

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

Институт финансов, экономики и управления

(наименование института полностью)

38.03.01 Экономика

(код и наименование направления подготовки / специальности)

Бухгалтерский учет, анализ и аудит

(направленность (профиль) / специализация)

**ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА
(БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА)**

на тему Анализ прибыли и рентабельности организации

Обучающийся

Э.С. Мекшенин

(Инициалы Фамилия)

(личная подпись)

Руководитель

канд. экон. наук, доцент Н.А. Ярыгина

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

Тольятти 2024

Аннотация

Тема исследования: «Анализ прибыли и рентабельности организации».

Организации стремятся к успешному формированию прибыли и эффективному использованию ресурсов, что зависит от различных внутренних и внешних факторов, включая подходы к управлению прибылью. Прибыль отражает результативность предприятия и определяет его возможности для дальнейшего роста. Она является ключевым ресурсом для финансирования инновационных проектов, расширения бизнеса и укрепления позиций на рынке. Тема выбранной выпускной работы актуальна именно из-за повышенного интереса организаций к этому важному процессу.

При формировании стратегических направлений деятельности для большинства организаций приоритетными являются вопросы анализа прибыли и рентабельности.

Целью исследования является анализ прибыли и рентабельности организации, а также разработка мероприятий по их повышению.

Поставленная цель требует решения следующих задач исследования: изучить теоретические аспекты анализа прибыли и рентабельности организации; провести анализ прибыли и рентабельности ООО «Экспресс»; разработать мероприятия по повышению прибыли и рентабельности ООО «Экспресс».

Объектом исследования является ООО «Экспресс».

Предметом исследования выступает анализ прибыли и рентабельности организации.

Структура работы включает введение, три раздела, в которых отражено основное содержание исследования, заключение, список используемой литературы и используемых источников и приложения.

Содержание

Введение.....	4
1 Теоретические аспекты анализа прибыли и рентабельности организации ...	6
1.1 Понятие прибыли и рентабельности организации	6
1.2 Методические основы анализа прибыли и рентабельности.....	13
2 Анализ прибыли и рентабельности ООО «Экспресс»	22
2.1 Организационно-экономическая характеристика предприятия	22
2.2 Анализ формирования прибыли предприятия.....	29
2.3 Анализ рентабельности деятельности предприятия	37
3 Разработка мероприятий по повышению прибыли и рентабельности ООО «Экспресс»	44
3.1 Мероприятия по повышению прибыли предприятия	44
3.2 Оценка эффективности предлагаемых мероприятий.....	46
Заключение	50
Список используемой литературы и используемых источников.....	44
Приложение А Бухгалтерский баланс и Отчет о финансовых результатах ООО «Экспресс» за 2022 год.....	55
Приложение Б Бухгалтерский баланс и Отчет о финансовых результатах ООО «Экспресс» за 2023 год.....	58

Введение

Прибыль и рентабельность являются основными финансовыми результатами деятельности организаций, и именно получение (и максимизация) прибыли представляет собой основную цель деятельности коммерческого предприятия.

Организации стремятся к успешному формированию прибыли и эффективному использованию ресурсов, что зависит от различных внутренних и внешних факторов, включая подходы к управлению прибылью. Прибыль отражает результативность предприятия и определяет его возможности для дальнейшего роста. Она является ключевым ресурсом для финансирования инновационных проектов, расширения бизнеса и укрепления позиций на рынке. Тема выбранной выпускной работы актуальна именно из-за повышенного интереса организаций к этому важному процессу.

При формировании стратегических направлений деятельности для большинства организаций приоритетными являются вопросы анализа прибыли и рентабельности.

Целью исследования является анализ прибыли и рентабельности организации, а также разработка мероприятий по их повышению.

Поставленная цель требует решения следующих задач исследования:

- изучить теоретические аспекты анализа прибыли и рентабельности организации;
- провести анализ прибыли и рентабельности ООО «Экспресс»;
- разработать мероприятия по повышению прибыли и рентабельности ООО «Экспресс».

Объектом исследования является ООО «Экспресс».

Предметом исследования выступает анализ прибыли и рентабельности организации.

В работе были использованы следующие методы исследования: анализ литературы, методы экономического анализа: вертикальный, горизонтальный, коэффициентный, сравнительный, табличный, графический и др.

Теоретической основой работы явилась учебная и периодическая литература, а также труды таких ученых как: Ковалев В.В., Маханько Л.С., Мироседи С.А., Мироседи Т.Г., Веремеева Ю.С., Панфилова Е.А. и других.

Информационной базой работы выступила финансовая отчетность ООО «Экспресс» за 2021–2023 гг., внутренняя информация предприятия, результаты собственных исследований.

Практическая значимость проведенного исследования состоит в том, что разработанные мероприятия, направленные на рост прибыли и рентабельности, могут быть использованы в деятельности ООО «Экспресс».

Структура работы включает введение, три раздела, в которых отражено основное содержание исследования, заключение, список используемой литературы и используемых источников и приложения.

1 Теоретические аспекты анализа прибыли и рентабельности организации

1.1 Понятие прибыли и рентабельности организации

«Прибыль, занимая центральное место в рыночной экономике, является целью деятельности для большинства компаний, стимулом для хозяйствующих субъектов как можно эффективнее использовать имеющиеся трудовые, материальные и финансовые ресурсы» [4]. «Прибыль в качестве экономической категории отражает чистый доход, который формируется в сфере материального производства. На уровне хозяйствующего субъекта прибыль является конечным финансовым результатом его работы, главной целью предпринимательской деятельности, служит показателем ее оценки» [7].

«За все время эволюции экономической мысли учеными предложено множество трактовок сущности экономической категории «прибыль», однако можно выделить два наиболее распространенных подхода к изучению прибыли и направлениям ее формирования. Эти подходы нашли свое отражение в совокупности так называемых объективных и субъективных теорий» [3].

Согласно одной из трактовок, прибыль можно рассматривать как «доход, полученный от совершения определенной операции, для выполнения которой необходимо затратить определенные ресурсы, инвестировать денежные средства. После завершения операции экономическое богатство хозяйствующего субъекта должно увеличиться как фактически, так и условно. Измерять прибыль можно разными методами, но она всегда представляет собой разность между доходами и расходами» [17].

Таким образом, для идентификации прибыли необходимо определить понятия доходов, расходов (затрат) или капитала, а также способы их оценки и связи. «Прибыль – это условный показатель, который рассчитывается на

основе набора факторов и их количественной оценки. Для расчета прибыли могут использоваться различные методы, в зависимости от того, какие факторы включены в расчет и как они оценены» [12].

Наглядно виды прибыли и порядок их формирования в бухгалтерском учете представлены на рисунке 1.



Рисунок 1 – Порядок формирования чистой прибыли [24, с.305]

Согласно ПБУ 9/99 «Доходы организации», «доходами организации признается увеличение экономических выгод в результате поступления активов (денежных средств, иного имущества) и (или) погашения обязательств, приводящее к увеличению капитала этой организации, за исключением вкладов участников (собственников имущества)» [5].

В ПБУ 10/99 «Расходы организации» дается понятие расходов: под «расходами организации признается уменьшение экономических выгод в результате выбытия активов (денежных средств, иного имущества) и (или) возникновения обязательств, приводящее к уменьшению капитала этой

организации, за исключением уменьшения вкладов по решению участников (собственников имущества)» [6].

«Основным результатом производственной деятельности предприятия является валовая прибыль, образуемая как разность выручки и производственной себестоимости. Прибыль от реализации является главным результатом операционной деятельности организации и формируется после вычета коммерческих и управленческих расходов» [10].

«Однако кроме расходов на производство и реализацию продуктов, работ, услуг, предприятие несет ряд внереализационных и финансовых расходов, а также получает внереализационные и финансовые доходы. К таким доходам и расходам можно отнести доходы от участия в других организациях, проценты по полученным и выданным займам и кредитам, расходы от списания дебиторской задолженности и многие другие. В результате прибыль от продаж трансформируется в прибыль до налогообложения» [8].

«После начисления налога на прибыль в распоряжении хозяйствующего субъекта остается чистая прибыль, которая может иметь различные направления использования» [3]. В условиях высокой конкуренции необходимости постоянного развития в долгосрочной перспективе чаще всего организации реинвестируют чистую прибыль в свое развитие, используют ее для финансирования различных проектов.

Еще одним направлением использования чистой прибыли является выплата дивидендов собственникам организации, что позволяет компании быть привлекательной для инвесторов. Особенно это касается акционерных обществ [19].

В теории известно множество подходов к классификации видов прибыли по различным критериям. Так, в экономической теории различают экономическую и бухгалтерскую прибыль. Отличие между ними заключается в учете неявных (альтернативных) издержек при расчете экономической

прибыли. В соответствии с методами исчисления также выделяют налоговую прибыль.

Если организация не имеет экономической прибыли, то это позволяет сделать вывод о том, что она не имеет возможностей для покрытия стоимости привлечённых ресурсов. Таким образом, экономическая прибыль отражает степень рациональности использования капитала компанией [21].

Тем не менее, «показатель бухгалтерской прибыли также имеет ряд недостатков:

- ввиду изменения общего уровня цен трудно дать точную оценку прибыли, полученной в разные временные интервалы;
- в разных странах в рамках бухгалтерских стандартов могут существовать допущения касательно признания доходов и расходов, отличные друг от друга. В связи с этим финансовые результаты предприятий могут быть несопоставимы.
- величина прибыли, которая отражается в бухгалтерской отчётности, не позволяет оценить изменение капитала предприятия, поскольку в бухгалтерской отчётности непосредственно не отражается его альтернативная стоимость» [11].

Учитывая вышесказанное, в рамках рассмотрения экономической категории «прибыль», можно сделать вывод, что именно экономическая прибыль наиболее полно отражает ее сущность, в то время как бухгалтерская прибыль позволяет понять порядок её формирования и расчета. «Бухгалтерская прибыль представляет собой конечный, положительный финансовый результат деятельности хозяйствующего субъекта. Если же расходы на выполнение операции, осуществление деятельности, превышают доходы, то финансовый результат будет отрицательным, то есть формируется убыток» [10].

«Со структурой отдельных видов прибыли, формируемой на предприятии, связано понятие «качество прибыли». В наиболее обобщенном виде оно характеризует структуру источников формирования прибыли по

видам деятельности: операционной, инвестиционной, финансовой. Понятие «качество прибыли» позволяет правильнее оценивать ее динамику, проводить сопоставимый ее анализ в процессе сравнения с деятельностью других предприятий» [12].

На формирование прибыли предприятий оказывают воздействие различные факторы, которые могут быть классифицированы по целому ряду признаков.

Рассмотрим деление факторов на внешние и внутренние [13]. Внешние факторы находятся вне зоны воздействия компании и обусловлены влиянием внешней среды. К ним можно отнести макроэкономическую ситуацию в стране и в мире, особенности развития отрасли, степень ее регулирования государством, географическое расположение компании, уровень отраслевой конкуренции, а также конкуренции непосредственно в регионе месторасположения предприятия. Большое влияние оказывает состояние финансовых рынков, возможности привлечения капитала, уровень налогообложения, санкционные ограничения, логистические аспекты и многое другое. Эти факторы предприятия должны учитывать при принятии своих решений, но повлиять на них может только государство или они не подвержены влиянию вообще [23].

Внутренние факторы – это факторы, которые в той или иной степени зависят от самого предприятия, и оно может воздействовать на их изменение. Внутренние факторы принято делить на производственные, такие как используемые технологии, уровень механизации и автоматизации работ, используемые кадровые, финансовые, материальные ресурсы и оборудование и т.д., и внепроизводственные, которые связаны с процессами снабжения, сбыта, социального обеспечения сотрудников, с финансовой деятельностью, с особенностями менеджмента, природоохранными мероприятиями и т.д. [20].

Производственные факторы принято делить на экстенсивные и интенсивные. Экстенсивные факторы способствуют увеличению объема выпуска продукции за счет увеличения количества ресурсов: оборудования,

производственных площадей, работников, числа смен и т.п., или за счет увеличения коэффициентов использования и загрузки. Однако более прогрессивным считается интенсификация производства, т. е. увеличение производительности труда за счет применения более высокопроизводительного оборудования, прогрессивных методов труда, более совершенных технологий, более экономичных с точки зрения трудоёмкости материалов, более квалифицированного персонала и т.д.

Очевидно, что в процессе производственно-хозяйственной деятельности все факторы: интенсивные, экстенсивные, внепроизводственные, внешние – находятся в тесной взаимосвязи.

Далее рассмотрено понятие рентабельности организации.

Разнообразие подходов к сущности понятийного аппарата «рентабельность» представлено в таблице 1.

Таблица 1 – Эволюция подходов к определению категории «рентабельность»

Автор	Трактовка
Шеремет А.Д.	Экономическую эффективность работы организации характеризуют относительные показатели – система показателей рентабельности или прибыльности (доходности) организации
Лазарева Г.И.	Показатели рентабельности характеризуют относительную доходность или прибыльность работы предприятия
Кириченко Т.Т.	Рентабельность является относительным показателем, который позволяет оценить, какую прибыль компания получает с каждого вложенного рубля. Это отражает эффективность использования ресурсов и капитала
Гюльназарян Ю.В.	Использование показателя рентабельности для прогнозирования прибыли является важным инструментом финансового анализа. Это позволяет оценить потенциальную доходность инвестиций, исходя из прошлых данных и ожидаемых изменений в экономических условиях или внутренней политике компании.

«Показатели рентабельности действительно являются ключевыми для оценки эффективности бизнеса. Они не только отражают способность предприятия генерировать прибыль, но и показывают, насколько хорошо

компания использует свои ресурсы для достижения финансовых результатов» [12].

Рост рентабельности указывает на улучшение операционной эффективности и может быть результатом увеличения объемов продаж, снижения затрат или более эффективного использования активов. Это, в свою очередь, способствует укреплению финансовой устойчивости и повышению инвестиционной привлекательности компании [1].

Повышение рентабельности является ключевым фактором для обеспечения финансовой устойчивости предприятия.

Исходя из вышесказанного, можно сформулировать следующее определение рентабельности. «Рентабельность - это относительный показатель, характеризующий уровень прибыльности предприятия, эффективность его деятельности в целом, рациональность инвестиций и т. д. рентабельность является важным показателем для оценки долгосрочной перспективы и устойчивости предприятия» [1]. Она показывает, насколько эффективно предприятие может превращать инвестиции в прибыль.

Факторы, влияющие на рентабельность, разнообразны и многочисленны:

- деятельность коллективов: командная работа, квалификация и мотивация сотрудников могут значительно повысить производительность труда;
- технология и организация производства: современные технологии и эффективная организация рабочего процесса улучшают качество продукции и сокращают затраты;
- эффективность использования ресурсов: оптимизация расхода материалов, энергии и времени напрямую влияет на себестоимость товаров;
- научно-технический прогресс: инновации и технологические улучшения могут привести к снижению затрат и увеличению качества продукции.

Эти факторы в совокупности определяют способность предприятия генерировать прибыль и конкурировать на рынке.

На основе выше сказанного, можно сделать вывод, что показатели рентабельности играют ключевую роль в оценке финансовых результатов и общей эффективности деятельности предприятия. Они не только отражают уровень доходности, но и помогают систематизировать и сбалансировать интересы всех участников экономического процесса.

В заключении параграфа можно подытожить, что прибыль представляет собой базу для дальнейшего развития предприятия в различных направлениях, поскольку именно она является основным источником финансирования инвестиционных проектов компаний, направленных на обновление основных фондов, расширение ассортимента, географических зон присутствия, повышение уровня цифровизации производства и управления, удовлетворение социальных и материальных потребностей персонала, его развитие и т.п.

1.2 Методические основы анализа прибыли и рентабельности

В экономической и научной литературе встречается несколько основных методик анализа финансовых результатов, однако существенных различий в них нет. В числе наиболее известных отечественных ученых в этой области можно назвать Шермета А.Д., Савицкую Г.В., Бочарова В.В., Баканова Н.В. и ряд других.

Для оценки эффективности деятельности предприятия показатель прибыли является малоинформативным, поскольку он абсолютный, а важно сопоставить размеры прибыли с размерами потребляемых ресурсов. В этой необходимо стремиться к росту относительных показателей – показателей рентабельности.

«Основными направлениями анализа прибыли являются анализ формирования, распределения и использования прибыли, выявление резервов ее увеличения» [16, с. 158].

«Основным источником информации для анализа прибыли является отчет о финансовых результатах, при этом в качестве обязательных предлагается проведение следующих видов:

- анализ отклонений по каждому показателю за анализируемый период (горизонтальный анализ);
- оценка и структурный анализ, изменения в структуре выручки (вертикальный анализ);
- анализ в динамике изменения показателей за ряд отчетных периодов (трендовый анализ);
- выделение факторов и причин изменения показателей прибыли и рентабельности и их оценка» [16].

Анализ финансовых результатов в большинстве методик рекомендуется начинать с «исследования структуры и динамики налогооблагаемой прибыли, которая считается конечным показателем анализа формирования прибыли и начальным показателем анализа ее распределения и использования» [16, с. 169]. В то же время ряд других ученых предлагают проводить сначала анализ прибыли от продаж.

«Анализ динамики прибыли заключается в расчете абсолютных ее изменений, а также в определении темпов ее роста или прироста. Значимую информацию может дать сравнение темпов прироста одного и того же вида прибыли за ряд отчетных периодов, а также сравнение темпов изменения разных видов прибыли.

Если темпы роста прибыли от продаж выше темпов роста прибыли до налогообложения, поскольку именно операционная прибыль является главным источником роста масштабов всей деятельности предприятия.

Анализ прибыли от продаж включает изучение ее объема, состава, структуры и динамики в разрезе основных формирующих ее элементов.

Большинство методик анализа прибыли предлагает проведение факторного анализа прибыли от продаж. В процессе анализа рассматривается влияние четырех факторов: объема продаж продукции, работ, услуг, структуры продукции, себестоимости и уровня цен» [22].

«О росте эффективности производственно-коммерческой деятельности свидетельствует превышение темпов роста выручки от продаж над темпами роста полной себестоимости реализованной продукции. Если условие не выполняется, необходимо проанализировать причины такой ситуации» [25].

«Определение структуры прибыли предприятия позволяет проанализировать долю, которую занимает в общей сумме (прибыли до налогообложения) прибыль от основного и прочих видов деятельности. Изменение структуры прибыли может говорить о сдвигах в доходности основной деятельности. Увеличение доли прочих операций в сумме приносимой прибыли даже при росте абсолютных значений прибыли говорит о снижении эффективности ведения бизнеса в выбранной сфере» [25].

При проведении анализа чистой прибыли исследуются также формирующие ее показатели. Как уже было отмечено, «прибыль является абсолютным показателем, отражающим непосредственно эффект (результат) работы компании, а рентабельность – относительный показатель, отражающий эффективность деятельности организации. Рентабельность является показателем доходности и рассчитывается как соотношение результата (эффекта) и затрат (ресурсов), связанным с получением этого результата» [6].

«На основе различных видов прибыли определяются показатели рентабельности продаж, продукции, производства, активов, капитала, использования собственных и заемных средств, основных фондов, инвестированного капитала и т.д.

Рентабельность рассчитывается как отношение прибыли к тому показателю, эффективность использования которого необходимо определить. Соответственно каждый показатель имеет свое функциональное назначение и

трактовку. Минимальный набор показателей рентабельности включает в себя 4 основных показателя: рентабельность активов, рентабельность собственного капитала, рентабельность производства и рентабельности продаж. В то же время существует и ряд других коэффициентов. По каждому виду рентабельности можно дать четыре варианта расчетов в зависимости от вида используемой в расчете прибыли и цели расчета показателя» [3].

Таким образом, можно предложить единую методику анализа прибыли и рентабельности, в основе которой будет лежать три этапа.

«Первый этап – анализ динамики и структуры финансовых результатов. На данном этапе проводится анализ динамики прибыли и сравнение с темпами роста общей стоимости предприятия, выручки, себестоимости. Горизонтальный анализ показателей включает в себя расчет абсолютных изменений, темп роста и темп прироста» [10]. По итогам расчетов делаются выводы о влиянии изменений величин отдельных элементов формирования прибыли на отклонение их общей суммы.

Абсолютное изменение рассчитывается по следующей формуле 1:

$$\Delta = y_1 - y_x - 1, \quad (1)$$

где y_1 – исследуемый показатель, рассчитываемого периода;

y_{x-1} – показатель предыдущего года.

Темп роста рассчитывается как отношение рассчитываемого периода к предыдущему и умноженное на 100%.

Одним из вариантов расчета темпа прироста является (формула 2):

$$\Delta = \frac{y_1}{y_x} - 1 \cdot 100\% - 100 \quad (2)$$

Анализ структуры и изменение структуры показателей. «Вертикальный анализ показателей начинается с определения общей суммы доходов. Как правило это сумма выручки, доходов от участия в других организациях,

процентов к получению и прочих доходов (при наличии). Следующий шаг – это определение структуры каждого показателя в общей сумме доходов. Данный метод позволяет выявить структуру доходов и расходов компании, определить долю каждой статьи расходов в общей сумме расходов, а также сравнить структуру доходов и расходов с прошлыми периодами» [10].

Факторный анализ прибыли от продаж в трудах Бороненковой С.А. и Чепуляниса А.В. основан на анализе показателей «Отчета о финансовых результатах». «В основе методики лежат факторы «Выручка от продаж», «Себестоимость продаж», «Коммерческие расходы» и «Управленческие расходы». Расчет будет производиться по следующим формулам.

При факторе «Выручка от продаж» (формула 3):

$$\Delta \text{Пр}(\text{Вр}) = (\text{Вр}1 - \text{Вр}0) \cdot \frac{(R0\text{Пр})}{100}, \quad (3)$$

где $\Delta \text{Пр}(\text{Вр})$ – изменение прибыли от продаж за счет изменения выручки;

$\text{Вр}1$ – выручка от продаж отчетного года;

$\text{Вр}0$ – выручка от продаж базового года;

$R_0^{\text{Пр}}$ – рентабельность продаж базового года» [18].

«При факторе «Себестоимость продаж» (формула 4):

$$\Delta \text{Пр}(\text{С}) = \text{Вр}1 \cdot \frac{(\text{Ус}1 - \text{Ус}0)}{100}, \quad (4)$$

где $\Delta \text{Пр}(\text{С})$ – изменение прибыли от продаж за счет изменения себестоимости;

$\text{Вр}1$ – выручка от продаж отчетного периода;

$\text{Ус}1$ – уровень себестоимости продаж в отчетном периоде;

$\text{Ус}0$ – уровень себестоимости продаж в базовом периоде» [18].

Никифорова Е.В. и Донцова Л.В. в своих трудах предложили проводить факторный анализ путем расчета влияния каждого фактора на прибыль до налогообложения [2].

Общая формула (5) прибыли до налогообложения выглядит следующим образом:

$$\text{ПДН} = TR - S + \text{ПД} - \text{ПР}, \quad (5)$$

где ПДН – прибыль до налогообложения;

TR – выручка от продаж;

S – себестоимость;

ПД – прочие доходы;

ПР – прочие расходы.

После определения общего изменения прибыли до налогообложения, рассчитывается влияние каждого фактора.

Влияние фактора «Выручка» определяется следующим образом (формула 6):

$$\text{ПДН} (TR_1) = TR_1 - S_0 + \text{ПД}_0 - \text{ПР}_0, \quad (6)$$

где TR_1 – выручка от продаж отчетного года;

S_0 – себестоимость базисного года;

ПД_0 – прочие доходы базисного года;

ПР_0 – прочие расходы базисного года.

Расчет влияния фактора (формула 7):

$$\Delta \text{ПДН} (TR) = \text{ПДН} (TR_1) - \text{ПДН}_0, \quad (7)$$

где ПДН_0 – прибыль до налогообложения базисного года.

Расчет влияния себестоимости продаж на прибыль до налогообложения (формула 8):

$$\text{ПДН } (S1) = TR1 - S1 + \text{ПД0} - \text{ПРО}, \quad (8)$$

По аналогии рассчитывается влияние каждого фактора на изменение прибыли до налогообложения.

«Третий этап – это анализ рентабельности и коэффициентный анализ. Абсолютные показатели прибыли не всегда дают четкое представление об эффективности деятельности коммерческих организаций, так как одни и те же суммы могут быть получены в различных экономических условиях. Для измерения эффективности деятельности коммерческих организаций применяются показатели рентабельности» [14].

«Рентабельность отражает уровень прибыльности или доходности. Показатели рентабельности – это относительные показатели (коэффициенты), в которых сумма прибыли сопоставляется с каким-либо другим показателем, отражающим условия хозяйствования. По данным официальной бухгалтерской отчетности коммерческих организаций можно рассчитать многочисленные показатели рентабельности, так как в числителе и знаменателе дроби могут быть использованы различные показатели:

- в числителе – прибыль до налогообложения, чистая прибыль, прибыль от продаж, валовая прибыль
- в знаменателе – выручка от продаж, полная себестоимость продаж, средняя стоимость активов организации, средняя сумма собственного капитала, сумма уставного капитала, средняя стоимость основных фондов, средняя стоимость оборотных активов и др.» [14].

Основными показателями рентабельности являются:

- рентабельность услуг (формула 9):

$$P_y = \frac{\Pi}{B} \cdot 100\%, \quad (9)$$

где Π – прибыль от реализации услуг;

B – выручка от реализации услуг.

- рентабельность затрат (формула 10):

$$P_y = \frac{П_{пр}}{C(з)} \cdot 100\%, \quad (10)$$

где $П_{пр}$ – Прибыль от продаж;

$C(з)$ – себестоимость.

- рентабельность активов (формула 11):

$$ROA = \frac{\Pi}{C_{рА}}, \quad (11)$$

где $C_{рА}$ – среднегодовая стоимость активов

«В системе показателей рентабельности можно выделить 4 основные группы:

- показатели рентабельности активов, отражающие эффективность использования имущества организации;
- показатели рентабельности капитала, отражающие эффективность использования капитала;
- показатели рентабельности продаж, отражающие эффективность производства и продаж продукции, товаров, работ, услуг;
- показатели рентабельности затрат, отражающие эффективность затрат» [4].

«Главной целью функционирования любой коммерческой организации является получение прибыли, которая представляет собой основной источник обеспечения текущей деятельности предприятия и его перспективного развития. Поскольку прибыль играет главную роль в деятельности компании, собственникам и руководителям бизнеса важно знать и понимать, какой должен быть уровень продаж, ниже которого организация будет терять деньги, а выше которого – будет зарабатывать. Порог рентабельности или точка безубыточности – минимально допустимый объем производства и реализации

при котором, доходы равны расходам» [15]. Организация не имеет прибыли и убытков (формулы 12, 13, 14).

$$\text{ПР, руб} = \frac{FC}{K_{\text{мд}}}, \quad (12)$$

$$K_{\text{мд}} = TR - \frac{VC}{TR}, \quad (13)$$

$$\text{ПР, руб} = \frac{FC}{(TR-VC)} / TR, \quad (14)$$

где ПР, руб. – порог рентабельности;

FC – постоянные затраты;

Kмд – коэффициент маржинального дохода;

TR – выручка;

VC – переменные затраты (себестоимость).

Таким образом, «в первую очередь следует проанализировать и дать оценку обобщающим показателям, отражающие прибыль и рентабельность, дать оценку их динамике, изучить структуру, определить динамику в анализируемом периоде по отношению к базисному периоду; отобрать факторы, имеющие непосредственное влияние на данный результат. Далее следует осуществить детализацию анализа, с учетом углубленного исследования частных показателей и выявления перспективных резервов увеличения прибыли» [9].

Итак, являясь важнейшим показателем финансовой деятельности предприятия, прибыль и рентабельность занимают основное место в системе управления финансовой системой субъекта хозяйствования, а анализ этих показателей является важнейшей стратегией выживания предприятия в условиях рынка. Теоретико-методологические основы анализа прибыли и рентабельности организации являются основой для принятия обоснованных управленческих решений, которые могут быть направлены на оптимизацию финансовой деятельности и повышение экономической эффективности предприятия.

2 Анализ прибыли и рентабельности ООО «Экспресс»

2.1 Организационно-экономическая характеристика предприятия

Объект исследования - Общество с ограниченной ответственностью «Экспресс», зарегистрировано 25.10.2013 года управлением ФНС России по Ямало-Ненецкому автономному округу.

Юридический адрес организации: 629850, Ямало-Ненецкий автономный округ, Пуровский район, город Тарко-Сале, ул. Куликова, д. 6, кв. 1.

Основной вид деятельности, указанный при регистрации: деятельность по оказанию услуг в области бухгалтерского учета, по проведению финансового аудита, по налоговому консультированию (69.20).

Организационная структура предприятия обусловлена основными направлениями его деятельности и состоит из нескольких структурных подразделений (рисунок 2).

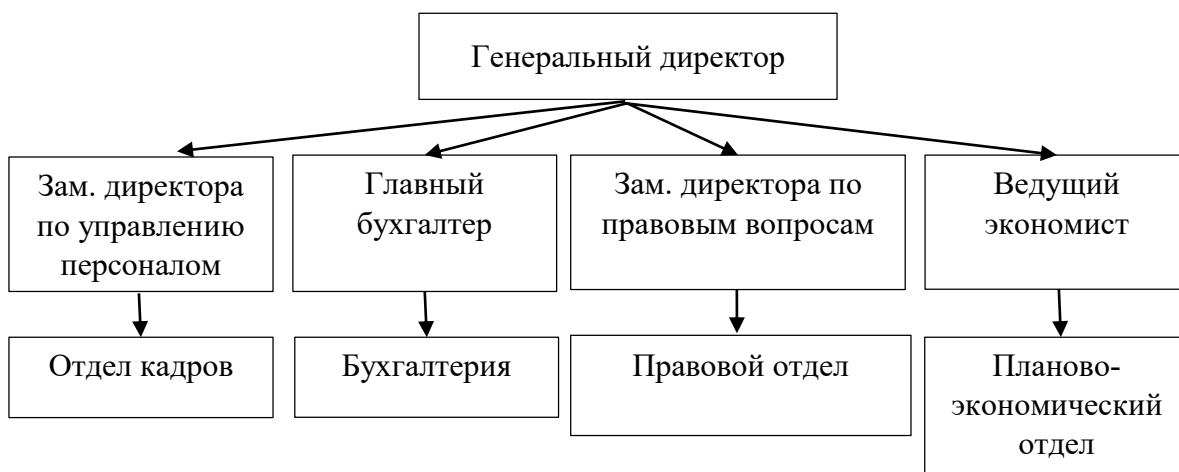


Рисунок 2 - Организационная структура управления предприятием ООО «Экспресс»

Общее руководство предприятием осуществляет Генеральный директор, который отвечает за деятельность организации в целом.

Организационная структура предприятия является линейно-функциональной, так как «функциональным руководителям предоставлено право непосредственного решения вопросов, отнесенных исключительно к их компетенции. При разработке конкретных планов руководителю помогает специальный аппарат, состоящий из функциональных подразделений. Главная задача линейных руководителей - координация действий функциональных служб и направление их в русло общих интересов организации» [5].

В функции генерального директора входит всестороннее изучение и мониторинг деятельности предприятия, контроль работы отдельных служб, определение и формирование маркетинговой стратегии и т.д.

Анализ технико-экономических показателей деятельности ООО «Экспресс» основан на данных бухгалтерской отчетности (Приложение А, рисунки А.1-А.3, Приложение Б, рисунки Б.1-Б.3), а также внутреннего управленческого учета. Он предполагает исследование динамики основных показателей отчетности, а также расчет и анализ ряда коэффициентов.

Основные экономические показатели деятельности ООО «Экспресс» представлены в таблице 2.

Таблица 2 – Основные экономические показатели деятельности ООО «Экспресс» за 2021-2023 гг.

Показатели	2021 г.	2022 г.	2023 г.	Изменение 2022/2021		Изменение 2023/2022	
				абс.	отн., %	абс.	отн., %
Выручка, тыс. руб.	46 677	58 360	64 193	+11 683	+25,0	+5833	+10,0
Себестоимость продаж, тыс. руб.	40 717	51 942	61 979	+11 225	+27,6	+10037	+19,3
Прибыль (убыток) от продаж, тыс. руб.	5 960	6 418	2 214	+458	+7,7	-4204	-65,5
Чистая прибыль, тыс. руб.	2 394	3 211	2 579	+817	+34,1	-632	-19,7

Продолжение таблицы 2

Показатели	2021 г.	2022 г.	2023 г.	Изменение 2022/2021		Изменение 2023/2022	
				абс.	отн., %	абс.	отн., %
Среднесписочная численность персонала, чел.	54	41	42	-13	-24,1	+1	+2,4
Производительность труда, тыс. руб. / чел.	864	1423	1528	+559	+64,7	+105	+7,4
Среднегодовые активы, тыс. руб.	35632	43225	43356	+7 593	+21,3	+132	+0,3
Среднегодовые оборотные средства, тыс. руб.	31828	39773	40161	+7 945	+25,0	+388	+1,0
Среднегодовой собственный капитал, тыс. руб.	17347	20150	23706	+2 803	+16,2	+3556	+17,6
Оборачиваемость совокупных активов	1,31	1,35	1,48	+0,04	+3,07	+0,13	+9,66
Оборачиваемость оборотных активов	1,47	1,47	1,60	0,00	+0,05	+0,13	+8,93
Фондоотдача	16,51	25,79	40,53	+9,28	+56,20	+14,73	+57,11
Коэффициент текущей ликвидности	1,32	2,18	2,25	+0,86	+65,10	+0,07	+3,24
Коэффициент автономии	0,43	0,50	0,59	+0,07	+16,28	+0,09	+18,00
Рентабельность продаж, %	12,77	11,00	3,45	-1,77	—	-7,55	—
Чистая рентабельность, %	4,19	5,13	4,02	+0,94	—	- 1,48	—
Рентабельность активов, %	6,72	7,43	5,95	+0,71	—	+6,72	—
Рентабельность собственного капитала, %	13,80	15,94	10,88	+2,14	—	+13,80	—

Данные таблицы 2 позволяют заключить, что компания динамично развивается. Ежегодно наблюдается рост выручки: в 2022 г. она выросла на 11683 т. р. и 25,0% соответственно, в 2023 г. темпы прироста были ниже и составили всего 10%, по сути, даже не компенсировав инфляцию.

Темпы прироста себестоимости ежегодно выше темпов прироста выручки, что говорит о снижении доли прибыли в выручке. Одной из основных причин явился значительный рост цен на ресурсы и снижение спроса на услуги организации. Динамика выручки и себестоимости представлены на рисунке 3.

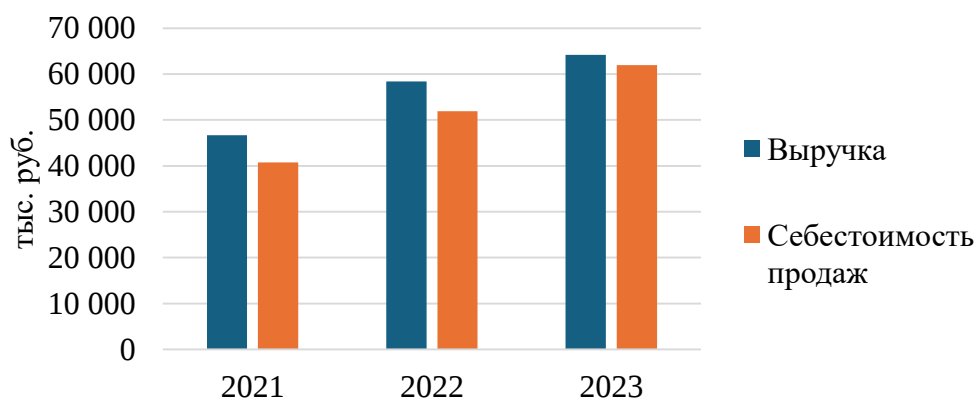


Рисунок 3 – Динамика выручки и себестоимости ООО «Экспресс» в 2021-2023 гг.

На рисунке видно, что в 2021 г. себестоимость была заметно ниже выручки, а в 2023 г. разница уменьшилась. В результате прибыль от продаж в 2023 г. уменьшилась сразу на 4204 т. р., или 65,5%, что существенно. Эти изменения отразились на показателе рентабельности продаж – она уменьшилась с 12,77% в 2021 г. до 3,45% в 2023 г. Чистая прибыль ООО «Экспресс», имеет аналогичную динамику, как прибыль от продаж, в 2023 г. она уменьшилась на 19,7%. Чистая рентабельность также уменьшилась в 2023 г. и составила всего 4,02%.

Среднегодовая сумма активов Общества также росла ежегодно – на 7 593 т. р. (21,3%) в 2022 г., в 2023 г. рост был более скромный и составил всего 0,3%. В активах ООО «Экспресс» преобладают оборотные активы, что отражает отраслевую специфику предприятия (рисунок 4).

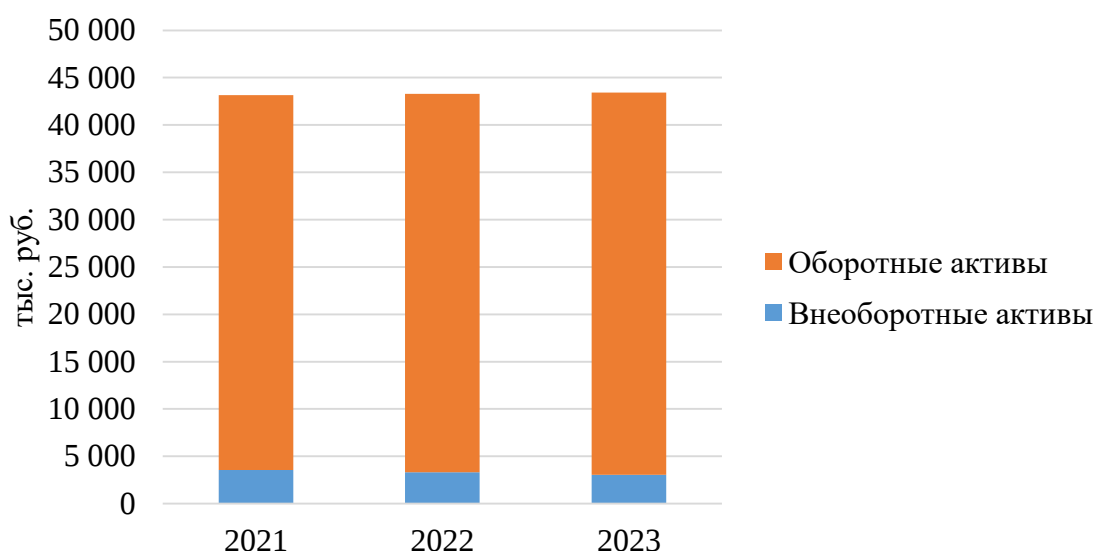


Рисунок 4 – Состав и динамика активов ООО «Экспресс» в 2021-2023 гг.

На рисунке видно, что увеличение активов было обусловлено ростом оборотных активов, внеоборотные активы уменьшились, вероятно, в результате амортизации. Согласно данным баланса, изменения в оборотных активах по статьям происходили разнонаправленные. В 2022 г. следует отметить значительный рост суммы денежных средств при одновременном снижении финансовых вложений, а в 2023 г. сумма денежных средств уменьшилась, а дебиторская задолженность возросла почти в 2 раза. В целом изменения происходят среди абсолютно ликвидных активов и не оказывают значимого влияния на деятельность предприятия. Стоимость запасов в целом меняется незначительно.

Состав и динамика пассивов ООО «Экспресс» наглядно представлены на рисунке 5.

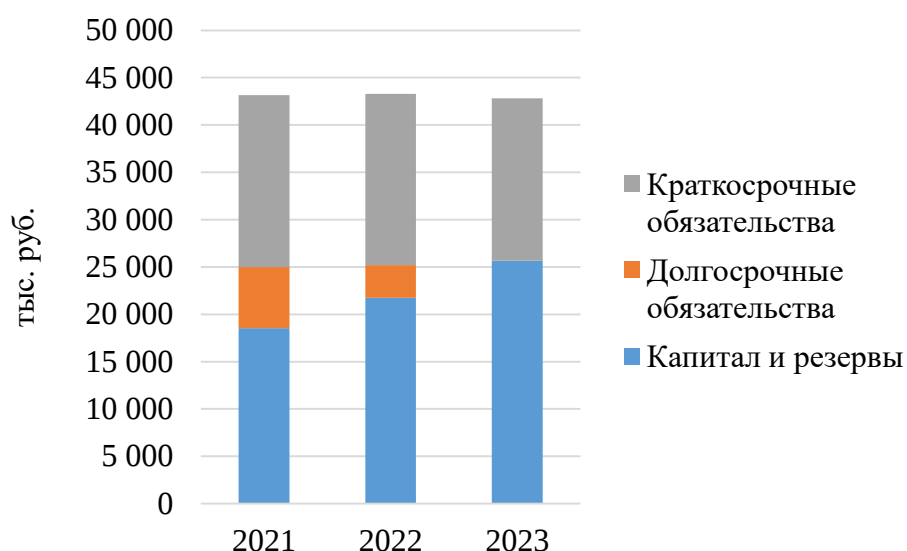


Рисунок 5 – Состав и динамика пассивов ООО «Экспресс» в 2021-2023 гг.

Сума и удельный вес краткосрочных обязательств стабильны, наблюдается небольшое снижение их величины. Ежегодно уменьшалась сумма долгосрочных обязательств, и в 2023 г. предприятие не использовало долгосрочное заемное финансирование. Краткосрочные обязательства представлены только кредиторской задолженностью.

В качестве положительных изменений следует отметить рост абсолютной суммы собственного капитала за счет нераспределенной прибыли, что привело к снижению финансовой зависимости - коэффициент автономии ежегодно рос и к концу 2023 г. достиг значения 0.59, что на 0,16 выше уровня 2021 г.

Ликвидность ООО «Экспресс» росла ежегодно и в итоге увеличилась с 1,32 до 2,25, что соответствует рекомендуемым значениям.

В таблице 2 рассчитаны также основные показатели оборачиваемости. Очевидно, что динамика их позитивная. Активы используются все более эффективно, выручка растет быстрее активов. В результате оборачиваемость совокупных активов выросла с 1,31 в 2021 г. до 1,48 в 2023 г., т.е. период оборота активов сократился на 32 дня и составил 246 дней. Также можно интерпретировать данный показатель следующим образом: предприятие

получает 1,48 р. выручки с 1 р., вложенного в активы. Несмотря на позитивную динамику, оборачиваемость активов организации низкая.

В 2023 г. на 0,13 оборота увеличилась скорость оборота и оборотных активов, несмотря на значительный рост дебиторской задолженности. Быстрыми темпами выросла и фондоотдача, однако важно понимать, что стоимость основных средств ООО «Экспресс» невысока.

Рентабельность активов, определяемая как отношение чистой прибыли к среднегодовой стоимости активов – еще один важнейший показатель, отражающий эффективность использования имущества. Рост этого показателя составил 0,71 п.п. в 2022 г. и 1,57 п.п. в 2023 г. В 2023 г. на 100 р., вложенных в активы, ООО «Экспресс» получало 9 р. чистой прибыли.

Аналогичная динамика наблюдается и у рентабельности собственного капитала, этот показатель наиболее интересен собственникам компании. Рентабельность собственного капитала ООО «Экспресс» выросла с 13,80% в 2021 г. до 16,46% в 2023 г. Следует отметить, что показатели рентабельности предприятия достаточно высоки по сравнению со среднеотраслевыми показателями.

Среднесписочная численность персонала ООО «Экспресс» невелика – предприятие малое, при этом она снизилась на 9 чел. за два года. Производительность труда, определяемая как выработка на одного работника, в течение рассматриваемого периода выросла в 1,76 раза и составила 1528 т. р. на человека.

На основе анализа основных финансово-экономических показателей деятельности ООО «Экспресс» можно сделать вывод об их в целом позитивной динамике и улучшении результатов деятельности. Выручка предприятия растет. Показатели рентабельности активов и капитала увеличиваются. Компания обладает приемлемым уровнем ликвидности, ускоряется оборачиваемость. Основной выявленной проблемой финансового состояния компании является снижение рентабельности продаж в результате роста доли затрат в выручке.

2.2 Анализ формирования прибыли предприятия

Формирование прибыли организации отражается в Отчете о финансовых результатах, именно эта форма и является основным информационным источником для анализа. Сначала целесообразно проанализировать изменения показателей во времени, как абсолютные, так и темпы прироста. Сравнение темпов прироста отдельных статей Отчета позволяет сформировать выводы о качественных изменениях в структуре доходов организации.

Горизонтальный анализ Отчета о финансовых результатах ООО «Экспресс» представлен в таблице 3.

Таблица 3 –Анализ формирования прибыли ООО «Экспресс» в 2021-2023 гг.

Наименование показателя	Значения по годам, тыс. руб.			Изменение 2022/2021		Изменение 2023/2022	
	2021	2022	2023	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
Выручка	46 677	58 360	64 193	+11 683	+25,0	+5833	+10,0
Себестоимость	40 717	51 942	61 979	+11 225	+27,6	+10037	+19,3
Валовая прибыль	5 960	6 418	2 214	+458	+7,7	-4204	-65,5
Прибыль от продаж	5 960	6 418	2 214	+458	+7,7	-4204	-65,5
Прочие доходы	150	437	1928	+287	+191,3	+1491	+341,2
Прочие расходы	3243	3032	882	-211	-6,5	-2150	-70,9
Прибыль до налогообложения	2867	3823	3240	+956	+33,3	-583	-15,2
Налог на прибыль	473	612	661	+139	+29,4	+49	+8,0
Чистая прибыль	2394	3211	2579	+817	+34,1	-632	-19,7

Динамика представленных показателей деятельности ООО «Экспресс» разнонаправлена. Ежегодно отмечается рост выручки – на 25,0% в 2022 г. и на 10,0% в 2023 г. Таким образом, объемы деятельности организации выросли на 17 516 т. р. за 2 года и составили 64,2 млн. р. в 2023 г. В значительной степени доходы получены за счет оказания консультаций по правовым и бухгалтерским вопросам.

Темпы прироста себестоимости продаж каждый год были выше: в 2021 г. – 27,6%, а в 2023 г. – на 19,3%. Согласно учетной политики, организация не выделяет в отчетности коммерческие и управленческие расходы, поэтому валовая прибыль и прибыль от продаж совпадают.

В результате указанных изменений основной результат операционной деятельности – прибыль от продаж – вырос в 2022 г. на 458 т. р., что составило 7,7% от показателя 2021 г., и снизился на 4 204 т. р. или 65,5% в 2023 г.

Таким образом, в 2022 г. увеличение выручки способствовало росту валовой прибыли и прибыли от продаж на 11 683 т. р., а рост себестоимости снизил прибыль на 11 225 т. р. В свою очередь рост выручки на 3 641 т. р. был обусловлен ростом цен, на 8 042 т. р. – увеличением объемов оказываемых услуг.

В 2023 г. увеличение выручки способствовало росту валовой прибыли и прибыли от продаж на 5 833 т. р., а рост себестоимости снизил прибыль на 10 037 т. р. В результате прибыль от продаж снизилась на 4 204 т. р. В свою очередь, увеличение выручки на 2 282 т. р. было обусловлено ростом цен, на 3 551 т. р. – увеличением объемов оказываемых услуг.

Прочие расходы в 2021-2022 гг. существенно превышали прочие доходы, это привело к уменьшению прибыли до налогообложения на -3 093 т. р. в 2021 г. и на 2 595 т. р. в 2022 г. Таким образом, внереализационная деятельность организации негативно отразилась на прибыли. В 2023 г. ситуация была обратной: прочие доходы превысили прочие расходы, что способствовало увеличению прибыли до налогообложения на 1 0446 т. р.

Таким образом, увеличению прибыли до налогообложения ООО «Экспресс» в 2022 г. на 956 т. р. способствовали следующие факторы:

- рост прибыли от продаж на 458 т. р.;
- рост прочих доходов на 287 т. р.;
- снижение прочих расходов на 211 т. р.

Баланс факторов: $+458 + 287 + 211 = +956$ т. р.

Прибыль до налогообложения ООО «Экспресс» в 2023 г.:

- снизилась на 4 204 т. р. в результате снижения прибыли от продаж на 4 204 т. р.;
- выросла за счет прочих доходов на 1 491 т. р.;
- выросла за счет снижения прочих расходов на 2150 т. р.

Итого прибыль до налогообложения в 2023 г. уменьшилась на 583 т. р.

Баланс факторов: $-4204 + 1491 + 2105 = 583$ т. р.

На формирование чистой прибыли влияет прибыль до налогообложения и сумма налога на прибыль. Организация по своей основной деятельности использует упрощенную систему налогообложения с базой «доходы минус расходы». В 2022 г. чистая прибыль увеличилась на 817 т. р. в результате роста прибыли до налогообложения на 956 т. р., рост налога на прибыль способствовал снижению чистой прибыли на 139 т. р. Снижение чистой прибыли в 2023 г. на 632 т. р. было обусловлено преимущественно уменьшением прибыли до налогообложения на 583 т. р., а также ростом налога на прибыль на 49 т. р.

На рисунке 6 наглядно представлена динамика прибыли предприятия.

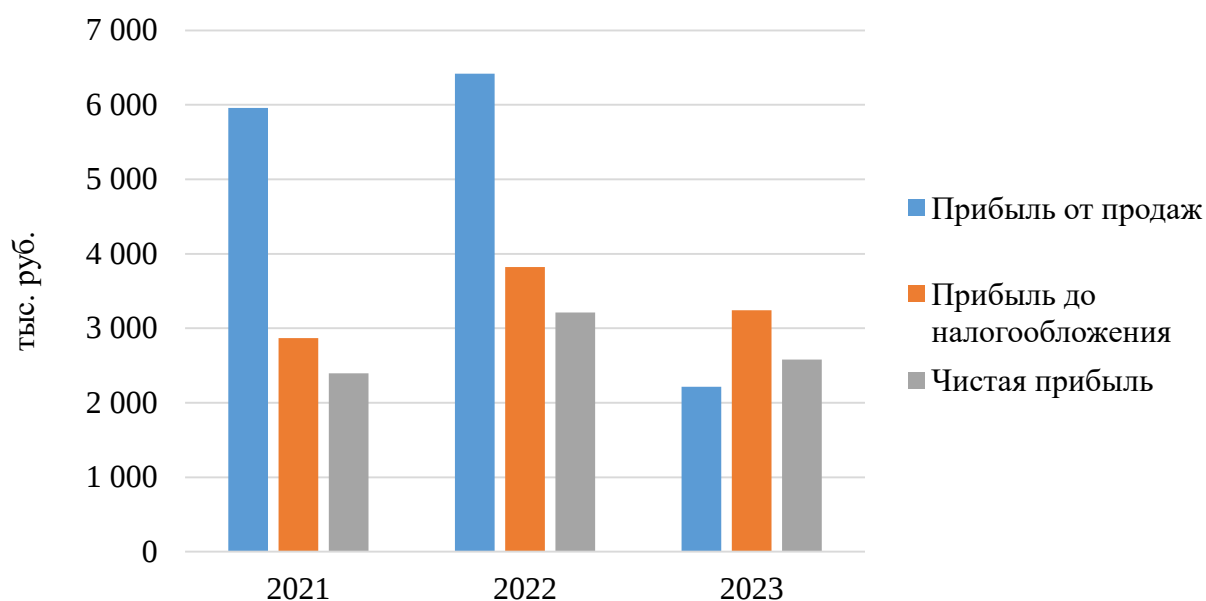


Рисунок 6 – Динамика прибыли ООО «Экспресс» в 2021-2023 гг., тыс. руб.

Чтобы лучше проследить формирование финансовых результатов ООО «Экспресс», удобно рассмотреть динамику и структуру доходов и расходов организации. Динамика доходов и расходов представлена в таблице 4.

Таблица 4 – Динамика доходов и расходов ООО «Экспресс»

Вид доходов/расходов	Значения по годам, тыс. руб.			Изменение 2022/2021		Изменение 2023/2022	
	2021	2022	2023	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
Доходы, всего	46 827	58 797	66 121	+11 970	+25,6	+7 324	+12,5
в том числе:	-	-	-	-	-	-	-
выручка от продаж	46 677	58 360	64 193	+11 683	+25,0	+5833	+10,0
прочие доходы	150	437	1928	+287	+191,3	+1491	+341,2
Расходы, всего	44 433	55 586	63 522	+11 153	+25,1	+7 936	+14,3
в том числе:	-	-	-	-	-	-	-
себестоимость продаж	40 717	51 942	61 979	+11 225	+27,6	+10037	+19,3
прочие расходы	3243	3032	882	-211	-6,5	-2150	-70,9
налог на прибыль	473	612	661	+139	+29,4	+49	+8,0
Чистая прибыль	2394	3211	2579	+817	+34,1	-632	-19,7

Анализ таблицы показал, что доходы предприятия ежегодно превышали его расходы, при этом коэффициент соотношения доходов и расходов менялся незначительно, и после увеличения на 0,1 в 2022 г. снизился на 0,2 в 2023 г. Рост доходов в 2022 г. на 97,6% обусловлен увеличением выручки и всего на 2,4% увеличением прочих доходов. В 2023 г. только 79,6% прироста доходов было обеспечено ростом выручки, 20,4% прироста связано с увеличением прочих доходов.

Расходы организации и их изменение в основном сформированы затратами на производство и реализацию услуг, в 2023 г. снижение прочих расходов положительно сказалось на уменьшении их общей суммы. Структура доходов и расходов представлены в таблице 5.

Таблица 5 – Структура доходов и расходов ООО «Экспресс»

Вид доходов/расходов	Удельный вес в общей сумме, %			Изменение удельного веса, п.п.	
	2021	2022	2023	2022/2021	2023/2022
Доходы, всего	100,0	100,0	100,0	–	–
в том числе:	-	-	-	-	-
выручка от продаж	99,7	99,3	97,1	-0,4	-2,2
прочие доходы	0,3	0,7	2,9	0,4	2,2
Расходы, всего	100,0	100,0	100,0	–	–
в том числе:	-	-	-	-	-
себестоимость продаж	91,6	93,4	97,6	1,8	4,1
прочие расходы	7,3	5,5	1,4	-1,8	-4,1
налог на прибыль	1,1	1,1	1,0	0,0	-0,1
Отношение общей суммы доходов к общей сумме расходов	1,05	1,06	1,04	0,01	-0,02
Отношение доходов от обычной деятельности к соответствующей сумме расходов	1,15	1,12	1,04	-0,02	-0,09

Как видно из таблицы, прочие доходы в 2021-2022 гг. незначительны и составляют менее 1% от общей суммы доходов, в 2023 г. их удельный вес вырос до 2,9%. Прочие расходы, напротив, в 2021-2022 гг. составляют

заметную часть общей суммы расходов – 7,3% в 2021 г. и 5,5% в 2022 г., а в 2023 г. их удельный вес снизился до 1,4%.

В 2022 г. общая сумма доходов компании увеличилась по сравнению с общей суммой расходов, что привело к повышению финансовых показателей. В 2023 г. ситуация изменилась, и чистая прибыль сократилась. Отношение доходов и расходов от основной деятельности ежегодно падало и составило 1,04 в 2023 г. Это указывает на ухудшение эффективности операционной деятельности исследуемой компании.

Непосредственное влияние на размер прибыли компании оказывает его деловая активность. Чем выше оборачиваемость активов и капитала, тем больше прибыли за конкретный период времени заработает компания, располагая одним и тем же объемом ресурсов. Коэффициенты оборачиваемости совокупных активов и оборотных активов рассчитаны в таблице 2, на рисунке 7 представлена их динамика.

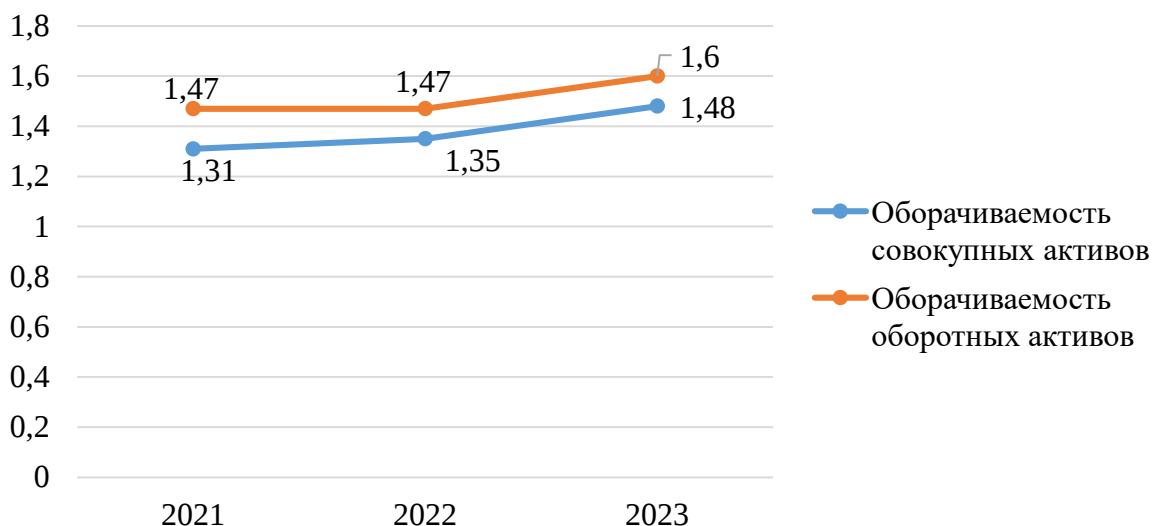


Рисунок 7 – Динамика коэффициентов оборачиваемости совокупных и оборотных активов ООО «Экспресс»

Информация о составе расходов по основным видам деятельности доступны только в разрезе затрат по элементам (таблица 6). В 2022 г. сумма расходов по обычной деятельности выросла на 11 225 т. р., что было

преимущественно обусловлено увеличением прочих затрат на 6659 т. р. (86,3%) и материальных затрат на 4035 т. р. (28,5%). При этом расходы на оплату труда и отчисления на социальные нужды уменьшились в связи со снижением среднесписочной численности сотрудников. Снижение было связано с оптимизацией численности персонала предприятия.

Таблица 6 – Динамика расходов организации по основной деятельности в 2021-2023 гг.

Статья расходов	Значения по годам, тыс. руб.			Изменение 2022/2021		Изменение 2023/2022	
	2021	2022	2023	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
Материальные затраты	14149	18184	21564	+4035	+28,5	+3380	+18,6
Расходы на оплату труда	16295	15167	16532	-1128	-6,9	+1365	+9,0
Отчисления на социальные нужды	4217	3943	4758	-273	-6,5	+815	+20,7
Амортизация	340	273	272	-67	-19,7	-1	-0,4
Прочие затраты	7716	14375	18853	+6659	+86,3	+4478	+31,2
Итого расходов	40717	51942	61979	+11225	+27,6	+10037	+19,3

В 2023 г. расходы выросли на 10 037 т. р., на что повлияли все элементы затрат, за исключением амортизации. Наибольший вклад внесли опять прочие затраты (4 478 т. р.) и материальные затраты (3 380 т. р.). Следует отметить также рост затрат на заработную плату с отчислениями. На рисунке 8 представлена структура расходов по обычной деятельности и ее динамика.

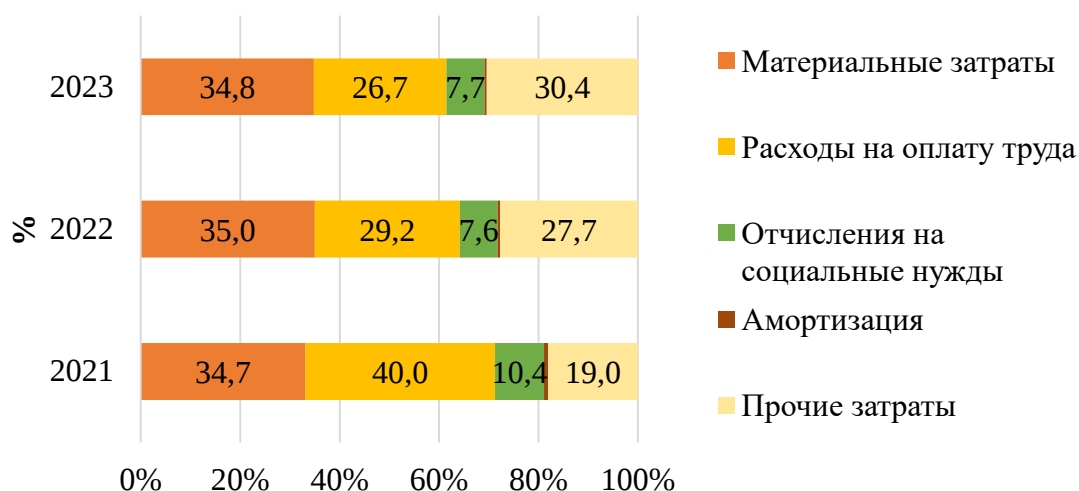


Рисунок 7 – Структура расходов ООО «Экспресс» по обычной деятельности в 2021-2023 гг.

В структуре расходов в течение рассматриваемого периода произошли некоторые изменения: снизилась доля расходов на оплату труда с отчислениями. Выросла доля прочих затрат. Удельный вес материальных затрат существенно не менялся и в 2023 г. составил 34,8%.

Проведенный анализ формирования прибыли ООО «Экспресс» показал, что в 2023 г. наблюдалось снижение показателей прибыли. Одной из основных причин явился рост себестоимости: отношение доходов от обычной деятельности к соответствующим расходам снизилось, в 1 р. выручке в 2023 г. содержалось 97 к. себестоимости, что на 10 к. выше уровня 2021 г. Прирост преимущественно обусловлен увеличением прочих затрат и материальных затрат. Также было выявлено значительное снижение темпов прироста выручки.

«Для оценки эффективности распределения прибыли используются коэффициент капитализации, коэффициент потребления прибыли, коэффициент процентных выплат и темпы роста собственного капитала» [5]. Поскольку в ООО «Экспресс» вся прибыль реинвестируется, коэффициент потребления равен нулю, коэффициент капитализации – 1, темпы прироста собственного капитала в 2022 г. – 38,4%, в 2023 г. – 17,9%.

В международной практике принято сравнивать рентабельность собственного капитала с процентной ставкой Центрального банка, скорректированной на риск инвестиций в конкретное предприятие (или с безрисковыми вложениями, например, депозитными ставками по вкладам в Сбербанк Российской Федерации). Средняя ставка рефинансирования Центробанка в 2023 г. менялась от 7,5% до 16%, что немногим ниже стоимости собственного капитала, что позволяет сделать вывод о относительно невысоком уровне инвестиционной привлекательности организации.

Однако, следует учесть, что прибыль от продаж значительно снизилась, что свидетельствует о том, что реинвестирование прибыли в производство, не приносит должной отдачи.

2.3 Анализ рентабельности деятельности предприятия

Показатели рентабельности в гораздо меньшей мере находятся под влиянием инфляции, чем прибыль, поскольку являются относительными и позволяют сопоставить доходы с соответствующими затратами ресурсов. Безусловно, целью управления прибылью служит ее рост в долгосрочном периоде, но все же безотносительно к затратам использованных ресурсов корректно оценить эффективность данного процесса невозможно.

В экономическом анализе известно множество различных показателей рентабельности. В таблице 7 представлены результаты расчета основных показателей рентабельности, характеризующих эффективность управления затратами и капиталом.

В результате более быстрого роста себестоимости по сравнению с выручкой рентабельность продаж в 2022-2023 гг. снижалась, причем в 2023 г. на 7,5%. В результате рентабельность продаж, характеризующая эффективность производственно-коммерческой деятельности предприятия, снизилась на 9,4% и составила всего 3,4%. Это довольно низкое значение, причем и динамика его негативная.

Рентабельность продаж по чистой прибыли отражает, помимо операционных, также и финансовые затраты, и прочие расходы, и доходы.

Таблица 7 – Анализ показателей рентабельности ООО «Экспресс» в 2021-2023 гг.

Показатель	Значения по годам			Отклонение	
	2021	2022	2023	2021 /2020	2022/2021
Рентабельность продаж по прибыли от продаж, %	12,8	11,0	3,4	-1,8	-7,5
Рентабельность продаж по чистой прибыли, %	5,1	5,5	4,0	+0,4	-1,5
Рентабельность активов по чистой прибыли, %	6,7	7,4	5,9	+0,7	-1,5
Рентабельность собственного капитала по чистой прибыли, %	13,8	15,9	10,9	+2,1	-5,0
Рентабельность производства по прибыли до налогообложения, %	8,4	9,2	7,8	+0,8	-1,4
Рентабельность продукции/услуг, %	14,6	12,4	3,6	-2,3	-8,8
Затраты на рубль продукции/услуг, руб.	0,87	0,89	0,97	+0,02	+0,08

Чистая рентабельности выросла в 2022 г. на 0,4%, а в 2023 г. уменьшилась на 1,5%. Таким образом, в каждом рубле выручки предприятия в 2023 г. содержалось всего 3,4 к. прибыли от продаж и 4 коп. чистой прибыли, что заметно хуже показателей 2021 г. Это показывает, что увеличилась затратоемкость продукции/услуг.

Рентабельность активов рассчитывается как отношение чистой прибыли к среднегодовой стоимости активов. После незначительного роста показателя в 2022 г. на 0,7%, в 2023 г. доходность активов снизилась на 1,5% и составила 5,9%, то есть 1 р. имущества приносит ООО «Экспресс» всего 5,9 коп. чистой прибыли.

Аналогичная динамика и у рентабельности собственного капитала, и у рентабельности производства. Рентабельность собственного капитала отражает привлекательность вложений в компанию для инвесторов и собственников. Снижение показателя в 2023 г. имеет две основные причины: уменьшение чистой прибыли и рост собственного капитала.

Для более корректного определения причин снижения рентабельности активов можно воспользоваться известной формулой, разработанной в фирме «Дюпон де Немур». Это формула позволяет определить, какие факторы в наибольшей степени влияют на рентабельности активов. В классическом варианте анализ проводится с использованием прибыли от продаж.

«Формула Du Pont System (формула 16):

$$Ra = R^П \cdot K_{об}^A \quad (16)$$

где Ra – рентабельность активов (по прибыли от продаж);

$R^П$ – рентабельность продаж (по прибыли от продаж);

$K_{об}^A$ – коэффициент оборачиваемости активов» [14].

Исходная информация для проведения факторного анализа представлена в таблице 8.

Таблица 8 – Исходные показатели для факторного анализа рентабельности активов ООО «Экспресс»

Наименование показателя	Значения по годам			Отклонение	
	2021	2022	2023	2022/2021	2023 /2022
Рентабельность продаж, %	12,77	11,00	3,45	-1,77	-7,55
Оборачиваемость активов	1,31	1,35	1,48	0,04	0,13
Рентабельность активов по прибыли от продаж, %	16,73	14,85	5,11	-1,88	-9,74

Проанализируем влияние факторов на изменение рентабельности активов, рассчитанной по прибыли от продаж, методом абсолютных разниц.

Снижение рентабельности активов в 2022 г. по сравнению с 2021 г. составило 1,88%, в том числе за счет:

– изменения рентабельности продаж:

$$-1,77\% \times 1,31 = -2,32\%.$$

– изменения оборачиваемости активов:

$$11\% \times 0,04 = +0,44\%$$

$$\text{Баланс факторов: } -2,32 + 0,44 = 1,88\%$$

Увеличение доли себестоимости в структуре выручки оказало негативное влияние на рентабельность продаж, а ускорение оборачиваемости способствовало ее росту.

Снижение рентабельности активов по прибыли от продаж в 2023 г. по сравнению с 2022 г. составило 9,74%, в том числе за счет:

– изменения рентабельности продаж:

$$-7,55\% \times 1,35 = -10,19\%$$

– изменения оборачиваемости активов:

$$3,45\% \times 0,13 = +0,45\%$$

$$\text{Баланс факторов: } -10,19 + 0,45 = -9,74\%$$

Положительное влияние роста оборачиваемости было незначительным, однако оно несколько сгладило негативное влияние существенного снижения рентабельности активов в результате снижения рентабельности продаж.

Результаты расчетов представлены на рисунке 8.

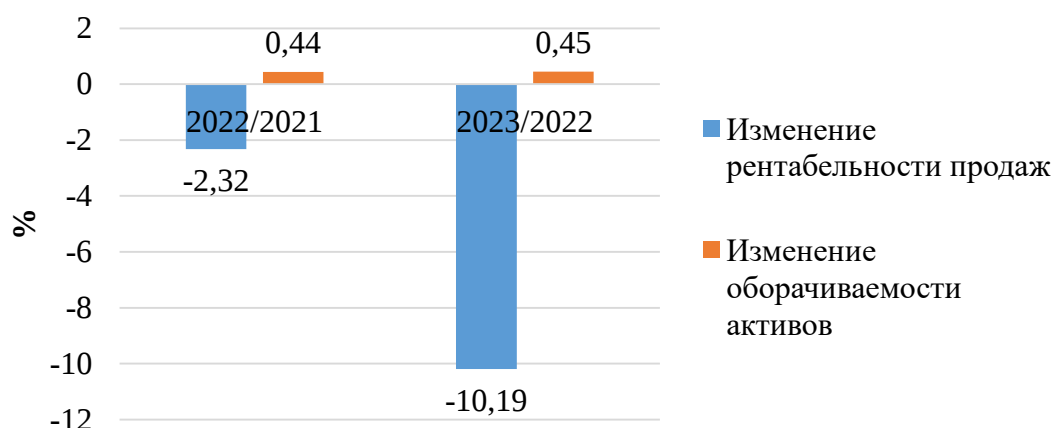


Рисунок 8 – Влияние факторов на изменение рентабельности активов ООО «Экспресс»

Подобным образом можно проанализировать изменение рентабельности собственного капитала. «Для выявления влияния факторов на рентабельность собственного капитала воспользуемся модификацией модели собственного капитала DuPont (формула 17):

$$R_{\text{ск}} = R^{\text{П(ЧП)}} \cdot K_{\text{об}}^A \cdot LR, \quad (17)$$

где $R_{\text{ск}}$ – рентабельность собственного капитала (по чистой прибыли);
 $R^{\text{П(ЧП)}}$ – рентабельность продаж по чистой прибыли (чистая рентабельность);

$K_{\text{об}}^A$ – коэффициент оборачиваемости активов;

LR – мультипликатор собственного капитала» [10].

Исходная информация для проведения факторного анализа представлена в таблице 9.

Таблица 9 – Исходные показатели для факторного анализа рентабельности собственного капитала ООО «Экспресс»

Наименование показателя	Значения по годам			Отклонение	
	2021	2022	2023	2022/ 2021	2023 /2022
Чистая рентабельность, %	5,13	5,50	4,02	+0,37	-1,48
Оборачиваемость активов	1,31	1,35	1,48	+0,04	+0,13
Мультипликатор собственного капитала	2,05	2,15	1,83	+0,09	-0,32
Рентабельность собственного капитала, %	13,8	15,9	10,9	+2,14	-5,06

В 2022 г. рост рентабельности собственного капитала составил 2,14%, в том числе за счет:

- увеличения чистой рентабельности (рентабельности продаж по чистой прибыли) на:

$$+0,37\% \times 1,31 \times 2,05 = +1,00\%;$$

- снижения оборачиваемости активов на:

$$5,50\% \times (+0,04) \times 2,05 = +0,45\%$$

- роста доли собственного капитала в структуре источников финансирования на:

$$5,50\% \times 1,35 \times 0,09 = +0,68\%$$

$$\text{Баланс факторов: } -1,00 + 0,45 + 0,68 = +2,14\%.$$

Таким образом, положительное влияние на рентабельность собственного капитала оказали все три фактора, в большей степени – рост рентабельности продаж.

В 2023 г. снижение рентабельности собственного капитала составило 5,06%, в том числе за счет:

- снижения чистой рентабельности на:

$$-1,48\% \times 1,35 \times 2,15 = -4,30\%;$$

- снижения оборачиваемости активов на:

$$4,02 \times (+0,13) \times 2,15 = +1,12\%$$

- роста доли собственного капитала в структуре источников финансирования на:

$$4,02 \times 1,48 \times (-0,32) = -1,88\%$$

Таким образом, наиболее негативно на изменение рентабельности собственного капитала оказало снижение чистой рентабельности, увеличение доли собственного капитала также способствовало снижению анализируемого показателя, но это нельзя считать негативным, поскольку это следствие роста собственного капитала и снижения финансовой зависимости. Ускорение оборачиваемости оказало положительное влияние на рентабельность собственного капитала.

Результаты расчетов наглядно представлены на рисунке 9.

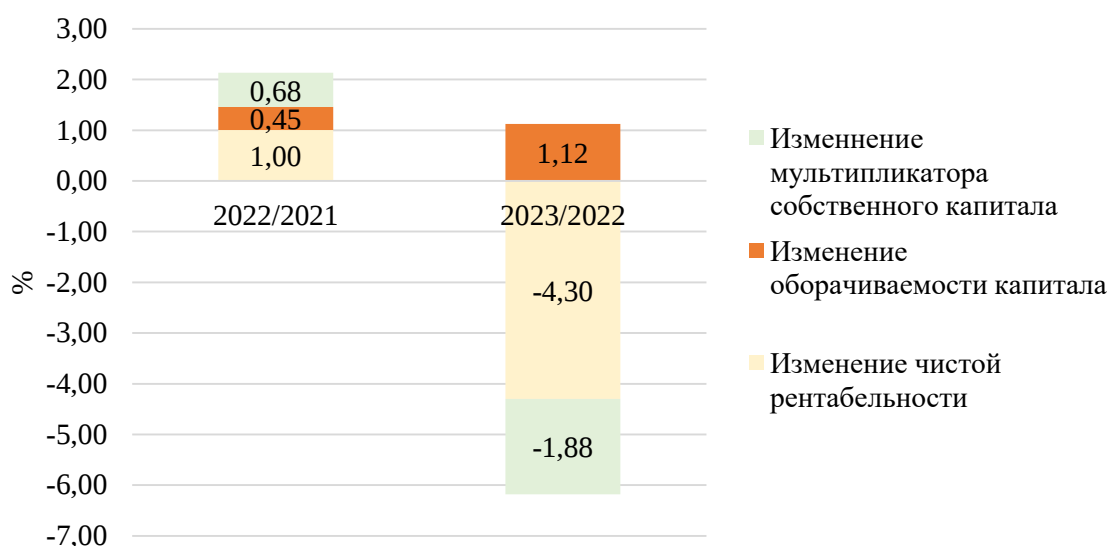


Рисунок 9 – Влияние факторов на изменение рентабельности собственного капитала ООО «Экспресс»

Таким образом, в течение всего рассматриваемого периода в наибольшей степени снижение рентабельности собственного капитала обусловлено уменьшением рентабельности продаж по чистой прибыли, а также ростом доли собственного капитала в структуре источников финансирования.

Проведенный анализ формирования и использования прибыли, а также показателей рентабельности деятельности ООО «Экспресс» за 2021-2023 гг. позволил сделать вывод о снижении эффективности управления ею в 2023 г. Темпы роста выручки снизились, увеличилась затратоемкость услуг организации, в результате чего негативная динамика была характерна для всех показателей прибыли и рентабельности в 2023 г. В то же время оборачиваемость ускорилась, организация ликвидна и финансово устойчива. Для успешного функционирования предприятия на рынке целесообразно разработать мероприятия по снижению производственных затрат, а также направления увеличения продаж с целью роста выручки.

3 Разработка мероприятий по повышению прибыли и рентабельности ООО «Экспресс»

3.1 Мероприятия по повышению прибыли предприятия

Основными целями управления прибылью является ее максимизация в долгосрочной перспективе. В 2023 г. прибыль от продаж ООО «Экспресс» уменьшилась, рентабельность продаж снизилась почти в 3 раза. Поскольку прибыль формируется как превышение выручки над затратами, для повышения прибыли менеджменту организации рекомендуется реализация мероприятий в рамках следующих направлений:

- снижение затрат на оказание услуг. Реализация данного направления требует дополнительной внутренней информации о себестоимости услуг, их ассортименте и объеме продаж;
- активизация политики продвижения предприятия, в том числе за счет цифровых инструментов.

Рассмотрим мероприятие №1: снижение затрат на оказание услуг. В 2023 г. темпы увеличения себестоимости ООО «Экспресс» были значительно выше темпов роста выручки. Увеличение выручки было обусловлено ростом цен, темпы роста затрат оказались выше.

Для выявления резервов снижения себестоимости необходимо сначала провести ее тщательный анализ, оценить возможности снижения статей затрат без ухудшения качества услуг. Следует иметь в виду, что на величину себестоимости влияет множество факторов: фактический объем материальных, трудовых, информационных ресурсов и их стоимость, уровень организации производства и управления, уровень сервиса, в том числе объем дополнительных услуг, качество персонала и многое другое. Информация для проведения такого анализа формируется в рамках управленческого учета, является коммерческой тайной и была недоступна автору работы. Обобщенно

структура и динамика расходов были рассмотрены в разделе 2 настоящего исследования.

Уменьшения удельной себестоимости (на единицу условной продукции) возможно добиться в том числе за счет снижения простоя. Кроме того, себестоимость можно оптимизировать за счет автоматизации учета.

Роста выручки можно добиться разными путями. Наиболее очевидный – необходимо стремиться к максимальной загруженности специалистов, для чего можно:

- предпринять более активные усилия, направленные на продвижение компании, в том числе в интернете;
- повысить уровень клиентоориентированности персонала.

Мероприятие №2: активизация политики продвижения предприятия, в том числе за счет цифровых инструментов. ООО «Экспресс» практически не занимается продвижением своих услуг, большая часть объемов продаж реализуется через систему государственных заказов для бюджетных учреждений. В то же время целесообразно привлекать больше коммерческих клиентов, для чего предлагается активизировать политику продвижения предприятия, особенно в интернете. Регулярное проведение рекламных кампаний, в том числе в социальных сетях, привлечет дополнительных клиентов.

В качестве каналов продвижения в первую очередь рекомендуется рассмотреть социальные сети и веб-сайт. Предприятие имеет группу во Вконтакте (1 645 подписчиков), ведет канал в Телеграм (377 подписчиков), где периодически появляется информация об акциях, однако на вопросы потенциальных клиентов под постом ответы не всегда поступают, что показывает недостаточный уровень клиентоориентированности. В то же время группа нигде не продвигается, информации в ней мало. Можно выделить небольшой бюджет на продвижение сайта и группы во Вконтакте, допустим, 10 тыс. руб. в месяц, и рекламироваться в наиболее популярных группах Ямало-Ненецкого автономного округа.

«Основным инструментом планирования и структурирования информации на всех уровнях для компаний, оказывающих финансовые услуги, является ФИС – финансовая информационная система. ФИС позволяет управлять процессом оказания услуг клиентов, в том числе осуществлять планирование, учет и контроль процесса обслуживания.

ФИС позволяет:

- создать единую информационную базу клиентов;
- автоматически планировать расписание и координировать его с общим расписанием всех специалистов компании;
- отслеживать процессы в режиме реального времени, а также на базе отчетности;
- корректировать существующие договора с клиентом, например, добавляя услуги в режиме онлайн» [20].

Предлагается приобрести облачный вариант ФИС «Медилог».

3.2 Оценка эффективности предлагаемых мероприятий

Для оценки эффективности предложений нужно оценить величину затрат на их реализацию и спрогнозировать ожидаемый рост выручки. Ряд предложений имеют довольно общий характер, принятие решения об их реализации и внедрении требует дополнительных исследований.

В частности, эффективность вложений в рекламу на продвижение предприятия в социальных сетях может быть подтверждена только эмпирическим путем, поскольку не всегда она дает эффект, при этом результат часто в значительной степени определяется выделенным бюджетом. В рамках работ предположим, что при выделенном рекламном бюджете 120 т. р. в год выручка увеличится на 0,5%.

В п. 3.1 предложено несколько направлений увеличения выручки, актуальность которых целесообразно подтвердить результатами исследования мнения клиентов.

Автоматизация деятельности предприятия будет способствовать снижению количества ошибок, улучшению качества обслуживания клиентов и совершенствованию информационной системы организации в целом. Улучшение уровня сервиса может привести к росту числа клиентов и, следовательно, увеличению выручки, а уменьшение ошибок, повышение производительности работы персонала приведет к снижению себестоимости услуг.

Внедрение облачного варианта ФИС «Медилог» приведет к возникновению единовременных и периодических затрат. Сумма инвестиций в обучение персонала составит 120 т. р., затраты на настройку информационной системы составят 250 т. р., ежегодная плата по тарифу «Про» обойдется предприятию в 70 т. р. в год (на 2 рабочих места) за пользование лицензией.

Таким образом, единовременные затраты составят 370 тыс. руб. в год, а также увеличатся текущие затраты на 70 т. р. в год.

Разработчики программного обеспечения прогнозируют следующие изменения эффективности деятельности организации после внедрения ФИС «Медилог»:

- «снижение временных потерь в потоке клиентов (73% за первый год использования модуля «Расписание»);
- снижение временных и трудовых затрат за счет автоматического составления и заполнения расписания (68% за первый год использования модуля «ЭМК»);
- увеличение выручки компании за счет роста привлекательности сервиса (7% за первый год использования, далее +4% каждый последующий год)» [22].

Снижение трудоемкости работы позволит высвободить 0,5 ставки из административного персонала.

Рассчитаем изменения в первый год эксплуатации системы, исходя из прироста выручки 7%, снижения себестоимости на величину ФОТ одного сотрудника (345 т. р. с учетом налогов) и доли переменных затрат в себестоимости 62%. Тогда:

– выручка составит:

$$64193 \times (1 + 0,07) = 68\,387 \text{ т. р.};$$

– переменные затраты составят:

$$61979 \times (1 + 0,07) \times 0,62 = 41\,117 \text{ т. р.};$$

– постоянные затраты составят:

$$61979 \times 0,38 + 70 - 345 = 23\,277 \text{ т. р.}$$

Прибыль от продаж составит:

$$68\,387 - (41\,117 + 23\,277) = 4\,293 \text{ т. р.}$$

Таким образом, прибыль от продаж вырастет на 2079 т. р. относительно базового 2023 г.

Рост чистой прибыли с учетом ставки налога на прибыль:

$$2079 \times (1 - 0,2) = 1\,423 \text{ т. р.},$$

что составит 36,5% от уровня 2023 года. Безусловно, инвестиции в сумме 370 т. р. быстро покроются ростом прибыли (в среднем в течение 4 месяцев).

Очевидно, что данный расчет носит приблизительный характер, и реальный эффект может быть совсем другим. Так, прирост выручки может оказаться меньше в силу действия ряда внешних факторов, в то же время в расчете не учтены затраты на снижение потерь из-за ошибок. Тем не менее, уровень обслуживания, клиентоориентированности вырастет, что будет способствовать улучшению имиджа предприятия и в перспективе приведет к росту продаж.

Сведем прогнозные результаты оценки эффективности мероприятий в таблицу 10. Поскольку ряд предложений (в том числе разработка и проведение

рекламных кампаний) имел поверхностный характер, в таблице будет учтено только одно мероприятие, разработанное подробнее.

Таблица 12 – Оценка экономической эффективности мероприятий по увеличению прибыли ООО «Экспресс»

Показатель	2023 г.	Изменение за счет мероприятий	Прогноз (2024 г.)	Темп прироста, %
		внедрение МИС		
Выручка, тыс. руб.	64193	+4 493	68686	6,99
Себестоимость, тыс. руб.	61979	+2 415	64394	3,89
Прибыль от продаж, тыс. руб.	2214	+2079	4293	93,90
Чистая прибыль (убыток), тыс. руб.	3901	+1423	5324	36,48
Рентабельность продаж, %	3,45	+3,19	6,64	—
Чистая рентабельность, %	6,08	+1,97	8,05	—

Согласно прогнозным оценкам, предложенные мероприятия эффективны и приведут к росту выручки на 6,99%, прибыль от продаж вырастет в 2 раза, а чистая прибыль может увеличиться на 36,48%. Рентабельность продаж составит 6,64%, увеличившись на 3,19%.

Таким образом, эффективность мероприятий по повышению прибыли ООО «Экспресс» доказана, следовательно, цель работы достигнута.

Заключение

Организации стремятся к успешному формированию прибыли и эффективному использованию ресурсов, что зависит от различных внутренних и внешних факторов, включая подходы к управлению прибылью. Прибыль отражает результативность предприятия и определяет его возможности для дальнейшего роста. Она является ключевым ресурсом для финансирования инновационных проектов, расширения бизнеса и укрепления позиций на рынке. Тема выбранной выпускной работы актуальна именно из-за повышенного интереса организаций к этому важному процессу.

Прибыль является важнейшим критерием успешности организации, низкие значения получаемой прибыли существенно ограничивают возможности для долгосрочного развития и роста (и даже просто поддержания) конкурентоспособности. Прибыль представляет собой обобщающий показатель финансовых результатов хозяйственной деятельности компании, определяется как разница между доходами и расходами за определенный период времени. Анализ формирования и использования прибыли позволяет получить базу для принятия управленческих решений, направленных на повышение прибыльности предприятия и рост его долгосрочной конкурентоспособности. Теория и практика финансово-хозяйственной деятельности предприятий выработали широкий спектр подходов и методов управления прибылью предприятий.

В выпускной квалификационной работе объектом исследования выступила организация ООО «Экспресс», предоставляющая услуги в области бухгалтерского учета, по проведению финансового аудита, по налоговому консультированию.

На основе анализа основных финансово-экономических показателей деятельности ООО «Экспресс» за 2021-2023 гг. можно сделать вывод об их в целом позитивной динамике и улучшении результатов деятельности. Выручка предприятия растет, однако темпы роста снижаются. Показатели

рентабельности активов и капитала увеличиваются. Компания обладает приемлемым уровнем ликвидности, ускоряется оборачиваемость.

Проведенный анализ формирования прибыли ООО «Экспресс» показал, что в 2023 г. наблюдалось снижение показателей прибыли. Одной из основных причин явился рост себестоимости: отношение доходов от обычной деятельности к соответствующим расходам снизилось, в 1 р. выручке в 2023 г. содержалось 97 к. себестоимости, что на 10 к. выше уровня 2021 г. Прирост преимущественно обусловлен увеличением прочих затрат и материальных затрат. Вся чистая прибыль организации реинвестируется, однако отдача невысока, рентабельность продаж существенно уменьшилась. Темпы роста выручки снизились, выросла затратоемкость услуг организации, в результате чего негативная динамика была характерна для всех показателей прибыли и рентабельности в 2023 г.

Для повышения прибыли менеджменту организации рекомендуется реализация мероприятий в рамках следующих направлений:

- снижение затрат на оказание услуг. Реализация данного направления требует дополнительной внутренней информации о себестоимости услуг, их ассортименте и объеме продаж;
- активизация политики продвижения предприятия, в том числе за счет цифровых инструментов.

Согласно прогнозным оценкам, предложенные мероприятия эффективны и приведут к росту выручки на 6,99%, прибыль от продаж вырастет в 2 раза, а чистая прибыль может увеличиться на 36,48%. Рентабельность продаж составит 6,64%, увеличившись на 3,19%. Чистая рентабельность повысится до 8%.

Таким образом, цель, поставленная в выпускной квалификационной работе, достигнута.

Список используемой литературы и используемых источников

1. Бороненкова С. А. Комплексный экономический анализ в управлении предприятием : учебное пособие / С.А. Бороненкова, М.В. Мельник, А.В. Чепулянис. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва : ИНФРА-М, 2024. — 494 с.
2. Выборнова Г. А. Проблемы и перспективы развития учета финансовых результатов [Электронный ресурс] / Г. А. Выборнова, Л. В. Шалаева // Молодой ученый. - 2021. - № 48. - С. 89-91. - URL: <https://moluch.ru/archive/390/85798/> (дата обращения: 20.03.2024).
3. Денисова А. Ю. Методы управления прибылью предприятия / А.Ю. Денисова // Трибуна ученого. – 2020. – № 1. – С. 389–391.
4. Иванова Ж. А. Экономическая сущность прибыли / Ж. А. Иванова // Экономика и предпринимательство. – 2021. – № 7(132). – С. 1421-1425.
5. Ковалев В. В. Управление денежными потоками, прибылью и рентабельностью / В. В. Ковалев. – М.: Проспект, 2021. – 333 с.
6. Комплексный анализ хозяйственной деятельности : учебник и практикум для вузов / В. И. Бариленко [и др.]; под редакцией В. И. Бариленко. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 455 с.
7. Кужелева Е. А. Природа и эволюция категории «прибыль» в экономической литературе [Электронный ресурс] / Е. А. Кужелева. – URL: <http://shgpi.edu.ru/files/nauka/vestnik/2013/2013-4-38.pdf> (дата обращения 25.03.2024).
8. Куприянова Л. М. Финансовый анализ : учебное пособие / Л.М. Куприянова. - Москва : ИНФРА-М, 2023. -157 с.
9. Летко К. А. Управление финансовыми результатами организации / К.А. Летко // Научно-практические исследования. - 2021. - № 3-8 (38). - С. 10-13.
10. Молдован А. А. Виды прибыли и факторы, ее определяющие / А.А. Молдован // E–Scio. – 2021. – № 5 (56). – С. 1–14.

11. Мухибов У. Р. Анализ финансово-хозяйственной деятельности и предложения по ее улучшению на примере предприятия [Электронный ресурс] / У. Р. Мухибов, Ш. Н. Гатиятулин. // Молодой ученый. - 2021. - № 19 (361) - URL: <https://moluch.ru/archive/361/80788/> (дата обращения: 18.03.2024).
12. Нобатова Н. О. Экономический анализ как основа формирования рыночной экономики [Электронный ресурс] / Н. О. Нобатова // Молодой ученый. - 2023. - № 3 (450). - С. 181-182. - URL: <https://moluch.ru/archive/450/99259/> (дата обращения: 18.03.2024).
13. О бухгалтерском учете: федеральный закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ // КонсультантПлюс [Электронный ресурс]. Доступ из справочно-правовой системы «КонсультантПлюс». – URL: <http://consultant.ru/>
14. Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету "Доходы организации" ПБУ 10/99 : приказ Минфина РФ от 6 мая 1999 г. N 32н Доступ из справочно-правовой системы «КонсультантПлюс». – URL: <http://consultant.ru/>
15. Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету "Расходы организации" ПБУ 10/99: приказ Минфина РФ от 6 мая 1999 г. N 33н – Доступ из справочно-правовой системы «КонсультантПлюс». – URL: <http://consultant.ru/>
16. Паймакова Д. К. Факторы, влияющие на управление прибылью предприятий в условиях кризиса / Д. К. Паймакова, О. В. Ксенофонтова // Вестник Тульского филиала Финуниверситета. – 2023. – № 1. – С. 108-111.
17. Савицкая Г. В. Комплексный анализ хозяйственной деятельности предприятия : учебник / Г.В. Савицкая. - 7-е изд., перераб. и доп. - Москва : ИНФРА-М, 2024. - 608 с.
18. Салюк С. В. Прибыль предприятия как показатель эффективности системы управления / С.В. Салюк, М. И. Казнова // Экономика и бизнес: теория и практика. – 2020. – № 12–3 (70). – С. 62–66.
19. Сафонов А.Б. Научные подходы к изучению природы прибыли / А.Б. Сафонов // Вектор экономики. – 2021. – №5. – С. 10–12.

20. Табаченков А.Н. Сущность прибыли и основные методы управления ею / А.Н. Табаченков // Научно-исследовательский центр «Вектор развития». – 2022. – № 10. – С. 893–896.
21. Феронова А. В. Управление прибылью предприятия / А. В. Феронова, Э. С. Брем // Экономика: вчера, сегодня, завтра. – 2021. – Т. 11, № 6-1. – С. 21-29.
22. Финансовый анализ: учебник и практикум для вузов / И. Ю. Евстафьева [и др.] ; под общей редакцией И. Ю. Евстафьевой, В. А. Черненко. - Москва : Издательство Юрайт, 2024. - 337 с.
23. Финансовый менеджмент : учебник для вузов / под редакцией Г. Б. Поляка. - 5-е изд., перераб. и доп. - Москва: Издательство Юрайт, 2024. - 358 с.
24. Хвойнов О.В. Аналитические аспекты управления прибылью организации / О.В. Хвойнов, О.А. Герасименко // Modern Science. – 2021. – №4-1. – С. 196–202.
25. Шеремет А. Д. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебник / А. Д. Шеремет. - 2-е изд., доп. - Москва: ИНФРА-М, 2024. - 374 с.

Приложение А

Бухгалтерский баланс и Отчет о финансовых результатах ООО «Экспресс» за 2022 г.

Бухгалтерский баланс

На 31 декабря 2022 г.

<i>Пояснения¹</i>	<i>Наименование показателя</i>	<i>Код строки</i>	<i>На 31 декабря 2022 г.</i>	<i>На 31 декабря 2021 г.</i>	<i>На 31 декабря 2020 г.</i>
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>	<i>6</i>
Актив					
I. Внеоборотные активы					
	Нематериальные активы	1110	0	0	-
	Результаты исследований и разработок	1120	0	0	0
	Нематериальные поисковые активы	1130	0	0	0
	Материальные поисковые активы	1140	0	0	0
	Основные средства	1150	1 720	1 993	2 532
	Доходные вложения в материальные ценности	1160	0	0	0
	Финансовые вложения	1170	1 616	1 574	1 509
	Отложенные налоговые активы	1180	0	0	0
	Прочие внеоборотные активы	1190	0	0	0
	Итого по разделу I	1100	3 336	3 567	4 041
II. Оборотные активы					
	Запасы	1210	8 765	11 440	8 407
	Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	0	0	0
	Дебиторская задолженность	1230	6 812	6 708	6 460
	Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240	9 152	18 623	0
	Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	14 702	2 307	9 108
	Прочие оборотные активы	1260	525	512	91
	Итого по разделу II	1200	39 956	39 590	24 066
	БАЛАНС	1600	43 292	43 157	28 107

Рисунок А.1 - Бухгалтерский баланс и Отчет о финансовых результатах ООО «Экспресс» за 2022 г.

Продолжение Приложения А

Пояснения ¹	Наименование показателя	Код строки	На 31 декабря 2022 г.	На 31 декабря 2021 г.	На 31 декабря 2020 г.
1	2	3	4	5	6
Пассив					
III. Капитал и резервы					
	Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	535	535	535
	Собственные акции, выкупленные у акционеров	1320	(0) ²	(0)	(0)
	Переоценка внеоборотных активов	1340	0	0	0
	Добавочный капитал (без переоценки)	1350	0	0	0
	Резервный капитал	1360	0	0	0
	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	21 220	18 009	15 615
	Итого по разделу III	1300	21 755	18 544	16 150
IV. Долгосрочные обязательства					
	Заемные средства	1410	3 427	6 447	0
	Отложенные налоговые обязательства	1420	0	0	0
	Оценочные обязательства	1430	0	0	0
	Прочие обязательства	1450	0	0	0
	Итого по разделу IV	1400	3 427	6 447	0
V. Краткосрочные обязательства					
	Заемные средства	1510	0	0	0
	Кредиторская задолженность	1520	18 110	18 166	11 957
	Доходы будущих периодов	1530	0	0	-
	Оценочные обязательства	1540	0	0	0
	Прочие обязательства	1550	0	0	0
	Итого по разделу V	1500	18 110	18 166	11 957
	БАЛАНС	1700	43 292	43 157	28 107

Примечания

¹ Указывается номер соответствующего пояснения.

² Здесь и в других формах отчетов вычитаемый или отрицательный показатель показывается в круглых скобках.

Рисунок А.2 - Бухгалтерский баланс и Отчет о финансовых результатах ООО «Экспресс» за 2022 г.

Продолжение Приложения А

ИНН 6625022270

КПП 668401001

Форма по КНД 0710099

Форма по ОКУД 0710002

Отчет о финансовых результатах

За 2022 г.

Пояснения ³	Наименование показателя	Код строки	За 2022 г.	За 2021 г.
1	2	3	4	5
	Выручка ⁴	2110	58 360	46 677
	Себестоимость продаж	2120	(51 942)	(40 717)
	Валовая прибыль (убыток)	2100	6 418	5 960
	Коммерческие расходы	2210	(0)	(0)
	Управленческие расходы	2220	(0)	(0)
	Прибыль (убыток) от продаж	2200	6 418	5 960
	Доходы от участия в других организациях	2310	0	0
	Проценты к получению	2320	0	0
	Проценты к уплате	2330	(0)	(0)
	Прочие доходы	2340	437	150
	Прочие расходы	2350	(3 032)	(3 243)
	Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	3 823	2 867
	Налог на прибыль ⁵	2410	(612)	(473)
	в т.ч.:			
	текущий налог на прибыль	2411	(612)	(473)
	отложенный налог на прибыль ⁶	2412	0	0
	Прочее	2460	0	0
	Чистая прибыль (убыток)	2400	3 211	2 394
	Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2510	0	0
	Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2520	0	0
	Налог на прибыль от операций, результат которых не включается в чистую прибыль (убыток) периода ⁵	2530	0	0
	Совокупный финансовый результат периода⁷	2500	3 211	2 394

Рисунок А.3 - Бухгалтерский баланс и Отчет о финансовых результатах ООО «Экспресс» за 2022 г.

Приложение Б

Бухгалтерский баланс и Отчет о финансовых результатах ООО «Экспресс» за 2023 г.

Бухгалтерский баланс					
На 31 декабря 2023 г.					
Пояснения ¹	Наименование показателя	Код строки	На 31 декабря 2023 г.	На 31 декабря 2022 г.	На 31 декабря 2021 г.
1	2	3	4	5	6
Актив					
I. Внеоборотные активы					
	Нематериальные активы	1110	0	0	0
	Результаты исследований и разработок	1120	0	0	0
	Нематериальные поисковые активы	1130	0	0	0
	Материальные поисковые активы	1140	0	0	0
	Основные средства	1150	1 448	1 720	1 993
	Доходные вложения в материальные ценности	1160	0	0	0
	Финансовые вложения	1170	1 607	1 616	1 574
	Отложенные налоговые активы	1180	0	0	0
	Прочие внеоборотные активы	1190	0	0	0
	Итого по разделу I	1100	3 055	3 336	3 567
II. Оборотные активы					
	Запасы	1210	10 780	8 765	11 440
	Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	0	0	0
	Дебиторская задолженность	1230	13 476	6 812	6 708
	Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240	7 202	9 152	18 623
	Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	8 907	14 702	2 307
	Прочие оборотные активы	1260	0	525	512
	Итого по разделу II	1200	40 365	39 956	39 590
	БАЛАНС	1600	43 420	43 292	43 157

Рисунок Б.1 - Бухгалтерский баланс и Отчет о финансовых результатах ООО «Экспресс» за 2023 г.

Продолжение Приложения Б

Пояснения ¹	Наименование показателя	Код строки	На 31 декабря 2023 г.	На 31 декабря 2022 г.	На 31 декабря 2021 г.
1	2	3	4	5	6
Пассив					
III. Капитал и резервы					
	Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	535	535	535
	Собственные акции, выкупленные у акционеров	1320	(0) ²	(0)	(0)
	Переоценка внеоборотных активов	1340	0	0	0
	Добавочный капитал (без переоценки)	1350	0	0	0
	Резервный капитал	1360	0	0	0
	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	25 121	21 220	18 009
	Итого по разделу III	1300	25 656	21 755	18 544
IV. Долгосрочные обязательства					
	Заемные средства	1410	0	3 427	6 447
	Отложенные налоговые обязательства	1420	0	0	0
	Оценочные обязательства	1430	0	0	0
	Прочие обязательства	1450	0	0	0
	Итого по разделу IV	1400	0	3 427	6 447
V. Краткосрочные обязательства					
	Заемные средства	1510	0	0	0
	Кредиторская задолженность	1520	17 764	18 110	18 166
	Доходы будущих периодов	1530	0	0	0
	Оценочные обязательства	1540	0	0	0
	Прочие обязательства	1550	0	0	0
	Итого по разделу V	1500	17 764	18 110	18 166
	БАЛАНС	1700	43 420	43 292	43 157

Примечания

¹ Указывается номер соответствующего пояснения.

² Здесь и в других формах отчетов вычитаемый или отрицательный показатель показывается в круглых скобках.

Рисунок Б.2 - Бухгалтерский баланс и Отчет о финансовых результатах ООО «Экспресс» за 2023 г.

Продолжение Приложения Б

Отчет о финансовых результатах

За 2023 г.

<i>Пояснения³</i>	<i>Наименование показателя</i>	<i>Код строки</i>	<i>За 2023 г.</i>	<i>За 2022 г.</i>
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>
	Выручка ⁴	2110	64 193	58 360
	Себестоимость продаж	2120	(61 979)	(51 942)
	Валовая прибыль (убыток)	2100	2 214	6 418
	Коммерческие расходы	2210	(0)	(0)
	Управленческие расходы	2220	(0)	(0)
	Прибыль (убыток) от продаж	2200	2 214	6 418
	Доходы от участия в других организациях	2310	0	0
	Проценты к получению	2320	0	0
	Проценты к уплате	2330	(0)	(0)
	Прочие доходы	2340	1 908	437
	Прочие расходы	2350	(882)	(3 032)
	Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	3 240	3 823
	Налог на прибыль ⁵	2410	661	(612)
	в т.ч.: текущий налог на прибыль	2411	(0)	(612)
	отложенный налог на прибыль ⁶	2412	0	0
	Прочее	2460	0	0
	Чистая прибыль (убыток)	2400	3 901	3 211
	Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2510	0	0
	Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2520	0	0
	Налог на прибыль от операций, результат которых не включается в чистую прибыль (убыток) периода ⁵	2530	0	0
	Совокупный финансовый результат периода⁷	2500	3 901	3 211

Рисунок Б.3 - Бухгалтерский баланс и Отчет о финансовых результатах ООО «Экспресс» за 2023 г.