

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 финансовых результатов хозяйственной деятельности предприятия

Обучающийся

В.В. Семенова

(Инициалы Фамилия)

(личная подпись)

Руководитель

канд. экон. наук, доцент С.Е. Чинахова

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

Тольятти 2024

Аннотация

Бакалаврскую работу выполнила Семенова Вера Вячеславовна

Тема работы: Анализ финансовых результатов хозяйственной деятельности предприятия

Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент, С.Е. Чинахова.

Цель исследования – проведение комплексной оценки эффективности финансово-хозяйственной деятельности предприятия для выявления резервов увеличения прибыли и рентабельности.

Объектом исследования в выпускной квалификационной работе является ООО «СК Сервис-Д».

Предмет исследования в выпускной квалификационной работе – проведение анализа финансовых результатов деятельности предприятия и определение резервов их повышения.

В выпускной квалификационной работе были применены методы исследования, которые помогают глубже проанализировать финансовые результаты, выявлять причины изменений: абсолютных, относительных и средних величин, прием сравнения, сводки и группировки, а также прием цепных подстановок и др.

Краткие выводы по бакалаврской работе – проведен анализ финансовых результатов деятельности предприятия и определены резервы их повышения.

Практическая значимость заключается в возможности использования полученных данных для принятия обоснованных управленческих решений, направленных на повышение эффективности деятельности ООО «СК Сервис-Д» и увеличение прибыли.

Структура и объем работы. Работа состоит из введения, трех разделов, заключения, списка используемой литературы из 38 источников и 2 приложений. Общий объем работы, без приложений, 67 страниц машинописного текста, в том числе таблиц – 22, рисунков – 15.

Содержание

Введение.....	4
1 Теоретические подходы к анализу финансовых результатов деятельности предприятия	7
1.1 Понятие финансового результата деятельности предприятия.....	7
1.2 Информационный источник анализа финансовых результатов деятельности предприятия	14
1.3 Методические основы анализа финансовых результатов предприятия	18
2 Анализ финансовых результатов ООО «СК Сервис-Д»	27
2.1 Техничко-экономическая характеристика ООО «СК Сервис-Д»	27
2.2 Анализ показателей прибыли предприятия	33
2.3 Анализ показателей рентабельности ООО «СК Сервис-Д»	41
3 Мероприятия по повышению финансовых результатов ООО «СК Сервис-Д»	49
3.1 Разработка мероприятий по оптимизации финансовых результатов ООО «СК Сервис-Д»	49
3.2 Расчет эффективности от представленных рекомендаций	54
Заключение	60
Список используемой литературы и используемых источников.....	64
Приложение А Показатели рентабельности.....	68
Приложение Б Бухгалтерская отчетность	69

Введение

Анализ финансовых результатов предприятия играет ключевую роль в оценке эффективности его деятельности. Этот процесс позволяет собственникам, инвесторам, банкам и страховым компаниям определить финансовое положение предприятия, его способность генерировать прибыль и обеспечивать финансовую устойчивость.

Значение финансовых результатов предприятия заключается в том, что они являются ключевым показателем эффективности его деятельности. Положительный финансовый результат, такой как прибыль, указывает на успешное управление ресурсами и способность предприятия покрывать свои расходы и инвестировать в развитие. Это привлекает внимание инвесторов, способствует укреплению позиций на рынке и повышает кредитоспособность. Отрицательный финансовый результат, убыток, сигнализирует о необходимости корректировки стратегии управления и может привести к потере доверия со стороны кредиторов и инвесторов.

Финансовые результаты играют важную роль в принятии стратегических решений, планировании развития и обеспечении долгосрочной устойчивости предприятия.

Следовательно, анализ финансовых результатов позволяет сформировать стратегию развития предприятия, направленную на достижение долгосрочных целей, определение мер для повышения эффективности и увеличения прибыли и поддержания его способности удерживать конкурентные позиции. Представленные аргументы доказывают актуальность темы исследования.

Объектом исследования в выпускной квалификационной работе является ООО «СК Сервис-Д».

Предмет исследования в выпускной квалификационной работе – проведение анализа финансовых результатов деятельности предприятия и определение резервов их повышения.

Цель исследования – проведение комплексной оценки эффективности финансово-хозяйственной деятельности предприятия для выявления резервов увеличения прибыли и рентабельности.

Поэтому первостепенными задачами для достижения цели являются:

- провести анализ понятийного аппарата финансовых результатов, роль и значение анализа в деятельности предприятия, факторы, о
- проанализировать финансовые результаты ООО «СК Сервис-Д» для определения способности предприятия генерировать прибыль, а выявления резервов увеличения прибыли и рентабельности;
- разработать мероприятия, обеспечивающие увеличение прибыли и рентабельности ООО «СК Сервис-Д», рассчитать их эффективности.

Теоретическая база исследования – научные труды ученых российской и западной школ: И.Т. Абдукаримова, Г.Н. Горчикова, С.В. Камысовской, Н.Н. Селезневой, А.Д. Шеремета и др.

Информационной составляющей работы является российская законодательная база, учебные пособия по экономическому анализу, издания периодики, бухгалтерская отчетность ООО «СК Сервис-Д».

В бакалаврской работе были применены методы исследования, которые помогают глубже проанализировать финансовые результаты, выявлять причины изменений: абсолютных, относительных и средних величин, прием сравнения, сводки и группировки, а также прием цепных подстановок и др.

Практическая значимость – возможность использования полученных результатов для принятия обоснованных управленческих решений, которые способствуют росту эффективности деятельности ООО «СК Сервис-Д» и увеличению прибыли.

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

и

н

а

н

с

Во введении представлена доказательная база актуальности темы выпускной квалификационной работы, цель, задачи, объект и предмет исследования и практическая значимость.

В теоретическом разделе выпускной квалификационной работы представлен анализ понятийного аппарата финансовых результатов, роль и значение анализа в деятельности предприятия, факторы, определяющие уровень финансовых результатов, основные показатели.

В аналитическом разделе проанализированы финансовые результаты ООО «СК Сервис-Д» для определения способности предприятия генерировать прибыль, а также выявления резервов увеличения прибыли и рентабельности.

В рекомендательном разделе разработаны мероприятия, обеспечивающие увеличение прибыли и рентабельности ООО «СК Сервис-», рассчитана их эффективность.

В заключение подводятся итоги проведенного исследования.

1 Теоретические подходы к анализу финансовых результатов деятельности предприятия

1.1 Понятие финансового результата деятельности предприятия

Финансовый результат действительно является сложной экономической категорией. Он включает в себя множество аспектов хозяйственной деятельности предприятия. К их числу относятся: формирование доходов, рационализация расходов, своевременность уплаты налогов, успешность реализации инвестиций и др.

«Финансовый результат может быть положительным (прибыль) или отрицательным (убыток), и его анализ позволяет оценить эффективность управления ресурсами, выявить резервы для увеличения прибыли и определить финансовое состояние предприятия» [8, с. 867].

В современном экономическом словаре Б.А. Райсберга «под финансовыми результатами понимаются итоги хозяйственной деятельности предприятия и его подразделений, выраженные в виде финансовых показателей, таких, как прибыль (убытки), изменение стоимости собственного капитала, дебиторская и кредиторская задолженность, доход» [32].

«Финансовый результат – это экономический итог хозяйственной жизни предприятия, который выражается в виде полученной прибыли или убытка» [35, с. 325].

По мнению Н.Н. Селезневой, А.Ф. Ионовой, «финансовые результаты деятельности организации характеризуются суммой полученной прибыли и уровнем рентабельности» [30, с.284].

Д.Г. Бадмаева в своих работах отмечает, что «результативность функционирования предприятия чаще всего оценивается показателями прибыли и рентабельности, которые в свою очередь существенно зависят от организации производственного процесса, его ритмичности, эффективности использования отдельных видов имущественного потенциала, т.е. динамики

финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Характеризуя результативность деятельности предприятия в отчетном периоде, правильнее говорить не о прибыли, а о финансовом результате. Деятельность организации не обязательно прибыльна. Нет ни одной организации, не имевшей в своей истории хотя бы кратковременных спадов, выразившихся более или менее значимыми убытками. Очевидно, что убыточная деятельность не может иметь долгосрочный характер, так как приводит к ликвидации фирмы. Убыток может трактоваться, как прибыль с отрицательным знаком» [5, с. 289].

Немаловажную характеристику деятельности предприятия, возможно, получить на основе формирования показателей прибыли. Кроме того, следует отметить, что данный показатель применяется не только для характеристики конечного финансового результата, но и является составляющей финансирования деятельности предприятия.

Поэтому очень важно рассмотреть трактовку категории прибыли со стороны ученых-экономистов.

Так, например, Д.В. Дудником понятие данной категории определяется определенной частью выручки, остающейся для распределения за вычетом суммы затраченных ресурсов в процессе производственной и реализационной деятельности [13, с. 183].

И.А. Бланк разъясняет, что прибыль представляет собой особый вид вознаграждения по предпринимательскому риску, то есть предпринимательский доход, который выражается в стоимостном измерении на инвестируемый капитал. Следовательно, «прибыль формируется в виде разницы общего дохода и общих затрат в процессе деятельности предпринимательских структур» [7, с. 328].

С.В. Камысовской определяется категория прибыли в виде «конечного положительного финансового результата предприятия, который представляет долю чистого дохода в результате реализации продукта в виде прибавочного труда» [17, с. 209].

И.В. Кобелева, Н.С. Ивашина считают, что «прибыль выступает в виде чистого дохода предпринимательских структур на инвестируемый капитал, исчисляемый в виде разности совокупного дохода и совокупных расходов в результате осуществления производственной деятельности» [20, с. 104].

Идентичные определения встречаются у А.А. Адаменко и Т.Е. Хоропольской. Их точка зрения сводится к тому, что «прибыль выступает в виде чистого дохода, который создается в материальном производстве в результате осуществления деятельности предпринимателя» [4, с. 4].

«К основным функциям прибыли, как конечному результату финансовой деятельности предприятия, следует отнести» (рисунок 1) [24, с. 93]:

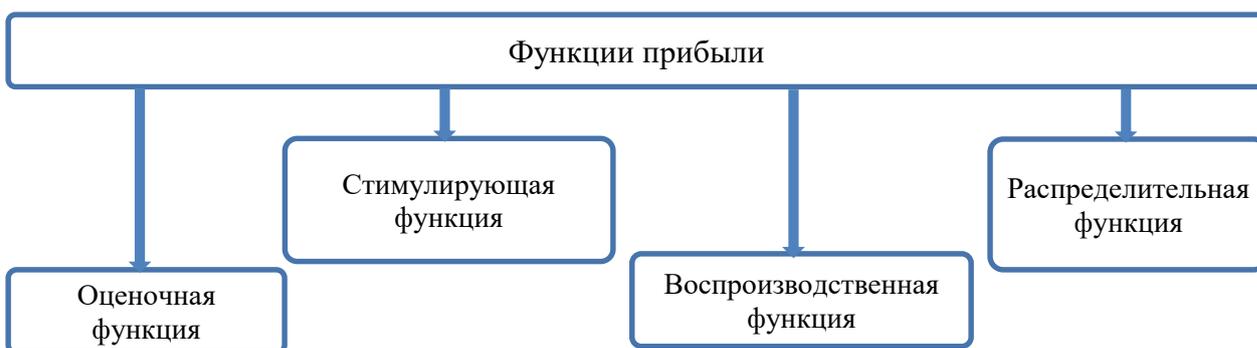


Рисунок 1 – Основные функции прибыли предприятия

- «отражение экономического эффекта в результате финансово-хозяйственной деятельности предприятия через реализацию оценочной функции;
- выполняя стимулирующую функцию, прибыль, является основой экономического развития предприятия, используется для решения социальных и материальных проблем» [24, с. 93];
- увеличение объема прибыли определяет формирование финансовой базы для самофинансирования, воспроизводственного процесса;

- процесс распределения прибыли позволяет покрыть обязательные платежи предприятия по отношению к бюджету, кредитным организациям и другим обязательствам [22, с. 68].

Следовательно, категория прибыли осуществляет оценочную, распределительную, воспроизводственную, стимулирующую функции. Данная категория позволяет определить уровень деловой активности предприятия, а также финансового благополучия.

Действительно за счет получения прибыли предприятие обеспечивает свое существование на рынке, свою конкурентоспособность, развиваясь по различным направлениям: расширяя производственный процесс, выпуская новую продукцию, расширяя рынок сбыта. Поэтому формирование прибыли является основной целью деятельности предприятия и показателем результативности использования финансовых ресурсов.

Как отмечают Буваева А.А. и Егорова Р.Р. основными источниками формирования прибыли являются: производство определенного продукта, конкурентоспособность отрасли, в которой находится предприятие, его прогрессивная новаторская деятельность, что позволяет на постоянной основе улучшать и совершенствовать выпуск продукта, повышать его востребованность со стороны потребителей [8, с. 867].

Следует остановиться на рассмотрении факторов, демонстрирующих влияние на процесс формирования прибыли (рисунок 2) [1, с.87]:

Представленные группы факторов могут оказывать совокупное влияние на формирование прибыли предприятия. Нельзя оценивать влияние только одной из групп на формирование прибыли. Только совокупное влияние факторов позволяет получить реалистичную оценку эффективности потребления финансовых ресурсов для формирования прибыли.



Рисунок 2 – Факторы, определяющие формирование прибыли

Прибыль, как экономическая категория является основой для финансирования воспроизводственного процесса предприятия, представляя собой конечную цель развития бизнеса, является главным критерием оценки предприятия по видам деятельности [6, с. 217].

Основным индикатором финансовых результатов деятельности предприятия, а также эффективности всей деятельности экономического субъекта, является рентабельность. Поэтому необходимо раскрыть ее экономическую сущность через анализ понятийного аппарата [31, с. 208].

Аналізу данного термина посвящено множество работ ученых как отечественных, так и западных школ. Так, например, А.Д. Шеремет, дает определение «рентабельности как основного показателя эффективности хозяйственной деятельности предприятия, экономическая сущность, которого определяется прибыльностью деятельности предприятия» [34, с. 161].

Н.В. Парушиной, Н.А. Лытневой акцентируется внимание «на доходности, выгодности, прибыльности деятельности предприятия через систему относительных показателей» [23, с. 279].

Разделяют мнение авторов М.С. Абрютина, А.В. Грачев. Ими отмечено, что «рентабельность характеризуется уровнем прибыльности, который определяется долей прибыли относительно активов и ресурсов» [2, с. 98].

Н.С. Власова характеризует «рентабельность как важнейший масштаб, который применяется для оценки размера доходов предприятия в виде относительного показателя, показывающий долю прибыли относительно собственного, общего или оборотного капитала» [9, с. 19].

Поэтому, экономическая сущность рентабельности отражает эффективность потребления ресурсов предприятия и показывает успешность генерирования прибыли относительно имеющихся вложений факторов производства или других активов.

Показатели рентабельности относятся к ключевым индикаторам для всех субъектов экономики, так как они дают представление о способности предприятия генерировать доход и обеспечивать возврат на вложенные средства.

Высокий уровень рентабельности свидетельствует о слаженной эффективности управления ресурсами. Низкий уровень – указывает на необходимость пересмотра стратегии развития предприятия.

Следовательно, показатели рентабельности способствуют не только принятию эффективных инвестиционных решений, но и позволяют оценить эффективность управления ресурсной базой предприятия, определить проблемы в управлении активами и источниками их финансирования (рисунок 3) [21, с. 203]:

По данным рисунка 3, возможно, сделать вывод, что расчет показателей рентабельности играет значимую роль в оценке деятельности предприятия, а также определении стратегии его развития:

- позволяет оценить эффективность использования ресурсов для достижения финансовых целей, таких как увеличение прибыли, снижение издержек или повышение стоимости предприятия;

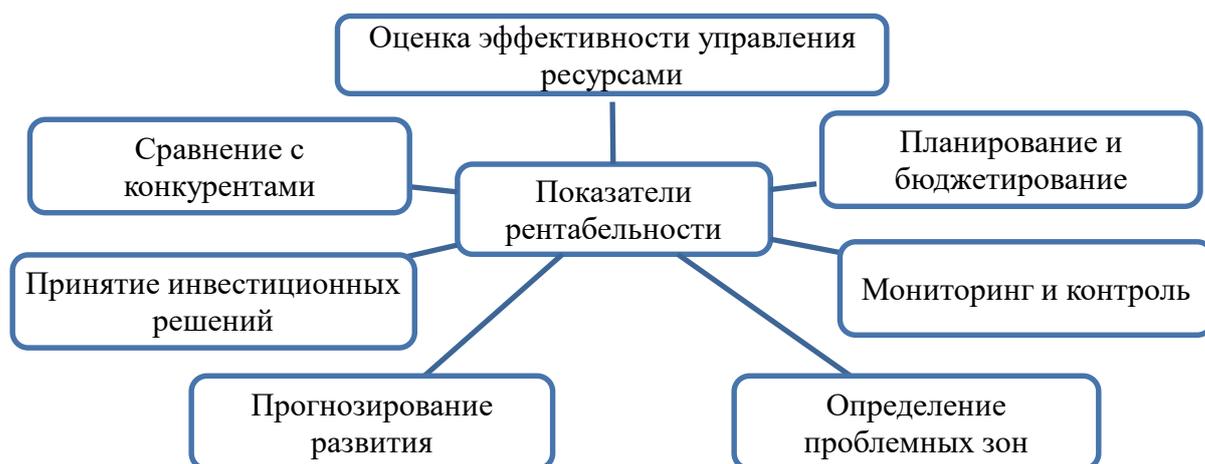


Рисунок 3 – Роль и значение показателей рентабельности в деятельности предприятия

- «анализ рентабельности позволяет сравнивать эффективность деятельности компании с аналогичными предприятиями в отрасли. Это помогает определить конкурентные преимущества и недостатки, а также разработать стратегии для улучшения позиций на рынке» [19, с. 118];
- инвесторы и кредиторы используют показатели рентабельности для оценки инвестиционной привлекательности предприятия. Высокая рентабельность свидетельствует о способности предприятия генерировать прибыль и возвращать инвестиции;
- на основе анализа рентабельности, возможно, осуществлять разработку финансовой стратегии, определяя оптимальность доходов и расходов;
- анализ показателей рентабельности, осуществляемый на постоянной основе, позволяет отслеживать изменения в финансовом состоянии предприятия и оперативно реагировать на возможные проблемы;
- низкая рентабельность может указывать на наличие проблем в определенных аспектах деятельности предприятия, таких как управление запасами, дебиторской задолженностью или себестоимостью продукции;

- анализ данных о рентабельности позволяет делать прогнозы о будущих финансовых показателях предприятия, что важно для стратегического планирования.

Следовательно, анализ показателей рентабельности является важным инструментом для оценки финансового благополучия предприятия, разработки финансовой стратегии развития бизнеса.

1.2 Информационный источник анализа финансовых результатов деятельности предприятия

Цель анализа финансовых результатов предприятия заключается в комплексной оценке эффективности его деятельности, выявлении резервов для увеличения прибыли и рентабельности, а также «в определении финансового положения предприятия и его инвестиционной привлекательности. Это позволяет собственникам, инвесторам, банкам и страховым компаниям принимать обоснованные управленческие решения, направленные на укрепление финансовой устойчивости и ликвидности предприятия, минимизацию рисков и обеспечение его конкурентоспособности на рынке» [15, с. 224].

«Для получения достоверных результатов об уровне эффективности развития бизнеса на основе анализа финансовых результатов необходимо использовать информацию, представленную данными в финансовой отчетности предприятия» [15, с. 13].

Информационным ресурсом анализа финансовых результатов деятельности предприятия является отчет о финансовых результатах [26].

«Показатели отчета о финансовых результатах расположены в порядке, который позволяет провести расчет показателей прибыли, в том числе чистую прибыль. Первым показателем, представленным в отчете, является показатель формирования доходов от производственной деятельности – выручка, величина которой уменьшается на сумму себестоимости продаж, что

позволяет рассчитать показатель валовой прибыли. При вычитании из данного показателя суммы коммерческих и управленческих расходов позволяет сформировать прибыль от продаж, характеризующую финансовый результат по основной деятельности организации. При вычитании из данного показателя доходов и расходов, процентов к получению или уплате, формируется прибыль до налогообложения. Уменьшение данного вида прибыли на величину текущего налога, изменений отложенных налогов и обязательств, позволяет получить итоговый показатель финансовой деятельности – чистую прибыль» [33, с. 72].

«Статьи отчета о финансовых результатах используются для проведения анализа показателей на основе коэффициентного метода. Прежде всего, это коэффициенты рентабельности» [25, с. 149]. В них в числителе показателя используются значения прибыли. Причем, для расчета показателей рентабельности могут использоваться различные виды прибыли в зависимости от методики расчета.

Для расчета показателей рентабельности используется информация, представленная в бухгалтерском балансе. Статьи бухгалтерского баланса сгруппированы таким образом, что, возможно, получить одновременно информацию по составу и динамике активов и финансовых ресурсов [16, с. 333].

Информация об активах представлена в первых двух разделах баланса внеоборотными и оборотными активами по их составу в динамике.

«Внеоборотные активы участвуют в производственном процессе многократно, имеют длительный характер потребления. Они представлены статьями основных средств, нематериальных активов, доходных вложений в материальные ценности, финансовыми вложениями, отложенными налоговыми активами и суммой иных внеоборотных активов» [14, с. 69].

«Оборотные активы обладают краткосрочным характером в процессе потребления, то есть они оборачиваются один раз и полностью потребляются за один кругооборот и переносят свою стоимость на созданный продукт сразу.

Находясь в одном производственном цикле оборотные активы изменяют свою форму с товарной на денежную, с денежной на товарную. Они представлены запасами, дебиторской задолженностью, суммами финансовых вложений, денежных средств и прочих оборотных активов» [14, с. 69].

Информация о финансовых ресурсах представлена тремя разделами правой части баланса и демонстрирует состав и динамику соответственно собственного капитала предприятия, долгосрочных и краткосрочных обязательствах.

«Необходимо заметить, что информация бухгалтерской отчетности должна быть наделена признаком достоверности и информировать внутренних и внешних пользователей об уровне финансовой деятельности. Достоверной и полной считается бухгалтерская отчетность, сформированная исходя из правил, установленных нормативными актами по бухгалтерскому учету» [29, с. 41].

Анализ финансовых результатов проводится с использованием методов экономического анализа. Так, например, горизонтальный анализ, использование которого позволяет сопоставить значение показателей анализируемого периода. Он строится на определение тенденций отдельных финансовых показателей.

Горизонтальный анализ может проводиться для сравнения показателей отчётного периода с показателями предыдущего периода, аналогичного периода прошлого года или за ряд предшествующих периодов. Цель горизонтального анализа – выявить тенденции изменения отдельных показателей, определить линию тренда в динамике. Это позволяет установить тенденцию в деятельности предприятия на основании изменения показателей и постоянства данных изменений во времени.

Горизонтальный анализ может быть проведён двумя способами [38, с. 55]:

- сравнение в абсолютных величинах: определяется абсолютное изменение показателя путём вычитания его значения за базовый период из значения отчетного года;
- сравнение в относительных величинах: определяется темп прироста или темп роста показателя в виде процентного изменения его значения по сравнению с базовым периодом.

Результаты горизонтального анализа позволяют сделать выводы о динамике развития предприятия, выявить проблемные области и определить потенциальные возможности для улучшения финансового состояния.

Вертикальный анализ иначе называют структурным. Именно в данном слове заложен смысл использования вертикального метода. При применении этого метода проводится расчет удельного веса анализируемого значения показателя к общему итоговому значению. То есть он позволяет провести расчёт относительных показателей по значениям абсолютных показателей, а также имеется возможность расчёта показателей на разный момент времени. Это позволяет сглаживать внешние экономические воздействия и выявлять результаты деятельности предприятия [36, с. 104].

Коэффициентный анализ является важным инструментом анализа, позволяющим оценить эффективность бизнеса. Он основан на расчёте финансовых коэффициентов, которые представляют собой отношения между различными статьями финансовой отчётности. Например, коэффициенты рентабельности отражают эффективность использования ресурсов предприятия [36, с. 108].

Коэффициентный анализ позволяет сравнивать показатели предприятия с отраслевыми нормами, предыдущими периодами и конкурентами, что помогает выявить сильные и слабые стороны и разработать стратегию для улучшения финансовых показателей.

Следовательно, для анализа финансовых результатов предприятия применяются данные бухгалтерского баланса и отчета о финансовых результатах с использованием аналитических методов, что позволяет выявить

его сильные и слабые стороны, а также разработать рекомендации по улучшению финансовых результатов.

1.3 Методические основы анализа финансовых результатов предприятия

«Методологическим инструментом для проведения анализа финансовых результатов в современных условиях считается разработанная для предприятий вне зависимости от организационно-правовой формы и формы собственности модель по формированию и использованию финансового результата» [10, с. 77].

Анализ формирования и распределение прибыли предполагает проведение следующего алгоритма (рисунок 4).

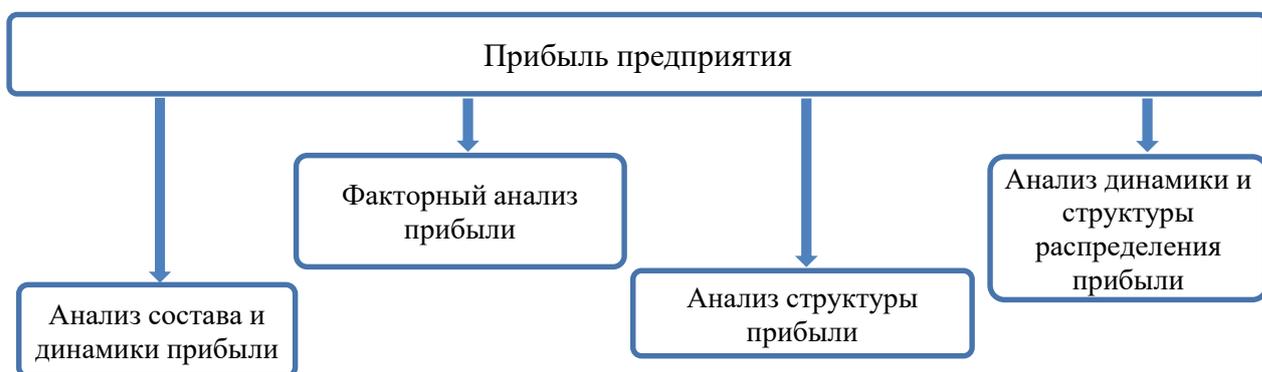


Рисунок 4 – Алгоритм проведения анализа формирования и распределения прибыли

Анализ состава и динамики прибыли предполагает проведение горизонтального анализа, который позволяет осуществить сравнение каждой позиции с предыдущим периодом и определить факторы, влияющие на изменение показателей.

Проведение анализа структуры прибыли (на основе вертикального анализа) позволяет определить долю каждого показателя отчета о финансовых

результатах к общему объему выручки с определением степени влияния отдельного элемента на результат [38, с. 162].

Особое значение при анализе прибыли предприятия имеет факторный анализ, который проводят исходя из порядка ее формирования.

Так, «величину прибыли от продаж можно представить, используя формулу 1:

$$\Pi = B - C - Kp - Up, \quad (1)$$

где B – выручка, руб.;

C – себестоимость продаж, руб.;

Kp – коммерческие расходы, руб.;

Up – управленческие расходы, руб.

Данная формула дает возможность не только рассчитать прибыль от продаж, но и выделить показатели, выступающие в качестве факторов» [37, с. 277].

Поэтому, формирование прибыли от продаж зависит, в первую очередь, от выручки, что определяется по формуле 2 [37, с. 277]:

$$\Delta \Pi_1 = (B_1 - C_0 - Kp_0 - Up_0) - (B_0 - C_0 - Kp_0 - Up_0), \quad (2)$$

где $\Delta \Pi_1$ – факторное влияние выручки на показатель, руб.;

B₁ – выручка отчетного года, руб.;

C₀ – себестоимость базисного года, руб.;

Kp₀ – коммерческие расходы базисного года, руб.;

Up₀ – управленческие расходы базисного года, руб.

Далее определяется факторное влияние себестоимости на прибыль от продаж по формуле 3:

$$\Delta \Pi_2 = (B_1 - C_1 - Kp_0 - Up_0) - (B_1 - C_0 - Kp_0 - Up_0), \quad (3)$$

где $\Delta П2$ – факторное влияние себестоимости, руб.;

$C1$ – себестоимость отчетного года, руб.

Аналогичным образом определяется влияние коммерческих расходов по формуле 4 и управленческих расходов по формуле 5 [37, с. 277]:

$$\Delta П3 = (B1 - C1 - Kp1 - Up0) - (B1 - C1 - Kp0 - Up0), \quad (4)$$

где $\Delta П3$ – факторное влияние коммерческих расходов, руб.;

$Kp1$ – коммерческие расходы отчетного года, руб.

$$\Delta П4 = (B1 - C1 - Kp1 - Up1) - (B1 - C1 - Kp1 - Up0), \quad (5)$$

где $\Delta П4$ – факторное влияние управленческих расходов, руб.;

$Up1$ – управленческие расходы отчетного года.

В результате расчета суммарный показатель по факторным отклонениям продемонстрирует изменение прибыли от продаж.

В соответствии с действующим российским законодательством размер чистой прибыли, который получен предприятием по результатам деятельности, как правило, направляется на создание резервного фонда; на покрытие убытков за прошлые годы; на развитие производства; выплату дивидендов вознаграждений, материальную поддержку, а также благотворительную деятельность [27].

В процессе проведения анализа распределения прибыли, необходимо определить динамику и структуру прибыли, направленную на различные цели и с позиции определения проблем.

Следовательно, можно сделать вывод, что процесс по формированию и распределению прибыли на основе анализа является важнейшим направлением по исследованию эффективности использования финансовых ресурсов предприятия.

Как было отмечено выше показатели рентабельности служат индикатором для определения уровня прибыльности предприятия.

Анализ расчета и анализа рентабельности предполагает проведение следующего алгоритма (рисунок 5) [15, с. 103]:

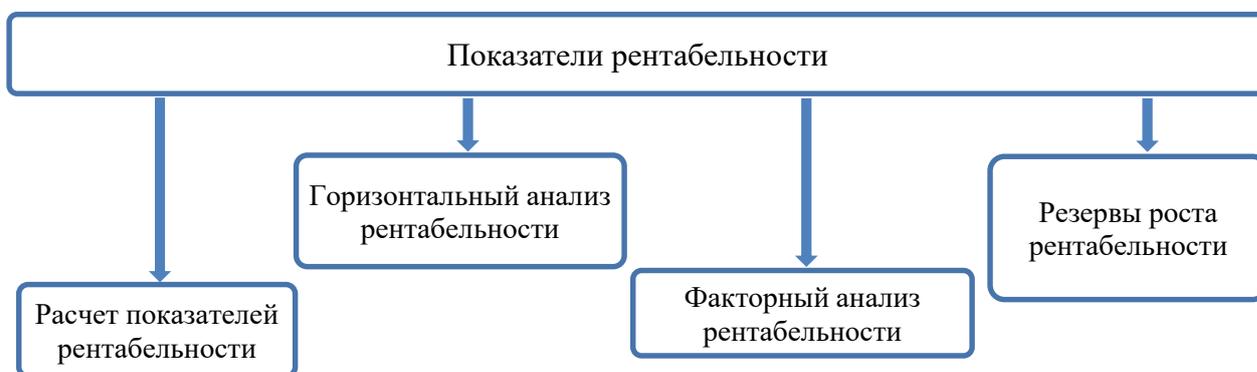


Рисунок 5 – Алгоритм проведения анализа показателей рентабельности

Для анализа показателей рентабельности используются методы экономического анализа. В частности, это коэффициентный метод. Он основан на расчёте финансовых коэффициентов, которые позволяют определить соотношение показателей прибыли и отдельных видов активов или источников их формирования (Приложение А, в таблице А.1).

Определить изменения, которые произошли в показателях рентабельности, позволяет горизонтальный анализ.

После проведения горизонтального анализа, как правило, проводится факторный анализ показателей рентабельности, позволяющий определить положительное и негативное влияние факторов на формирование показателя рентабельности, выявить резервы их роста.

Проведение факторного анализа рентабельности может осуществляться различными методами, такими как «цепной подстановки и абсолютных разниц. Эти методы позволяют оценить влияние различных факторов на рентабельность, таких как объем продаж, себестоимость продукции, цена

реализации и другие. Факторный анализ рентабельности помогает выявить слабые места в бизнесе, определить наиболее значимые факторы, влияющие на прибыльность, и разработать стратегии для повышения эффективности работы компании» [3, с. 114].

Например, метод цепной подстановки позволяет оценить, как изменится рентабельность продаж при изменении одного фактора, оставляя остальные неизменными.

«Степень влияния изменения выручки на рентабельность продаж, возможно, определить по формуле 6:

$$\Delta R^{П(В)} = \left(\frac{В1 - С0 - Кр0 - Ур0}{В1} - \frac{В0 - С0 - Кр0 - Ур0}{В0} \right) \cdot 100 \%, \quad (6)$$

где $\Delta R^{П(В)}$ – степень влияния выручки на рентабельность продаж, %;

$В1$ – выручка отчетного года, %;

$С0$ – себестоимость базисного года, %;

$Кр0$ – коммерческие расходы базисного года, %;

$Ур0$ – управленческие расходы базисного года, %;

$В0$ – выручка базисного года, %.» [12, с. 58].

«Степень влияние на рентабельность продаж себестоимости, возможно, определить, используя формулу 7:

$$\Delta R^{П(С)} = \left(\frac{В1 - С1 - Кр0 - Ур0}{В1} - \frac{В1 - С0 - Кр0 - Ур0}{В1} \right) \cdot 100 \%, \quad (7)$$

где $\Delta R^{П(С)}$ – влияние себестоимости на рентабельность продаж, %;

$С1$ – себестоимость отчетного года, %.» [12, с. 58].

«Степень влияние на рентабельность продаж коммерческих расходов, возможно, определить, используя формулу 8:

$$\Delta R^{П(КР)} = \left(\frac{В1 - С1 - Кр1 - Ур0}{В1} - \frac{В1 - С1 - Кр0 - Ур0}{В1} \right) \cdot 100 \%, \quad (8)$$

где $\Delta R^{П(КР)}$ – влияние коммерческих расходов на показатель, %;

$Kp1$ – коммерческие расходы отчетного года, %.» [12, с. 58].

«Степень влияние на рентабельность продаж управленческих расходов, возможно, определить, используя формулу 9:

$$\Delta R^{\Pi(yp)} = \left(\frac{B1 - C1 - Kp1 - Up1}{B1} - \frac{B1 - C1 - Kp1 - Up0}{B1} \right) \cdot 100 \%, \quad (9)$$

где $\Delta R^{\Pi(yp)}$ – влияние управленческих расходов на показатель, %.;

$Up1$ – управленческие расходы отчетного года, %.» [12, с. 58].

После проведенных расчетов определяется совокупное влияние факторов на рентабельность продаж, используя формулу 10.» [12, с. 58]:

$$\Delta R^{\Pi(B)} = \pm \Delta R^{(B)} \pm \Delta R^{(c)} \pm \Delta R^{(kp)} \pm \Delta R^{(yp)} \quad (10)$$

где $\Delta R^{\Pi(B)}$ – степень влияния выручки на рентабельность продаж, %;

$\Delta R^{\Pi(c)}$ – влияние себестоимости на рентабельность продаж, %;

$\Delta R^{\Pi(kp)}$ – влияние коммерческих расходов на показатель, %;

$R^{\Pi(yp)}$ – влияние управленческих расходов на показатель, %.

«Для проведения факторного анализа рентабельности собственного капитала, рекомендуется использовать формулу, представленную аналитиками фирмы «Дюпон де Немур», которая именуется трехфакторная модель Дюпона по формуле 11:

$$R_{CK} = R^{\Pi} \cdot K_{об} \cdot K_{CK} \cdot 100 \% \quad (11)$$

где R_{CK} – рентабельность собственного капитала, %;

R^{Π} – коэффициент рентабельности продаж по чистой прибыли;

$K_{об}$ – коэффициент оборачиваемости совокупного капитала;

K_{CK} – мультипликатор собственного капитала (соотношение совокупного и собственного капитала)» [37, с. 313].

«Влияние на изменение рентабельности собственного капитала факторов, включенных в модель, можно рассчитать методом абсолютных разниц:

- изменение рентабельности собственного капитала вследствие изменения рентабельности продаж по формуле 12:

$$\Delta R_{\text{СК}}(\Delta R_{\text{пр}}) = \Delta R_{\text{пр}} \cdot K_{\text{об0}} \cdot K_{\text{СК0}} \quad (12)$$

где $\Delta R_{\text{СК}}(\Delta R_{\text{пр}})$ – влияние рентабельности продаж на рентабельность собственного капитала, %;

$\Delta R_{\text{пр}}$ – изменение рентабельности продаж, %;

$K_{\text{об0}}$ – коэффициент оборачиваемости совокупного капитала базисного года, раз;

$K_{\text{СК0}}$ – мультипликатор собственного капитала базисного года» [18, с. 314].

- «изменение рентабельности собственного капитала за счет изменения оборачиваемости совокупного капитала $\Delta R_{\text{СК}}(\Delta K_{\text{об}})$ по формуле 13:

$$\Delta R_{\text{СК}}(\Delta K_{\text{об}}) = R_{\text{пр1}} \cdot \Delta K_{\text{об}} \cdot K_{\text{СК0}} \quad (13)$$

где $\Delta R_{\text{СК}}(\Delta K_{\text{об}})$ – влияние оборачиваемости совокупного капитала на рентабельность собственного капитала, %;

$R_{\text{пр1}}$ – рентабельность продаж отчетного года, %;

$\Delta K_{\text{об}}$ – изменение коэффициента оборачиваемости совокупного капитала» [18, с. 314].

- «изменение рентабельности собственного капитала за счет изменений в структуре совокупного капитала по формуле 14:

$$\Delta R_{\text{СК}}(\Delta K_{\text{СК}}) = R_{\text{пр1}} \cdot K_{\text{об1}} \cdot \Delta K_{\text{СК}} \quad (14)$$

где $\Delta R_{\text{СК}}(\Delta K_{\text{СК}})$ – влияние структуры совокупного капитала на рентабельность собственного капитала, %;

$K_{\text{об1}}$ – коэффициент оборачиваемости совокупного капитала отчетного года;

$\Delta K_{\text{СК}}$ – изменение мультипликатора собственного капитала» [18, с. 314].

«Для проведения факторного анализа рентабельности активов, рекомендуется использовать формулу 15:

$$R_A = (\text{Об}_{A1} - \text{Об}_{A0}) \cdot R_{\text{пр}}, \quad (15)$$

где R_A – рентабельность активов, %;

Об_{A1} и Об_{A0} – отчетная и базисная оборачиваемость активов, раз;

$R_{\text{пр}}$ – рентабельность продаж в отчетном периоде, %» [29, с. 225].

«В заключение следует провести расчет показателя рентабельности активов с учетом изменений показателя рентабельности продаж по формуле 16:

$$R_A = \text{Об}_{A1} \times (R_{\text{п1}} - R_{\text{п0}}) \quad (16)$$

где R_A – рентабельность активов, %;

Об_{A1} – отчетная оборачиваемость активов, раз;

$R_{\text{пр0}}, R_{\text{пр1}}$ – рентабельность продаж в базисном и отчетном периоде, %» [29, с. 225].

На основе проведенных расчетов, возможно, определить резервы роста показателей рентабельности, разработать управленческие решения относительно их роста.

Выводы по первому разделу.

Обобщая представленные понятия, следует констатировать тот факт, что финансовые результаты деятельности отражает уровень эффективности использования активов и ресурсов предприятия, и измеряются показателями прибыли и рентабельности.

Анализ показателей прибыли и рентабельности является важным инструментом для оценки финансового благополучия предприятия, разработки финансовой стратегии развития бизнеса.

Цель анализа финансовых результатов предприятия заключается в комплексной оценке эффективности его деятельности, выявлении резервов для увеличения прибыли и рентабельности, а также в определении финансового положения предприятия и его инвестиционной привлекательности.

Это позволяет собственникам, инвесторам, банкам и страховым компаниям принимать обоснованные управленческие решения, направленные на укрепление финансовой устойчивости и ликвидности предприятия, минимизацию рисков и обеспечение его конкурентоспособности на рынке.

Для получения достоверности результатов относительно уровня эффективности ведения бизнеса на основе анализа финансовых результатов необходимо использовать информацию, представленную данными в финансовой отчетности предприятия.

2 Анализ финансовых результатов ООО «СК Сервис-Д»

2.1 Техничко-экономическая характеристика ООО «СК Сервис-Д»

«Общество с ограниченной ответственностью «СК Сервис-Д» создано 10 декабря 2022 г. по решению единоличного учредителя. Предприятие зарегистрировано в едином реестре малого и среднего предпринимательства с записью от 1 августа 2016 г. в качестве среднего предприятия по адресу: г. Самара, проспект Юных пионеров, д. 150, кв. 20, имеет статус юридического лица» [28].

ООО «СК Сервис-Д» функционирует в соответствие с российским законодательством, в том числе с Гражданским Кодексом РФ [11], Федеральным законом «Об обществах с ограниченной ответственностью» [27].

Деятельность ООО «СК Сервис-Д» определяется границами Самарской области. Относительно отраслевой принадлежности – строительная компания с многоаспектными направлениями деятельности, начиная от проектных работ до строительства объектов социальной и производственной инфраструктуры.

Важными аспектами деятельности ООО «СК Сервис-Д» являются: соблюдение экологических требований и стандартов безопасности, а также применение инновационных технологий и материалов, для ускорения процессов и повышения качества работ.

Успешность бизнеса ООО «СК Сервис-Д» определяется, прежде всего, современной технической оснащённостью строительных работ, комплектацией квалифицированными кадрами, возможностью к быстрой адаптации к изменениям рыночного спроса.

«Основным направлением деятельности ООО «СК Сервис-Д» является строительство жилых и нежилых зданий.

В качестве дополнительных видов деятельности выступают:

- услуги по проведению специализированных строительных работ;
- услуги по проведению отделочных работ;
- электромонтажные, санитарно-технические и другие виды строительного-монтажных работ;
- деятельность автомобильного транспорта, связанная с перевозкой грузов;
- услуги гостиничного бизнеса;
- услуги по подготовки строительной площадки;
- услуги по складскому хранению» [28].

Организационная структура ООО «СК Сервис-Д» представлена на рисунке 6.



Рисунок 6 – Организационная структура ООО «СК Сервис-Д»

Структура управления ООО «СК Сервис-Д» – линейно-функциональная, где главная управленческая функция у директора. Ему подчиняются руководители структурных подразделений.

В функциональные обязанности главного инженера входит непосредственный контроль по функционированию транспортного цеха через

главного механика, обеспечение технической подготовки производственного процесса, заключение договоров с проектными организациями.

Функциональными обязанностями главного бухгалтера является формирование учетной политики и организация бухгалтерского учета. Кроме этого, он проводит контроль за сохранностью имущества предприятия, контроль по оформлению расчетных документов, обеспечение соблюдения кассовой и финансовой дисциплины и др.

В компетенцию юриста ООО «СК Сервис-Д» входит широкий спектр задач, направленных на обеспечение законности и защиту интересов предприятия на всех этапах строительного процесса. Юрист играет ключевую роль в обеспечении законности и успешности проектов, защищая интересы предприятия.

В функционал начальника отдела кадров входят многоаспектные задачи, связанные с эффективностью управления трудовыми ресурсами предприятия, начиная от рекрутинга до вопросов, касающихся повышения квалификации и переподготовки персонала.

Линейно-функциональная структура управления имеет свои плюсы и минусы. Основными преимуществами данной структуры являются, прежде всего, высвобождение линейного менеджера от углубленного анализа проблем, благодаря специализированным знаниям и опыту функциональных специалистов, решения принимаются на основе более глубокого анализа и понимания ситуации.

Однако существуют и недостатки. Это, прежде всего отсутствие тесного взаимодействия между структурными подразделениями на горизонтальном уровне и недостаточно четкая ответственность подразделений.

Динамика и расчет организационно-экономических показателей ООО «СК Сервис-Д» по данным Приложения Б, таблиц Б.1–Б.3, отображены в таблице 1.

Таблица 1 – Основные организационно-экономические показатели деятельности ООО «СК Сервис-Д» [28]

Показатель	2021 г.	2022 г.	2023 г.	Изменение			
				2021- 2022 гг.		2022- 2023 гг.	
				(+ / -)	%	(+ / -)	%
Выручка, тыс. руб.	744076	1028733	1714499	284657	38,26	685766	66,66
Себестоимость, тыс. руб.	562510	866484	1518452	303974	54,04	651968	75,24
Валовая прибыль, тыс. руб.	181566	162249	196047	-19317	-10,64	33798	20,83
Коммерческие расходы, тыс. руб.	7	0	290	-7	-100,00	290	-
Управленческие расходы, тыс. руб.	68603	79414	89519	10811	15,76	10105	12,72
Прибыль от продаж, тыс. руб.	112956	82835	106238	-30121	-26,67	23403	28,25
Прибыль до ННО, тыс. руб.	67121	67051	88576	-70	-0,10	21525	32,10
Чистая прибыль, тыс. руб.	44719	50426	67724	5707	12,76	17298	34,30
Основные средства, тыс. руб.	105378	87819	74768	-17559	-16,66	-13051	-14,86
Оборотные активы, тыс. руб.	1607707	2040617	2387642	432910	26,93	347025	17,01
Численность ППП, чел.	187	199	209	12	6,42	10	5,03
Фонд оплаты труда ППП, тыс. руб.	100980	151638	172049	50658	50,17	20411	13,46
Производительность труда работающего, тыс. руб. / чел.	3979,02	5169,51	8203,34	1190,49	29,92	3033,83	58,69
Среднегодовая заработная плата, тыс. руб.	45	63,5	68,6	18,5	41,11	5,1	8,03
Фондоотдача	7,06	11,71	22,93	4,65	65,86	11,22	95,82
Оборачиваемость активов, раз	0,46	0,5	0,72	0,04	8,70	0,22	43,61
Рентабельность продаж, %	15,18	8,05	6,20	-7,13	-	-1,85	-
Рентабельность производства, %	17,9	8,76	6,61	-9,14	-	-2,15	-
Затраты на рубль выручки	0,85	0,92	0,94	0,07	8,40	0,02	2,02

Организационно-экономические показатели ООО «СК Сервис-Д» включают, прежде всего, показатели формирования всех видов прибыли. По

результатам проведенных расчетов наблюдается снижение валовой прибыли в базисном периоде на 19 317 т. р. (10,64 %), что определяется опережением прироста себестоимости над приростом выручки. В 2022-2023 гг. опережение прироста себестоимости относительно прироста выручки сохраняется, но в более низких темпах. В результате валовая прибыль выросла на 33 978 т. р. (20,83 %).

Для прибыли от продаж сохраняется аналогичная тенденция. При отрицательной динамике показателя за 2021-2022 гг. на 30 121 т. р. (26,67 %), в отчетном периоде показатель возрос на 23 403 т. р. (28,25 %) в результате опережающего прироста валовой прибыли относительно прироста коммерческих и управленческих расходов в совокупности.

Изменяющаяся динамика по расчетным периодам свойственна прибыли до налогообложения. При отрицательной динамике показателя в базовом периоде на 70 т. р. (0,10 %), за 2022-2023 гг. прибыль до налогообложения увеличилась на 21 525 т. р. (32,10 %) в результате опережающего прироста прочих доходов и полученных платежей по процентам относительно прироста прибыли от продаж.

Наблюдается положительная динамика чистой прибыли. Показатель в базовом периоде увеличился на 5 707 т. р. (12,76 %). За 2022-2023 гг. – на 17 2

9 Анализ формирования показателей прибыли ООО «СК Сервис-Д» показал, что деятельность предприятия является прибыльной, сохраняется положительная динамика чистой прибыли за 2021-2023 гг.

т Производственный капитал представлен, в основном, оборотными активами, размер которых за 2021-2022 гг. увеличился на 432 910 т. р. (26,93 %), за последний год – на 347 025 т. р. (17,01 %).

р Размер основных фондов в исследуемом периоде сокращается. Так, за 2021-2022 гг. их размер снизился на 17 559 т. р. (16,66 %), в отчетном периоде – на 13 051 т. р. (14,86 %) (рисунок 7).

(

3

4

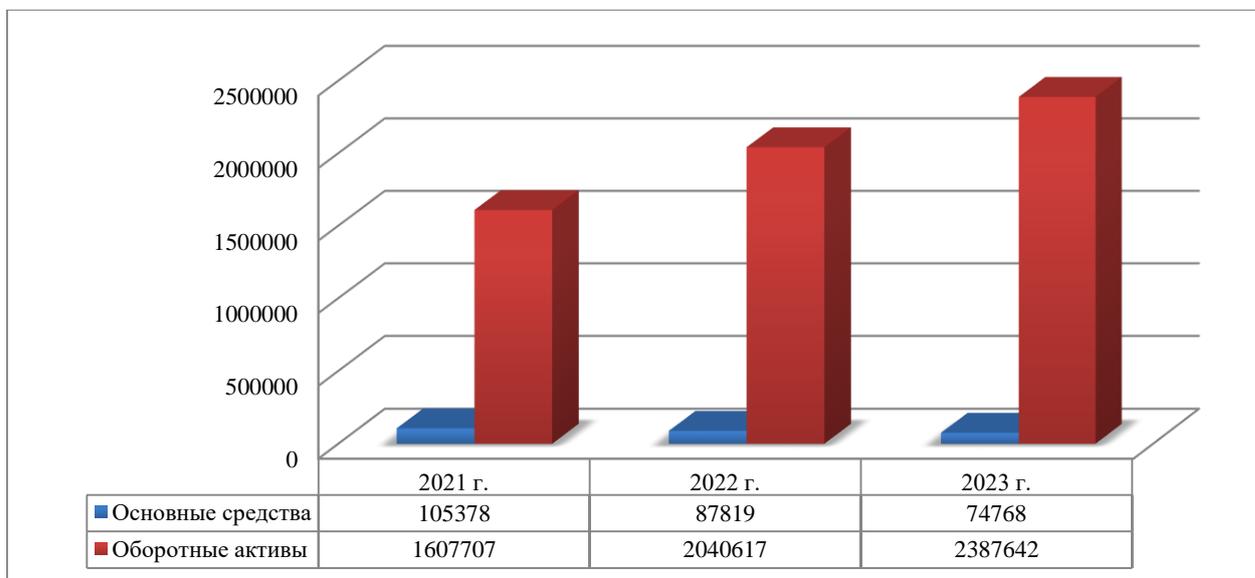


Рисунок 7 – Основные и оборотные активы ООО «СК Сервис-Д», тыс. руб.

В результате отрицательной динамики основных средств и значительного прироста выручки отмечается повышения фондоотдачи. Так, показатель в базовом периоде увеличился на 65,86 %, в отчетном году – на 95,82 %.

Эффективность потребления оборотных активов, прежде всего, определяется оборачиваемостью. Она выросла в базисном периоде на 8,70 %, в отчетном году – на 43,61 %. Следовательно, оборотные активы для генерирования выручки потребляются эффективно.

Следует указать на эффективность использования рабочей силы, которая определяется показателем выработки. Ее значение в базовом периоде демонстрирует рост на 29,92 %, за 2022-2023 гг. – на 58,69 %.

Эффективность использования рабочей силы определяется ростом средней заработной платы, которая за 2021-2022 гг. увеличилась на 41,11 %, за последний год – на 8,03 %.

Следовательно, для предприятия характерен рост эффективности потребления оборотных активов и рабочей силы, но снижением эффективности основных средств (рисунок 8).

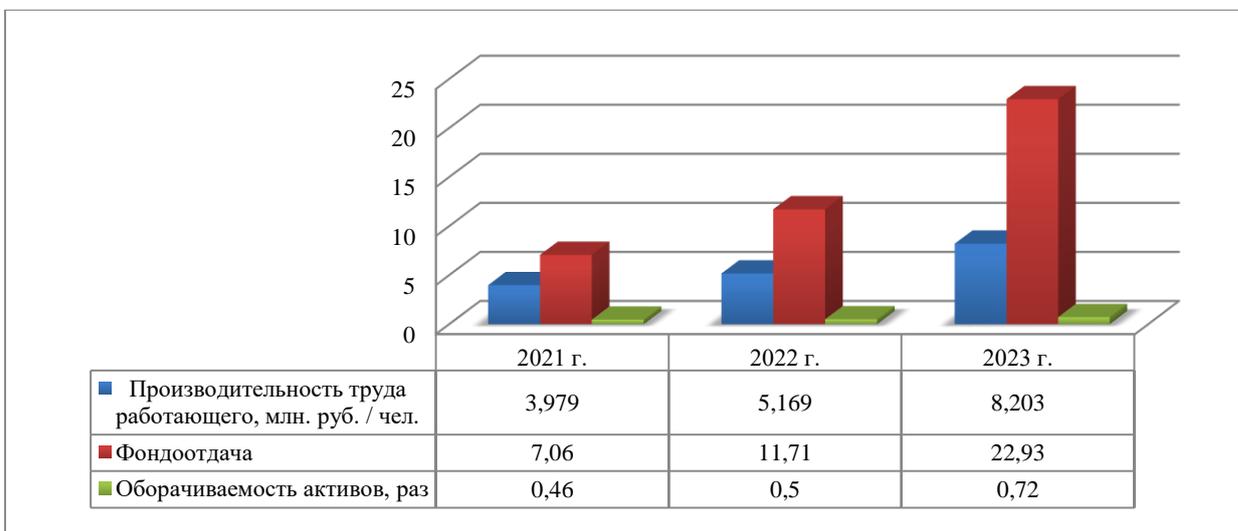


Рисунок 8 – Показатели эффективности использования факторов производства ООО «СК Сервис-Д»

Снижение эффективности отмечается в целом по производственной деятельности, а также по реализационной, так как соответствующие показатели рентабельности характеризуются отрицательной динамикой.

Так, 2021-2022 гг. произошло снижение показателя рентабельности продаж на 7,13 %, рентабельности производства – на 9,14 %. За 2022-2023 гг. показатели снизились соответственно на 1,85 % и на 2,15 %.

Динамика и расчет основных организационно-экономических показателей ООО «СК Сервис-Д» показал, что деятельность предприятия является эффективной, но отмечается ее отрицательная динамика.

2.2 Анализ показателей прибыли предприятия

Анализ формирования показателей прибыли начинают с проведения горизонтального анализа для установления тенденции изменения показателей (таблица 2).

Формирование валовой прибыли определяется динамикой выручки и себестоимости. По результатам проведенных расчетов наблюдается снижение валовой прибыли в базовом периоде на 19 317 т. р. (10,64 %), что определяется

опережением прироста себестоимости над приростом выручки.

Таблица 2 – Формирование показателей прибыли ООО «СК Сервис-Д», тыс. руб.

Показатель	2021 г.	2022 г.	2023 г.	Изменение			
				2021- 2022 гг.		2022- 2023 гг.	
				(+ / -)	%	(+ / -)	%
Выручка	744076	1028733	1714499	284657	38,26	685766	66,66
Себестоимость продаж	562510	866484	1518452	303974	54,04	651968	75,24
Валовая прибыль	181566	162249	196047	-19317	-10,64	33798	20,83
Коммерческие расходы	7	0	290	-7	-100,00	290	-
Управленческие расходы	68603	79414	89519	10811	15,76	10105	12,72
Прибыль от продаж	112956	82835	106238	-30121	-26,67	23403	28,25
Проценты к получению	726	0	1217	-726	-100,00	1217	-
Проценты к уплате	265	0	127	-265	-100,00	127	-
Прочие доходы	322	6646	5743	6324	1963,98	-903	-13,59
Прочие расходы	46618	22430	24495	-24188	-51,89	2065	9,21
Прибыль до ННО	67121	67051	88576	-70	-0,10	21525	32,10
Налог на прибыль	22398	16576	20851	-5822	-25,99	4275	25,79
Прочее	-4	-49	-1	-45	-	48	-
Чистая прибыль	44719	50426	67724	5707	12,76	17298	34,30

В 2022-2023 гг. опережение прироста себестоимости относительно прироста выручки сохраняется, но в более низких темпах. В результате валовая прибыль выросла на 33 978 т. р. (20,83 %).

Итак, формирование валовой прибыли определяется выручкой и себестоимостью. Поэтому необходимо остановиться на расчете влияния данных факторов на валовую прибыль.

Валовая прибыль за 2021-2022 гг. снизилась на 19 317 т. р.: $\Delta\P^{ВП} = (1028733 - 866484) - (744076 - 562510) = -19\ 317$ т. р.

– за счет изменения выручки, показатель вырос на 284 657 т. р.:

$$\Delta\P^{П(В)} = (1028733 - 562510) - (744076 - 562510) = 284\ 657 \text{ т. р.};$$

- за счет изменения себестоимости показатель снизился на 303 974 т. р.: $\Delta\Pi^{BP(c)} = (1028733 - 866484) - (1028733 - 562510) = -303\,974$ т. р.

Для проверки правильности проведенных расчетов необходимо определить совокупное влияние факторов: $\Delta\Pi^П = 284\,657 - 303\,974 = -19\,317$ (таблица 3).

Таблица 3 – Факторный анализ валовой прибыли за 2021-2022 гг. ООО «СК Сервис-Д», тыс. руб.

Показатель	2021 г.	2022 г.	Влияние фактора		
			выручка	себестоимость	в совокупности
Выручка	744076	1028733	284657	-	284657
Себестоимость продаж	562510	866484	-	-303974	-303974
Валовая прибыль	181566	162249	-	-	-19317

Валовая прибыль за 2022-2023 гг. увеличилась на 33 798 т. р.: $\Delta\Pi^{BP} = (1714499 - 1518452) - (1028733 - 866484) = 33\,798$ т. р.:

- за счет изменения выручки прибыль показатель повысился на 685 766 т. р.: $\Delta\Pi^{BP(B)} = (1714499 - 866484) - (1028733 - 866484) = 685\,766$ т. р.;
- за счет изменения себестоимости показатель снизился на 651 968 т. р.: $\Delta\Pi^{BP(c)} = (1714499 - 1518452) - (1714499 - 866484) = -651\,968$ т. р.

Правильность проведенных расчетов определяется совокупным влиянием факторов: $\Delta\Pi^П = 685\,766 - 651\,968 = 33\,798$ т. р. (таблица 4).

Таблица 4 – Факторный анализ валовой прибыли за 2022-2023 гг. ООО «СК Сервис-Д», тыс. руб.

Показатель	2022 г.	2023 г.	Влияние фактора		
			выручка	себестоимость	в совокупности
Выручка	1028733	1714499	685766	-	685766
Себестоимость продаж	866484	1518452	-	-651968	-651968
Валовая прибыль	162249	196047	-	-	33798

Следовательно, из приведенных расчетов видно, что негативное влияние на размер валовой прибыли оказывает рост себестоимости.

Для прибыли от продаж сохраняется аналогичная тенденция. При отрицательной динамике за 2021-2022 гг. в 30 121 т. р. (26,67 %), в 2022-2023 гг. показатель повысился на 23 403 т. р. (28,25 %). Этому способствовало опережающий прирост валовой прибыли по отношению к приросту расходов, связанных с коммерческой и управленческой деятельностью.

Коммерческие расходы сократились за 2021-2022 гг. на 7 т. р. (100 %). За отчетный год им свойственно увеличение на 290 т. р.

Управленческие расходы характерно повышение в базовом периоде на 10 811 т. р. (15,76 %), за 2022-2023 гг. – на 10 105 т. р. (12,72 %).

«При формировании прибыли от продаж учитываются выручка, себестоимость, коммерческие и управленческие расходы. Следует провести расчет влияния данных факторов» [15, с. 235].

Прибыль от продаж за 2021-2022 гг. снизилась на 30 121 т. р.: $\Delta\Pi^{\Pi} = (1028733 - 866484 - 0 - 79414) - (744076 - 562510 - 7 - 68603) = -30\ 121$ т. р.

– за счет изменения выручки показатель вырос на 284 657 т. р.: $\Delta\Pi^{\Pi(B)} = (1028733 - 562510 - 7 - 68603) - (744076 - 562510 - 7 - 68603) = 284\ 657$ т. р.;

– за счет изменения себестоимости показатель снизился на 303 974 т. р.: $\Delta\Pi^{\Pi(C)} = (1028733 - 866484 - 7 - 68603) - (1028733 - 562510 - 7 - 68603) = -303\ 974$ т. р.

– за счет изменения коммерческих расходов показатель вырос на 7 т. р.: $\Delta\Pi^{\Pi(KP)} = (1028733 - 866484 - 0 - 68603) - (1028733 - 866484 - 7 - 68603) = 7$ т. р.;

– за счет изменения управленческих расходов показатель снизился на 10 811 т. р.: $\Delta\Pi^{\Pi(YP)} = (1028733 - 866484 - 0 - 79414) - (1028733 - 866484 - 0 - 68603) = -10\ 811$ т. р.

Для проверки правильности проведенных расчетов необходимо определить совокупное влияние факторов: $\Delta\Pi^{\Pi} = 284\ 657 - 303\ 974 + 7 - 10\ 811 = -30\ 121$ (таблица 5).

Таблица 5 – Факторный анализ прибыли от продаж за 2021-2022 гг. ООО «СК Сервис-Д», тыс. руб.

Показатель / Фактор	2021 г.	2022 г.	Влияние фактора				совокупное влияние
			Ф1	Ф2	Ф3	Ф4	
Выручка / Ф1	744076	1028733	284657	-	-	-	284657
Себестоимость / Ф2	562510	866484	-	-303974	-	-	-303974
Коммерческие расходы / Ф3	7	0	-	-	7	-	7
Управленческие расходы / Ф4	68603	79414	-	-	-	-10811	-10811
Прибыль от продаж	112956	82835	-	-	-	-	-30121

Следовательно, из приведенных расчетов видно, что прибыль от продаж в 2022 г. по сравнению с прошлым годом снизилась на 30 121 т. р. за счет увеличения себестоимости и управленческих расходов. Их влияние соответственно является резервом роста прибыли от продаж.

Прибыль от продаж за 2022-2023 гг. выросла на 23 403 т. р.: $\Delta\Pi^{\Pi} = (1714499 - 1518452 - 290 - 89519) - (1028733 - 866484 - 0 - 79414) = 23403$ т. р.:

- за счет изменения выручки показатель вырос на 685 766 т. р.: $\Delta\Pi^{\Pi(B)} = (1714499 - 866484 - 0 - 79414) - (1028733 - 866484 - 0 - 79414) = 685\,766$ т. р.;
- за счет изменения себестоимости показатель снизился на 651 968 т. р.: $\Delta\Pi^{\Pi(C)} = (1714499 - 1518452 - 0 - 79414) - (1714499 - 866484 - 0 - 79414) = -651\,968$ т. р.;
- за счет изменения коммерческих расходов показатель снизился на 290 т. р.: $\Delta\Pi^{\Pi(KP)} = (1714499 - 1518452 - 290 - 79414) - (1714499 - 1518452 - 0 - 79414) = -290$ т. р.;
- за счет изменения управленческих расходов показатель снизился на 10 105 т. р.: $\Delta\Pi^{\Pi(YP)} = (1714499 - 1518452 - 290 - 89519) - (1714499 - 1518452 - 290 - 79414) = -10\,105$ т. р.

Для проверки правильности проведенных расчетов следует определить совокупное влияние факторов: $\Delta\Pi = 685\,766 - 651\,968 - 290 - 10\,105 = 23\,403$ (таблица 6).

Таблица 6 – Факторный анализ прибыли от продаж за 2022-2023 гг. ООО «СК Сервис-Д», тыс. руб.

Показатель / Фактор	2022 г.	2023 г.	Влияние фактора				совокупное влияние
			Ф1	Ф2	Ф3	Ф4	
Выручка / Ф1	1028733	1714499	685766	-	-	-	685766
Себестоимость продаж / Ф2	866484	1518452	-	-651968	-	-	-651968
Коммерческие расходы / Ф3	0	290	-	-	-290	-	-290
Управленческие расходы / Ф4	79414	89519	-	-	-	-10105	-10105
Прибыль от продаж	82835	106238	-	-	-	-	23403

Следовательно, представленные расчеты позволяют констатировать факт роста прибыли от продаж в 2023 г. по сравнению с прошлым годом на 23 403 т. р. за счет повышения выручки. Отрицательное значение других факторов при определении стратегических задач, возможно, представить в виде резервного роста прибыли от продаж.

Изменяющаяся динамика по расчетным периодам свойственна прибыли до налогообложения. При ее снижении в базисном периоде на 70 т. р. (0,10 %), в 2022-2023 гг. показатель приобретает положительную динамику, увеличиваясь на 21 525 т. р. (32,10 %). Положительный эффект определяется опережающим приростом прочих доходов и полученных платежей по процентам по отношению к итоговому показателю.

Проценты к получению и уплате за базовый период понизились на 726 т. р. (100 %) и на 265 т. р. (100 %). За 2022-2023 гг. их величина увеличилась на 1 217 т. р. и на 127 т. р. соответственно.

Прочие доходы в базисном периоде выросли на 6 324 т. р. (1 963,98 %), за 2022-2023 гг. они снизились на 903 т. р. (13,59 %).

Для прочих расходов свойственна обратная тенденция. Так, они за 2021-2022 гг. снизились на 24 188 т. р. (51,89 %). В отчетном году прочие расходы возросли на 2 065 т. р. (9,21 %).

Налог на прибыль за 2021-2022 гг. понизился на 5 822 т. р. (25,99 %), за последний год его величина выросла на 4 275 т. р. (9,21 %).

Наблюдается положительная динамика чистой прибыли. Она повысилась за 2021-2022 гг. на 5 707 т. р. (12,76 %), за 2022-2023 гг. – на 17 298 т. р. (34,30 %) в результате снижения налога на прибыль (рисунок 9).

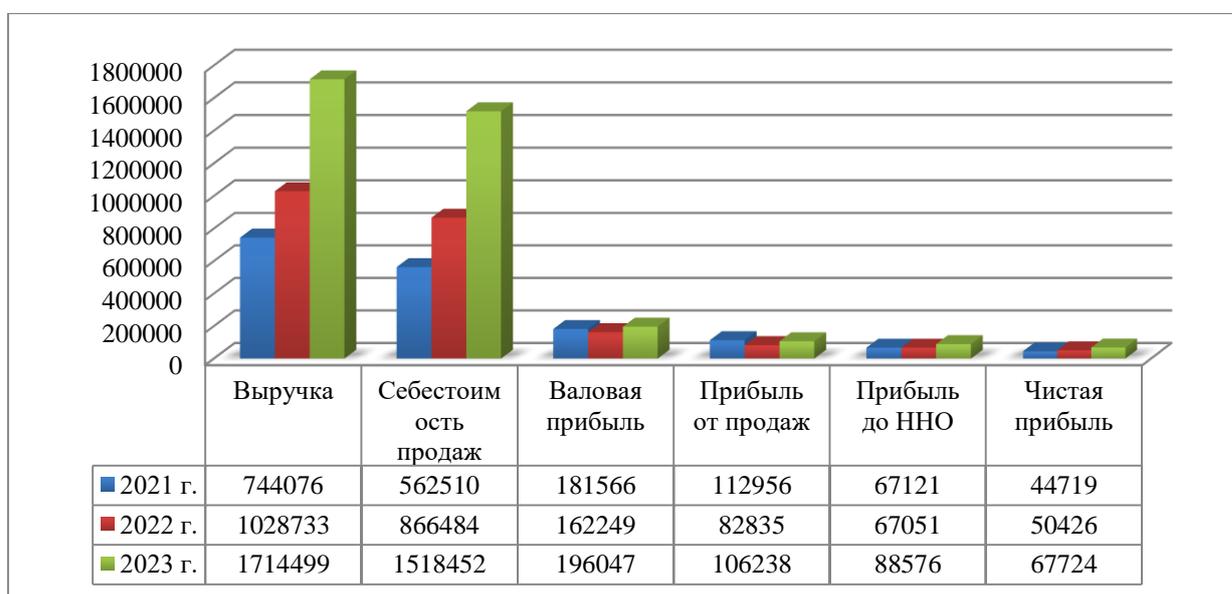


Рисунок 9 – Формирование прибыли ООО «СК Сервис-Д», тыс. руб.

Проведение анализа структуры прибыли на основе вертикального анализа позволяет определить долю каждого показателя отчета о финансовых результатах к общему объему выручки с определением степени влияния отдельного элемента на результат (таблица 7).

Анализ структуры показателей прибыли показал, что удельный вес показателей в формировании выручки изменился, а именно:

- доля себестоимости за 2021-2022 гг. повысилась на 8,63 %, за 2022-2023 гг. – на 4,34 %;

Таблица 7 – Анализ структуры показателей прибыли ООО «СК Сервис-Д», %

Показатель	2021 г.	2022 г.	2023 г.	Изменение (+ / -)	
				2021- 2022 гг.	2022- 2023 гг.
Выручка	100,00	100,00	100,00	-	-
Себестоимость продаж	75,60	84,23	88,57	8,63	4,34
Валовая прибыль	24,40	15,77	11,43	-8,63	-4,34
Коммерческие расходы	0,00	0,00	0,02	0,00	0,02
Управленческие расходы	9,22	7,72	5,22	-1,5	-2,5
Прибыль от продаж	15,18	8,05	6,20	-7,13	-1,85
Проценты к получению	0,10	0,00	0,07	-0,1	0,07
Проценты к уплате	0,04	0,00	0,01	-0,04	0,01
Прочие доходы	0,04	0,65	0,33	0,61	-0,32
Прочие расходы	6,27	2,18	1,43	-4,09	-0,75
Прибыль до ННО	9,02	6,52	5,17	-2,5	-1,35
Налог на прибыль	3,01	1,61	1,22	-1,4	-0,39
Прочее	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Чистая прибыль	6,01	4,90	3,95	-1,11	-0,95

- доля валовой прибыли соответственно сократилась соответственно на 8,63 % и 4,34 %;
- удельный вес совокупных затрат повысился. В 2021 г. он составлял 84,82 %, в 2022 г. – 91,95 %, в 2023 г. – 93,81 %, что способствовало уменьшению доли прибыли от продаж в выручке на 7,13 %, за отчетный год – на 1,85 %.

Повышение положительных потоков, а также уменьшение оттока денежных средств и кредитование не способствовало росту удельного веса прибыли до налогообложения. Так, удельный вес показателя в базисном периоде сократился на 2,5 %, за 2022-2023 гг. – на 1,35 %.

Подобной динамикой характеризуется чистая прибыль. Удельный вес показателя в выручке за 2021-2022 гг. снизился на 1,11 %, за отчетный год – на 0,95 %.

Следовательно, для увеличения доли прибыли, предприятию необходимо сделать акцент на политику ресурсосбережения, направленную на снижение себестоимости.

2.3 Анализ показателей рентабельности ООО «СК Сервис-Д»

«Для определения эффективности использования активов и ресурсов применяют расчет и анализ показателей рентабельности. Данные показатели базируются на коэффициентном методе» [38, с. 243] (таблица 8).

Таблица 8 – Показатели рентабельности ООО «СК Сервис-Д», %

Показатель	2021 г.	2022 г.	2023 г.	Изменение (+ / -)	
				2021- 2022 гг.	2022- 2023 гг.
Рентабельность собственного капитала	6,54	4,21	5,35	-2,33	1,14
Рентабельность активов	2,61	2,37	2,75	-0,24	0,38
Рентабельность продаж	15,18	8,05	6,20	-7,13	-1,85
Рентабельность оборотных активов	2,78	2,47	2,84	-0,31	0,37
Рентабельность ОПФ	42,44	57,42	90,58	14,98	33,16
Рентабельность общая	11,93	7,74	5,83	-4,19	-1,90

Итак, чем выше значение рентабельности, тем эффективнее используются активы и ресурсы для генерации прибыли. Поэтому наибольшее значение среди коэффициентов рентабельности имеет рентабельность основных производственных фондов, величина которой повысилась в базисном периоде на 14,98 %, за 2022-2023 гг. – на 33,16 %, что доказывает увеличение эффективности основного капитала.

Минимальное значение среди показателей наблюдается по рентабельности активов. Она в базисном периоде понизилась на 0,24 %, за 2022-2023 гг. повысилась на 0,38 %. Данная динамика констатирует факт увеличения эффективности потребления активов.

Так как активы предприятия, в основном, представлены оборотными активами, то динамика показателя аналогична рентабельности активов.

Рентабельность собственного капитала понизилась в базисном периоде на 2,33 %, но в 2022-2023 гг. увеличилось на 1,14 %, что свидетельствует о росте эффективности потребления собственных ресурсов.

Отрицательная тенденция свойственная рентабельности продаж. Ее значение снизилось на 7,13 % и на 1,86 % соответственно. Это показывает, что эффективность политики по сбыту услуг сократился.

Аналогичной тенденцией характеризуется общая рентабельность. Показатель понизился за 2021-2022 гг. на 4,19 % за 2021-2022 гг. В отчетном году – на 1,90 %. То есть произошло уменьшение эффективности деятельности предприятия в целом (рисунок 10).

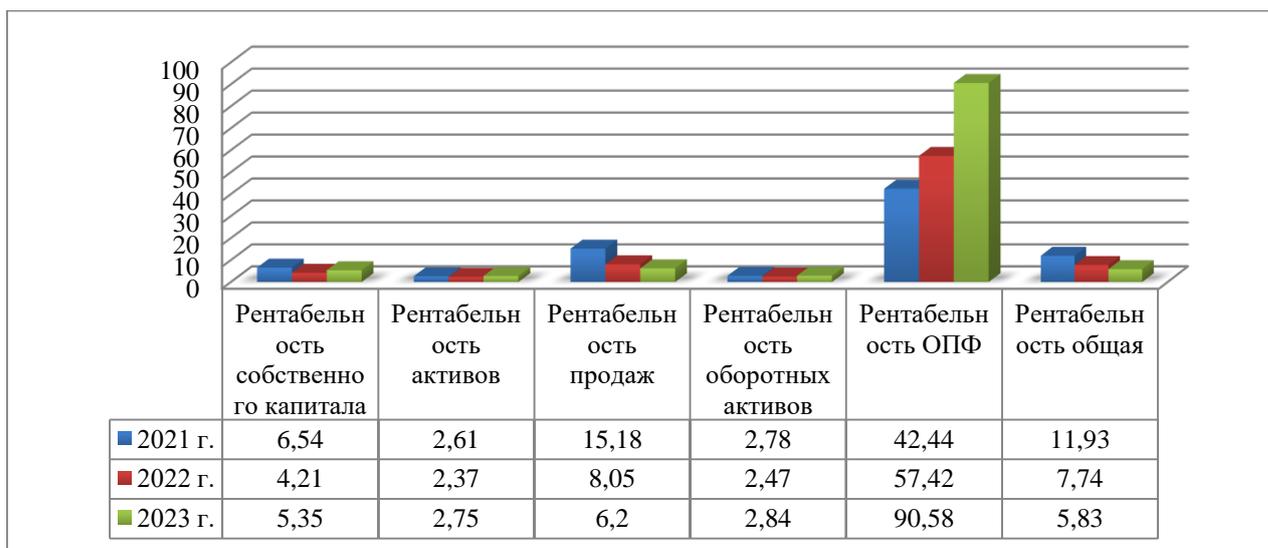


Рисунок 10 – Показатели рентабельности ООО «СК Сервис-Д», %

Следует остановиться на факторном анализе показателей рентабельности, позволяющего определить положительное и негативное влияние факторов на формирование показателя рентабельности, выявить резервы их роста. Изначально следует остановиться на анализе влияния факторов на рентабельность продаж.

Для начала необходимо провести расчет факторов за 2021-2022 гг., используя метод цепных подстановок.

Рентабельность продаж сократилась на 7,13 %: $\Delta R^П = \left(\frac{1028733-866484-0-79414}{1028733} - \frac{744076-562510-7-68603}{744076} \right) \cdot 100 \% = -7,13 \%$

- за счет изменения выручки рентабельность продаж выросла на 23,47 %:

$$\Delta R^{\Pi(B)} = \left(\frac{1028733-562510-7-68603}{1028733} - \frac{744076-562510-7-68603}{744076} \right) \cdot 100 \% = 23,47 \%$$
- за счет изменения себестоимости рентабельность продаж сократилась на 29,55 %:

$$\Delta R^{\Pi(C)} = \left(\frac{1028733-866484-7-68603}{1028733} - \frac{1028733-562510-7-68603}{1028733} \right) \cdot 100 \% = -29,55 \%$$
- за счет изменения коммерческих расходов рентабельность продаж не изменилась: $\Delta R^{\Pi(KP)} = \left(\frac{1028733-866484-0-68603}{1028733} - \frac{1028733-866484-7-68603}{1028733} \right) \cdot 100 \% = 0 \%$
- за счет изменения управленческих расходов рентабельность продаж сократилась на 1,5 %:

$$\Delta R^{\Pi(YP)} = \left(\frac{1028733-866484-0-79414}{1028733} - \frac{1028733-866484-0-68603}{1028733} \right) \cdot 100 \% = -1,5 \%$$

Для проверки правильности проведенных расчетов следует определить совокупное влияние факторов: $\Delta R^{\Pi} = 23,47 - 29,55 + 0 - 1,5 = -7,13 \%$ (таблица 9).

Таблица 9 – Факторный анализ рентабельности продаж за 2021-2022 гг. ООО «СК Сервис-Д», %

Показатель	2021 г.	2022 г.	Влияние выручки	Влияние себестоимости	Влияние коммерческих расходов	Влияние управленческих расходов	Совокупное влияние
Рентабельность продаж	15,18	8,05	23,47	-29,55	-29,55	-1,5	-7,13

Следовательно, из приведенных расчетов видно, что рентабельность продаж в 2022 г. по сравнению с прошлым годом снизилась на 7,13 % за счет повышения себестоимости и управленческих расходов, что можно рассматривать как резерв увеличения показателя.

Рентабельность продаж за 2022-2023 гг. уменьшилась на 1,85 %: $\Delta R^{\Pi} = \left(\frac{1714499-1518452-290-89519}{1714499} - \frac{1028733-866484-0-79414}{1028733} \right) \cdot 100 \% = -1,85 \%$

- за счет изменения выручки рентабельность продаж повысилась на 36,78 %: $\Delta R^{П(В)} = \left(\frac{1714499-866484-0-79414}{1714499} - \frac{1028733-866484-0-79414}{1028733} \right) \cdot 100 \% = 36,78 \%$;
- за счет изменения себестоимости рентабельность продаж сократилась на 38,03 %: $\Delta R^{П(с)} = \left(\frac{1714499-1518452-0-79414}{1714499} - \frac{1714499-866484-0-79414}{1714499} \right) \cdot 100 \% = -38,03 \%$;
- за счет изменения коммерческих расходов рентабельность продаж сократилась на 0,01 %: $\Delta R^{П(КР)} = \left(\frac{11714499-1518452-290-79414}{1714499} - \frac{1714499-1518452-0-79414}{1714499} \right) \cdot 100 \% = -0,01 \%$;
- за счет изменения управленческих расходов рентабельность продаж сократилась на 0,59 %: $\Delta R^{П(УР)} = \left(\frac{1714499-1518452-290-89519}{1714499} - \frac{1714499-1518452-290-79414}{1714499} \right) \cdot 100 \% = -0,59 \%$.

Для проверки правильности проведенных расчетов следует определить совокупное влияние факторов: $\Delta R^П = 36,78 - 38,03 - 0,01 - 0,59 = -1,85 \%$ (таблица 10).

Таблица 10 – Факторный анализ рентабельности продаж за 2022-2023 гг. ООО «СК Сервис-Д», %

Показатель	2022 г.	2023 г.	Влияние выручки	Влияние себестоимости	Влияние коммерческих расходов	Влияние управленческих расходов	Совокупное влияние
Рентабельность продаж	8,05	6,20	36,78	-38,03	-0,01	-0,59	-1,85

Следовательно, из приведенных расчетов видно, что рентабельность продаж в 2023 г. по сравнению с прошлым годом снизилась на 1,85 % за счет увеличения себестоимости, коммерческих и управленческих расходов. Их влияние соответственно является резервом роста рентабельности продаж.

Для определения влияния факторов на рентабельность собственного капитала следует составить таблицу, используя формулы ф.11-ф.14 (таблица 11).

Таблица 11 – Вспомогательная информация для определения влияния факторов на рентабельность собственного капитала ООО «СК Сервис-Д»

Показатель	2021 г.	2022 г.	2023 г.	Изменение (+ / -)	
				2021- 2022 гг.	2022- 2023 гг.
Рентабельность продаж, %	6,01	4,90	3,95	-1,11	-0,95
Оборачиваемость совокупного капитала, раз	0,43	0,48	0,70	0,05	0,22
Мультипликатор собственного капитала	2,50	1,78	1,94	-0,73	0,17
Рентабельность собственного капитала, %	6,54	4,21	5,35	-2,33	1,14

Для начала необходимо провести расчет влияния представленных в таблице факторов за 2021-2022 гг. методом абсолютных разниц.

Рентабельность собственного капитала сократилась на 2,33 %: $\Delta R^{СК} = \left(\frac{50426}{1198693} - \frac{44719}{684223} \right) \cdot 100 \% = -2,33 \%$:

- за счет изменения рентабельности продаж показатель сократился на 1,20 %: $\Delta R^{(СК)}(\Delta R^П) = (-1,11) \cdot 0,43 \cdot 2,50 = -1,20 \%$;
- за счет изменения оборачиваемости финансовых ресурсов показатель вырос на 0,61 %: $\Delta R^{(СК)}(\Delta K_{об}) = 4,90 \cdot 0,05 \cdot 2,50 = 0,61 \%$;
- за счет изменения в структуре финансовых ресурсов показатель сократился на 1,73 %: $\Delta R^{(СК)}(\Delta K_{об}) = 4,90 \cdot 0,48 \cdot (-0,73) = -1,73 \%$.

Для проверки правильности проведенных расчетов необходимо определить совокупное влияние факторов: $\Delta R^{СК} = -1,20 + 0,61 - 1,73 = -2,32 \%$ (таблица 12).

Следовательно, рентабельность собственного капитала в 2022 г. по сравнению с прошлым годом снизилась на 2,33 % за счет уменьшения рентабельности продаж и удельного веса собственного капитала.

Аналогичные расчеты нужно провести за 2022-2023 гг.

Таблица 12 – Факторный анализ рентабельности собственного капитала за 2021-2022 гг. ООО «СК Сервис-Д», %

Показатель	2021 г.	2022 г.	Влияние рентабельности продаж	Оборачиваемость финансовых ресурсов	Изменение структуры капитала	Совокупное влияние
Рентабельность собственного капитала	6,54	4,21	-1,20	0,61	-1,73	-2,33

Рентабельность собственного капитала увеличилась на 1,14 %: $\Delta R^{СК} = \left(\frac{67724}{1266584} - \frac{50426}{1198693} \right) \cdot 100 \% = 1,14 \%:$

- за счет изменения рентабельности продаж показатель уменьшился на 0,81 %: $\Delta R^{СК}(\Delta R^П) = (-0,95) \cdot 0,48 \cdot 1,78 = -0,81 \%;$
- за счет изменения оборачиваемости финансовых ресурсов показатель вырос на 1,48 %: $\Delta R^{СК}(\Delta K_{об}) = 3,95 \cdot 0,22 \cdot 1,78 = 1,48 \%;$
- за счет изменения в структуре финансовых ресурсов показатель увеличился на 0,47 %: $\Delta R^{СК}(\Delta K_{об}) = 3,95 \cdot 0,70 \cdot 0,17 = 0,47 \%.$

Для проверки правильности проведенных расчетов необходимо определить совокупное влияние факторов: $\Delta R^{СК} = -0,81 + 1,48 + 0,47 = 1,14 \%$ (таблица 13).

Таблица 13 – Факторный анализ рентабельности собственного капитала за 2022-2023 гг. ООО «СК Сервис-Д», %

Показатель	2022 г.	2023 г.	Влияние рентабельности продаж	Оборачиваемость финансовых ресурсов	Изменение структуры капитала	Совокупное влияние
Рентабельность собственного капитала	4,21	5,35	-0,81	1,48	0,47	1,14

Следовательно, рентабельность собственного капитала в 2023 г. по сравнению с прошлым годом увеличилась на 1,14 % за счет роста доли собственного капитала и его оборачиваемости. Соответственно резервом

роста рентабельности собственного капитала является рост рентабельности продаж, которая сократилась на 0,81 %.

Для расчета влияния факторов на рентабельность активов необходимо составить вспомогательную таблицу, используя ф.15 – ф.16 (таблица 14).

Таблица 14 – Вспомогательная информация для расчета влияния факторов на рентабельность активов ООО «СК Сервис-Д»

Показатель	2021 г.	2022 г.	2023 г.	Изменение (+ / -)	
				2021- 2022 гг.	2022- 2023 гг.
Рентабельность продаж, %	6,01	4,90	3,95	-1,11	-0,95
Оборачиваемость активов, раз	0,43	0,48	0,70	0,05	0,22
Рентабельность активов, %	2,61	2,37	2,75	-0,24	0,38

Для начала необходимо провести расчет влияния представленных в таблице факторов за 2021-2022 гг., используя метод абсолютных разниц. Итак, рентабельность активов сократилась на 0,24 %: $\Delta R^A = \left(\frac{50426}{2128436} - \frac{44719}{1713157} \right) \cdot 100 \% = -0,24 \%$;

- за счет изменения оборачиваемости активов показатель вырос на 0,25 %: $\Delta R^{(A)}(\Delta O^A) = (0,48 - 0,43) \cdot 4,90 = 0,25 \%$;
- за счет изменения рентабельности продаж показатель сократился на 0,53 %: $\Delta R^{(A)}(\Delta R_{\Pi}) = (4,90 - 6,01) \cdot 0,48 = -0,53 \%$.

Следовательно, рентабельность активов в 2022 г. по сравнению с прошлым годом снизилась на 0,24 % за счет снижения рентабельности продаж, что является резервом роста рентабельности активов.

Рентабельность активов за 2022-2023 гг. выросла на 0,38 %: $\Delta R^A = \left(\frac{67724}{2462460} - \frac{50426}{2128436} \right) \cdot 100 \% = 0,38 \%$:

- за счет изменения оборачиваемости активов показатель увеличился на 0,87 %: $\Delta R^{(A)}(\Delta O^A) = (0,70 - 0,48) \cdot 3,95 = 0,87 \%$;
- за счет изменения рентабельности продаж показатель сократился на 0,66 %: $\Delta R^{(A)}(\Delta R_{\Pi}) = (3,95 - 4,90) \cdot 0,70 = -0,66 \%$.

Следовательно, резервом повышения рентабельности активов является рост рентабельности продаж.

Выводы по второму разделу.

Динамика и расчет основных организационно-экономических показателей ООО «СК Сервис-Д» показал, что деятельность предприятия является эффективной, но отмечается ее отрицательная динамика, сохраняется положительная динамика чистой прибыли за 2021-2023 гг.

Анализ структуры показателей прибыли показал, что удельный вес затрат в формировании финансового результата повышается. Если в 2021 г. это было 84,82 %, то в 2022 г. – 91,95 %, а в 2023 г. – 93,79 %. Рост полной себестоимости оказал влияние на уменьшение удельного веса прибыли от продаж в выручке.

Удельный вес чистой прибыли в выручке в базисном периоде на 1,11 %, за 2022-2023 – на 0,95 %. Следовательно, предприятию необходимо сделать акцент на политику ресурсосбережения, направленную на снижение себестоимости.

Отмечается снижение рентабельности продаж и общей рентабельности, что указывает на сокращение эффективности сбытовой деятельностью и в целом предприятия.

3 Мероприятия по повышению финансовых результатов ООО «СК Сервис-Д»

3.1 Разработка мероприятий по оптимизации финансовых результатов ООО «СК Сервис-Д»

Расчет и анализ финансовых результатов ООО «СК Сервис-Д» показал, что деятельность предприятия является прибыльной, отмечается устойчивая положительная динамика. Однако удельный вес показателей прибыли в выручке характеризуется снижением, на что влияет рост издержек производства и определяет проблемы, способствующие снижению показателей рентабельности. Отсюда основными мероприятиями, позволяющими изменить в положительную сторону ситуацию, являются (рисунок 11):



Рисунок 11 – Мероприятия по оптимизации финансовых результатов ООО «СК Сервис-Д»

Весомым негативным фактором, который способствует снижению показателей прибыли, как показал факторный анализ, является повышение удельного веса себестоимости в выручке. Поэтому предлагается, прежде всего, рассмотреть структуру затрат и определить наиболее весомые показатели (рисунок 12).

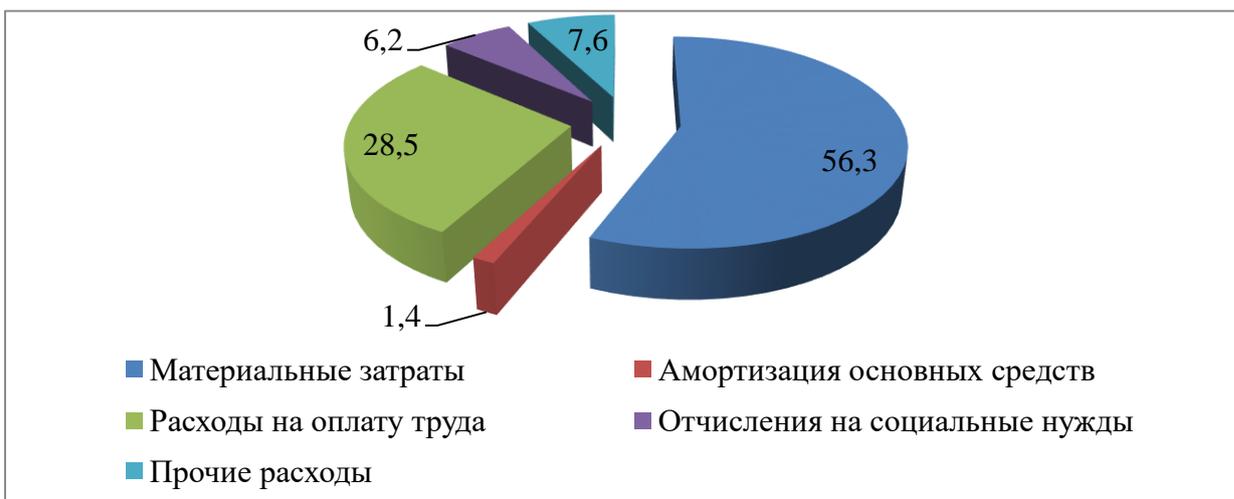


Рисунок 12 – Элементы затрат в себестоимости ООО «СК Сервис-Д»

Наибольшая доля затрат в себестоимости приходится на материальные затраты и затраты, связанные с оплатой труда. Поэтому основные мероприятия по снижению себестоимости будут направлены на сокращение данных элементов затрат.

Так как в последние годы в большей степени предприятие специализируется на выполнение работ, связанных с проведением капитального ремонта, то в большей степени материальные затраты сопряжены с проведением отделочных работ (до 73 %).

Работа предприятия с поставкой материалов для проведения отделочных работ определяется руководителем отдела по материально-техническому снабжению через поставщиков-посредников на основании заключенных договоров. По оценке экспертов работа по поставке материалов через посредников увеличивает их стоимость в среднем на 26,6 %, в то время как, при организации работы напрямую с производителем наценка минимизируется до 11,9 % (таблица 15).

Таблица 15 – Поставщики материалов для ООО «СК Сервис-Д»

Поставщики	Материальные затраты, тыс. руб.	Средняя наценка на материалы, %
ООО «Главснаб»	136753	26,0
ООО «ГД Содействие»	75038	24,6
ООО «Кинель-Строй»	48697	28,8
ООО «Краски русский цвет» (производитель)	79637	12,0
ООО «Стройформат»	95038	27,0
ООО «Полимер» (производитель)	61002	11,3
ООО «Виста» (производитель)	38044	12,4
ООО «Дельта-Капитал» (производитель)	28369	11,8
ООО «СТ-ПРОМ» (производитель)	61491	12,0
Итого	624069	-

Предлагается руководителю отдела материально-технического снабжения организовать работу напрямую с производителями строительных материалов на договорной основе.

В результате использования данного подхода к организации закупки строительных материалов для отделочных работ ООО «СК Сервис-Д» будет иметь экономию средств, снижая, при этом, объем себестоимости (таблица 16).

Таблица 16 – Эффект от оптимизации материальных затрат по отделочным работам ООО «СК Сервис-Д», тыс. руб.

Показатель	Расчет	Себестоимость
Материальные затраты на отделочные работы в отчетном году	624 069	1 518 452
Материальные затраты на отделочные работы по реализации мероприятия	$624\ 069 \cdot 0,147 = 91\ 738$	1 426 714
Экономия	-	91 738

Это позволит получить экономию в 14,7 % от суммы затраченных средств на приобретение материалов, что в рублевом эквиваленте составит 91 738 т. р. В результате размер себестоимости снизится на 6,04 % до 1 426 714 т. р.

Второе мероприятие направлено на повышение выручки. Обеспечение роста выручки, возможно, путем осуществления замены основных средств, которые не используются предприятием последние годы. Приобретенные основные средства будут задействованы для проведения отделочных работ.

Шесть лет назад предприятие приобретало транспортные средства для осуществления арендной деятельности, которая в настоящее время утратила силу. Данные средства не задействованы в настоящее время в деятельности предприятия. Поэтому предлагается их реализовать по остаточной стоимости и приобрести оборудование для отделочных работ, на которых по большей части предприятие в настоящее время специализируется. Речь ведется о штукатурной станции, которая позволяет полностью автоматизировать процесс штукатурки стен. Хотя предприятием используются штукатурно-смесительные аппараты, но они позволяют не в полном объеме удовлетворить потребности предприятия в них, используя ручной труд рабочих. Поэтому, приобретая данный аппарат, предприятие позволит не только сократить время на выполнение работ, но и получить экономию средств по фонду заработной платы, сокращая потребность в рабочей силе, увеличить выручку (таблица 17).

Таблица 17 – Расчет реализации основных средств ООО «СК Сервис-Д» и приобретения нового оборудования, тыс. руб.

Показатель	Расчет	Основные средства
Реализация транспортных средств	$6\ 780 / 12 \cdot 6 = 3\ 390$	$74768 - 3390 = 71\ 378$
Приобретение штукатурной станции ПРОФИ XL-220 380 RSK	$320 \cdot 6 = 1\ 920$	$71378 + 1920 = 73\ 298$

Предлагается приобрести шесть станций. Разницу в сумме от реализации и покупки в объеме 1 470 т. р. направить на погашение кредиторской задолженности (с целью увеличения рентабельности заемного капитала и источников финансирования).

Приобретение станций позволит сократить численность рабочих как минимум на 12 человек (со средней заработной платой в 43,1 т. р.) исходя их

технических характеристик станции, что позволит получить экономию средств по фонду заработной платы (3,61 %) и снизить себестоимость (таблица 18).

Таблица 18 – Эффект от реализации основных средств ООО «СК Сервис-Д» и приобретения нового оборудования, тыс. руб.

Показатель	Значение	
	в отчетном году	по реализации мероприятия
Основные средства	74 768	72 848
Численность персонала	209	197
Фонд оплаты труда	172 049	165 843
Себестоимость с учетом двух мероприятий	1 518 452	1 426 714 – 6 206 = 1 420 508
Кредиторская задолженность	1 050 595	1 049 125
Выручка	1 714 499	1 760 790

В результате проведения данного мероприятия выручка вырастет на 2,7 %, себестоимость снизится на 6 206 т. р. (0,43 %) (с учетом двух мероприятий – на 6,45 %).

Третье мероприятие направлено на снижение управленческих расходов, так как их объем оказывает отрицательное влияние на прибыль от продаж и рентабельность от продаж.

Предлагается снизить объем управленческих расходов через совершенствование подходов к организации обучения с целью повышения квалификации административного персонала.

По результатам 2023 г. к числу административного персонала, который проходит обязательное обучение, причисляются руководители в количестве 11 человек и специалисты в количестве 20 человек. К обязательному обучению относятся курсы по повышению квалификации, связанные с профессиональной деятельностью, которые управленческий персонал проходит раз в три года. Но перечень необходимых курсов весомый, поэтому ежегодно им необходимо обучаться в Бизнес-Школе «Антей» г. Самары по

двум-трем программам. Поэтому у предприятия возникают расходы по данному направлению в среднем до 63,8 т. р. в год на человека.

Предлагается организовать курсы с элементами дистанционных технологий в Центрконсалт.рф, представительство которого имеется также в г. Самаре. Данный центр предлагает программы повышения квалификации по аналогичным программам с меньшей ценовой политикой.

В результате использования данного подхода к повышению квалификации управленческого персонала предприятия ООО «СК Сервис-Д» будет иметь экономию средств в части управленческих расходов (таблица 19).

Таблица 19 – Эффект от совершенствования программы обучения персонала ООО «СК Сервис-Д», тыс. руб.

Показатель	Расчет	Управленческие расходы
Затраты на обучение управленцев в отчетном году	$63,8 \cdot 31 = 1\,977,8$	89 519
Затраты на обучение управленцев по реализации мероприятия	$11,8 \cdot 31 = 365,8$	87 907
Экономия	-	1 612

Проведенное мероприятие позволит снизить объем управленческих расходов на 1 612 т. р. (1,80 %).

Для определения влияния проведенных мероприятий на показатели прибыли необходимо провести расчет их эффективности.

3.2 Расчет эффективности от представленных рекомендаций

Для определения эффективности представленных рекомендаций необходимо рассмотреть изменения, повлекшие за собой изменения показателей, прибыли на основе горизонтального анализа (таблица 20).

Таблица 20 – Формирование показателей прибыли ООО «СК Сервис-Д», тыс. руб.

Показатель	2023 г.	После проведения мероприятий	Изменение	
			+ / -	%
Выручка	1714499	1760790	46291	2,70
Себестоимость продаж	1518452	1420508	-97944	-6,45
Валовая прибыль	196047	340282	144235	73,57
Коммерческие расходы	290	290	0	0,00
Управленческие расходы	89519	87 907	-1612	-1,80
Прибыль от продаж	106238	252 085	145847	137,28
Проценты к получению	1217	1217	0	0,00
Проценты к уплате	127	127	0	0,00
Прочие доходы	5743	5743	0	0,00
Прочие расходы	24495	24495	0	0,00
Прибыль до ННО	88576	234 423	145847	164,66
Налог на прибыль	20851	51361	30510	146,32
Прочее	-1	-1	0	0,00
Чистая прибыль	67724	183 061	115337	170,30

Формирование валовой прибыли определяется динамикой выручки и себестоимости. По результатам проведенных расчетов наблюдается увеличение валовой прибыли на 144 235 т. р. (73,57 %), что определяется опережением прироста выручки над себестоимостью.

Причем отмечается отрицательная динамика себестоимости. Ее значение сократилась на 97 944 т. р. (6,45 %).

Для прибыли от продаж сохраняется аналогичная динамика. Так, показатель увеличился на 145 847 т. р. (137,28 %) в результате прироста валовой прибыли и снижения управленческих расходов на 1 612 т. р. (1,80 %).

Положительная тенденция во всем расчетном периоде свойственна прибыли до налогообложения. Показатель вырос на 145 847 т. р. (164,66 %).

Наблюдается положительная динамика чистой прибыли. Так, показатель вырос на 115 337 т. р. (170,30 %) (рисунок 13).

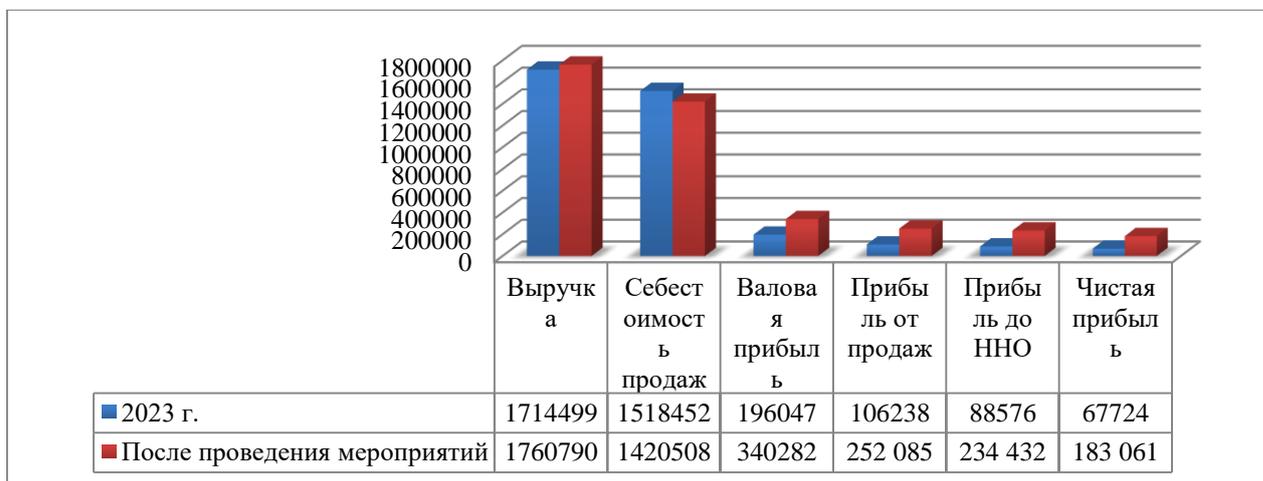


Рисунок 13 – Формирование прибыли ООО «СК Сервис-Д», тыс. руб.

Более наглядное изменение в показателях прибыли дает структурный анализ с определением степени влияния отдельного элемента на результат (таблица 21).

Таблица 21 – Анализ структуры показателей прибыли ООО «СК Сервис-Д», %

Показатель	2023 г.	После проведения мероприятий	Изменение, + / -
Выручка	100,00	100,00	-
Себестоимость продаж	88,57	80,67	-7,90
Валовая прибыль	11,43	19,33	7,90
Коммерческие расходы	0,02	0,02	0,00
Управленческие расходы	5,22	4,99	-0,23
Прибыль от продаж	6,20	14,32	8,12
Проценты к получению	0,07	0,07	0,00
Проценты к уплате	0,01	0,01	0,00
Прочие доходы	0,33	0,33	0,00
Прочие расходы	1,43	1,39	-0,04
Прибыль до ННО	5,17	13,31	8,14
Налог на прибыль	1,22	2,92	1,70
Прочее	-	-	-
Чистая прибыль	3,95	10,40	6,45

Анализ структуры показателей прибыли показал, что удельный вес себестоимости в валовой прибыли снизился на 7,90 %, что способствовало росту доли валовой прибыли в выручке.

Совокупный удельный вес затрат снизился с 93,81 % в 2023 г. до 85,68 %, что способствовало повышению доли прибыли от продаж в выручке на 8,12 %.

Удельный вес прибыли до налогообложения повысился на 8,14 %, чистой прибыли – на 6,45 % (рисунок 14).

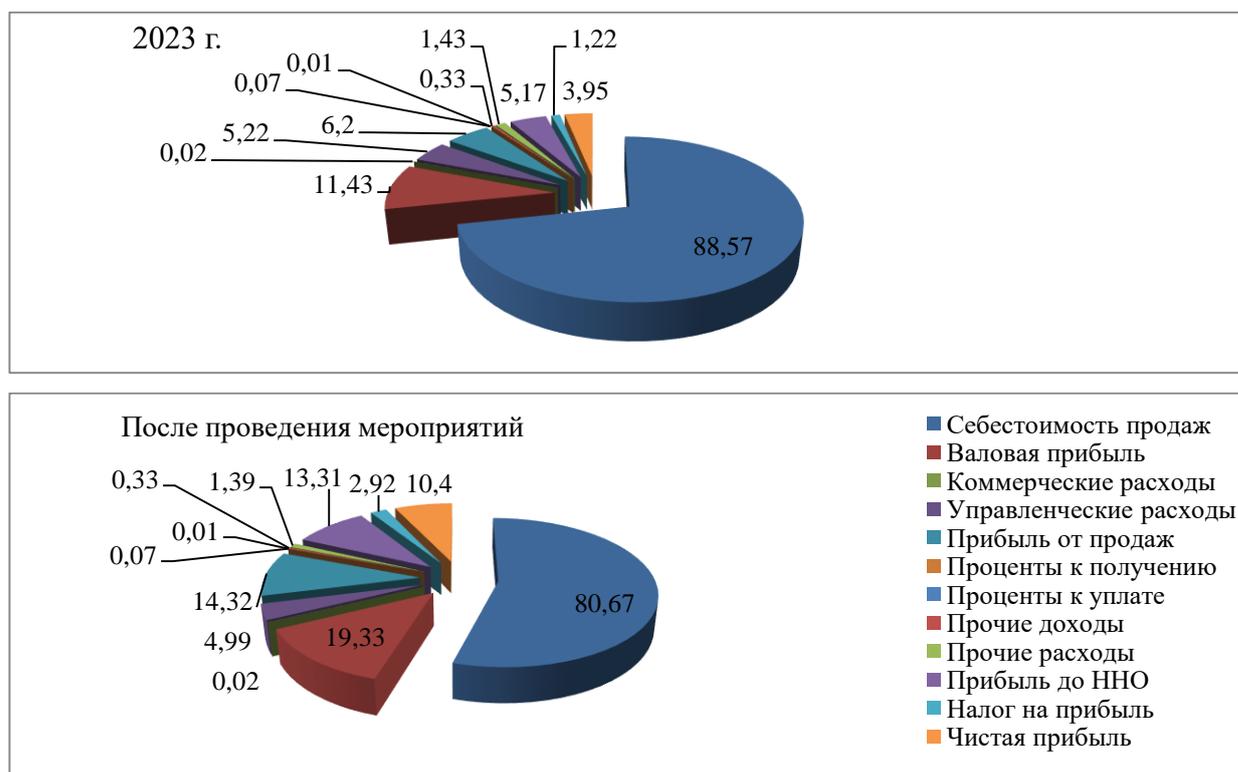


Рисунок 14 – Анализ структуры показателей прибыли ООО «СК Сервис-Д», %

Изменения произошли в показателях рентабельности (таблица 22).

Итак, проведенные расчеты и анализ изменений показал, что показатели рентабельности характеризуются положительной тенденцией, что указывает на повышение эффективности потребления активов и финансовых ресурсов.

Высоким ростом характеризуется рентабельность основных средств. Показатель возрос на 160,71 %.

Таблица 22 – Расчет показателей рентабельности ООО «СК Сервис-Д», %

Показатель	2023 г.	После проведения мероприятий	Изменение, + / -
Рентабельность собственного капитала	5,35	14,45	9,10
Рентабельность заемного капитала	5,66	15,33	9,67
Рентабельность активов	2,75	7,44	4,69
Рентабельность продаж	6,20	14,32	8,12
Рентабельность оборотных активов	2,84	7,67	4,83
Рентабельность ОПФ	90,58	251,29	160,71
Рентабельность общая	5,83	16,50	10,67

Рост более 9 % отмечается у рентабельности собственных и заемных источников финансирования.

Более чем на восемь процентов возросла рентабельность продаж, что положительно отразилось на рост активов и собственного капитала.

Рост более четырех процентов свойственен рентабельности активов и оборотных активов. Показатели незначительно отличаются в доли изменений, так как активы предприятия представлены преимущественно оборотным капиталом.

В результате проведенных мероприятий общая рентабельность повысилась в три раза. Увеличение составило 10,67 % (рисунок 15).

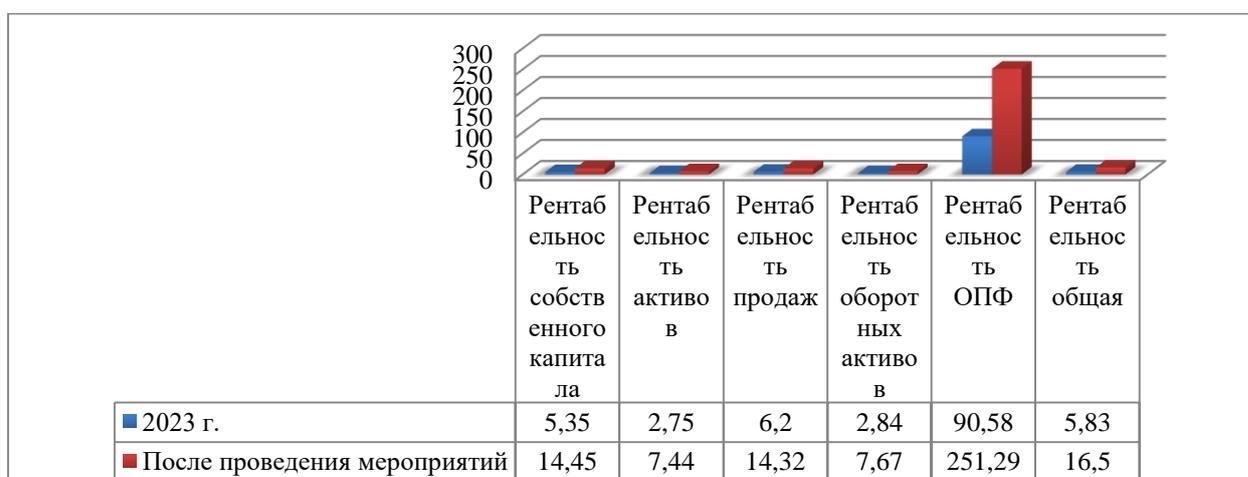


Рисунок 15 – Показатели рентабельности ООО «СК Сервис-Д», %

Следовательно, показатели рентабельности указывают на положительный эффект от проведенных мероприятий.

Представленные мероприятия позволят повысить финансовые результаты ООО «СК Сервис-Д», что положительно в целом отразится на его финансовом благополучии.

Выводы по третьему разделу.

Для обеспечения роста финансовых результатов ООО «СК Сервис-Д» предлагается провести мероприятия, направленные:

- на снижение себестоимости. Предлагается руководителю отдела материально-технического снабжения организовать работу напрямую с производителями строительных материалов на договорной основе. В результате ООО «СК Сервис-Д» будет иметь экономию средств в 14,7 %, снижая, при этом, объем себестоимости на 6,04 %;
- на повышение выручки. Предлагается реализовать неиспользуемые транспортные средства и приобрести шесть штукатурных станций. Разницу в сумме от реализации и покупки в объеме 1 470 т. р. направить на погашение кредиторской задолженности (с целью увеличения рентабельности заемного капитала и источников финансирования). Приобретение станций позволит сократить численность рабочих на 12 человек (со средней заработной платой в 43,1 т. р.) исходя их технических характеристик станции, что позволит получить экономию средств по фонду заработной платы (3,61 %) и снизить себестоимость на 0,43 %;
- на снижение управленческих расходов на основе введения элементов дистанционного обучения персонала с целью повышения их квалификации. Проведенное мероприятие позволит снизить объем управленческих расходов на 1 612 т. р. (1,80 %).

Заключение

Анализ финансовых результатов предприятия является неотъемлемой частью процесса управления финансами предприятия, способствуя его успешному развитию и повышению конкурентоспособности. Он дает представление о способности предприятия генерировать прибыль, насколько успешно предприятие управляет своими доходами и расходами, позволяет определить эффективность использования активов и ресурсов.

Динамика и расчет основных организационно-экономических показателей ООО «СК Сервис-Д» показал, что деятельность предприятия является прибыльной.

В результате отрицательной динамики основных средств и значительного прироста выручки отмечается повышения фондоотдачи в базисном периоде на 65,86 %, за отчетный период – на 95,82 %.

Оборотные активы для генерирования выручки потребляются эффективно. Отмечается рост показателя как в базовом периоде (на 8,70 %), так и в отчетном году – на 43,61 %.

Следует указать на эффективность использования рабочей силы, которая определяется показателем выработки. Ее значение в базовом периоде демонстрирует рост на 29,92 %, за 2022-2023 гг. – на 58,69 %. Эффективность использования рабочей силы определяется ростом средней заработной платы, которая за 2021-2022 гг. увеличилась на 41,11 %, за последний год – на 8,03 %.

Снижение эффективности отмечается в целом по производственной деятельности, а также по реализационной, так как соответствующие показатели рентабельности характеризуются отрицательной динамикой.

По результатам проведенных расчетов наблюдается снижение валовой прибыли в базовом периоде на 19 317 т. р. (10,64 %), что определяется опережением прироста себестоимости над приростом выручки. В 2022-2023 гг. опережение прироста себестоимости относительно прироста выручки сохраняется, но в более низких темпах. В результате валовая прибыль выросла

на 33 978 т. р. (20,83 %). Негативное влияние на размер валовой прибыли оказывает рост себестоимости.

Для прибыли от продаж сохраняется аналогичная тенденция. При отрицательной динамике показателя за 2021-2022 гг. на 30 121 т. р. (26,67 %), в 2022-2023 гг. прибыль от продаж возросла на 23 403 т. р. (28,25 %) в результате опережающего прироста валовой прибыли относительно прироста коммерческих и управленческих расходов в совокупности.

Изменяющаяся динамика по расчетным периодам свойственна прибыли до налогообложения. При ее снижении в базисном периоде на 70 т. р. (0,10 %), в 2022-2023 гг. показатель приобретает положительную динамику, увеличиваясь на 21 525 т. р. (32,10 %). Положительный эффект определяется опережающим приростом прочих доходов и полученных платежей по процентам по отношению к итоговому показателю.

Наблюдается положительная динамика чистой прибыли. Ее значение за 2021-2022 гг. увеличилось на 5 707 т. р. (12,76 %), за 2022-2023 гг. – на 17 298 т.

. Анализ структуры показателей прибыли показал, что удельный вес показателей в формировании выручки изменился, а именно:

р – доля себестоимости за 2021-2022 гг. возросла на 8,63 %, за 2022-2023 гг. – на 4,34 %;

. – доля валовой прибыли соответственно сократилась соответственно (на 8,63 % и 4,34 %;

3 – удельный вес совокупных затрат повысился. В 2021 г. он составлял 4 84,82 %, в 2022 г. – 91,95 %, в 2023 г. – 93,81 %, что способствовало , уменьшению доли прибыли от продаж в выручке на 7,13 %, за 3 отчетный год – на 1,85 %.

0 Повышение положительных потоков, а также уменьшение оттока денежных средств и кредитование не способствовало росту удельного веса % прибыли до налогообложения. Так, удельный вес показателя в базисном) периоде сократился на 2,5 %, за 2022-2023 гг. – на 1,35 %.

Подобной динамикой характеризуется чистая прибыль. Удельный вес показателя в выручке за 2021-2022 гг. снизился на 1,11 %, за отчетный год – на 0,95 %.

Итак, чем выше значение рентабельности, тем эффективнее используются активы и ресурсы для генерации прибыли. Поэтому наибольшее значение среди коэффициентов рентабельности имеет рентабельность основных производственных фондов, величина которой повысилась в базисном периоде на 14,98 %, за 2022-2023 гг. – на 33,16 %, что доказывает увеличение эффективности основного капитала.

Минимальное значение среди показателей наблюдается по рентабельности активов. Она в базисном периоде понизилась на 0,24 %, за 2022-2023 гг. повысилась на 0,38 %. Данная динамика констатирует факт увеличения эффективности потребления активов.

Так как активы предприятия, в основном, представлены оборотными активами, то динамика показателя аналогична рентабельности активов.

Рентабельность собственного капитала понизилась в базисном периоде на 2,33 %, но в 2022-2023 гг. увеличилось на 1,14 %, что свидетельствует о росте эффективности потребления собственных ресурсов.

Отрицательная тенденция свойственная рентабельности продаж. Ее значение снизилось на 7,13 % и на 1,86 % соответственно. Это показывает, что эффективность политики по сбыту услуг сократился.

Аналогичной тенденцией характеризуется общая рентабельность. Показатель понизился за 2021-2022 гг. на 4,19 % за 2021-2022 гг. В отчетном году – на 1,90 %. То есть произошло уменьшение эффективности деятельности предприятия в целом.

Для обеспечения роста финансовых результатов ООО «СК Сервис-Д» предлагается провести мероприятия, направленные:

- на снижение себестоимости. Предлагается руководителю отдела материально-технического снабжения организовать работу напрямую с производителями строительных материалов на

договорной основе. В результате ООО «СК Сервис-Д» будет иметь экономию средств в 14,7 %, снижая, при этом, объем себестоимости на 6,04 %;

- на повышение выручки. Предлагается реализовать неиспользуемые транспортные средства и приобрести шесть штукатурных станций. Разницу в сумме от реализации и покупки в объеме 1 470 т. р. направить на погашение кредиторской задолженности (с целью увеличения рентабельности заемного капитала и источников финансирования). Приобретение станций позволит сократить численность рабочих на 12 человек (со средней заработной платой в 43,1 т. р.) исходя их технических характеристик станции, что позволит получить экономию средств по фонду заработной платы (3,61 %) и снизить себестоимость на 0,43 %;
- на снижение управленческих расходов на основе введения элементов дистанционного обучения персонала с целью повышения их квалификации. Проведенное мероприятие позволит снизить объем управленческих расходов на 1 612 т. р. (1,80 %).

Представленные мероприятия позволят в целом повысить финансовые результаты ООО «СК Сервис-Д», что положительно в целом отразится на его финансовом благополучии.

Список используемой литературы и используемых источников

1. Абдукаримов И.Т., Беспалов М.В. Анализ финансового состояния и финансовых результатов предпринимательских структур : учеб. Пособие. М. : ИНФРА-М, 2022. 214 с.
2. Абрютина М.С., Грачев А.В. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия. М. : Дело и сервис, 2021. 272 с.
3. Арабян К. К. Анализ бухгалтерской (финансовой) отчетности внешними пользователями. М. : КноРус, 2021. 304 с.
4. Адаменко А.А., Тобольская Т.Е. Прибыль как элемент финансовых результатов, ее значение, функции и методы планирования // Международный журнал. Естественно-гуманитарные исследования. 2020. № 23 (1). С. 4-9. URL: <https://cyberleninka.ru/> (дата обращения: 30.04.2024).
5. Бадмаева Д. Г. Анализ финансовой отчетности предприятия : учеб. пособие. М. : Проспект Науки. 2022. 529 с.
6. Бариленко В.И. Комплексный анализ хозяйственной деятельности : учебник и практикум для вузов. М. : Юрайт, 2020. 455 с.
7. Бланк И.А. Управление финансовыми ресурсами: учеб. пособие. М. : Омега-Л, 2019. 768 с.
8. Буваева А.А., Егорова Р.Р. Формирование и распределение прибыли на предприятии // Экономика и социум. 2021. № 11 (90). С. 867-871. URL: <https://cyberleninka.ru/> (дата обращения: 30.04.2024).
9. Власова Н.С. Анализ финансовых результатов деятельности организации // Деловой вестник предпринимателя. 2021. № 4 (2). С. 19-24. URL: <https://cyberleninka.ru/> (дата обращения: 30.04.2024).
10. Горчикова Г.Н., Шкапенков С.И. Управление формированием прибыли в коммерческой организации // Экономические науки. 2019. № 2 (26). С. 77-81. URL: <https://cyberleninka.ru/> (дата обращения: 30.04.2024).
11. Гражданский кодекс Российской Федерации (ГК) [Электронный ресурс] : Федеральный закон от 30.11.1994 (в ред. 11.03.2024). URL:

<http://www.consultant.ru> (дата обращения: 3.05.2024).

12. Донцова Л. В. Анализ бухгалтерской (финансовой) отчетности : учебник. М. : Дело и сервис, 2023. 292 с.

13. Дудник Д.В., Шер М.Л. Основы финансового анализа : учеб. пособие. М. РГУП, 2020. 232 с.

14. Жарылгасова Б. Т., Суглобов А. Е, Савин В.Ю. Анализ финансовой отчетности : учеб. пособие. М. : Титан эффект, 2023. 320 с.

15. Жулина Е. Г., Иванова Н.А. Анализ финансовой отчетности : учеб. пособие. М. : Дашков и Ко, 2021. 272 с.

16. Исаева Ш.М., Габитова К.А. Бухгалтерская финансовая отчетность организации как информационная основа анализа финансового состояния // Экономика и социум. 2022. № 4 (47). С. 333–337. URL: <https://cyberleninka.ru/> (дата обращения: 30.04.2024).

17. Камысовская С.В., Захарова Т.В. Бухгалтерская финансовая отчетность: формирование и анализ показателей : учеб. пособие. М. : ИНФРА-М, 2022. 432 с.

18. Касимова Д.М. Направления улучшения финансового состояния предприятия // Наука: общество, экономика, право. 2021. № 4. С. 314-322. URL: <https://cyberleninka.ru/> (дата обращения: 30.04.2024).

19. Кирьянова З. В., Седова Е.И. Анализ финансовой отчетности : учебник для бакалавров. М. : Юрайт, 2023. 432 с.

20. Кобелева И.В., Ивашкина Н.С. Анализ финансово-хозяйственной деятельности коммерческих организаций : учеб. пособие. М. : ИНФРА-М, 2020. 256 с.

21. Комплексный анализ финансово-хозяйственной деятельности фирмы : учеб. пособие ; под. ред. В.И. Флегонтова. М. : Аспект Пресс, 2020. 333 с.

22. Куприянова Л.М. Финансовый анализ : учеб. пособие. М. : ИНФРА-М, 2021. 157 с.

23. Лытнева Н.А., Парушина Н.В. Оценка финансового состояния организации на основе бухгалтерской отчетности // Международный журнал. Естественно-гуманитарные исследования. 2020. № 27 (1). С. 279-285. URL: <https://cyberleninka.ru/> (дата обращения: 30.04.2024).

24. Мельник М.В., Герасимова Е.Б. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия : учеб. пособие. М. : ФОРУМ : ИНФРА-М, 2020. 208 с.

25. Морякова А.В. Система результативных финансовых показателей деятельности организации и их оценка // Экономика и бизнес: теория и практика. 2019. № 4-1. С. 149-152. URL: <https://cyberleninka.ru/> (дата обращения: 30.04.2024).

26. О формах бухгалтерской отчетности организаций. [Электронный ресурс] : Приказ Министерства финансов Российской Федерации от 02.07.2010 № 66 (в ред. 19.04.2019). URL: <https://base.garant.ru> (дата обращения: 18.08.2024).

27. Об обществах с ограниченной ответственностью [Электронный ресурс] : Федеральный закон от 08.02.1998 № 14-ФЗ (ред. от 08.08.2024). URL: <https://www.consultant.ru> (дата обращения: 15.09.2024).

28. Официальный сайт Общества с ограниченной ответственностью «СК Сервис-Д». URL: <https://checko.ru/company/sk-servis-d-1026300795058> (дата обращения: 02.07.2024).

29. Пласкова Н.С. Анализ финансовой отчетности : учебник. М. : АВТОР, 2022. 520 с.

30. Пятов М.Л., Соколова Н.А. Анализ финансовой отчетности : учеб. пособие. М. : Бухгалтерский учет, 2023. 352 с.

31. Селезнева Н.Н., Ионова А.Ф. Финансовый анализ : учеб. пособие. М. : Юнити-Дана, 2022. 640 с.

32. Смекалов П.В., Бадмаева Д.Г., Смолянинов С.В. Анализ финансовой отчетности предприятия : учеб. пособие. М. : Проспект Науки, 2024. 472 с.

33. Современный экономический словарь ; под ред. Б.А. Райзберга, Л.Ш. Лозовского, Е.Б. Стародубцевой. М. : ИНФРА-М, 2023. 512 с.
34. Черненко А.Ф., Башарина А.В. Анализ финансовой отчетности : учеб. пособие. М. : Феникс, 2021. 288 с.
35. Шеремет А.Д. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия : учебник. М. : НИЦ ИНФРА-М, 2024. 374 с.
36. Шредер Н.Г. Анализ финансовой отчетности : учеб. пособие. Челябинск : Альфа-пресс, 2021. 987 с.
37. Экономический анализ : учебник для вузов ; под ред. Н. В. Войтоловского, А. П. Калининой, И. И. Мазуровой. М. : Юрайт, 2024. 616 с. URL: <https://ez.el.fa.ru:2428/bcode/473099> (дата обращения: 07.05.2024).
38. Экономический анализ: учебник ; под ред. В.И. Бариленко. М. : КноРус, 2021. 382 с. URL: <https://book.ru/book/936232> (дата обращения: 07.05.2022).

Приложение А

Показатели рентабельности

Таблица А.1 – Алгоритм расчета и экономическая сущность показателей рентабельности

Показатель	Формула по отчетности
«Рентабельность собственного капитала определяет доходность бизнеса на основе использования собственных ресурсов» [35]	$c. 2400 / c.1300 \cdot 100\%$
«Рентабельность активов определяет доходность бизнеса на основе использования имущества» [35]	$c. 2400 / c.1600 \cdot 100\%$
«Рентабельность продаж определяет долю прибыли от продаж на единицу затрат» [35]	$c. 2200 / 2110 \cdot 100 \%$
«Рентабельность оборотных активов определяет удельный вес оборотных активов для генерирования чистой прибыли» [35]	$c. 2400 / c.1200 \cdot 100\%$
«Рентабельность внеоборотных активов определяет удельный вес внеоборотных активов для генерирования чистой прибыли» [35]	$c. 2400 / c.1100 \cdot 100\%$
«Рентабельность общая определяет удельный вес затрат для генерирования балансовой прибыли» [35]	$c. 2300 / c.2120 \cdot 100\%$

Приложение Б

Бухгалтерская отчетность

Таблица Б.1 – Бухгалтерский баланс за 2023 г.

Организация: ООО «Строительная компания Сервис - Д»
 Идентификационный номер налогоплательщика
 Вид деятельности Строительство жилых и нежилых зданий
 Организационно-правовая форма / форма собственности:
 ООО / частная
 Единица измерения: тыс. руб.

Местонахождение (адрес): 443105, Самарская область, Самара г., Юных пионеров пр-т, 150, кв. 20

	Коды
Форма по ОКУД	0710001
Дата	31.12.2023
по ОКПО	51877271
ИНН	6312038353
по ОКВЭД	41.2
по ОКОПФ / ОКФС	12300
по ОКЕИ	384

Пояснения	Наименование показателя	Код	На 31 декабря 2023 г.	На 31 декабря 2022 г.	На 31 декабря 2021 г.
Актив					
I. Внеоборотные активы					
	Нематериальные активы	1110	-	-	-
	Результаты исследований и разработок	1120	-	-	-
	Нематериальные поисковые активы	1130	-	-	-
	Материальные поисковые активы	1140	-	-	-
	Основные средства	1150	74 768	87 819	105 378
	Доходные вложения в материальные ценности	1160	-	-	-
	Финансовые вложения	1170	0	0	23
	Отложенные налоговые активы	1180	-	-	-
	Прочие внеоборотные активы	1190	50	0	49
	Итого по разделу I	1100	74 818	87 819	105 450
II. Оборотные активы					
	Запасы	1210	853 276	235 693	165 310
	Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	16721	7 153	12 182
	Дебиторская задолженность	1230	582018	752 053	298 491
	Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240	796 429	944 275	1 049 373
	Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	137 285	100 110	80 791
	Прочие оборотные активы	1260	1 913	1 333	1 560
	Итого по разделу II	1200	2 387 642	2 040 617	1 607 707
	БАЛАНС	1600	2 462 460	2 128 436	1 713 157

Продолжение Приложения Б

Продолжение таблицы Б.1

Пояснение	Наименование показателя	Код	На 31 декабря 2022 г.	На 31 декабря 2021 г.	На 31 декабря 2020 г.
Пассив					
III. Капитал и резервы					
	Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	464 221	464 221	10
	Собственные акции, выкупленные у акционеров	1320	-	-	-
	Переоценка внеоборотных активов	1340	-	-	-
	Добавочный капитал (без переоценки)	1350	318 000	318 000	318 000
	Резервный капитал	1360	-	-	-
	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	484 363	416 639	366 213
	Итого по разделу III	1300	1 266 584	1 198 860	684 223
IV. Долгосрочные обязательства					
	Заемные средства	1410	50 436	50 436	30 436
	Отложенные налоговые обязательства	1420	-	-	-
	Оценочные обязательства	1430	-	-	-
	Прочие обязательства	1450	0	0	21 846
	Итого по разделу IV	1400	50 436	50 436	52 282
V. Краткосрочные обязательства					
	Заемные средства	1510	33 629	502	502
	Кредиторская задолженность	1520	1 050 595	817 422	914 934
	Доходы будущих периодов	1530	-	-	-
	Оценочные обязательства	1540	61 216	61 216	61 216
	Прочие обязательства	1550	-	-	-
	Итого по разделу V	1500	1 145 440	879 140	976 652
	БАЛАНС	1700	2 462 460	2 128 436	1 713 157

Продолжение Приложения Б

Таблица Б.2 – Отчёт о финансовых результатах за 2022 г.

		Коды
	Форма по ОКУД	0710001
	Дата	31.12.2022
Организация: ООО «Строительная компания Сервис - Д»	по ОКПО	51877271
Идентификационный номер налогоплательщика	ИНН	6312038353
Вид деятельности Строительство жилых и нежилых зданий	по ОКВЭД	41.2
Организационно-правовая форма / форма собственности: ООО / частная	по ОКОПФ / ОКФС	12300
Единица измерения: тыс. руб.	по ОКЕИ	384

Пояснения	Наименование показателя	Код	За 2022 г.	За 2021 г.
	Выручка	2110	1 028 733	744 076
	Себестоимость продаж	2120	(866 484)	(562 510)
	Валовая прибыль (убыток)	2100	162 249	181 566
	Коммерческие расходы	2210	(0)	(7)
	Управленческие расходы	2220	(79 414)	(68 603)
	Прибыль (убыток) от продаж	2200	82 835	112 956
	Доходы от участия в других организациях	2310		
	Проценты к получению	2320	0	726
	Проценты к уплате	2330	(0)	(265)
	Прочие доходы	2340	6 646	322
	Прочие расходы	2350	(22 430)	(46 618)
	Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	67 051	67 121
	Налог на прибыль	2410	(16 576)	(22 398)
	в т.ч. текущий налог на прибыль	2421		
	отложенный налог на прибыль			
	Прочее	2460	(49)	(4)
	Чистая прибыль (убыток)	2400	50 426	44 719

Продолжение Приложения Б

Таблица Б.3 – Отчёт о финансовых результатах за 2023 г.

	Форма по ОКУД	Коды
Организация: ООО «Строительная компания Сервис - Д»	Дата	0710001
Идентификационный номер налогоплательщика	по ОКПО	31.12.2023
Вид деятельности Строительство жилых и нежилых зданий	ИНН	51877271
Организационно-правовая форма / форма собственности:	по ОКВЭД	6312038353
ООО / частная	по ОКОПФ /	41.2
Единица измерения: тыс. руб.	ОКФС	12300
	по ОКЕИ	384

Пояснения	Наименование показателя	Код	За 2023 г.	За 2022 г.
	Выручка	2110	1 714 499	1 028 733
	Себестоимость продаж	2120	(1 518 452)	(866 484)
	Валовая прибыль (убыток)	2100	196 047	162 249
	Коммерческие расходы	2210	(290)	(0)
	Управленческие расходы	2220	(89 519)	(79 414)
	Прибыль (убыток) от продаж	2200	106 238	82 835
	Доходы от участия в других организациях	2310		
	Проценты к получению	2320	1 217	0
	Проценты к уплате	2330	(127)	(0)
	Прочие доходы	2340	5 743	6 646
	Прочие расходы	2350	(24 495)	(22 430)
	Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	88 576	67 051
	Налог на прибыль	2410	(20 851)	(16 576)
	в т.ч. текущий налог на прибыль	2421		
	отложенный налог на прибыль			
	Прочее	2460	(1)	(49)
	Чистая прибыль (убыток)	2400	67 724	50 426