 739	3 962
	Налог на прибыль <sup>3</sup>	2410	-	-
	в т.ч.:			
	текущий налог на прибыль	2411	(-)	(-)
	отложенный налог на прибыль <sup>4</sup>	2412	-	-
	Прочее	2460	-	-
	<b>Чистая прибыль (убыток)</b>	2400	5 739	3 962
	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)	2530	-	-
	<b>Совокупный финансовый результат периода<sup>5</sup></b>	2500	5 739	3 962
<b>СПРАВОЧНО</b>				
	Базовая прибыль (убыток) на	2900	-	-
	Разводненная прибыль (убыток) на акцию	2910	-	-



Рисунок Б.1 – Отчет о финансовых результатах 2020-2021гг

## Приложение В

### Отчет о финансовых результатах за 2021-2022 гг. Отчет о финансовых результатах за 2021-2022 гг.

ИНН 5641020092  
КПП 564101001

Форма по КНД 071009  
Форма по 071000

#### Отчет о финансовых результатах За 2022 г.

Пояснения <sup>3</sup>	Наименование показателя	Код строки	За 2022 г.	За 2021 г.
1	2	3	4	5
	Выручка <sup>4</sup>	2110	43 618	33 734
	Себестоимость продаж	2120	(41 114)	(28 741)
	Валовая прибыль (убыток)	2100	2 504	4 993
	Коммерческие расходы	2210	(-)	(-)
	Управленческие расходы	2220	(-)	(-)
	Прибыль (убыток) от продаж	2200	2 504	4 993
	Доходы от участия в других организациях	2310	-	-
	Проценты к получению	2320	-	-
	Проценты к уплате	2330	(460)	(474)
	Прочие доходы	2340	2 559	1 220
	Прочие расходы	2350	(-)	(-)
	<b>Прибыль (убыток) до налогообложения</b>	2300	4 603	5 739
	Налог на прибыль <sup>5</sup>	2410	-	-
	в т.ч.:			
	текущий налог на прибыль	2411	(-)	(-)
	отложенный налог на прибыль <sup>6</sup>	2412	-	-
	Прочее	2460	-	-
	<b>Чистая прибыль (убыток)</b>	2400	4 603	5 739
	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)	2530	-	-
	<b>Совокупный финансовый результат периода<sup>7</sup></b>	2500	4 603	5 739
<b>СПРАВОЧНО</b>				
	Базовая прибыль (убыток) на	2900	-	-
	Разводненная прибыль (убыток) на акцию	2910	-	-

Рисунок В.1 – Отчет о финансовых результатах 2021-2022гг.