

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)

---

Финансы и кредит  
(направленность (профиль)/специализация)

---

## **ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА (БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА)**

на тему Анализ финансовых результатов деятельности компании и пути их роста

Студент

К. С. Ильина

(И.О. Фамилия)

(личная подпись)

Руководитель

д-р экон. наук, профессор Л.В. Глухова

(ученая степень, звание, И.О. Фамилия)

Тольятти 2022

## Аннотация

Бакалаврскую работу выполнил: К. С. Ильина

Тема работы: Анализ финансовых результатов деятельности компании и пути их роста.

Научный руководитель: доцент Л. В. Глухова.

Цель исследования – анализ финансовых результатов деятельности компании и исследование направлений их роста.

Объект бакалаврской работы - ООО «ОКТОБЛУ».

Предмет бакалаврской работы – финансовые результаты деятельности компании ООО «ОКТОБЛУ».

В ходе подготовки бакалаврской работы использовались такие методы исследования как – коэффициентный анализ, методы анализа и синтеза, горизонтальный анализ, вертикальный анализ, метод сравнения и другие.

Краткие выводы по бакалаврской работе: в исследовании проведен анализ финансовых результатов деятельности компании на примере ООО «ОТКОБЛУ». На основании полученных результатов анализа разработаны направления роста финансовых результатов деятельности компании.

Практическая значимость исследования состоит в том, что отдельные его положения могут быть использованы специалистами ООО «ОТКОБЛУ» для повышения финансовых результатов деятельности компании.

Структура и объем работы. Работа состоит из введения, 3-х разделов, заключения, списка используемой литературы из 49 источников и 3 приложений. Общий объем работы, без приложений, 61 страницы машинописного текста, в том числе таблиц – 11, рисунков – 21.

## Содержание

Введение.....	4
1 Теоретические основы анализа финансовых результатов деятельности компании .....	7
1.1 Экономическое содержание финансовых результатов деятельности компании .....	7
1.2 Основные факторы и показатели, определяющие финансовые результаты предприятия.....	10
1.3 Методы анализа финансовых результатов компании .....	17
2 Анализ финансовых результатов деятельности компании ООО «ОКТОБЛУ» .....	23
2.1 Организационно-экономическая характеристика ООО «ОКТОБЛУ»..	23
2.2 Анализ финансового состояния ООО «ОКТОБЛУ» .....	27
2.3 Анализ финансовых результатов ООО «ОКТОБЛУ» .....	32
3 Формирование направлений роста финансовых результатов деятельности компании ООО «ОКТОБЛУ».....	41
3.1 Разработка рекомендаций, направленных на рост финансовых результатов ООО «ОКТОБЛУ» .....	41
3.2 Экономическая эффективность предлагаемых мероприятий .....	50
Заключение .....	54
Список используемой литературы .....	57
Приложение А Бухгалтерский баланс ООО «ОКТОБЛУ» за 2021 г.....	63
Приложение Б Отчёт о финансовых результатах ООО «ОКТОБЛУ» на 31.12.2020 г. ....	64
Приложение В Отчёт о финансовых результатах ООО «ОКТОБЛУ» на 31.12.2021 г. ....	65

## Введение

На современном этапе развития экономики финансовые результаты деятельности любой организации служат очевидным показателем ее эффективности. Основным экономическим фактором, определяющим прибыльность организации, является финансовый результат, который выступает как комплексный показатель, обобщающий все результаты производственно-хозяйственной деятельности организации, и определяет её эффективность.

Все предприятия хотят получить именно положительные итоги, ведь это открывает возможности для расширения производственных мощностей, увеличение заработных плат работников, если это акционерное общество, то возможность выплатить дивиденды. В связи с этим очень важно контролировать формирование финансовых результатов, а также осуществлять мероприятия по их росту.

Актуальность исследования так же состоит в том, что каждое предприятие, осуществляющее коммерческую деятельность стремится к достижению положительных результатов. Анализ финансовых результатов необходим в деятельности любого предприятия для контроля за внутренними и внешними изменениями деятельности, а также формирования мероприятий по устранению негативных факторов влияния и улучшению, и росту финансовых результатов компании в целом.

Целью бакалаврской работы выступает анализ финансовых результатов деятельности компании и исследование направлений их роста.

В соответствии с целью бакалаврской работы поставлены следующие задачи:

- изучить теоретические основы анализа финансовых результатов деятельности компании;

- провести анализ финансовых результатов деятельности компании на примере ООО «ОКТОБЛУ»;
- разработать направления роста финансовых результатов ООО «ОКТОБЛУ».

Объект бакалаврской работы - ООО «ОКТОБЛУ».

Предмет бакалаврской работы – финансовые результаты деятельности компании ООО «ОКТОБЛУ».

В ходе подготовки бакалаврской работы использовались такие методы исследования как – коэффициентный анализ, методы анализа и синтеза, горизонтальный анализ, вертикальный анализ, метод сравнения и другие.

Хронологические рамки исследования с 2019-2021 гг.

Информационной базой для написания бакалаврской работы выступили бухгалтерская (финансовая) отчётность предприятия ООО «ОКТОБЛУ», данные с официального сайта компании, научная литература отечественных авторов и зарубежных авторов в области экономического анализа предприятия.

Бакалаврская работа состоит из введения, трех разделов, заключения, списка используемой литературы и приложений.

В первом разделе рассмотрено понятие финансового результата компании, его основные показатели. Так же рассмотрены факторы роста и снижения финансовых результатов предприятия, методика их анализа и оценки.

Во втором разделе дана характеристика предприятия ООО «ОКТОБЛУ», а также проведен анализ его финансовых результатов.

В третьем разделе, на основе проведенного анализа, разработаны рекомендации по увеличению финансовых результатов компании ООО «ОКТОБЛУ».

Практическая значимость бакалаврской работы состоит в том, что разработанные в результате исследования рекомендации по увеличению

финансовых результатов компании могут быть использованы специалистами компании ООО «ОКТОБЛУ» для улучшения ее деятельности.

# **1 Теоретические основы анализа финансовых результатов деятельности компании**

## **1.1 Экономическое содержание финансовых результатов деятельности компании**

Положительный финансовый результат хозяйственной деятельности предприятия является целью его финансово-хозяйственной деятельности. Вместе с тем почти 30% российских предприятий в последние годы является убыточными в виду негативного влияния различных как внутренних, так и внешних факторов. В настоящее время, бизнес существует в условиях высокой конкуренции для большинства сфер. Это требует эффективной работы всех подразделений предприятия [2].

Под финансовым результатом в научной литературе понимается итог хозяйственной деятельности самого предприятия, так и его подразделений. Он выражается в виде финансовых показателей, которые являются важнейшим аспектом управления финансовыми рисками. Данный процесс является измерителем результатов операций и политики фирмы в финансовом выражении [7, с.30].

Следовательно, финансовый результат деятельности предприятия – это финансовый итог деятельности организации, выраженный в денежной форме, сформированный в ходе ее предпринимательской деятельности за отчетный период. Финансовый результат определяет абсолютную эффективность деятельности предприятия [1].

Показатели финансовых результатов характеризуют эффективность хозяйственной деятельности предприятия по таким направлениям ее деятельности, как бытовой, производственной, финансовой, снабженческой и инвестиционной. Данные показатели укрепляют экономические отношения с участниками коммерческого дела, а также составляют экономическую основу предприятия [3].

В целях эффективного функционирования компании в рыночных условиях в настоящее время его управленческому персоналу важно уметь оценивать финансовый результат, как важнейший показатель хозяйственной деятельности [6].

Оценка финансового результата компании играет важное значение в стабилизации и укреплении финансовой устойчивости, финансового состояния в целом, так как получение его положительного значения является основной целью организации. Предприятие не может дальше развиваться, если постоянно получает только отрицательные финансовые результаты, поэтому задача увеличения и улучшения финансового результата должна быть первостепенной в деятельности любой организации. Получаемые результаты оценки финансовых результатов способствуют выявлению слабых мест в деятельности компании и помогают разработать эффективные мероприятия по их устранению [44, с.311].

Основными показателями, отражающими финансовый результат деятельности организации, являются:

- абсолютные показатели прибыли организации, которые характеризуют финансовый эффект деятельности предприятия;
- относительные показатели рентабельности, определяющие эффективность использования ресурсов предприятия, участвующих в процессе создания товаров и услуг [4].

Увеличение показателей прибыли и рентабельности в условиях рыночной экономики составляют основу экономического развития организации, характеризуют степень его деловой активности и финансового благополучия. Рост прибыли и рентабельности создаёт финансовую базу для самофинансирования, расширенного производства, решение проблем социальных и материальных потребностей трудового коллектива. За счёт роста прибыли выполняется также часть обязательств организации перед бюджетом, банками и другими организациями [5, с. 21].

Основные задачи анализа финансовых результатов представлены на рисунке 1.

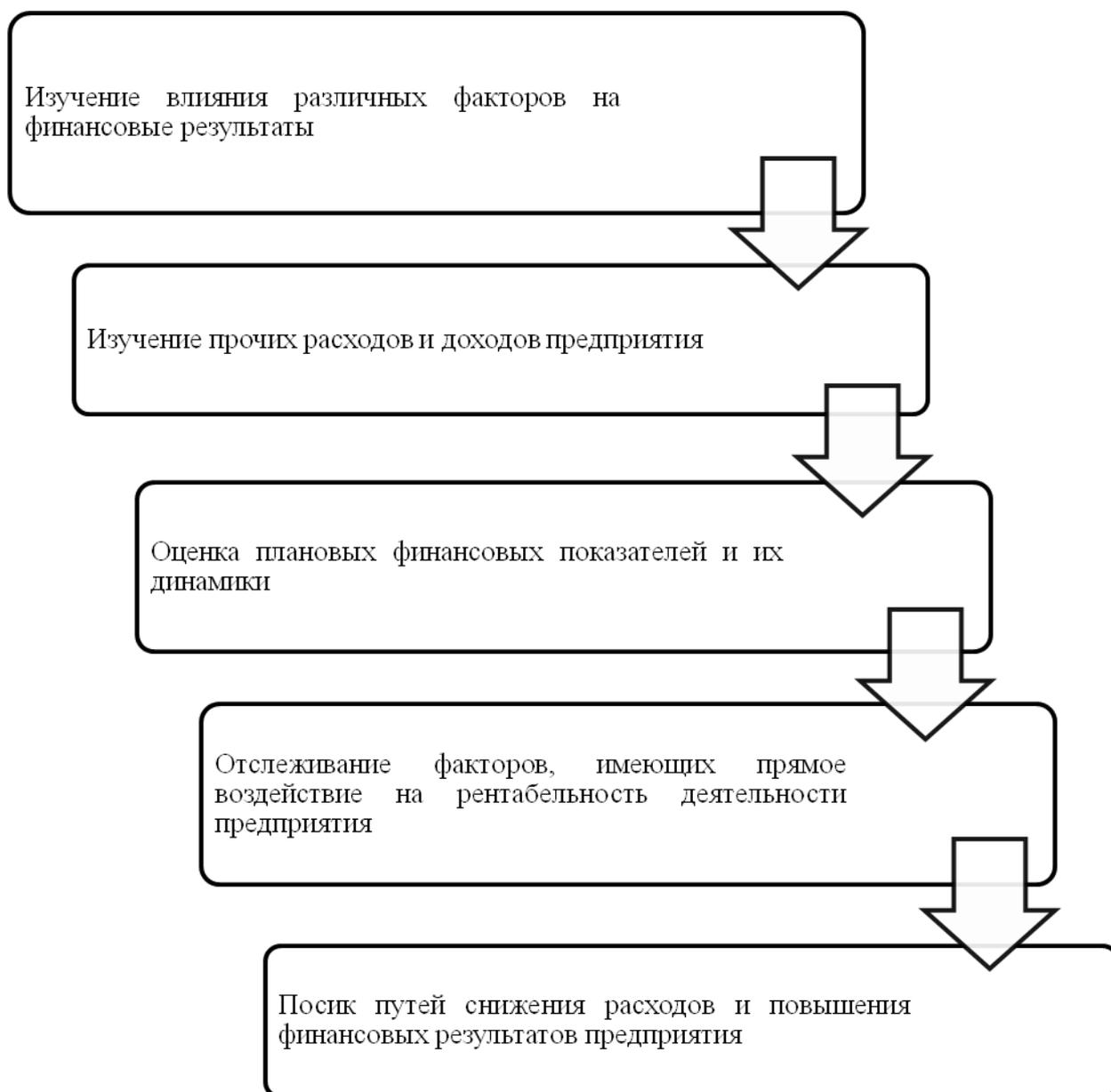


Рисунок 1 – Основные задачи анализа финансовых результатов [8]

Улучшение финансового результата организации – это мероприятия, направленные на рост прибыли и снижение убытка организации путем сокращения расходов на реализацию, увеличения объемов реализации, совершенствования маркетинговой стратегии организации,

совершенствования состава реализуемых товаров и услуг и другие. Резервы улучшения финансового результата идентифицируются как на стадии его планирования, так и в процессе достижения запланированных целевых показателей. Для получения целевого финансового результата на предприятии важно осуществлять грамотное управление всей его деятельностью [4, с. 41].

Следовательно, исследовав научные труды многих авторов в сфере экономического анализа, можно смело заявить, что правильная постановка задач и целей анализа финансовых результатов дает возможность более качественно и эффективно вести финансовую и хозяйственную деятельность предприятия, а также способствует повышению прибыли и показателей рентабельности предприятия [9].

## **1.2 Основные факторы и показатели, определяющие финансовые результаты предприятия**

На финансовые результаты деятельности организации влияет множество факторов как внешних, так и внутренних, естественно, особое значение в процессе финансового управления имеют внутренние факторы, так как на них можно влиять, полностью нивелируя, ослабляя или увеличивая их влияние.

Многие авторы научных работ, среди основных факторов, влияющих на финансовые результаты компании, выделяют факторы образующие и взаимовлияющие, которые в свою очередь состоят из различных элементов, представленных на рисунке 2 [10].

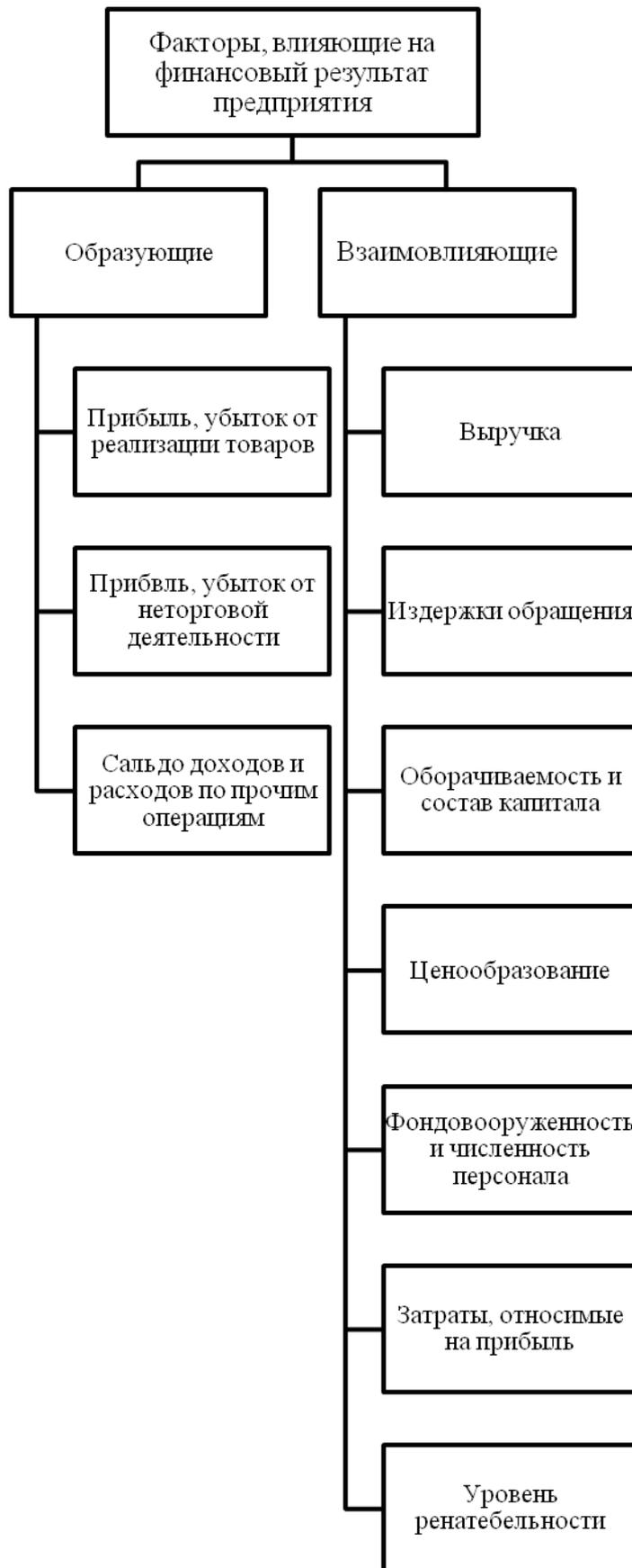


Рисунок 2 – Факторы, влияющие на финансовый результат предприятия

Значительной характеристикой успешности любого бизнеса является его способность приносить прибыль своим владельцам. Сущность прибыли как экономической категории определена на рисунке 3 [12].



Рисунок 3 – Сущность прибыли как экономической категории

Прибыль является конечным финансовым результатом деятельности организации. Прибыль в общем виде рассчитывается как разница между

выручкой от реализации продукции (работ, услуг) и себестоимостью реализованной продукции (работ, услуг). Авторы Букреева Е.Н., Грачева Н.А определяют прибыль, как отраженный в финансовой отчетности предприятия чистый доход, полученный в процессе предпринимательской деятельности [11, с.12].

Недостаток прибыли, и ее отрицательная динамика свидетельствует о неэффективности и рискованности деятельности предприятия [13].

Алгоритм формирования прибыли предприятия представлен на рисунке 4.



Рисунок 4 – Алгоритм формирования прибыли предприятия [14]

«Для увеличения прибыли каждая организация стремится совершать только экономически выгодные для себя шаги. Увеличению прибыли в долгосрочной перспективе способствуют:

- выбор наиболее эффективной производственной деятельности, деятельности по осуществлению различного рода услуг;
- компетентность и постоянное обучение персонала;
- оптимальный выбор ресурсов организации;
- оригинальный подход в решении организационных и управленческих задач» [22, с.15].

Система показателей финансовых результатов включает в себя не только абсолютные (прибыль), но и относительные показатели (рентабельность) эффективности использования ресурсов предприятия. Показатель рентабельности это один из главных показателей эффективности деятельности предприятия, определяющий уровень прибыльности производства, продаж, использования капитала и активов за отчетный период времени. В то же время с помощью данного показателя можно провести оценку потенциала развития компании [2, с. 104].

Показатели рентабельности позволяют оценить, какую прибыль имеет субъект хозяйствования с каждого рубля средств, вложенных в активы и, отражает конечные результаты деятельности, так как их величина показывает соотношение эффекта с имеющимися или использованными ресурсами. Поэтому поиск резервов повышения прибыли и уровня рентабельности является одной из основных задач в деятельности любой организации [26, с.23].

Основные показатели рентабельности предприятия представлены на рисунке 5.

С помощью показателя рентабельности продаж можно осуществлять контроль над уровнем затрат на предприятии и корректировать политику ценообразования. Данный показатель определяет какой объем прибыли получает предприятие при продаже продукции или услуг с одного рубля полученной выручки от реализации [1, с.972].



Рисунок 5 – Основные показатели рентабельности предприятия

В то же время на итоговую величину финансовых результатов влияют и показатели деловой активности предприятия, выраженные в скорости оборачиваемости активов и капитала компании, а также показатели, определяющие эффективность использования ресурсов предприятия. Так, например, скорость оборачиваемости дебиторской задолженности, период ее инкассации влияют на величину доходов предприятия: слишком длительный период инкассации приводит к замораживанию финансовых ресурсов в средствах в расчетах, что чревато недостатком активов, характеризующихся абсолютной ликвидностью, для выполнения наиболее срочных и срочных финансовых обязательств, а это, в свою очередь, может привести к проблемам с платежеспособностью и финансовой устойчивостью предприятия [11, с. 12].

В связи с этим на рисунке 6 представлена система ключевых показателей оценки финансовых результатов предприятия [15].

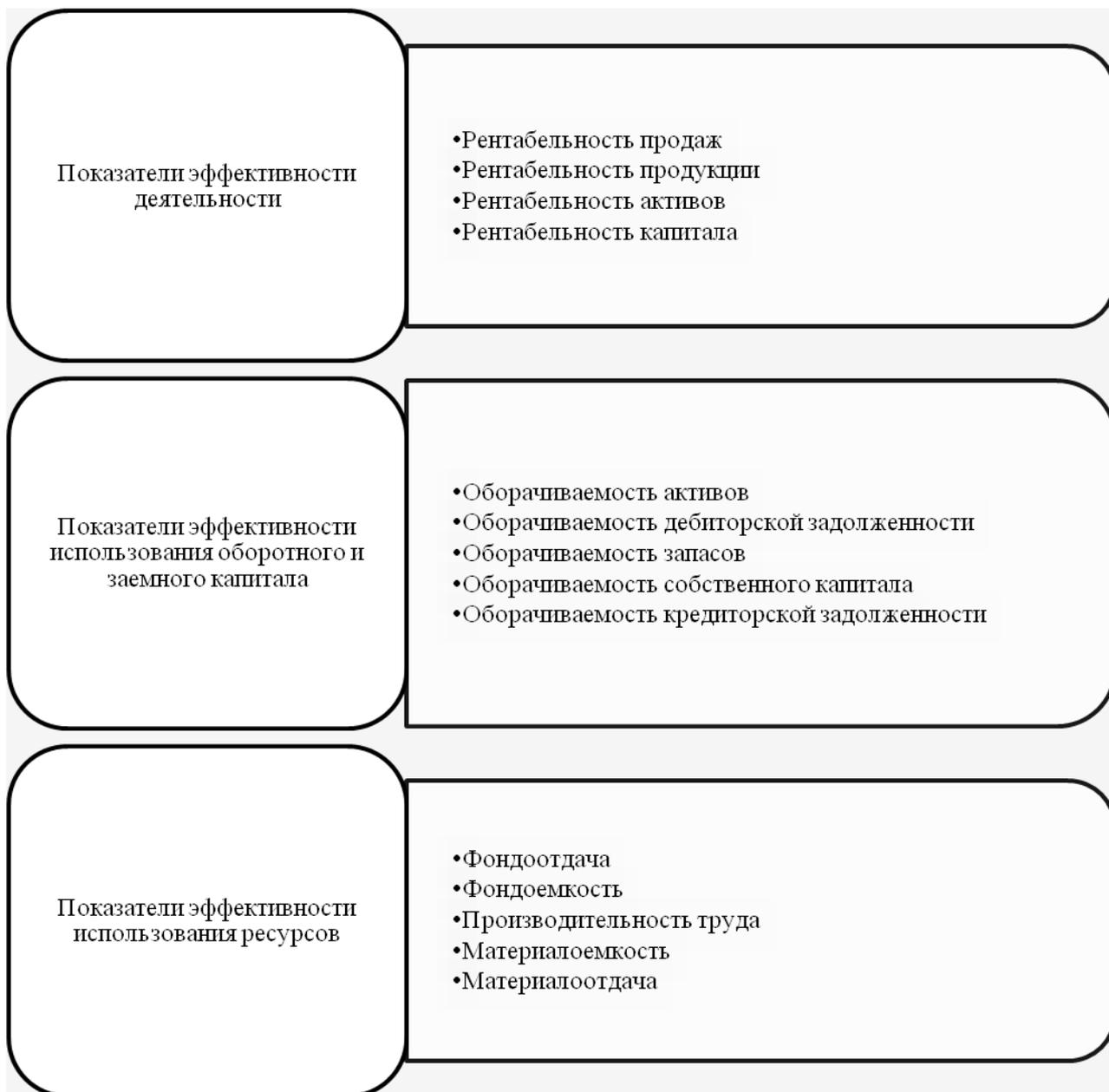


Рисунок 6 – Система ключевых показателей оценки финансовых результатов

«В настоящее время существуют различные способы повышения финансовых результатов, основные из них: формирование дополнительных источников дохода, в том числе открытие новых рынков и каналов сбыта, расширение номенклатуры выпускаемой продукции, эффект масштаба производства» [27, с.415]. Направления повышения финансовых результатов должны всегда формироваться в соответствии с полученными результатам их финансового анализа [16].

### **1.3 Методы анализа финансовых результатов компании**

Анализ финансовых результатов хозяйственной деятельности является научной базой принятия управленческих решений в бизнесе [17].

При проведении анализа финансовых результатов любой организации, нужно ориентироваться на методический инструментарий, учитывающий отраслевые качества формирования рентабельности и прибыли организации. Кроме этого, оптимальным по соотношению значимости и эффективности информации, которая была получена при проведении анализа с затратами труда, которые необходимо затратить при использовании выбранной методики. Для того, чтобы проследить изменение финансовых показателей компании и дать оценку ее финансового положения в определенный период времени, необходимо проводить финансовый анализ предприятия. Он даст ответы на все вопросы заинтересованных в компании групп (менеджеры, акционеры, кредиторы и налоговые органы) [14, с. 68].

«Основные показатели анализа финансовых результатов организации выражены в показателях прибыли, рентабельности и отражены в бухгалтерской (финансовой) отчетности предприятия, точнее в отчете о финансовых результатах» [4, с.502].

В бухгалтерском отчете финансовый анализ отображает положение за определенный период времени, а в случае отчета о финансовых результатах – ряд действий за определенный период времени. Бухгалтерская отчетность предоставляет определенную полезную информацию, которая подчеркивает два важнейших фактора: прибыльность и финансовую устойчивость компании, но не раскрывает всю информацию, которая касается финансовых операций фирмы [18].

Отчет о финансовых результатах - это краткое изложение финансовых показателей компании за определенный период времени, помогая различным инвесторам и заинтересованным группам принять инвестиционное решение. То есть – это такая сводка доходов и расходов фирмы по заданному

промежутку времени, которая заканчивается чистой прибылью или убытком за этот период [13, с. 22].

Базовый анализ отчета о финансовых результатах обычно включает расчет маржи валовой прибыли, маржи операционной прибыли и маржи чистой прибыли, каждый из которых делит прибыль на выручку. Маржа прибыли помогает показать, где затраты компании низкие или высокие на разных этапах операций [19].

В практике используется широкий круг приемов и методов анализа финансовой отчетности, такие как: вертикальный и горизонтальный метод, факторный, метод финансовых коэффициентов, сравнительный, маржинальный и т.д. Далее представленные методы рассмотрены подробнее:

- Использование вертикального анализа. Вертикальный анализ представляет из себя пропорциональный анализ бухгалтерской отчетности, в котором каждая статья отчета указана как процент от другой статьи.

- Использование горизонтального анализа. Горизонтальный отчет предполагает сравнение информации финансов за несколько отчетных периодов в абсолютном и относительном изменении [46, с.198].

- Метод финансовых коэффициентов. Удобство использование коэффициентов обуславливается тем, что они дают возможность рассчитывать относительный размер одного числа по отношению к другому. После завершения необходимого расчета, его можно сравнивать с тем же коэффициентом, который был рассчитан за предыдущий период или основан на среднем по отрасли. Это удобно тогда, когда необходимо проанализировать, соответствует ли компания ожиданиям.

- «Трендовый анализ отчета о финансовых результатах организации можно также проводить за три года, а также с дополнительной поквартальной оценкой равномерности формирования результата. Оптимально, если расходы растут более медленными темпами, чем доходы, а прибыль от основной деятельности – интенсивнее, чем доходы в целом.

– Факторный анализ - комплексное и системное изучение и измерение влияния факторов на величину результативного показателя» [38, с. 57].

В то же время различными авторами предлагается большое количество различных подходов к анализу финансовых результатов предприятия. Основные подходы описаны в таблице 1 [20].

Таблица 1 – Основные подходы к анализу финансовых результатов компании

Авторы	Основные направления анализа
В.Ю. Чакш	1. Оценка динамики абсолютных показателей финансовых результатов; 2. Определение направленности и размера влияния отдельных факторов на сумму прибыли и уровень рентабельности; 3. Выявление и оценка возможных резервов роста показателей; 4. Анализ порога прибыли [43, с. 101].
Д.А. Шеремет	1. Анализ доходов предприятия; 2. Анализ расходов и себестоимости; 3. Анализ финансовых результатов; 4. Анализ рентабельности продаж [47, с. 190].
Н.Н. Селезнева, А.Ф. Ионова	1. Анализ состава, структуры и динамики доходов и расходов; 2. Анализ динамики финансовых результатов; 3. Факторный анализ прибыли; 4. Расчет и оценка коэффициентов рентабельности [33, с. 51].
Н.К. Борисюк, М.А. Масальская	1. Оценка прибыли предприятия; 2. Изучение состава и структуры прибыли в динамике; 3. Выявление и количественные изменения влияния факторов, формирующих прибыль; 4. Разработка рекомендаций по наиболее эффективному формированию и использованию прибыли с учетом перспектив развития предприятия [10, с. 21].

На основании данных таблицы 1 можно сделать вывод, что подходы к оценке финансовых результатов деятельности предприятиями между учеными экономистами незначительно различаются. В связи с этим на рисунке 7 представлена общая модель комплексного анализа финансового результата компании, основанная на изученной литературе в области анализа экономических результатов предприятия [21].

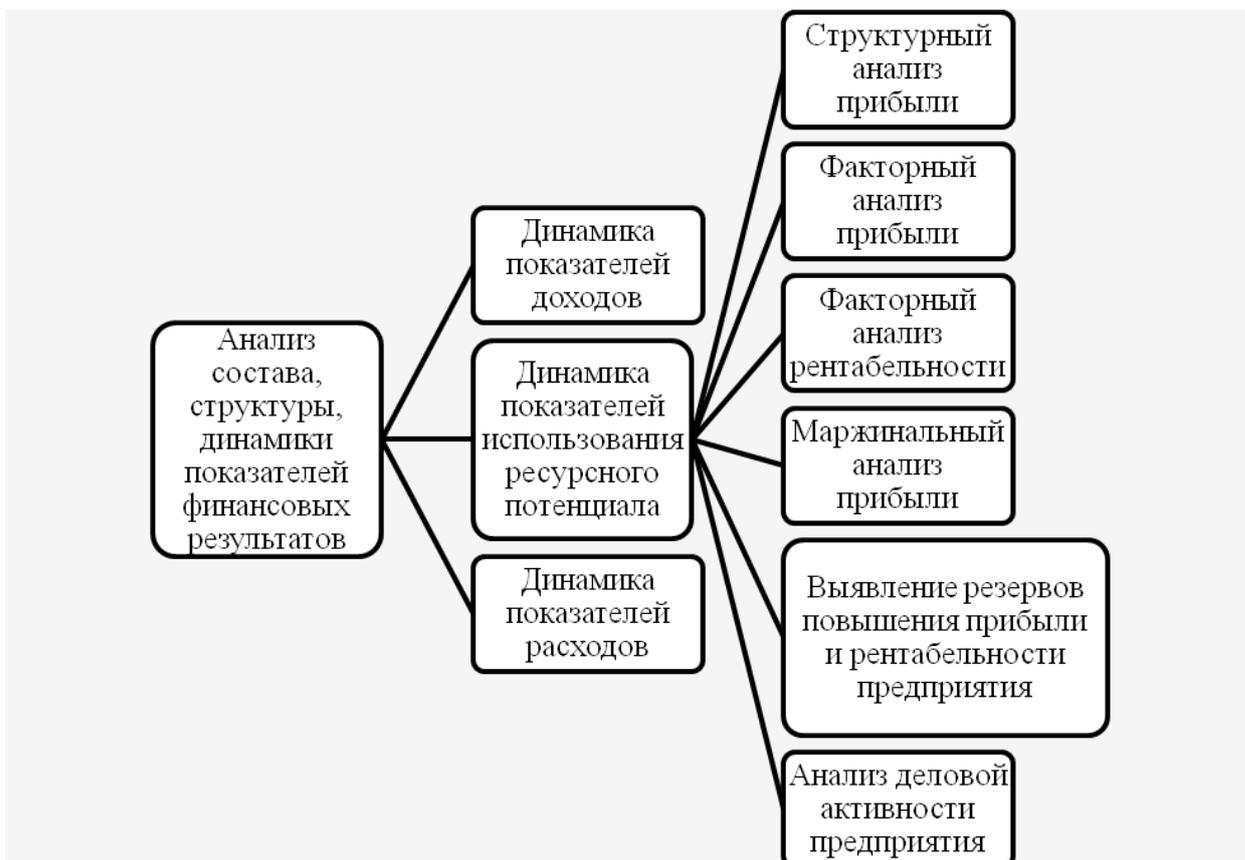


Рисунок 7 – Модель комплексного анализа финансовых результатов деятельности предприятия [23]

Как уже говорилось ранее, для осуществления анализа финансовых результатов используется значительное количество финансовых показателей. Формулы вычисления, которых представлены в таблице 2 [45].

Таблица 2 – Формулы вычисления показателей анализа финансовых результатов компании

Показатель	Формула расчета
рентабельность продаж (Робд)	$Робд = \frac{ОП}{В} * 100\%, \quad (1)$ <p>где В –выручка от продажи товаров*100%; ОП – операционная прибыль.</p>
чистая рентабельность (Рч)	$Рч = \frac{ЧП}{В} * 100\%, \quad (2)$ <p>где ЧП –чистая прибыль.</p>
рентабельность активов (Ра)	$Ра = \frac{ЧП}{А} * 100\%, \quad (3)$ <p>где А –активы.</p>

Продолжение таблицы 2

Показатель	Формула расчета
рентабельность производственных фондов (Рва)	$Рва = \frac{ЧП}{Ва} * 100\%,$ (4) где Ва –внеоборотные активы.
рентабельность собственного капитала (Рск)	$Рск = \frac{ЧП}{СК} * 100\%,$ (5) где СК–собственный капитал.
показатель оборачиваемости оборотных активов (Поб.а)	$Поб. а. = \frac{В}{ОА},$ (6) где В – выручка от продаж; ОА – оборотные активы
скорость одного оборота оборотных активов (С об.)	$С об. = \frac{\Pi}{\Pi об.а},$ (7) где $\Pi$ – продолжительность периода.
показатель оборачиваемости запасов (П о. з.)	$П о. з. = \frac{В}{З},$ (8) где В – выручка от продаж; З – средний объем запасов.
показатель оборачиваемости дебиторской задолженности (П о. д. з.)	$П о. д. з. = \frac{В}{ДЗ},$ (9) где ДЗ – средняя величина дебиторской задолженности.
показатель оборачиваемости кредиторской задолженности (П о. к. з.)	$П о. к. з. = \frac{В}{КЗ},$ (10) где КЗ – средняя величина кредиторской задолженности.
показатель оборачиваемости капитала (П о. к)	$П о. к. = \frac{В}{К},$ (11) где К – средняя величина капитала.

«Сформировав систему показателей финансовых результатов, поставив цель и сформулировав задачи предстоящего анализа, а также выбрав оптимальную методику для его осуществления, можно провести последовательный и достоверный финансовый анализ хозяйственной деятельности предприятия» [32, с.83].

В результате теоретической части исследования можно сделать выводы, что:

— финансовый результат деятельности компании - итог хозяйственной деятельности как самого предприятия, так и его подразделений. Он выражается в виде финансовых показателей, которые

являются важнейшим аспектом управления финансовыми рисками и финансовым состоянием компании. Финансовый результат является главным измерителем результатов хозяйственных операций и политики фирмы в финансовом выражении;

— на финансовые результаты деятельности организации влияет множество факторов как внешних, так и внутренних, естественно, особое значение в процессе финансового управления имеют внутренние факторы, так как на них можно влиять, полностью нивелируя, ослабляя или увеличивая их влияние;

— при проведении анализа финансовых результатов любой организации нужно ориентироваться на методический инструментарий, учитывающий отраслевые качества формирования рентабельности и прибыли организации;

— результаты, получаемые при анализе финансовых результатов, дают возможность для поиска резервов их улучшения, путем разработки и принятия обоснованных управленческих решений [24].

## **2 Анализ финансовых результатов деятельности компании ООО «ОКТОБЛУ»**

### **2.1 Организационно-экономическая характеристика ООО «ОКТОБЛУ»**

ООО «ОКТОБЛУ» — крупнейшая в России сеть магазинов по продаже спортивных товаров («Декатлон»). «В магазинах предприятия реализуется одежда, инвентарь, тренажеры, туристическое оборудование и многое другое, здесь можно найти экипировку для любого вида спорта. Сеть большая, ее магазины есть по всей России» [28].

Предприятие действует с 14.11.2005 г., компании присвоены: ИНН 5029086747, КПП 772501001, ОГРН 1055005170120, ОКПО 78112622 [25].

Юридический адрес организации: 115280, Г Москва, Муниципальный Округ Даниловский, ул Автозаводская, д. 23А к. 2.

Основной ОКВЭД предприятия - "торговля розничная прочая в неспециализированных магазинах" [30].

Предприятие не только классический ритейлер, который закупает и перепродает товары, также компания занимается производством и дизайном своей собственной продукции [29].

Руководитель юридического лица с 23.04.2019 г. по настоящее время - Анжелар Жереми Кристиан Этьен.

ООО «ОКТОБЛУ» не значится учредителем каких-либо российских юридических лиц [31].

Уставный капитал ООО «ОКТОБЛУ» составляет 4 млрд. руб. Это значительно больше минимального уставного капитала, установленного законодательством для ООО (10 т. р.). Учредители компании — Европейское общество «Декатлон» [32].

На 31.12.2021 г. организация не применяет специальных режимов налогообложения (находится на общем режиме).

Среднесписочная численность персонала ООО «ОКТОБЛУ» на 31.12.2021 г. — 2520 человек.

Организационная схема управления торговой точки «Декатлон» представлена на рисунке 8.

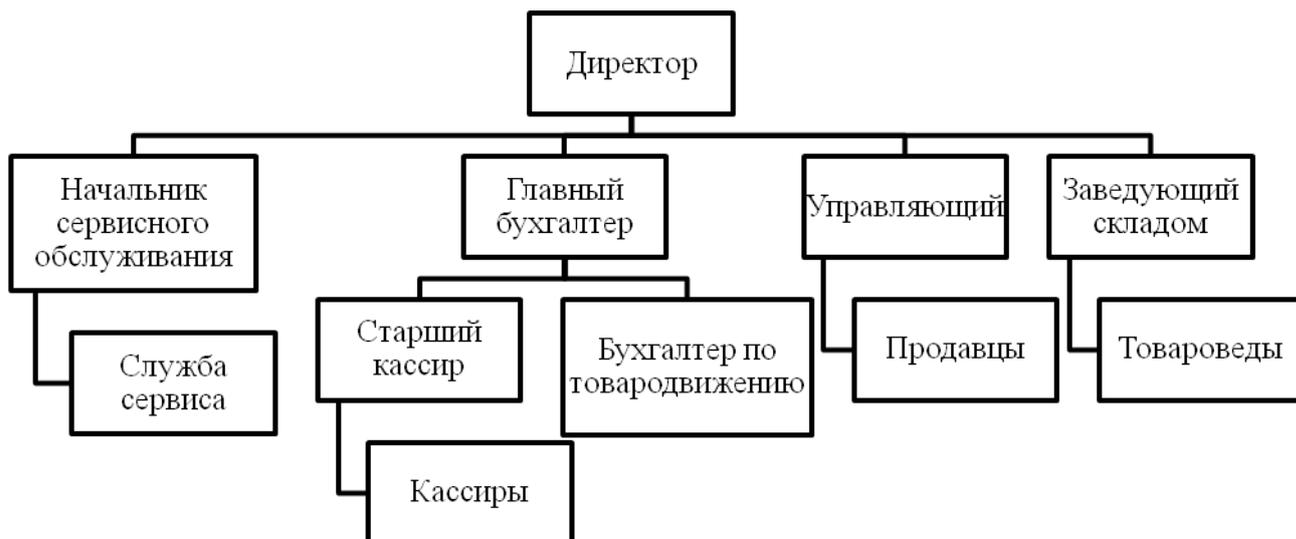


Рисунок 8 – Организационная схема управления торговой точки «Декатлон»

Структура управления на предприятии ООО «ОКТОБЛУ» – линейно-функциональная. «Организационная структура - это своеобразная модель устройства любого предприятия с перечнем всех подразделений и обязательным указанием подотчетности каждого из них. Эта модель предназначена для обеспечения понимания бизнес-логики организации и взаимодействия ее компонентов друг с другом» [40, с.18].

Основным руководителем магазина является директор. Он контролирует выполнение торговой политики организации, осуществляет стратегическое руководство, устанавливает долгосрочную тактику управления [33].

Экономический отдел магазина состоит из главного бухгалтера, осуществляющего подготовку финансовой документации, проведение расчетов и контроль экономических показателей предприятия. Главный бухгалтер предприятия подчиняется директору магазина и несет ответственность за формирование учетной политики, ведение бухгалтерского учета, своевременное представление полной и достоверной бухгалтерской отчетности [34].

«ООО «ОКТОБЛУ» - признана одним из лучших мест для работы в 2021 году. Эта одобрительная оценка является признанием того, что компания уделяет особое внимание созданию первоклассной культуры и остается одним из наиболее предпочтительных работодателей в сфере розничной торговли по всему миру» [28].

Экономический анализ хозяйственной деятельности предприятия предполагает использование различных методов, поскольку он содержит ряд различных типов оценок результатов этой деятельности. Анализ финансовой устойчивости и финансового состояния предприятия может помочь определить правильное управление финансовыми ресурсами в течение периода анализа [35].

Далее в таблице 3 представлена динамика основных технико-экономических показателей ООО «ОКТОБЛУ» за 2019-2021 гг.

Таблица 3 - Динамика технико-экономических показателей ООО «ОКТОБЛУ» за 2019-2021 гг.

Показатели	2019 г.	2020 г.	2021 г.	Изменение 2020/2019 гг.		Изменение 2021/2020 гг.	
				Абс. изм. (+/-)	Темп прироста, %	Абс. изм. (+/-)	Темп прироста, %
1. Выручка, т. р.	22943358	21807252	28568703	-1136106	-4,95	6761451	31,01
2. Себестоимость продаж, т.. р.	14502061	13775208	17014713	-726853	-5,01	3239505	23,52
3. Валовая прибыль (убыток), т. р.	8441297	8032044	11553990	-409253	-4,85	3521946	43,85

Продолжение таблицы 3

Показатели	2019 г.	2020 г.	2021 г.	Изменение 2020/2019 гг.		Изменение 2021/2020 гг.	
				Абс. изм. (+/-)	Темп прироста, %	Абс. изм. (+/-)	Темп прироста, %
4. Управленческие расходы, т. р.	-	-	-	-	-	-	-
5. Коммерческие расходы, т. р.	7910105	7434981	9120058	-475124	-6,01	1685077	22,66
6. Прибыль (убыток) от продаж, т. р.	531192	597063	2433932	65871	12,40	1836869	307,65
7. Чистая прибыль, тыс. руб.	201744	408650	1481543	206906	102,56	1072893	262,55
8. Основные средства, т. р.	2508713	2261291	2335552	-247422	-9,86	74261	3,28
9. Оборотные активы, т. р.	6011089	9822869	9868908	3811780	63,41	46039	0,47
10. Среднесписочная численность ППП, чел.	2301	2407	2520	106	4,61	113	4,69
11. Фонд оплаты труда ППП, т. р.	80535	96280	105840	15745	19,55	9560	9,93
12. Среднегодовая выработка работающего, т. р.	9971,04	9059,93	11336,79	-911,11	-9,14	2276,8	25,13
13. Среднегодовая заработная плата работающего, т. р.	35	40	42	5	14,29	2	5
14. Фондоотдача	9,15	9,64	12,23	0,5	-	2,59	-
15. Оборачиваемость активов, раз	3,82	2,22	2,89	-1,59	-	0,68	-
16. Рентабельность продаж, %	2,32	2,74	8,52	0,42	-	5,78	-
17. Рентабельность деятельности, %	0,90	1,93	5,67	1,03	-	3,74	-
18. Затраты на рубль выручки, коп.	97,68	97,26	91,48	-0,42	-0,43	-5,78	-5,94

По данным таблицы 3 можно сформировать вывод об увеличении выручки от реализации предприятия на 5625345 т. р. за три года. Прирост выручки от реализации в 2021 г. составил 31,01%. Темп прироста выручки от реализации за три года составил 24,5%.

В то же время себестоимость проданных товаров выросла в течение трех лет с 14502061 т. р. до 17014713 т. р. За три года темп прироста себестоимости

товаров составил 17,3%. Рост себестоимости товаров в течение трех лет идет гораздо медленнее, чем рост выручки организации, что является положительным фактором для увеличения итогового финансового результата организации [36].

В связи с этим валовая прибыль предприятия на конец 2021 г. составила 11553990 т. р., что на 3521946 т. р. выше значения в 2020 г. или на 43,85%.

Вместе с тем на предприятии происходит рост коммерческих расходов в течение трех лет. Коммерческие расходы выросли на 15,3% за период.

В виду стремительного роста выручки предприятия, на предприятии наблюдается значительный рост показателя прибыли от продаж. Прибыль от продаж на конец 2021 г. составила 2433932 т. р. За три года данный показатель увеличился более чем в 3,5 раза [37].

В итоге предприятие ООО «ОКТОБЛУ» после выплаты процентов, налогов и прочих платежей в 2021 г. получило чистую прибыль в размере 1481543 т. р. Значение показателя увеличилось более чем в 6 раз от значения 2019 г.

Так же в течение трех лет увеличиваются показатели, связанные с персоналом организации. Увеличивается средняя численность персонала организации, растет средняя заработная плата, а также среднегодовая выработка рабочего выросла за три года на 13,7 %.

Следовательно, оценив основные технико-экономические показатели ООО «ОКТОБЛУ» за 2019-2021 гг. можно сделать вывод о росте и улучшении основных показателей эффективности деятельности предприятия [39].

## **2.2 Анализ финансового состояния ООО «ОКТОБЛУ»**

В данном пункте в целях анализа финансовых результатов предприятия проведена оценка финансового состояния ООО «ОКТОБЛУ». Данная оценка позволяет ознакомиться подробно со структурой и динамикой активов и капитала организации за изучаемый период, а также оценить показатели

устойчивости финансового положения организации в настоящее время, что несомненно, оказывает влияние на итоговые финансовые результаты компании [41].

Наглядно динамика структуры активов организации ООО «ОКТОБЛУ» представлена на рисунке 9.

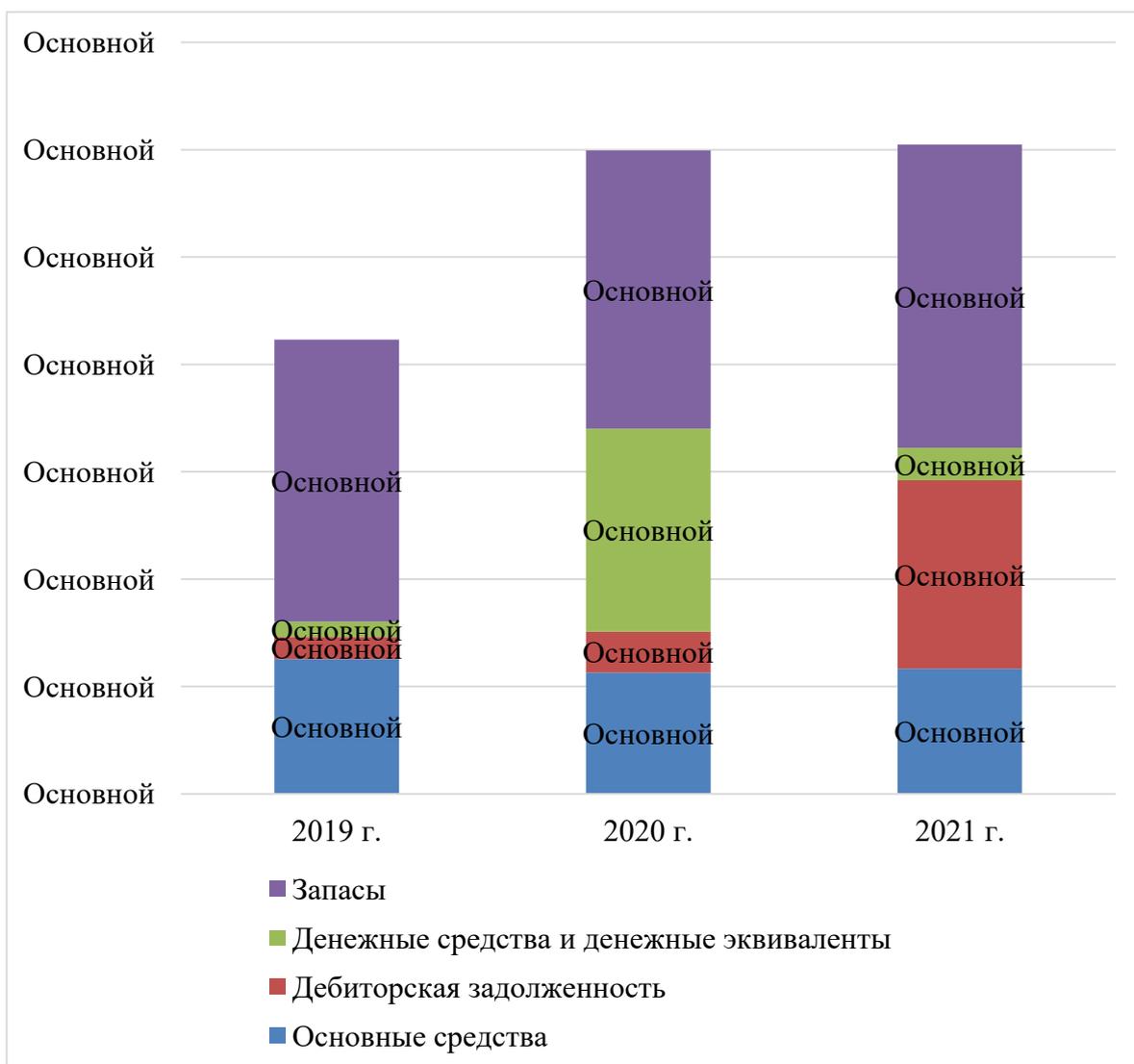


Рисунок 9 – Динамика статей актива ООО «ОКТОБЛУ» за 2019-2021 гг., т. р.

Из рисунка 9 видно, что большая часть активов организации представлена оборотными активами – 78,9% на 31.12.2021 г. Внеоборотные активы составляют на конец 2021 г. – 21,1 % соответственно. Основная часть оборотных активов представлена запасами – 45,1 % от общего объема активов

организации. Стоит отметить значительное снижение доли запасов в течение трех лет с 57,5 %. Дебиторская задолженность в конце анализируемого периода значительно возросла и составляет – 28 % по отношению к 4,5 % в начале периода анализа. Высокая доля запасов может свидетельствовать о высоком объеме медленно реализуемых активов у предприятия. Сокращение медленно реализуемых активов в сторону более ликвидных может свидетельствовать об улучшении финансовой устойчивости предприятия, однако доля денежных средств предприятия значительно снизилась, особенно по отношению к 2020 г.

Динамика структуры капитала ООО «ОКТОБЛУ» рассмотрена на рисунке 10.

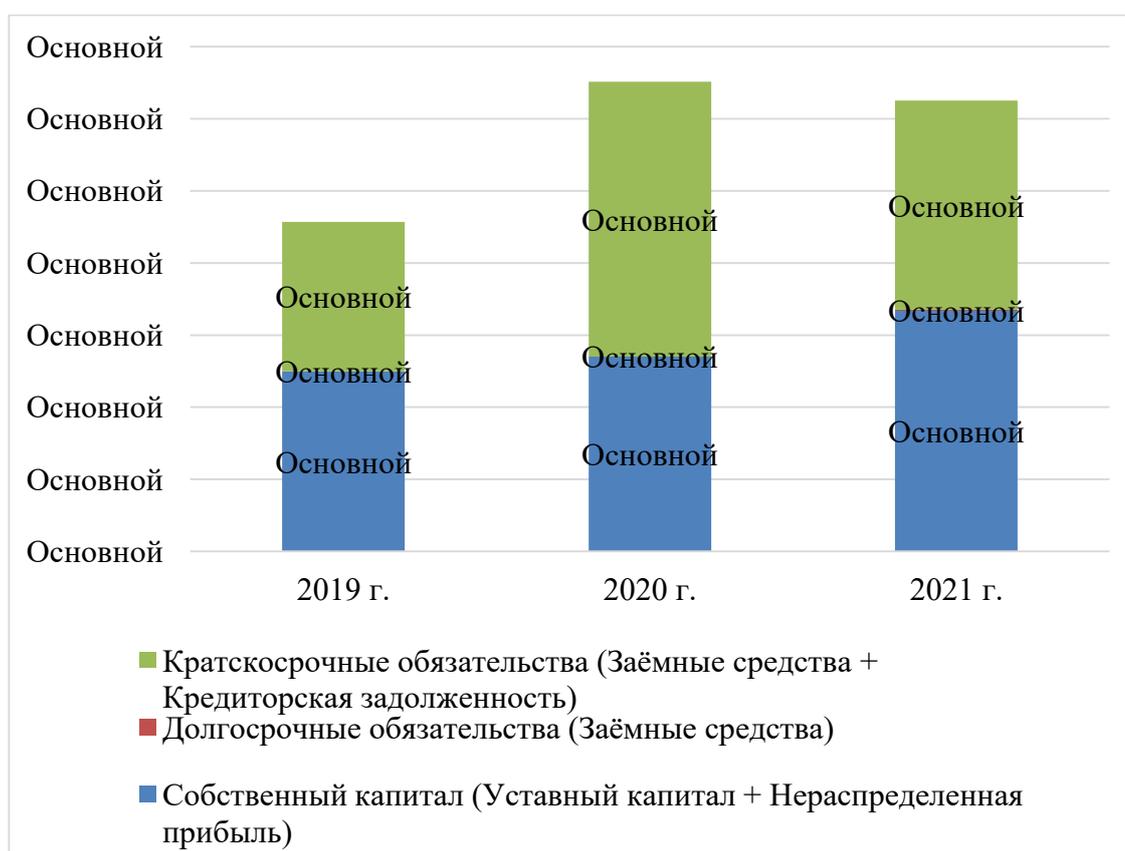


Рисунок 10 – Динамика статей пассива ООО «ОКТОБЛУ» за 2019-2021 гг., т. р.

На рисунке 10 видно, что на конец 2021 г. значительную часть капитала ООО «ОКТОБЛУ» занимает собственный капитал организации – 53,4%. Рост

собственного капитала за три года составил 1690194 т. р., однако его доля относительно 2019 г. снизилась на 1,3%.

Заемные источники финансирования, представленные краткосрочными обязательствами, составляют – 46,4 % от общего капитала организации. Также компания начала использовать долгосрочные обязательства в финансировании своей деятельности. На 31.12.2021г. долгосрочные обязательства составили 15206 т. р. или 0,1% от общего капитала организации.

Далее на рисунке 11 представлены результаты расчетов коэффициентов ликвидности ООО «ОКТОБЛУ» за 2019-2021 гг. Когда определяют степень ликвидности на уровне хозяйствующего субъекта, то, в первую очередь, выявляют наличие определенного объема активов у компании, чтобы погашать ее краткосрочные обязательства, даже если по ним уже нарушены все договорные сроки. Снижение показателей ликвидности – это первый признак, который может способствовать наступлению финансового кризиса, следствием которого является банкротство [42].

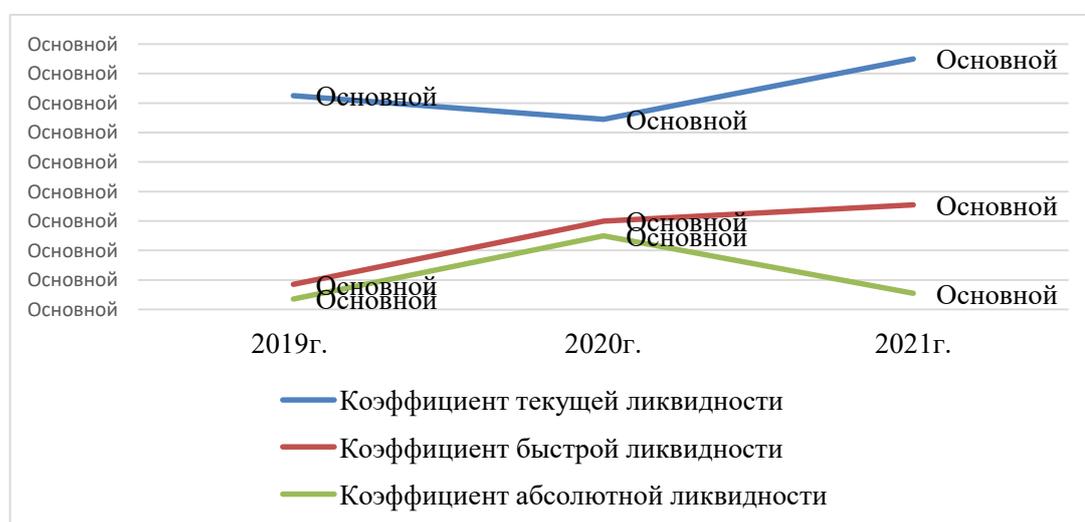


Рисунок 11 – Динамика показателей ликвидности ООО «ОКТОБЛУ», %

На рисунке 11 наблюдается несоответствие норме всех коэффициентов ликвидности ООО «ОКТОБЛУ». Коэффициент текущей ликвидности

составил 1,7 к концу периода оценки при норме не ниже 1,8. Значение показателя немного не достигает нормы. Динамика показателя за три года положительная. Коэффициент быстрой ликвидности вырос на +0,54 за три года и достиг значения 0,71 при норме не ниже 0,8. Коэффициент абсолютной ликвидности составил на конец 2021 г. - 0,11. Данный показатель достигал нормативного значения в 2020 г. Однако в 2021г. значительно ухудшился в связи с сильным снижением объёмов денежных средств в активах предприятия [43].

В таблице 4 оценены относительные показатели финансовой устойчивости предприятия ООО «ОКТОБЛУ».

Таблица 4 – Оценка относительных показателей финансовой устойчивости ООО «ОКТОБЛУ» за 2019– 2021 гг.

Показатель	Значение, %			Изменение 2021/2019 гг.
	2019 г.	2020 г.	2021 г.	
1. Коэффициент автономии	0,55	0,41	0,53	-0,02
2. Коэффициент финансового левериджа	0,83	1,41	0,87	+0,04
3. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	0,31	0,22	0,41	+0,1
4. Коэффициент покрытия инвестиций	0,55	0,41	0,54	-0,01
5. Коэффициент маневренности собственного капитала	0,37	0,41	0,61	+0,24
6. Коэффициент обеспеченности запасов	0,36	0,42	0,72	+0,36

В таблице 4 видно, что все показатели финансовой устойчивости ООО «ОКТОБЛУ», кроме коэффициента покрытия инвестиций, в течение 3 лет демонстрируют удовлетворительные значения. Так, коэффициент автономии на конец периода составляет 0,53 при норме не менее 0,45. У предприятия имеется невысокая зависимость от заемных средств – 47%. Коэффициент финансового левериджа составил 0,87 при норме не более 1,22. Значение показателя в 2020 г. не укладывалось в норму, как и значение коэффициента автономии. Значение коэффициента обеспеченности собственными оборотными средствами составило – 0,41 при норме 0,1 и более. На

предприятия достаточно собственных оборотных средств. Значение показателя за три года улучшилось. Коэффициент покрытия инвестиций на конец 2021 г. составил 0,54 при норме более 0,7. В течение 2019-2021 гг. коэффициент не укладывался в норму. Коэффициент маневренности собственного капитала в течение трех лет соответствовал норме и на конец анализируемого периода составил 0,61. Показатель увеличился на 0,24 за период. Коэффициент обеспеченности запасов в 2019-2020 гг. не соответствовал норме, однако на конец анализируемого периода показатель достиг рекомендуемых значений и составил 0,72 [47].

Полученные результаты анализа финансового состояния ООО «ОКТОБЛУ» свидетельствуют о достаточно устойчивом финансовом положении организации, однако на предприятии присутствуют некоторые проблемы с ликвидностью, связанные с низким объемом высоколиквидных активов [48].

### **2.3 Анализ финансовых результатов ООО «ОКТОБЛУ»**

В таблице 3 пункта 2.1 бакалаврской работы было выявлено, что на предприятии в течении трех лет значительно увеличились показатели выручки, прибыли от продаж и, как результат, чистой прибыли предприятия.

На рисунке 12 наглядно представлено изменение долей показателей прибыли в общей выручке ООО «ОКТОБЛУ» в течение трех анализируемых лет [49].

Согласно рисунку 12, на предприятии произошло увеличение доли валовой, чистой и прибыли от продаж в общей выручке предприятия. Доля валовой прибыли увеличилась с 36,8 % до 40,4 % за три года, доля прибыли от продаж с 2,3 % до 8,5 %, доля чистой прибыли с 0,9 % до 5,2 %.

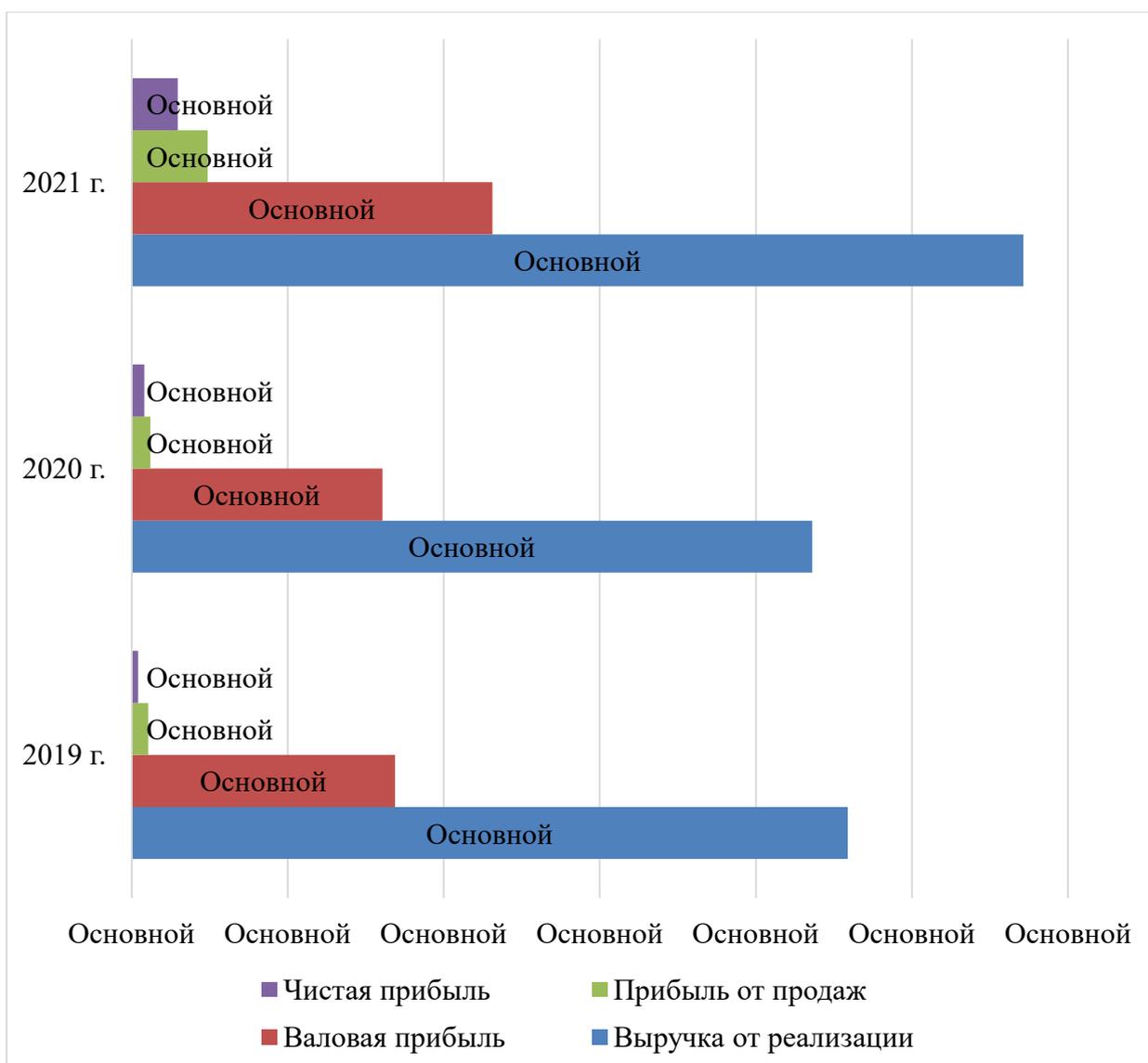


Рисунок 12 – Изменение долей показателей прибыли в общей выручке ООО «ОКТОБЛУ» за 2019-2021 гг., т. р.

Далее на рисунке 13 произведен анализ изменения доли расходов предприятия в общем объеме выручки предприятия ООО «ОКТОБЛУ».

На рисунке 13 видно сокращение долей практически всех расходов в общем объеме выручки предприятия. Выросла только доля налога на прибыль с 0,5% до 1,3%. Доля себестоимости продаж снизилась с 63,2% до 59,56%, доля коммерческих расходов снизилась с 34,5% до 31,9%, доля прочих расходов снизилась с 2,7% до 3,8%.

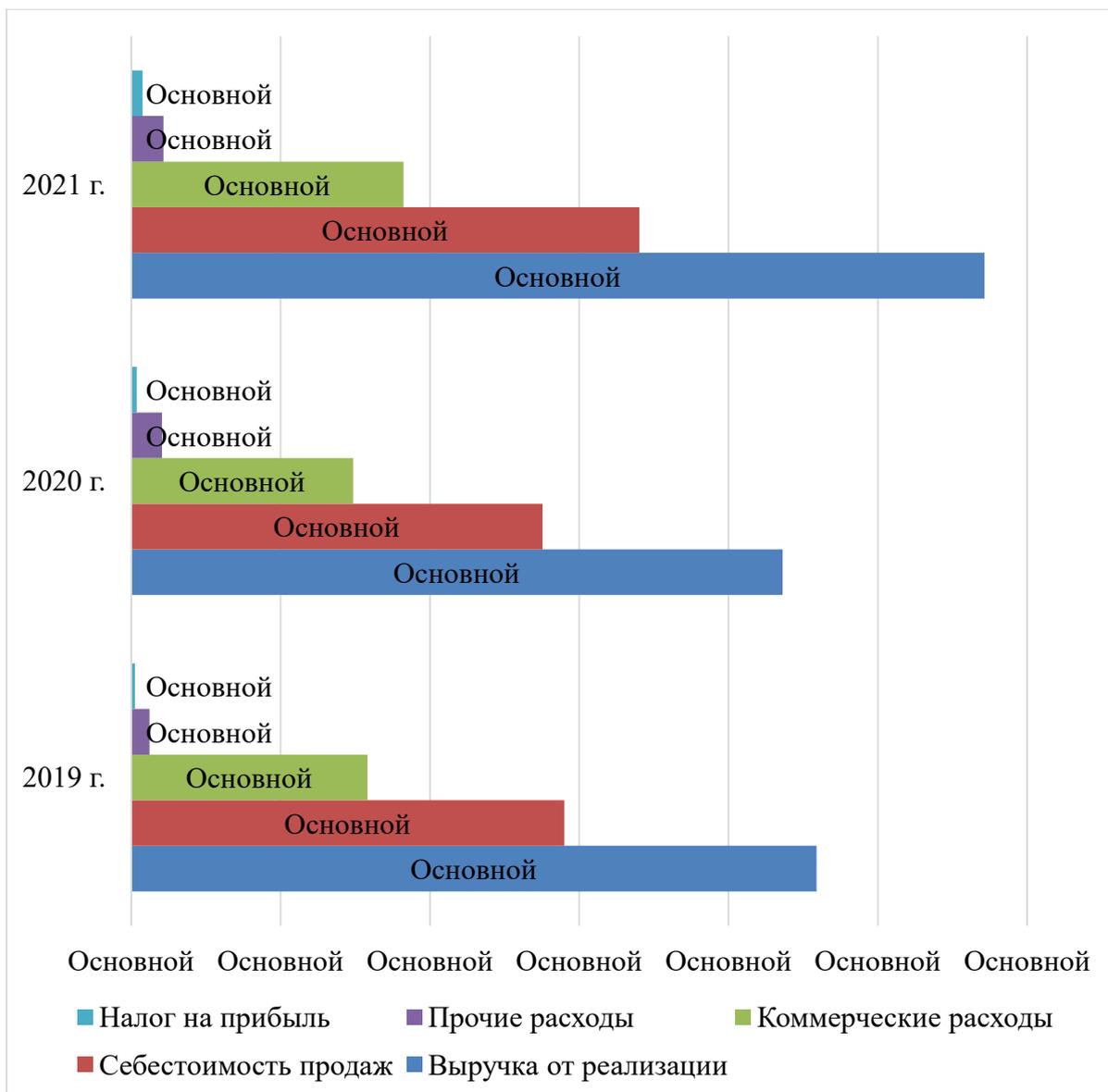


Рисунок 13 – Изменение долей расходов в общей выручке ООО «ОКТОБЛУ» за 2019-2021 гг., т. р.

Следовательно, полученные итоговые показатели финансовых результатов ООО «ОКТОБЛУ» во многом связаны с оптимизацией расходов на реализацию продукцию.

Далее в таблице 5 проведен вертикальный анализ прибыли ООО «ОКТОБЛУ».

Таблица 5 – Вертикальный анализ прибыли ООО «ОКТОБЛУ» за 2019-2021 гг., %.

Показатели	2019 г.	2020 г.	2021 г.	Темп роста, %	
				2020/ 2019 гг.	2021/ 2020гг.
1. Доля валовой прибыли в выручке от реализации	36,8	36,8	40,4	100	109,8
2. Доля валовой прибыли в себестоимости продаж	58,2	58,3	67,9	100,2	116,5
3. Доля чистой прибыли в выручке от реализации	0,9	1,9	5,2	211,1	273,7
4. Доля чистой прибыли в себестоимости продаж	1,4	2,9	8,7	207,1	300

Согласно данным таблицы 5, темп роста валовой прибыли в выручке от реализации составил 9,8% за 2021 г., что говорит об увеличении эффективности деятельности организации за три года. Темп роста валовой прибыли в себестоимости продаж составил 0,2% в 2020 г. и 16,5% в 2021 г.

Доля чистой прибыли в выручке от реализации также возросла. Темп роста доли чистой прибыли в выручке от реализации в 2020 г. составил 111,1%, в 2021 г. – 173,7%. Доля чистой прибыли в себестоимости продаж так же изменилась. Доля увеличилась на 7,3%.

Все рассмотренные показатели подтверждают улучшение эффективности деятельности предприятия ООО «ОКТОБЛУ».

Далее оценена рентабельность ООО «ОКТОБЛУ» в течение указанного периода с помощью показателей рентабельности продаж.

В таблице 6 оценены показатели рентабельности продаж ООО «ОКТОБЛУ» за 2019-2021 гг.

По данным таблицы 6 можно сделать вывод, что ООО «ОКТОБЛУ» на конец анализируемого периода имеет удовлетворительные и положительные значения показателей рентабельности продаж, что связано с ростом выручки и прибыли организации в течение трех лет.

Таблица 6 – Анализ показателей рентабельности продаж ООО «ОКТОБЛУ» за 2019-2021 гг., %.

Показатели	Значение, %			Изменение 2021/2019 гг. коп.
	2019 г.	2020 г.	2021 г.	
1. Рентабельность продаж	2,3	2,7	8,5	+6,2
2. Рентабельность продаж по прибыли от продаж до уплаты процентов и налогов	1,5	3,3	6,6	+5,1
3. Рентабельность продаж по чистой прибыли	0,9	1,9	5,2	+4,3

Наглядно динамика показателей рентабельности представлена на рисунке 14.

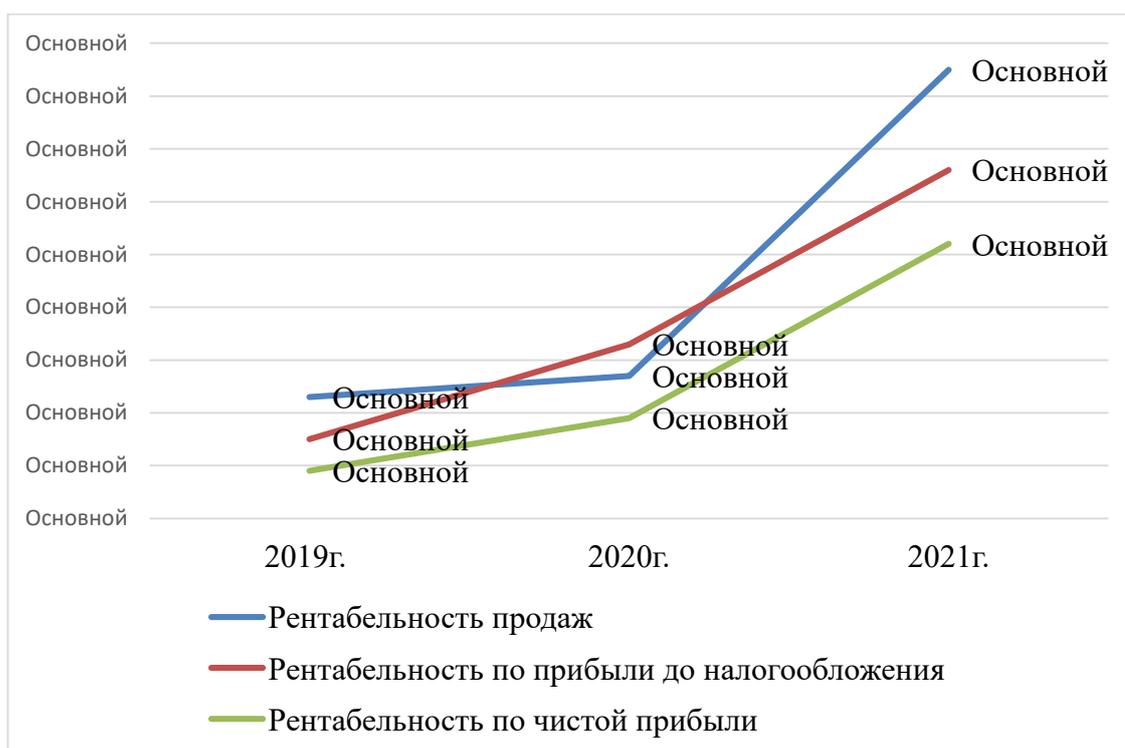


Рисунок 14 – Динамика показателей рентабельности продаж ООО «ОКТОБЛУ» за 2019-2021 гг., %

На рисунке 14 заметна позитивная динамика всех рассматриваемых показателей рентабельности в течение трех лет. Самый заметный рост

демонстрирует показатель рентабельности продаж - +6,2% за три года. Другие показатели рентабельности так же показали рост. Рентабельность продаж по прибыли до налогообложения выросла до 6,6%, рентабельность продаж по чистой прибыли увеличилась до 5,2% за три года. Все три показателя на конец 2021г. соответствуют норме по значениям рентабельности данной отрасли.

Далее на рисунке 15 рассмотрено изменение показателя прибыли от продаж на рубль, вложенный в реализацию продукции.

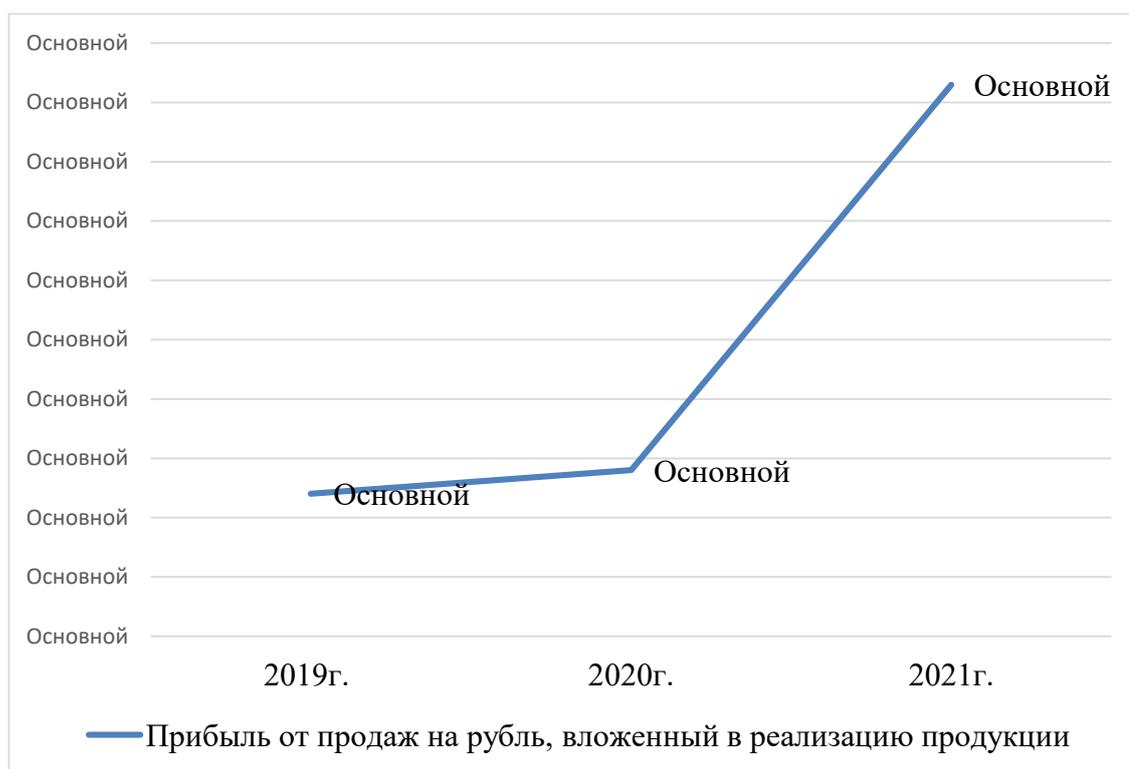


Рисунок 15 – Динамика показателя прибыли от продаж на рубль, вложенный в реализацию продукции ООО «ОКТОБЛУ» за 2019-2021 гг., %

На рисунке 15 видно, что значение показателя на конец 2021 г. увеличилось практически в 4 раза.

В таблице 7 произведен расчет показателей рентабельности активов, капитала, а также производственных фондов предприятия ООО «ОКТОБЛУ» за три года в целях оценки эффективности использования вложенных средств в деятельность предприятия.

Таблица 7 – Анализ показателей рентабельности активов, капитала и производственных фондов ООО «ОКТОБЛУ» за 2019-2021 гг., %.

Показатели	Значение, %			Изменение 2020/2019 гг.	Изменение 2021/2020 гг.
	2019 г.	2020 г.	2021 г.		
Рентабельность собственного капитала	4,1	7,8	24,5	3,7	16,7
Рентабельность активов	2,2	3,7	11,6	1,5	7,9
Рентабельность производственных фондов	7,2	7,8	31,6	0,6	23,8

В таблице 7 наблюдается улучшение всех показателей рентабельности за три года. На конец 2021 г. показатели рентабельности активов, капитала и производственных фондов достигли рекомендуемых значений по отрасли. Наибольший рост продемонстрировал показатель рентабельности производственных фондов - +24,4% за три года. Так же значительно увеличилась и рентабельность собственного капитала организации с 4,1% до 24,5%.

Далее на рисунке 16 рассмотрено изменение показателя прибыли на задействованный капитал, который определяется отношением прибыли до уплаты процентов и налогов к капиталу компании.

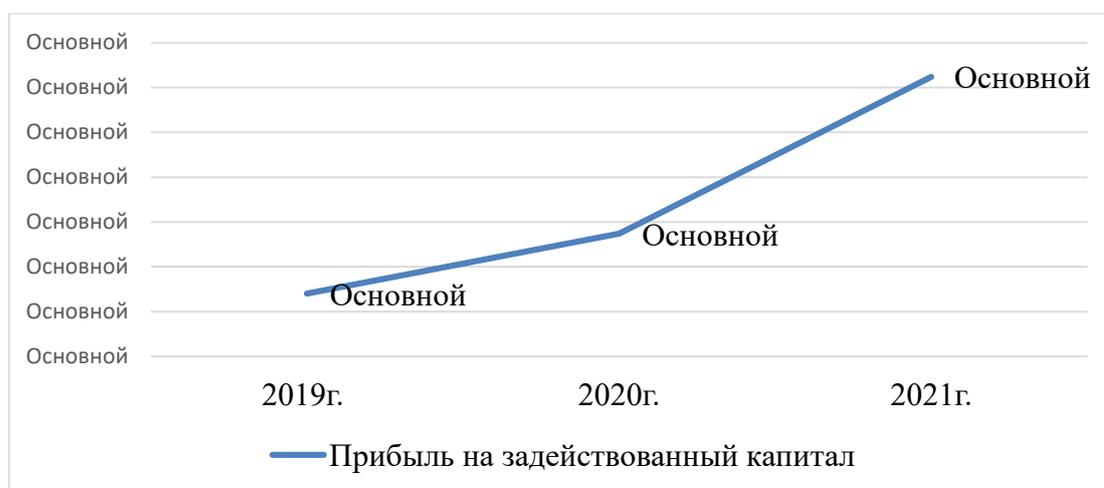


Рисунок 16 – Динамика показателя прибыли на задействованный капитал ООО «ОКТОБЛУ» за 2019-2021 гг., %

На рисунке 16 видна положительная динамика показателя прибыли на задействованный капитал. Изменение показателя за период составило +24,2 %.

В заключении рассчитаны показатели оборачиваемости активов и капитала организации, характеризующие деловую активность компании и степень интенсивности использования имеющихся у компании активов и капитала. Результаты расчетов представлены в таблице 8.

Таблица 8 – Анализ деловой активности ООО «ОКТОБЛУ» за 2019-2021 гг., дни.

Показатели	Значение, дни			Изменение 2020/2019 гг.	Изменение 2021/2020 гг.
	2019 г.	2020 г.	2021 г.		
Оборачиваемость оборотных средств	99	133	126	34	-7
Оборачиваемость запасов	87	90	76	3	-14
Оборачиваемость дебиторской задолженности	7	10	27	3	17
Оборачиваемость кредиторской задолженности	56	67	64	11	-3
Оборачиваемость активов	144	186	163	42	-23
Оборачиваемость собственного капитала	78	87	77	9	-10

В таблице 8 видно ухудшение показателей оборачиваемости активов и капитала за три года. Не смотря на небольшое улучшение данных показателей в 2021 г., многие показатели не соответствуют норме на конец анализируемого периода. Оборачиваемость оборотных средств выросла с 99 дней до 126 дней за три года. Основной причиной данного роста является ухудшение оборачиваемости запасов и дебиторской задолженности. Оборачиваемость запасов составила на конец периода – 76 дней при норме 45 дней, оборачиваемость дебиторской задолженности составила 27 дней при норме не более 11 дней. Все перечисленное так же негативно отразилось на показателе оборачиваемости активов предприятия в целом.

Следовательно, в результате аналитической части бакалаврской работы можно сделать выводы, что на предприятии ООО «ОКТОБЛУ» происходит рост и улучшение основных финансовых результатов деятельности предприятия. Анализ финансового положения показал, что предприятие достаточно устойчиво в финансовом плане, однако на предприятии присутствуют некоторые проблемы с ликвидностью, связанные с недостаточным объемом высоколиквидных активов. В целом, деятельность компании на конец 2021 г. прибыльна и рентабельна, наблюдается увеличение показателей выручки, прибыли от продаж, чистой прибыли, снижается доля расходов в выручке предприятия, растут показатели рентабельности продаж, активов, капитала, производственных фондов. Среди выявленных проблем, которые могут негативно отразиться на финансовых результатах предприятия можно выделить ухудшение показателей деловой активности ООО «ОКТОБЛУ» в течение трех лет и несоответствующие норме значения оборачиваемости запасов и дебиторской задолженности на конец 2021 г., а также рост коммерческих расходов предприятия за период. Устранение данных проблем позволит предприятию и дальше улучшать свои финансовые результаты.

### **3 Формирование направлений роста финансовых результатов деятельности компании ООО «ОКТОБЛУ»**

#### **3.1 Разработка рекомендаций, направленных на рост финансовых результатов ООО «ОКТОБЛУ»**

Оценка финансовых результатов деятельности предприятия имеет огромную роль в укреплении его финансового состояния, так как получение прибыли является основной целью деятельности предприятия.

«Оптимизация финансовых результатов – это количественно измеримые возможности увеличения прибыли или снижения убытка за счет роста объема реализации товаров, уменьшения затрат на их реализацию, недопущение внереализационных убытков, совершенствования структуры реализуемых товаров. Резервы выявляются на стадии планирования и в процессе выполнения планов» [41, с.23].

Таким образом, получение оптимальных финансовых результатов – итог грамотного управления и слаженной деятельности всех подразделений предприятия.

Метод оптимизации финансовых результатов должен быть подобран наиболее эффективно, во взаимосвязи с особенностями компании, продукции и рынка.

В результате анализа финансовых результатов ООО «ОКТОБЛУ» сформированы выводы.

На предприятии наблюдается рост выручки от реализации предприятия за три года. Прирост выручки от реализации в 2021 г. составил 31,01%. Темп прироста выручки от реализации за три года составил 24,5%.

Себестоимость проданных товаров выросла в течение трех лет с 14502061 т. р. до 17014713 т. р. За три года темп прироста себестоимости товаров составил 17,3%. Рост себестоимости товаров в течение трех лет идет гораздо медленнее, чем рост выручки организации, что является

положительным фактором для увеличения итогового финансового результата организации. Также на предприятия происходит рост коммерческих расходов в течение трех лет. Коммерческие расходы выросли на 15,3% за период.

Валовая прибыль предприятия на конец 2021 г. выше значения в 2020 г. на 43,85%. За три года показатель прибыли от продаж увеличился более чем в 3,5 раза. В итоге предприятие ООО «ОКТОБЛУ» после выплаты процентов, налогов и прочих платежей в 2021 г. получило чистую прибыль в размере 1481543 т. р. Значение показателя увеличилось более чем в 6 раз от значения 2019 г.

В течение трех лет на предприятии произошло увеличение доли валовой, чистой и прибыли от продаж в общей выручке предприятия. Доля валовой прибыли увеличилась с 36,8 % до 40,4 % за три года, доля прибыли от продаж с 2,3 % до 8,5 %, доля чистой прибыли с 0,9 % до 5,2 %.

На предприятии присутствует сокращение долей практически всех расходов в общем объеме выручки предприятия. Доля себестоимости продаж снизилась с 63,2% до 59,56%, доля коммерческих расходов снизилась с 34,5% до 31,9%, доля прочих расходов снизилась с 2,7% до 3,8%.

В ООО «ОКТОБЛУ» на конец анализируемого периода имеет удовлетворительные и положительные значения показателей рентабельности продаж, что связано с ростом выручки и прибыли организации в течение трех лет. Самый заметный рост демонстрирует показатель рентабельности продаж - +6,2% за три года. Все показатели рентабельности соответствуют норме по значениям рентабельности данной отрасли.

В результате анализа деловой активности предприятия видно ухудшение показателей оборачиваемости активов и капитала за три года. Основной причиной данного роста является ухудшение оборачиваемости запасов и дебиторской задолженности. Основная часть оборотных активов представлена запасами – 45,1 % от общего объема активов организации. Дебиторская задолженность в конце анализируемого периода значительно возросла и составляет – 28 % по отношению к 4,5 % в начале периода анализа.

Доля денежных средств и финансовых вложений значительно снизилась. Оборачиваемость запасов составила на конец периода – 76 дней при норме 45 дней, оборачиваемость дебиторской задолженности составила 27 дней при норме не более 11 дней.

Следовательно, среди выявленных проблем, которые могут негативно отразиться на финансовых результатах предприятия можно выделить:

- ухудшение показателей деловой активности и несоответствующие норме значения оборачиваемости запасов и дебиторской задолженности на конец 2021 г., связанные с высокой долей запасов и существенным ростом дебиторской задолженности за период.
- рост коммерческих расходов в течение анализируемого периода.

Устранение данных проблем позволит предприятию улучшить свои финансовые результаты. Для устранения данных проблем предприятию рекомендуется осуществить следующие мероприятия, представленные на рисунке 17.

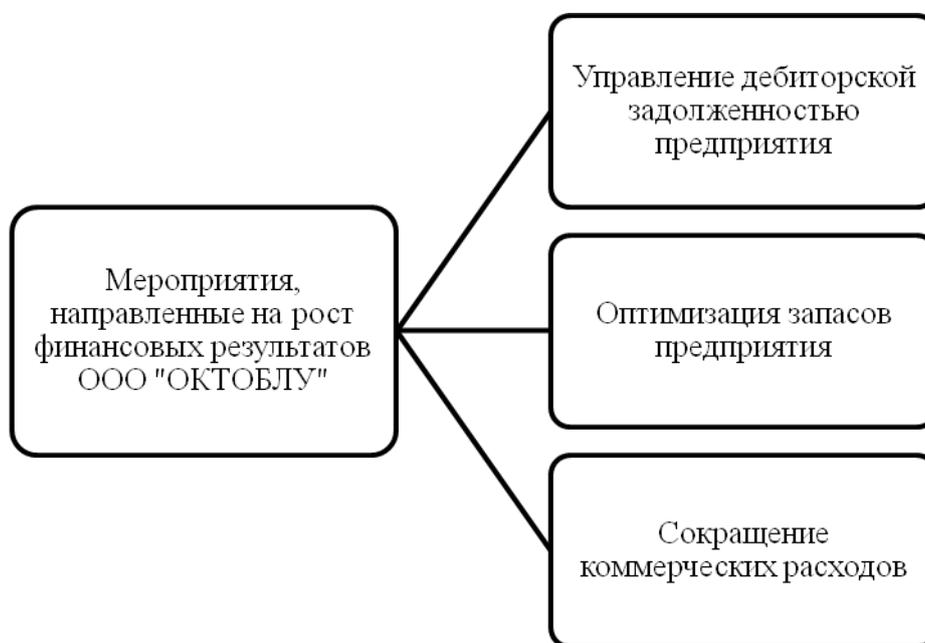


Рисунок 17 – Мероприятия, направленные на рост финансовых результатов ООО "ОКТОБЛУ"

Далее данные мероприятия рассмотрены подробнее.

На коммерческих расходах можно сэкономить за счет следующего:

- пересмотреть условия упаковки товара,
- оптимизировать торговую площадь предприятия;
- снизить издержки на оплату труда торгового персонала.

В зависимости от специфики бизнеса компании используют различные виды тары и упаковочных материалов. Сэкономить на упаковке товара, продукции можно так:

- отказаться от окраски, упростить оформление упаковки;
- дифференцировать упаковку в зависимости от позиционирования товара.
- перейти на более дешевые аналоги упаковочных материалов;
- запустить акцию по возврату упаковки для переработки материалов;
- провести тендер среди поставщиков упаковочных материалов.

Аренда торговых точек, как правило, обходится компании дорого. Чтобы сократить эту статью затрат, нужно, во-первых, разобраться, вся ли площадь используется по назначению, выявить фактически не используемую. Если таковая есть – провести переговоры с арендатором о возможности отказа от нее или сдачи в субаренду. Как вариант – договориться о снижении арендной ставки, снять помещение меньшей площадью или с более низкими расценками.

Оптимизировать фонд зарплаты торгового персонала можно за счет: сокращения численности продавцов, менеджеров по продажам, торговых представителей; уменьшения постоянной части зарплаты и увеличения премиальной. Прежде чем начать сокращать персонал, стоит проанализировать его достаточность во всех торговых точках, текущую нагрузку. Важно понять, на сколько можно его сократить, чтобы при этом не упали продажи компании. В рознице, к примеру, это можно определить по

средней производительности труда в час – отношение выручки магазина за период к отработанным продавцами часам за тот же период.

Эффективное снижение затрат на реализацию – прямой путь к повышению прибыльности и рентабельности.

Управление запасами является одной из главных составляющих формирования торговой политики предприятия. Для более точного планирования товарного ассортимента и запасов используют ABC-анализ.

В связи с этим возникает необходимость анализа ассортимента магазина с помощью различных методов, например, оптимизацию можно провести на основе ABC-анализа. «Данный метод позволяет классифицировать товары по степени их спроса, тем самым выделить важные виды и сократить неэффективные. Для того чтобы классифицировать товары по группам, необходимо выделить для них определенные показатели. Применение результатов ABC-анализа позволяет повысить эффективность работы предприятия и тем самым минимизировать риски, сократить расходы и увеличить доходы. ABC-анализ основывается на принципе Парето, исходящим из того, что 20 % всех товаров дают 80 % доходов предприятия, т. е., надежно контролируя 20 % товарных позиций, можно на 80 % контролировать всю систему запасов сырья. Этот вид анализа проводится путем разбиения товарных запасов на три группы: наиболее ценные, промежуточные, наименее ценные. Данный способ позволяет сконцентрироваться на товарных позициях, имеющих наибольший спрос у покупателей, тем самым избежать дефицита товаров и повысить эффективность управления» [4, с. 101].

Все больше предпринимателей решают автоматизировать торговый учёт. Программы для управления запасами помогают понять все аспекты продукции. Более того, отслеживание того, как запасы перемещаются, может также помочь лучше понять клиентов и то, что они хотят от вашего бизнеса.

Программное обеспечение для управления запасами — программное обеспечение, предназначенное для отслеживания товаров и управления ими на

различных этапах цепочки поставок. Функции включают в себя управление уровнем запасов, категоризацию товарно-материальных запасов, отслеживание заказов на продажу и заказов на покупку, сканирование штрих-кодов и автоматическую покупку в точках повторного заказа.

Наиболее популярные современные программы по управлению запасами торгового предприятия представлены в таблице 9.

Таблица 9 – Современные программы по управлению запасами торгового предприятия

Программа и функции	Преимущества	Недостатки
«ЕКАМ»:	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Оперативный и точный контроль за складскими остатками.</li> <li>2. Удобное и быстрое проведение инвентаризации.</li> <li>3. Большое разнообразие настраиваемых аналитических, финансовых, товарных и управленческих отчетов.</li> <li>4. Возможность одновременного учета товаров в нескольких структурных подразделениях.</li> <li>5. Загрузка прайсов поставщиков в программу, облегчающее создание номенклатуры.</li> <li>6. Автоматическая передача данных о продажах в 1С.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Отсутствует функционал по управлению доставкой.</li> <li>2. Нет блока календаря и задач.</li> </ol>
«Бизнес.ру»	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Максимально широкий функционал, подходящий для розничного и сетевого бизнеса.</li> <li>2. Наличие программы лояльности.</li> <li>3. Высокая стабильность работы.</li> <li>4. Удобный интерфейс.</li> <li>5. Наличие демоверсии.</li> <li>6. Подробные видео-инструкции на сайте.</li> <li>7. Мультиплатформенность, программой можно пользоваться как на компьютерах, так и на мобильных гаджетах.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Отсутствие круглосуточной службы поддержки.</li> <li>2. Стоимость ежемесячной абонентской платы выше среднерыночной.</li> <li>3. Ограниченность пространства в «облаке» для размещения информации.</li> <li>4. Сложность освоения новыми сотрудниками.</li> </ol>
«Контур»	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Ведение всего учета, в том числе бухгалтерии, происходит в рамках одного приложения.</li> <li>2. Программа позволяет вести учет по нескольким торговым точкам и складам.</li> <li>3. Круглосуточная техническая поддержка.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Высокая стоимость лицензии и подписки на обновления, которая недоступна части предпринимателей.</li> <li>2. Пользователи должны обладать базовыми бухгалтерскими знаниями.</li> <li>3. Сложность обучения, необходимость регулярного общения со службой поддержки.</li> </ol>

## Продолжение таблицы 9

Программа и функции	Преимущества	Недостатки
		4. Отсутствует управленческая аналитика
«1С: Торговля и склад».	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Наличие функционала для полноценного бухгалтерского, налогового и складского учета.</li> <li>2. Интеграция с любым кассовым и торговым оборудованием.</li> <li>3. Автоматическое формирование всех унифицированных торговых документов.</li> <li>4. Консолидированный учет в нескольких торговых точках.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Высокая стоимость.</li> <li>2. Сложность обучения новых сотрудников.</li> <li>3. Длительный период внедрения и настройки.</li> <li>4. Необходимость постоянного обновления ПО.</li> <li>5. Отсутствие круглосуточной поддержки из-за её предоставления сторонними организациями.</li> <li>6. Отсутствие CRM-системы.</li> <li>7. Отсутствие демоверсии</li> </ol>

Использование современной эффективной программы по управлению запасами на предприятии позволит вовремя отслеживать их излишки или недостаток, осуществлять своевременную закупку, определить наиболее востребованные группы товаров и увеличивать объемы их реализации, а также определить наиболее неликвидные запасы и отказаться от их продаж.

Ключевым этапом управления дебиторской задолженности является формирование кредитной политики предприятия. Условия предоставления коммерческого кредита разрабатываются на основе следующих характеристик, представленных на рисунке 18.

«Важной стадией управления дебиторской задолженностью является контроль. Реальное представление о погашении счетов дебиторов позволяет своевременно выявлять такие виды дебиторской задолженности, которые являются недопустимыми для предприятия. Стадия контроля является необходимой для принятия мер по возврату долга» [24, с. 20].

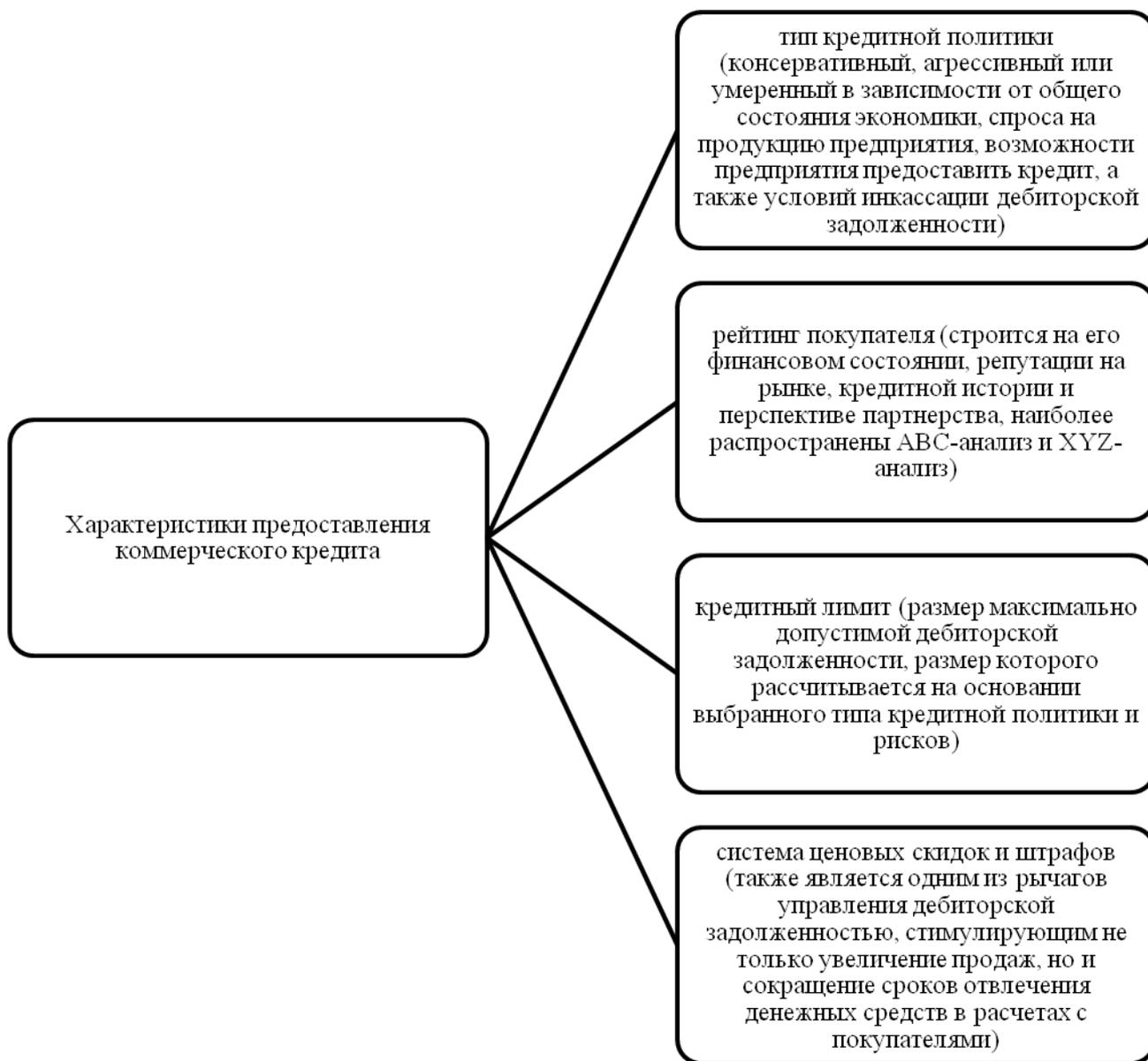


Рисунок 18 – Характеристики предоставления коммерческого кредита

В целях повышения качества управления дебиторской задолженностью рекомендуется проводить оценку компании-дебитора. «В финансовом анализе

следует выделить модель Конана–Голдера, при помощи которой может быть рассчитана вероятность задержки платежей предприятием. Плюсом данной модели является легкость расчета, связанная с тем, что в качестве главного информационного источника используется бухгалтерский баланс предприятия» [25, с. 18]. В основе модели Конана–Голдера реализуется следующая формула:

$$Q = -0,16 \cdot Y1 - 0,22 \cdot Y2 + 0,87 \cdot Y3 + 0,1 \cdot Y4 - 0,24 \cdot Y5 \quad (12)$$

где  $Y1$  – отношение суммы денежных средств и дебиторской задолженности и краткосрочных финансовых вложений к активам;

$Y2$  – отношение суммы собственного капитала и долгосрочных пассивов к общим пассивам;

$Y3$  – отношение процентов к уплате к выручке реализации;

$Y4$  – отношение расходов по обслуживанию персонала (амортизация, заработная плата, прибыль) к приросту добавленной стоимости;

$Y5$  – отношение суммы прибыли до налогообложения к заемному капиталу.

Для данной модели Конаном и Гольдером была разработана дифференциация показателей вероятности задержки платежей в зависимости от значения  $Q$ , которая представлена в таблице 10.

Таблица 10 – Вероятность задержки платежей по модели Конана и Гольдера

Интервал изменения значения $Q$	Вероятность задержки, %	Интервал изменения значения $Q$	Вероятность задержки, %
До +0,210	100%	[-0,087; -0,068)	50%
[0,048; 0,210)	90%	[-0,107; -0,087)	40%
[0,002; 0,048)	80%	[-0,131; -0,107)	30%
[-0,026; 0,002)	70%	(-0,164; -0,131)	20%

### Продолжение таблицы 10

Интервал изменения значения Q	Вероятность задержки, %	Интервал изменения значения Q	Вероятность задержки, %
(-0,068; -0,026]	60%	< -0,164	10%

В соответствии с таблицей 10 делается вывод о вероятности задержки платежей дебиторами и применяются дальнейшие решения по снижению рисков, связанных с невозвратом долгов.

Открытый доступ в базы данных контрагентах, кредитных историях позволит минимизировать риски невозврата задолженностей и улучшить показатели деловой активности предприятия.

Следовательно, предложенные в данном пункте рекомендации по управлению дебиторской задолженности, запасами, и сокращению коммерческих расходов позволят улучшить финансовые результаты предприятия. Экономическая эффективность предложенных рекомендаций представлена в следующем пункте.

### **3.2 Экономическая эффективность предлагаемых мероприятий**

В предыдущем пункте были предложены следующие направления роста финансовых результатов ООО «ОКТОБЛУ» и мероприятия для реализации, представленные на рисунке 19.

Планируется, что мероприятия по оптимизации коммерческих расходов предприятия за счет снижения расходов на упаковку товаров, поиска поставщика с более выгодными условиями предоставления упаковочных материалов, а также частично сдачи торговой площади в субаренду, смогут снизить средний темп роста расходов на 5%.



Рисунок 19 – Направления роста финансовых результатов ООО «ОКТОБЛУ»

Тогда при существующих средних темпах роста валовой выручки и коммерческих расходов, прогноз коммерческих расходов и прибыли от продаж представлен в таблице 11.

Таблица 11 – Прогноз коммерческих расходов и прибыли от продаж после реализации предложенных рекомендаций по сокращению коммерческих расходов

Показатели	2021 г.	прогноз	Изменение	
			Абс. изм. (+/-)	Темп прироста, %
Валовая прибыль (убыток), т. р.	11553990	13795464	2241474	19,4
Коммерческие расходы, т. р.	9120058	9421019	300961	3,3
Прибыль (убыток) от продаж, т. р.	2433932	4374445	1940513	79,7

Согласно данным таблицы 11, сокращение коммерческих расходов позволит увеличить показатель прибыли от продаж до 4374445 т. р. обеспечив прирост за год в 79,7%.

Далее на рисунке 20 представлено как изменятся значения показателей запасов и дебиторской задолженности при реализации предложенных мероприятий в области управления запасами и дебиторской задолженности.

Предполагается, что осуществление стимулирующих мероприятий по востребованию задолженности и анализ контрагентов на вероятность допущения просроченных платежей позволят сократить дебиторскую задолженность на 39%, высвободив дополнительные денежные ресурсы для развития компании.

В то же время грамотное управление запасами, корректировка ассортимента с учетом ABC-анализа, а также использование в работе компании автоматизированной программы по управлению запасами «ЕКАМ» позволят сократить запасы минимум на 15%.

Согласно рисунку 20, после реализации рекомендуемых мероприятий дебиторская задолженность снизится до 2136370 т. р., запасы снизятся до 4797853 т. р.

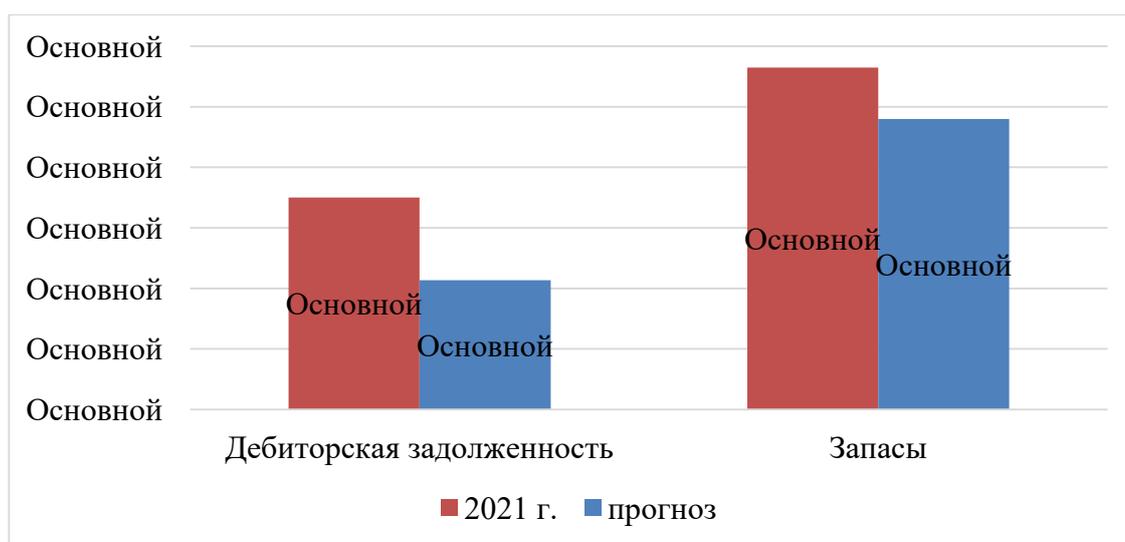


Рисунок 20 – Динамика дебиторской задолженности и запасов ООО «ОКТОБЛУ» после реализации предложенных мероприятий, т. р.

Заключительным этапом произведена оценка изменения показателей деловой активности, после внедрения предложенных рекомендаций и при сохранение средних темпов роста выручки от реализации. Результаты оценки представлены на рисунке 21.

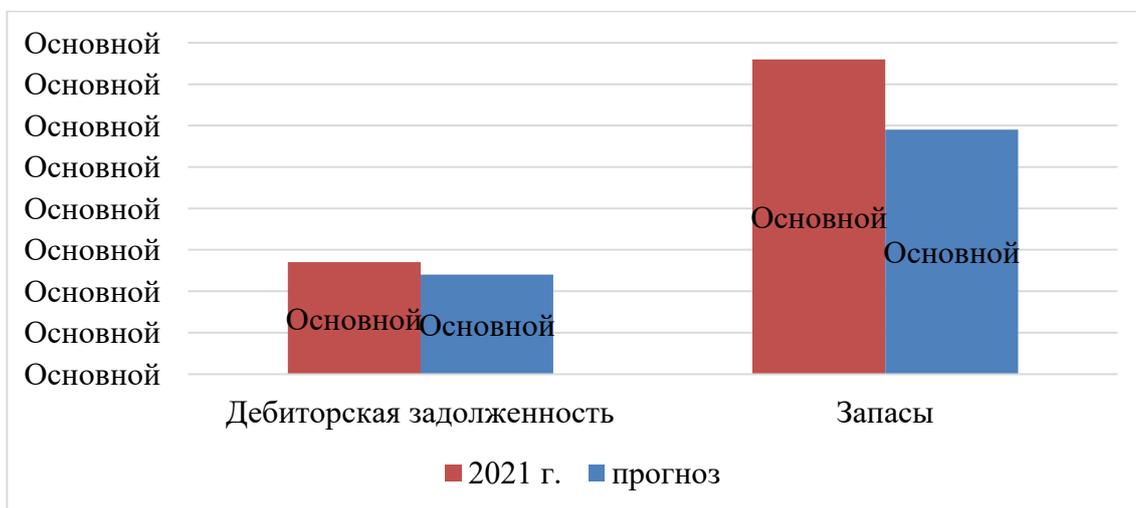


Рисунок 21 – Динамика показателя оборачиваемости дебиторской задолженности и запасов ООО «ОКТОБЛУ» после реализации предложенных мероприятий, дни

На рисунке 21 видно сокращение сроков оборачиваемости запасов до 59 дней относительно 76 дней в 2020 г. и сокращение оборачиваемости дебиторской задолженности с 27 до 24 дней. Улучшение показателей оборачиваемости позитивно скажется на скорости получения выручки предприятия и ее объеме.

Следовательно, предложенные в третьем разделе бакалаврской работы направления роста финансовых результатов позволили сократить объемы низколиквидных запасов и проблемной задолженности, улучшить показатели оборачиваемости запасов и дебиторской задолженности, а также мероприятия по сокращению коммерческих расходов позволят ООО «ОКТОБЛУ» увеличить прибыль от продаж до 4374445 т. р. или на 1940513 т. р. Соответственно, предложенные в работе направления роста финансовых результатов экономически эффективны.

## Заключение

В современных условиях хозяйствования одним из доминирующих экономических факторов, определяющих эффективность деятельности предприятия, является финансовый результат. Именно он является тем комплексным показателем, который позволяет обобщить результаты производственно-хозяйственной деятельности предприятия и определить эффективность его функционирования.

В процессе написания бакалаврской работы были решены все поставленные задачи.

Финансовый результат деятельности предприятия – итог хозяйственной деятельности как самого предприятия, так и его подразделений. Он выражается в виде финансовых показателей, которые являются важнейшим аспектом управления финансовыми рисками и финансовым состоянием компании. На финансовые результаты деятельности организации влияет множество факторов как внешних, так и внутренних, естественно, особое значение в процессе финансового управления имеют внутренние факторы, так как на них можно влиять, полностью нивелируя, ослабляя или увеличивая их влияние. При проведении анализа финансовых результатов любой организации нужно ориентироваться на методический инструментарий, учитывающий отраслевые качества формирования рентабельности и прибыли организации.

Во втором разделе бакалаврской работы был проведен анализ финансовых результатов деятельности ООО «ОКТОБЛУ». В результате анализа получены следующие выводы.

На предприятии наблюдается рост выручки от реализации предприятия за три года. Прирост выручки от реализации в 2021 г. составил 31,01%. Темп прироста выручки от реализации за три года составил 24,5%. Себестоимость проданных товаров выросла в течение трех лет с 14502061 т. р. до 17014713 т. р. За три года темп прироста себестоимости товаров составил 17,3%. Рост

себестоимости товаров в течение трех лет идет гораздо медленнее, чем рост выручки организации, что является положительным фактором для увеличения итогового финансового результата организации.

Валовая прибыль предприятия на конец 2021 г. выше значения в 2020 г. на 43,85%. За три года показатель прибыли от продаж увеличился более чем в 3,5 раза. В итоге предприятие в 2021 г. получило чистую прибыль в размере 1481543 т. р. Значение показателя увеличилось более чем в 6 раз от значения 2019 г. В течение трех лет на предприятии произошло увеличение доли валовой, чистой и прибыли от продаж в общей выручке предприятия. Доля валовой прибыли увеличилась с 36,8 % до 40,4 % за три года, доля прибыли от продаж с 2,3 % до 8,5 %, доля чистой прибыли с 0,9 % до 5,2 %.

На предприятии присутствует сокращение долей практически всех расходов в общем объеме выручки предприятия. Доля себестоимости продаж снизилась с 63,2% до 59,56%, доля коммерческих расходов снизилась с 34,5% до 31,9%, доля прочих расходов снизилась с 2,7% до 3,8%. Однако, несмотря на снижение доли расходов в выручке предприятия, на предприятии происходит заметный рост коммерческих расходов в течение трех лет. Коммерческие расходы выросли на 15,3% за период.

ООО «ОКТОБЛУ» на конец анализируемого периода имеет удовлетворительные и положительные значения показателей рентабельности продаж, что связано с ростом выручки и прибыли организации в течение трех лет.

В результате анализа деловой активности предприятия видно ухудшение показателей оборачиваемости активов и капитала за три года. Основной причиной является ухудшение оборачиваемости запасов и дебиторской задолженности. Основная часть оборотных активов представлена запасами – 45,1 % от общего объема активов организации. Дебиторская задолженность в конце анализируемого периода значительно возросла и составляет – 28 % по отношению к 4,5 % в начале периода анализа. Доля денежных средств и финансовых вложений значительно снизилась. Оборачиваемость запасов

составила на конец периода – 76 дней при норме 45 дней, оборачиваемость дебиторской задолженности составила 27 дней при норме не более 11 дней.

Следовательно, среди выявленных основных проблем, которые могут негативно отразиться на финансовых результатах предприятия можно выделить:

ухудшение показателей деловой активности и несоответствующие норме значения оборачиваемости запасов и дебиторской задолженности на конец 2021 г., связанные с высокой долей запасов и существенным ростом дебиторской задолженности за период.

рост коммерческих расходов в течение анализируемого периода.

Для устранения данных проблем в третьем разделе бакалаврской работы предприятию рекомендуется осуществить следующие мероприятия:

Снижение коммерческих расходов предприятия за счет осуществления комплекса мероприятий по оптимизации расходов на упаковку товаров, торговую площадь, оплату труда персонала.

Оптимизация запасов за счет анализа и формирования ассортимента магазина с помощью ABC-анализа, а также использования автоматизированного программного обеспечения по управлению запасами - «ЕКАМ».

Снижение долгосрочной дебиторской задолженности и ускорение ее оборачиваемости за счет формирования эффективной кредитной политики, а также использование методов прогнозирования и расчета вероятности задержки платежей контрагентов.

Предложенные направления роста финансовых результатов позволят ООО «ОКТОБЛУ» увеличить показатель прибыли от продаж до 4374445 т. р. обеспечив прирост за год в 79,7%, улучшить показатели оборачиваемости дебиторской задолженности с 27 до 24 дней, сократив ее объемы до 2136370 т. р., улучшить показатели оборачиваемости запасов с 76 до 59 дней, снизив объемы запасов до 4797853 т. р.

## Список используемой литературы

1. Абдрахманова Э.Р., Алтынбаева Л.Е. Финансовые результаты предприятия: формирование, оценка, резервы роста. Инновации. Наука. Образование. 2021. № 38. С. 971-975.
2. Алимбаева А. К., Сергиенко А. Н. Некоторые аспекты формирования финансовых результатов предприятия // Приоритетные научные направления: от теории к практике. Сборник материалов ХLI Международной научно-практической конференции. Под общей редакцией С. С. Чернова. 2018. С. 103-108.
3. Антипин Д.А. Современные подходы к анализу финансовых результатов деятельности предприятия: отечественный и зарубежный опыт / Д.А. Антипин, А.А. Ручникова // Экономический альманах: материалы VI Всероссийской научно-практической конференции «Экономика инфраструктурных преобразований: проблемы и перспективы развития». – Издательство: Иркутский национальный исследовательский технический университет (Иркутск). 2020. С. 8- 11.
4. Балаковский Ю.М. Финансовый менеджмент / Ю.М. Балаковский, М.В. Леонтьева М.: Москва, 2019. 567 с.
5. Батолев Е.В. Финансовый анализ предприятий / Е.В. Батолев. М.: Росто, 2018. 365 с.
6. Башарина Э. И., Владимирова Н. В., Усольцева А. В. Методологические основы анализа финансовых результатов. // Инновационные научные исследования. 2021. № 10-1 (12). С. 142-146.
7. Блажевич О. Г. Комплексная финансовая диагностика предприятия [Электронный ресурс] // Научный вестник: финансы, банки, инвестиции. 2018. №1(42). С.29-40.
8. Бланк И. А. Управление финансовыми ресурсами / И. А. Бланк. М.: Омега–Л, 2018. 768 с.

9. Бобылева А. З. Финансовый менеджмент. Проблемы и решения: учебник / Под ред. А. З. Бобылева. М.: Юрайт, 2020. 903 с.
10. Борисюк Н. К., Масальская Н. А. Основные методические подходы к анализу финансовых показателей как фактор антикризисного бизнесрегулирования предприятия [Электронный ресурс] // Научно-практический электронный журнал «Аллея Науки». 2020. №1(40). С.151.
11. Букреева Е.Н. Финансовые результаты и их анализ как одно из основных направлений аудита деятельности предприятия. // Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2021. № 7 (57). С. 11-18.
12. Воробьева Е.И. Методы финансового анализа для оценки состояния предприятий / Е.И. Воробьева, О.Г. Блажевич, Н.А. Кирильчук, Н.С. Сафонова [Электронный ресурс] // Научный вестник: финансы, банки, инвестиции. 2018. № 2 (35). С. 5–13.
13. Габриелян Р. А. Методические подходы к диагностике финансовых результатов деятельности предприятия, Бабкин Д.А. Стратегия предприятия в контексте повышения его конкурентоспособности. 2021. № 10. С. 21-25.
14. Гюнтер И. Н. Оценка эффективности финансовой деятельности организации и пути ее повышения / И. Н. Гюнтер, В.В. Шеховцов, Л.Н. Молчанова. Белгород: ООО «Эпицентр», 2020. 68 с.
15. Жеребенко В.П., Артеменко Б.В. Финансово-экономический анализ / В.П. Жеребенко, Б.В. Артеменко М.: Экономика, 2020. 120 с.
16. Заров К. Г. Обобщенный анализ возможностей повышения прибыли коммерческого предприятия / К. Г. Заров // Финансовый менеджмент. 2018. №1. С. 14–16.
17. Захарищева Н. В. Проблемы аудита финансовых результатов в организациях / Н. В. Захарищева, Э. А. Таймазова // Ученые записки Крымского инженернопедагогического университета. 2018. № 3 (53). С. 22–26.

18. Иванникова К. Н., Луговкина О. А. Роль Отчета о финансовых результатах в анализе финансового состояния предприятия // Современные тенденции развития науки и технологий. 2018. № 3-12 (24). С. 42-44.
19. Иванов И. Д., Журбина Л. Н., Филоненко М. К., Журавлева Н. Ф. Методы финансовых и коммерческих расчетов // Фундаментальные и прикладные исследования кооперативного сектора экономики. 2018. №2. С. 77-81.
20. Иголкина Т. Н. Деловая активность как фактор повышения экономической состоятельности предприятия / Т.Н. Иголкина, Л.Т. Снитко, Безуглова Ю.В., Юшкова И.У. Белгород: ООО «Эпицентр», 2019. 164 с.
21. Кагарманова А. И., Шарафутдинова Д. Р. Методологические подходы к анализу финансовых результатов предприятия [Электронный ресурс] // Научнопрактический электронный журнал «Аллея Науки». 2019. №1(28).
22. Коваленко Е. М. Финансовый анализ в экономической системе России // Экономика Юниверсал. 2020. № 11. С. 14-19.
23. Колачева Н. В. Финансовый результат предприятия как объект оценки и анализа / Н. В. Колачева, Н. Н. Быкова // Актуальные проблемы экономики и права. 2018. № 4 (32). С. 215– 221.
24. Корчагина М. Д., Керимов Д. В. Финансовый анализ эффективности и устойчивости бизнес-процесса, примеры расчетов, формулы // Деньги и кредит. 2018. №10. С. 19-23.
25. Литвиненко А. В. Фундаментальные и прикладные исследования кооперативного сектора экономики / А, В. Литвиненко. М.: Проспект, 2018. 345 с.
26. Мельникова Н. С., Деденева Д. Б. Пути увеличения финансовых результатов деятельности предприятия. // Вектор экономики. 2021. № 4 (58). С.23.

27. Мялкина А. Ф., Шумилина Д. В. К вопросу об анализе финансовых результатов деятельности организации // Державинские чтения. Материалы XXII Всероссийской научной конференции. 2018. С. 414-420.
28. Официальный сайт ООО «ОКТОБЛУ» URL: <http://www.decathlon.ru>. (дата обращения 05.04.2022)
29. Прудников А. Г. Факторный анализ финансовых результатов деятельности сельскохозяйственных товаропроизводителей [Электронный ресурс] / А. Г. Прудников // Научный журнал КубГАУ. 2018. № 112. С.56.
30. Савицкая Г. В. Экономический анализ: учебник / Г.В. Савицкая. М.: ИНФРА-М, 2018. 649 с. 9
31. Самоаев А. А., Дорошенко Ю. А. Системный подход к анализу финансовых результатов деятельности организаций // Вестник Новосибирского государственного аграрного университета. 2018. № 1 (34). С 153-166.
32. Сафиуллина О. В. Теоретические аспекты анализа финансовых результатов в организациях. Академическая публицистика. 2021. № 10-2. С. 82-88.
33. Селезнева Н. Н. Анализ финансовой отчетности организации: учебное пособие / Н.Н. Селезнева, А.Ф. Ионова. 3-е изд., перераб. и доп. М.: ЮнитиДана, 2018. 413с.
34. Серова Е. Г. Исследование взаимосвязи финансовой структуры капитала, риска, прибыльности и стоимости предприятия / Е. Г. Серова, И. Н. Гюнтер. // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. 2018. № 2 (63). С. 157-166.
35. Серова Е. Г. К вопросу совершенствования методических подходов к оценке финансового состояния предприятия / Е.Г. Серова, И.Н. Гюнтер, Е.В. // Экономика и предпринимательство. №1(114). Москва, 2020. С. 805 – 808.

36. Сесько Е. В. Особенности формирования прибыли на российских предприятиях / Е. В. Сесько // Вестник современных исследований. 2018. № 4.2 (19). С. 527–529.

37. Снитко Л. Т. Идентификация типов политики формирования оборотных средств предприятия / Л.Т. Снитко, Ю.Ю. Поливанова // Инновационное развитие науки и образования: сборник статей XII Международной научно-практической конференции. Издательство «Наука и Просвещение». 2020. С. 32-34.

38. Страмова А. Д. Управление эффективностью деятельности организации в условиях высокой конкуренции. Социальные науки. 2020. № 1 (28). С. 56-64.

39. Тихонова А. Ю., Курбанаева Л. Х. Анализ отчета о финансовых результатах предприятия как важнейший этап анализа финансовой устойчивости // Итоги научно-исследовательской деятельности 2017: изобретения, методики, инновации XXIX Международная научнопрактическая конференция. 2018. С. 312-320.

40. Уткин Э. А. Финансовый менеджмент: учебник для вузов / Э. А. Уткин. М.: Издательство «Зерцало», 2018. 272 с.

41. Фадеева В. В., Матвеева Д. В. Финансовые результаты - понимание концепции и важности. // Агрофорсайт. 2021. № 4 (35). С. 22-27.

42. Федеральный закон от 26.10.2002 N 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.pravo.gov.ru>. (дата обращения 19.02.2022 г.)

43. Чакш В. Ю. Сравнительная характеристика методик анализа финансового состояния // Молодежь и наука: сборник материалов X Юбилейной Всероссийской научно-технической конференции студентов, аспирантов и молодых ученых. Красноярск: Сибирский федеральный ун-т, 2018. С.131.

44. Чернявская С. А. Учет и анализ финансовых результатов / С. А. Чернявская, Е. А. Власенко, Е. Бондаренко, А. Гаврилов // Естественно-

гуманитарные исследования: международный журнал. 2020. № 27 (1). С. 310–316.

45. Четыркин Е. М. Методы финансовых и коммерческих расчетов: учебник / Е.М. Четыркин. М.: Дело, 2019. 323 с.

46. Шароварова Я. Ю. Анализ финансовых результатов предприятий в россии. Теория права и межгосударственных отношений. 2021. Т. 2. № 5 (17). С. 197-204.

47. Шеремет А. Д. Оценка эффективности антикризисного управления предприятием / А.Д. Шеремет // Вестник ПГУ. 2018. № 4 (31). С. 189-200.

48. Шнайдер О.В. Важные аспекты анализа нефинансовой информации экономического субъекта: сущность, подходы и значение // Гуманитарные балканские исследования. 2019. Т. 3. № 4 (6). С. 75-78.

49. Юрина В. С. Устойчивое социально-экономическое развитие регионов. региональная политика // Балканское научное обозрение. 2018. № 1. С. 18-20.

## Приложение А

### Бухгалтерский баланс ООО «ОКТОБЛУ» за 2021 г.

Таблица А.1-Бухгалтерский баланс

Бухгалтерский баланс

на 31 декабря 2021 г.

Организация ООО «ОКТОБЛУ»  
 Идентификационный номер налогоплательщика  
 Вид экономической деятельности Торговля розничная прочая в  
 неспециализированных магазинах  
 Организационно-правовая форма/форма собственности  
 Общество с ограниченной ответственностью  
 Единица измерения: т. р.  
 Местонахождение (адрес) 115280, город Москва, Автозаводская ул., д. 23а к. 2

Форма по <u>ОКУД</u>	Коды		
	0710001		
Дата (число, месяц, год)	31	12	2021
по ОКПО			
ИНН	5029086747		
по <u>ОКВЭД2</u>	47.19		
по <u>ОКОПФ/ОКФС</u>			
по ОКЕИ	384		

Наименование показателя	Код	На 31 декабря 2021 г.	На 31 декабря 2020 г.	На 31 декабря 2019 г.
1	2	3	4	5
<b>АКТИВ</b>				
Материальные внеоборотные активы (включая основные средства, незавершенные капитальные вложения в основные средства)	1150	2335552	2400733	3102714
Нематериальные, финансовые и другие внеоборотные активы (включая результаты исследований и разработок, незавершенные вложения в нематериальные активы, исследования и разработки, отложенные налоговые активы)	1170	305177	24043	24799
Запасы	1210	5644533	5183268	5250688
Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	610576	1782307	288000
Финансовые и другие оборотные активы (включая дебиторскую задолженность)	1230	6254528	579415	472401
<b>БАЛАНС</b>	<b>1600</b>	<b>12509637</b>	<b>13032203</b>	<b>9138602</b>
<b>Пассив</b>				
Капитал и резервы (Целевые средства, Фонд недвижимого и особо ценного движимого имущества и иные целевые фонды)	1300	6686335	5404790	4996140
Долгосрочные заемные средства	1410			
Другие долгосрочные обязательства	1450	15206		
Краткосрочные заемные средства	1510	3161	2896965	275542
Кредиторская задолженность	1520	5591003	4418564	3597891
Другие краткосрочные обязательства	1550	213932		
<b>БАЛАНС</b>	<b>1700</b>	<b>12509637</b>	<b>13032203</b>	<b>9138602</b>

Руководитель \_\_\_\_\_ Анжелар Ж. К. Э.  
 (подпись) (расшифровка подписи)  
 " \_\_\_\_ " \_\_\_\_\_ 20\_\_ г.

## Приложение Б

### Отчёт о финансовых результатах ООО «ОКТОБЛУ» на 31.12.2020 г.

Таблица Б.1-Отчет о финансовых результатах

#### Отчет о финансовых результатах

за 12 месяцев 2020 г.

Организация ООО «ОКТОБЛУ»

Идентификационный номер налогоплательщика

Вид экономической деятельности Торговля розничная  
прочая в неспециализированных магазинах

Организационно-правовая форма/форма собственности

Общество с ограниченной ответственностью

Единица измерения: т. р.

Дата (число, месяц, год) \_\_\_\_\_  
Форма по ОКУД

по ОКПО \_\_\_\_\_

ИНН \_\_\_\_\_

по ОКВЭД2 \_\_\_\_\_

по ОКОПФ/ОКФС \_\_\_\_\_

по ОКЕИ \_\_\_\_\_

Коды		
0710002		
31	12	2020
5029086747		
47.19		
384		

Наименование показателя	Код	За 2020 год	За 2019 год
1	2	3	4
Выручка (за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов)		21807252	22943358
Расходы по обычной деятельности (включая себестоимость продаж, коммерческие и управленческие расходы)		21210189	22412166
Проценты к уплате		(119079)	(18141)
Прочие доходы		1083353	407295
Прочие расходы		(1029512)	(609791)
Налоги на прибыль (доходы) (включая текущий налог на прибыль, изменение отложенных налоговых обязательств и активов)		(183901)	(124422)
Чистая прибыль (убыток)		408650	201744

Руководитель \_\_\_\_\_ Анжелар Ж. К. Э.  
(подпись) (расшифровка подписи)

" \_\_\_\_ " \_\_\_\_\_ 20\_\_ г.

## Приложение В

### Отчёт о финансовых результатах ООО «ОКТОБЛУ» на 31.12.2021 г.

Таблица В.1-Отчет о финансовых результатах

#### Отчет о финансовых результатах

за 12 месяцев 2021 г.

Организация ООО «ОКТОБЛУ»  
Идентификационный номер налогоплательщика  
Вид экономической деятельности Торговля розничная  
прочая в неспециализированных магазинах  
Организационно-правовая форма/форма собственности  
Общество с ограниченной ответственностью  
Единица измерения: т. р.

Дата (число, месяц, год) \_\_\_\_\_  
Форма по ОКУД \_\_\_\_\_  
по ОКПО \_\_\_\_\_  
ИНН \_\_\_\_\_  
по ОКВЭД2 \_\_\_\_\_  
по ОКОПФ/ОКФС \_\_\_\_\_  
по ОКЕИ \_\_\_\_\_

Коды		
0710002		
31	12	2021
5029086747		
47.19		
384		

Наименование показателя	Код	За 2021 год	За 2020 год
1	2	3	4
Выручка (за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов)		28568703	21807252
Расходы по обычной деятельности (включая себестоимость продаж, коммерческие и управленческие расходы)		26134771	21210189
Проценты к уплате		49366	(119079)
Прочие доходы		384652	1083353
Прочие расходы		(1075935)	(1029512)
Налоги на прибыль (доходы) (включая текущий налог на прибыль, изменение отложенных налоговых обязательств и активов)		(377411)	(183901)
Чистая прибыль (убыток)		1481543	408650

Руководитель \_\_\_\_\_ Анжелар Ж. К. Э.  
(подпись) (расшифровка подписи)

" \_\_\_\_ " \_\_\_\_\_ 20\_\_ г.