

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

Е.А. Бычкова

(И.О. Фамилия)

(личная подпись)

Руководитель

канд. экон. наук, доцент Ю.А. Анисимова

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

Тольятти 2022

Аннотация

Бакалаврскую работу выполнил: Бычкова Елена Александровна.

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

Научный руководитель: канд.экон.наук, доцент Ю.А. Анисимова.

Цель исследования – разработка мероприятий по улучшению своих финансовых показателей на основе анализа финансово-хозяйственной деятельности организации.

Объект исследования – ООО «ВЕЛЕС», основным видом деятельности, которого является розничная торговля автозапчастями.

Предмет исследования – являются экономические отношения, возникающие в процессе анализа финансовых результатов коммерческой организации.

Методы исследования – метод сравнения, метод анализа, метод индукции, метод дедукции, табличный метод, факторный анализ и другие.

Краткие выводы по бакалаврской работе. Автор объяснил концепцию финансовых показателей организации. Анализ финансовых показателей и коэффициентов рентабельности показал, что, произошло увеличение нормы прибыли в 2021 году, факторный анализ прибыли от продаж представил, что произошло увеличение прибыли от продаж в 2021 г., по сравнению с 2020 г. случилось преимущественно за счет увеличения выручки. Выявлены недостатки: низкая эффективность деятельности предприятия и снижение показателей рентабельности.

Практическая значимость работы заключается в том, что отдельные её положения могут быть использованы специалистами организации.

Структура и объем работы. Работа состоит из введения, 3-х разделов, заключения, списка литературы из 25 источников и 2 приложений. Общий объем работы, без приложений, 53 страницы машинописного текста, в том числе таблиц – 13, рисунков – 10.

Содержание

Введение.....	3
1 Теоретические аспекты анализа финансовых результатов организации	6
1.1 Понятие и принципы управления финансовыми результатами деятельности предприятия	6
1.2 Финансовый результат предприятия как объект оценки и анализа	15
1.3 Критерии и методы анализа финансового результата	17
2 Анализ финансовых результатов деятельности организации ООО «ВЕЛЕС»	23
2.1 Краткая характеристика организации	23
2.2 Анализ финансовых результатов и показателей рентабельности организации	27
3 Разработка рекомендаций по улучшению финансовых результатов ООО «ВЕЛЕС»	36
3.1 Мероприятия направленные на улучшение финансовых результатов..	36
3.2 Оценка эффективности предложенных мероприятий на предприятии.....	37
Заключение	45
Список используемой литературы и используемых источников.....	48
Приложение А Бухгалтерский баланс ООО «ВЕЛЕС».....	51
Приложение Б Отчет о финансовых результатах ООО «ВЕЛЕС»	52

Введение

Стабильная работа каждого хозяйствующего субъекта в любой экономической отрасли, грамотное планирование, наличие явных преимуществ перед конкурентами в настоящее время очень сильно зависят от качественного финансового управления. В данную категорию можно отнести построение финансовых планов и прогнозов, которые в свою очередь предполагают выстроенное расходной и доходной частей бюджета. Чтобы вовремя решить различные проблемы платежеспособности и возможного банкротства фирмы, необходимо тщательно следить за темпами ее работы, составлять планы на периодической основе, проводить регулярный и всесторонний финансовый анализ, а также разрабатывать новые инвестиционные направления.

Каждая организация, ведя свою основную деятельность, по итогам характеризуется финансовым результатом, который в свою очередь может быть как положительным, так и отрицательным. Если организации недостаточно полученных финансовых результатов, она может прибегнуть к неосновным видам деятельности: сдавать в аренду не используемые помещения, проявлять свою активность на финансовых и валютных рынках. Каждая организация ведет свой бизнес, используя все возможные привилегии.

Все коммерческие организации и предприятия по итогам своей деятельности получают ту или иную выгоду, которая может состоять как из финансовой, так и из трудовой стороны. Успешное ведение бизнеса, то есть своевременные поставки товаров, оплата поставщикам, ремонт производственного оборудования, решение каких-либо проблем в коллективе несет в себе динамику положительного финансового результата. Его увеличение несет в себе поиск новых каналов развития и создает некую финансовую безопасность для компании, защищая ее от резких изменений в экономике страны, и, следовательно, от возможного банкротства. Но

компания также должна своевременно заботиться о грамотном и рентабельном ее распределении, так как любое неправильное действие может привести бизнес к исчезновению.

Актуальность данной выпускной квалификационной работы заключается в том, что на сегодняшний день во многих коммерческих организациях проблема грамотного и эффективного анализа финансовых результатов является наиболее важной в процессе роста организации.

Если взять за основу деятельность многих организаций, то можно наблюдать, как они пытаются увеличить свою прибыль в краткосрочном периоде, не задумываясь тем самым о дальнейшем функционировании фирмы, ее развитии. Корень этой проблемы кроется попросту в экономическом незнании руководства, недостатка опыта, или, как говорится, получить все и сразу, не задумываясь о будущем своего бизнеса.

В целях любой коммерческой организации должны быть решения, направленные на создание и грамотное распределение финансовых ресурсов, поиск дополнительного финансирования и инвестирования в свою компанию. Также в приоритетных задачах у руководства компании должно быть использование так называемых финансовых инструментов, которые смогут решить проблемы платежеспособности, рентабельности, ликвидности фирмы, создать грамотное соотношение собственного и заемного капитала.

Целью данного исследования является изучение анализа финансовых результатов организации и разработка мероприятий по улучшению своих финансовых показателей на основе анализа финансово-хозяйственной деятельности организации и прогнозирования основных экономических показателей.

Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие задачи:

- раскрыть понятие и принципы анализа финансового результата деятельности предприятия;

- исследовать финансовый результат предприятия как объект оценки и анализа;
- дать краткую характеристику предприятию ООО «ВЕЛЕС» и основным технико-экономическим показателям его работы;
- проанализировать и оценить эффективность финансовых результатов деятельности предприятия;
- предложить мероприятия по совершенствованию управления финансовыми результатами ООО «ВЕЛЕС»;
- провести оценку экономической эффективности рекомендаций.

Для решения поставленных задач были использованы основные методы анализа экономических явлений – сравнительный, аналитический, дедуктивный, репрезентативный и метод формализации и другие.

Объектом исследования в данной выпускной квалификационной работе является финансово-хозяйственная деятельность ООО «ВЕЛЕС».

Предметом исследования являются экономические отношения, возникающие в процессе анализа финансовых результатов организации.

При подготовке выпускной квалификационной работы были использованы методическая, профессиональная и учебная литература, нормативные документы, правовые нормы, периодические издания, данные бухгалтерского учета и отчетности ООО «ВЕЛЕС», в основном его финансово-техническая и специализированная отчетность за 2019-2021 гг.

Выпускная квалификационная работа состоит из введения, трех разделов, заключения, списка использованных источников, приложений.

Практическая значимость выпускной квалификационной работы заключается в том, что проведенный в ходе работы анализ и представленные предложения в будущем могут служить для ООО «ВЕЛЕС» информацией, на основании которой будет делать прогнозы, оценивать финансовые результаты и создаваться новые технологии и возможности, применение которых создаст условия для увеличения прибыли.

1 Теоретические аспекты анализа финансовых результатов организации

1.1 Понятие и принципы управления финансовыми результатами деятельности предприятия

Финансовые результаты организации являются общим показателем ее деловой активности. Прибыль является основной целью любой организации. Он показывает эффективность производства, количество и качество произведенной продукции, и производительность труда. Поэтому при анализе состояния бизнеса анализ его финансовых показателей является очень важной частью [1, с. 95].

Каждая организация, ведя свою основную деятельность, по итогам характеризуется каким-либо финансовым результатом, который в свою очередь может быть, как положительным, так и отрицательным. Если организации недостаточно полученных финансовых результатов, она может прибегнуть к дополнительным видам деятельности, таким как, сдавать в аренду не используемые помещения, проявлять свою активность на финансовых и валютных рынках. Каждая организация ведет свой бизнес, используя все возможные привилегии.

Все коммерческие организации и предприятия по итогам своей деятельности получают ту или иную выгоду, которая может состоять как из финансовой, так и из трудовой стороны. Успешное ведение бизнеса, то есть своевременные поставки товаров, оплата поставщикам, ремонт производственного оборудования, решение каких-либо проблем в коллективе несет в себе динамику положительного финансового результата. Его увеличение несет в себе поиск новых каналов развития и создает некую финансовую безопасность для компании, защищая ее от резких изменений в экономике страны, и, следовательно, от возможного банкротства. Но компания также должна своевременно заботиться о грамотном и

рентабельном ее распределении, так как любое неправильное действие может привести бизнес к исчезновению [18, с. 23].

Финансовый результат подразумевает под собой финансовый итог от проведенной деятельности, подробное изучение которого может сказать, эффективна деятельность компании или нет. При анализе данного показателя экономический отдел фиксирует положительный или отрицательный финансовый результат деятельности организации, полученный за счет дохода от продаж за вычетом налогов и производственных затрат [4].

Конечный финансовый результат деятельности организаций является предметом исследования многих ученых и специалистов, которые сущность этого понятия трактуют по-разному (рисунок 1).

Ковалев В.В.	<ul style="list-style-type: none">• под финансовым результатом понимается разница между доходами и затратами организации. Но данное определение недостаточно точно характеризует сущность финансового результата.
Воронина М.В.	<ul style="list-style-type: none">• под финансовым результатом она понимает прирост или уменьшение капитала организации в процессе финансово-хозяйственной деятельности за отчетный период, который выражается в форме общей прибыли или убытка.
Ефимова О.В.	<ul style="list-style-type: none">• финансовый результат – это прибыль. Но в то же время она отмечает, что «действительно конечный результат тот, правом распоряжаться которым обладают собственники», и в мировой практике под ним подразумевается «прирост чистых активов».
Савицкая Г.В.	<ul style="list-style-type: none">• финансовые результаты деятельности предприятия характеризуются суммой полученной прибыли и уровнем рентабельности: «прибыль – это часть чистого дохода, который непосредственно получают субъекты хозяйствования после реализации продукции».

Рисунок 1 – Трактовка категории «финансовый результат» различными учеными и специалистами [25,с.9]

Финансовый результат хозяйственной деятельности отражается как увеличение или уменьшение денежных средств и их эквивалентов. Показатель прибыли или убытка может быть определен как доход организации за вычетом расходов. Поэтому для того, чтобы оценить

производство финансовых результатов, необходимо определить, как формируются и учитываются доходы и расходы предприятия [7,с.198].

Под доходом понимается увеличение цены активов или уменьшение суммы обязательств компании, что приводит к увеличению капитала. Взносы акционеров, увеличивающие сумму капитала, не считаются доходом. Расходы можно определить, как уменьшение стоимости активов предприятия или увеличение обязательств предприятия, которые становятся факторами в виде уменьшения капитала [24, с.6].

Доходы и расходы рассматриваются как элементы, связанные с финансовыми показателями деятельности предприятия.

За доходы предприятия не считают взносы от других юридических и физических лиц, рисунок 2.

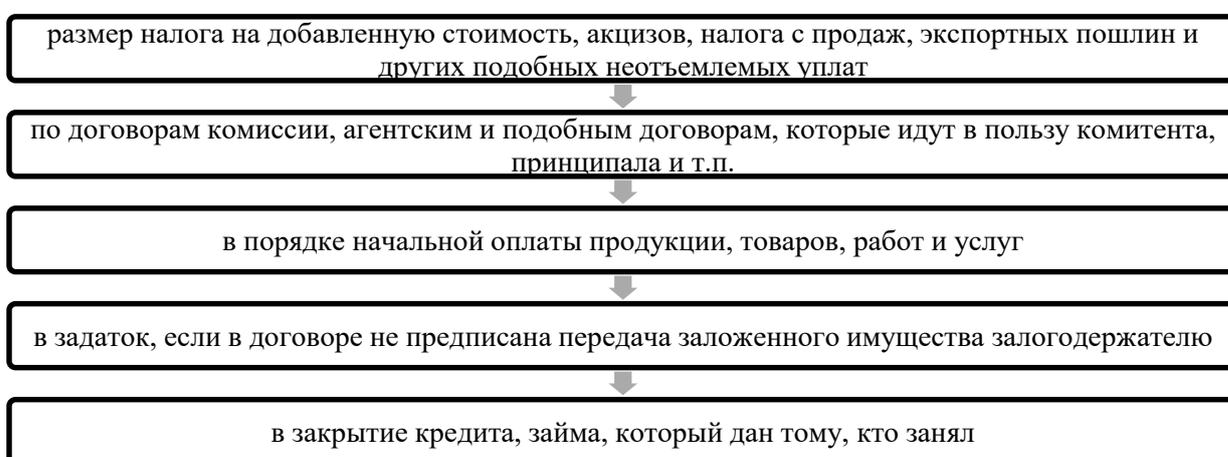


Рисунок 2 – Взносы не применяемые как доход [17,с.167]

В зависимости от характера и производственной мощности предприятия и сфер, в которых оно работает, доходы предприятия можно разделить на:

- доход от обычной деятельности;
- прочие доходы [2, с.237].

На рисунке 3 представлена информация о различных видах доходов, возникающих в результате обычной хозяйственной деятельности предприятия.

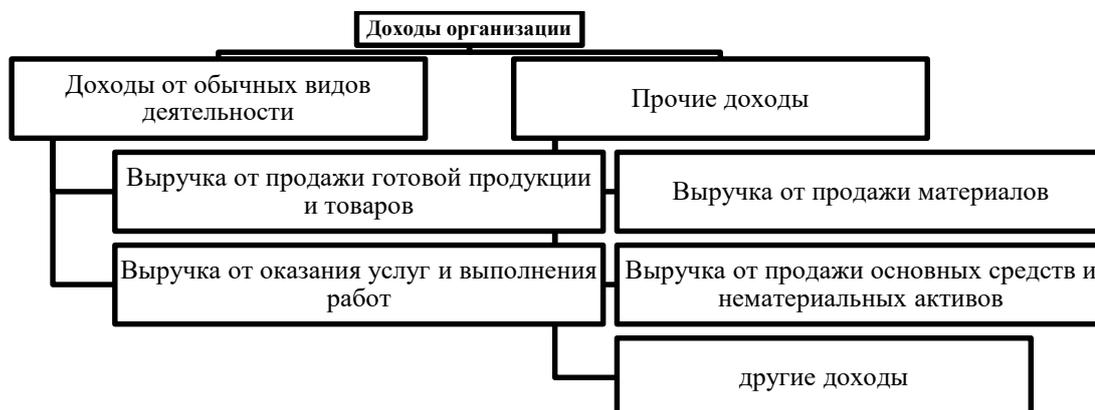


Рисунок 3 – Классификация доходов [23]

Для определения дохода необходимо вычесть сумму налога, взимаемого с покупателя товаров, который уплачивает налоги в соответствии с Налоговым кодексом РФ. Доход может быть выявлен на основании первичных документов, подтверждающих доход налогоплательщика, и документов налогового учета [8,с.270].

Обобщая, следует сказать, что выручка от реализации основных средств и материалов, которые не предусмотрены к продаже, обозначается внутри прочих доходов.

Для каждого предприятия обычно предусмотрены собственные плановые действия по увеличению доходов. Такие действия нередко обладают разноплановым характером и могут представлять собой следующее:

- увеличение объема выпуска продукции;
- улучшение качества производимых товаров;
- рациональное использование сырья и материалов, производственных мощностей и рабочих площадей;
- диверсификация производства;

- расширение рынка сбыта продукции и т.д. [19,с.25]

Расходы представляют собой уменьшение экономических выгод, связанных с выбытием активов (денежных средств и других активов) и/или возникновением обязательств, которые, как считается, приводят к уменьшению денежных средств и их эквивалентов организации, кроме уменьшения взносов, решение о которых принимают участники (владельцы активов) [9,с.111].

Выбытие актива не считается расходом:

- потеря активов, связанная с приобретением (созданием) основных средств;
- вклады в капитал других компаний, покупка акций акционерных обществ и других значительных ценных бумаг, которые не будут проданы;
- по договорам комиссии, агентским и аналогичным договорам в пользу комиссионера, агента и т.д.;
- в качестве аванса за запасы и другие ценности, работы и услуги;
- закрыть счета по договорному кредиту, договорному займу.

Существует два вида расходов, характер которых указывает на то, в каком качестве они были произведены, и в каких областях действует организация:

- расходы, связанные с текущей деятельностью,
- прочие расходы, независимо от сферы деятельности [13, с.47].

На рисунке 4 показаны виды текущих расходов, которые могут быть понесены независимо от сектора, в котором работает компания.



Рисунок 4 – Классификация расходов [15,с.29]

Статья 252 (п. 1) Налогового кодекса определяет расходы как затраты, понесенные налогоплательщиком, которые документально подтверждены и обоснованы.

Обоснованные затраты – это затраты, понесенные предприятием, сумма которых выражена в денежном эквиваленте и экономически обоснована.

Расход – это любая денежная трата, целью которой является получение дохода. Некоторые затраты называются документально подтвержденными. Это расходы, которые обоснованы и подтверждены юридическими документами.

Затраты отражаются в отчете о финансовых результатах, где они подразделяются на себестоимость реализации работ или выполненных работ и услуг, также существуют управленческие, коммерческие и прочие расходы.

В отчете о финансовых результатах применяется принцип соответствия доходов и расходов. Более кратко это означает, что каждая часть доходов является частью расходов [16,с.8].

Существует классификация текущих расходов по статьям расходов (рисунок 5).



Рисунок 5 – Группировка расходов по элементам затрат

Конечный финансовый результат включает в себя результаты обычной деятельности и прочей работы, приводящей к прибыли или убыткам.

Чтобы периодически увеличивать показатели своей прибыли, компаниям следует учитывать следующие принципы [16,с.8].

Оптимизация расходов предприятия. Под расходами понимается капитал организации, который она грамотно распределяет между такими расходными статьями, как закупка сырья, производственных материалов, затраты на ремонт оборудования, формирование фонда оплаты труда персоналу и т.д. Оптимизация затрат не означает действия в ущерб интересам общества. Проблемы снижения затрат необходимо решать оптимальным образом, согласовывая затраты и выгоды.

Решать вопросы по оптимизации затрат можно в нескольких направлениях:

- снижать издержки за счет внутренних ресурсов (прямое снижение);
- уменьшать издержки производства (относительное снижение);
- формировать предложение за счет проведенного маркетингового исследования;
- формировать строгую финансовую дисциплину.

План по оптимизации затрат включает в себя три направления, по которым может пойти предприятие: экспресс-сокращение, снижение расходов быстрыми темпами и систематическое сокращение.

Если использовать экспресс-сокращение затрат, то в первую очередь прекращают выплаты по «ненужным» статьям и резко ограничивают

«допустимые». К ненужным статьям можно отнести необоснованные расходы – на аренду дорогих автомобилей и залов для переговоров руководителей. К допустимым статьям относятся различные льготы для сотрудников – бесплатные путевки в санатории или наличие медицинских страховок. Если вычеркнуть эти статьи расходов, то они никоим образом не повлияют на деятельность фирмы. А вот сокращать высокоприоритетные и приоритетные статьи не желательно. К таким статьям относятся выплата зарплаты работникам, оплата коммунальных услуг и маркетинговая политика.

При оптимизации затрат на предприятии быстрыми темпами необходимо провести ряд мероприятий по сокращению постоянных и переменных затрат. Для этого руководство должно определить, на чем сэкономить в первую очередь, чтобы максимально эффективно снизить затраты [21,с.143]:

- можно сэкономить на закупке сырья и материалов для производства. Это достигается путем перезаключения контрактов с поставщиками для получения материалов по выгодным ценам, что является наиболее эффективным способом, а также путем совместной работы над условиями просрочки платежей, что позволит предприятию обойтись без дополнительных кредитов и оплатить заказ самостоятельно;
- анализ затрат на коммунальные услуги, транспорт, связь и т.д. Для снижения расходов на транспорт можно обратиться в логистический центр, который оптимизирует перевозки грузов. Для снижения расходов на электроэнергию необходимо контролировать ее расход, устанавливать энергосберегающее оборудование и др. Также возможно уменьшение списка сотрудников, которым положена корпоративная связь, либо заключать корпоративные контракты с операторами на более выгодных условиях;

- сокращение персонала и уменьшение фонда оплаты труда. Эффективно снижают расходы на выплату зарплаты аутсорсинг и фриланс, а рекрутинговые компании помогут подобрать нужных сотрудников или заменить неэффективных. Такие способы позволят сэкономить до 10-20% выплат, приходящихся на каждого сотрудника;
- снижение оплаты труда работников за счет предоставления им социальных выгод и льгот.

Суть третьего способа оптимизации – систематического сокращения затрат предприятия – заключается в правильном управлении инвестициями, закупками, бизнес-процессами.

Таким образом, можно выделить основные объекты управления финансовыми результатами [20]:

- регулирование финансовых результатов производственной деятельности, то есть определение оптимальных вариантов распределения затрат, формирования элементов себестоимости продукции, ценообразования, налогообложения и т. д.;
- управление активами, то есть регулярное выполнение необходимых действий, связанных с формированием активов организации.

Подводя итог, можно сказать, что компания должна тщательно следить за своей финансовой ситуацией в целом и по каждому подразделению. Вводить четкие и перспективные задачи и цели для обеспечения эффективного функционирования компании, а также не забывать периодически, анализировать полученные результаты и предпринимать все возможные способы по оптимизации производственных процессов, в том числе и работу отдела финансового управления.

1.2 Финансовый результат предприятия как объект оценки и анализа

Коммерческая организация, имеющая в своем распоряжении достаточно прибыли, создает некую финансовую безопасность, защищая саму компанию от резких изменений в экономике страны, и, следовательно, от возможного банкротства. Однако компания также не застрахована от форс-мажорных ситуаций или определенных упущений в ее работе с вытекающими отсюда убытками. Таким образом, прибыль является общим показателем, наличие которого указывает на хорошее финансовое положение и производственную эффективность всей компании, то есть составляет фундамент ее экономического развития [22,с.8].

Отчисления от прибыли в бюджет формируют основную часть финансовых ресурсов государства, региональных и местных органов власти, и от их увеличения в значительной мере зависят темпы экономического развития страны, отдельных регионов, приумножения общественного богатства и, в конечном счете, повышения жизненного уровня населения.

Главное предназначение прибыли в современных условиях хозяйствования – отражение эффективности производственно-сбытовой деятельности предприятия. Это обусловлено тем, что в величине прибыли должно находить отражение соответствие индивидуальных затрат предприятия, связанных с производством и реализацией своей продукции и выступающих в форме себестоимости, общественно необходимых затрат, косвенным выражением которых должна быть цена продукта. Увеличение прибыли в условиях стабильности оптовых цен свидетельствуют о снижении индивидуальных затрат предприятия на производство и реализацию продукции.

В любой коммерческой организации есть разные виды прибыли [6,с.13]:

- валовая прибыль представляет собой общий показатель финансового результата производственной деятельности компании, то есть, чтобы рассчитать валовую прибыль, нужно от всех полученных доходов от реализации продукции вычесть себестоимость данной продукции;
- прибыль от продаж или операционный прибыль представляет собой показатель, характеризующий результат деятельности любой компании. Он рассчитывается путем вычета управленческих и коммерческих расходов из валовой прибыли;
- прибыль до налогообложения (балансовая прибыль) – это финансовый итог, полученный путем вычета или сложения разницы между всеми финансовыми расходами и доходами из операционной прибыли;
- чистая прибыль представляет собой часть прибыли до налогообложения компании, которой она располагает после уплаты всех налогов и сборов в бюджет;
- прибыль акционеров (если предприятие является акционерным обществом) – это прибыль, получаемая владельцами акций данного предприятия. Рассчитывается путем вычета из чистой прибыли дивидендов по привилегированным акциям и отчислений в резервный капитал;
- нераспределенная прибыль представляет собой часть прибыли, которую компания имеет после уплаты налогов, дивидендов, штрафов и других обязательных платежей для инвестирования в другую производственную и операционную деятельность.

На рисунке 6 наглядно представим схему формирования и распределения прибыли предприятия:



Рисунок 6 – Схема формирования и распределения прибыли предприятия [5]

Таким образом, прибыль представляет собой общий показатель деятельности компании, отражающий как увеличение объемов производства, так и повышение качества продукции, а также снижение затрат. Прибыль получается путем сложения всего дохода от бизнеса и вычитания соответствующих расходов и отчислений [14,с.8].

1.3 Критерии и методы анализа финансового результата

Различные аспекты производственной, торговой, закупочной и финансовой деятельности компании обобщены в таблице финансовых показателей. Поэтому основные показатели финансовой деятельности компании представлены в экономическом отчете о финансовых результатах.

При анализе финансовых показателей необходимо выполнить определенные задачи:

- необходимо проанализировать состав и развитие прибыли;
- необходимо провести факторный анализ прибыли;
- необходимо учитывать коэффициенты рентабельности [11].

Процесс анализа финансовых результатов должен состоять из комплексных этапов. Первый шаг – прочитать финансовые отчеты и ознакомиться с их соотношениями; это будет горизонтальный и вертикальный анализ. Горизонтальный анализ может использоваться для сравнения отдельных данных с предыдущим годом. Вертикальный анализ можно использовать, чтобы увидеть состав итоговых финансовых коэффициентов и то, как они влияют на отчет.

В дополнение к вышеуказанным анализам, оценка финансовых результатов также включает анализ тенденций. Анализ тенденций используется для оценки развития значений за несколько периодов.

Поскольку положительный финансовый результат является важным показателем финансовой деятельности компании, очевидно, что все участники производства заинтересованы в его увеличении. Для такого рационального управления необходимо выяснить алгоритм ее формирования, определить какое влияние и долю оказывает каждый фактор в ее росте или уменьшении, одним словом провести факторный анализ.

Одним из наиболее важных факторов, определяющих размер прибыли в бизнесе, является цена продаваемой продукции. Их стоимость зависит от конкурентоспособности продукции данной компании, ее качества, технических характеристик, спроса и предложения на аналогичные товары других производителей и т. д. Кроме того, размер прибыли зависит от производственных затрат, которые участвуют в структуре цен. Издержки производства и прибыль обратно пропорциональны: снижение затрат приводит к соответствующему увеличению прибыли и наоборот. И существует прямо пропорциональная зависимость между изменением среднего уровня цен на продукцию и размером прибыли: при повышении уровня цен размер прибыли увеличивается, а при снижении цен – уменьшается.

Еще к одному из важных факторов, влияющих на размер прибыли от продажи продукции, можно отнести изменение объемов производства и

продаж товаров. Спад производства в нормальных экономических условиях неизбежно приводит к ряду противоположных факторов, таких как повышение цен, с целью получения прибыли. Отсюда следует, что принимаются срочные меры для обеспечения роста объемов производства на основе технических инноваций и повышения эффективности производства.

В компаниях, деятельность которых связана с производством, продажей товаров и получением прибыли, эти факторы тесно связаны и взаимозависимы. Можно сказать, что одни и те же элементы производственного процесса, а именно рабочее оборудование, элементы труда и рабочая сила, считаются основными базовыми факторами увеличения объема производства, как с одной стороны, так и основными факторами, определяющими затраты организации, с другой стороны.

Факторный анализ по методике Л. В. Донцовой и Н. А. Никифоровой включает следующие этапы [8, с. 167].

I этап – Влияние инфляции на выручку от продаж. Выручка от продажи в отчетном периоде в сопоставимых ценах рассчитывается по формуле 1:

$$B^1 = \frac{B_1}{J_{ц}}, \quad (1)$$

где B^1 – выручка от продажи в сопоставимых ценах;

B_1 – выручка от реализации продукции в отчетном периоде;

$J_{ц}$ – индекс цен.

Выручка от реализации продукции в отчетном году по сравнению с прошедшим периодом рассчитывается по формуле 2:

$$\Delta B_{\text{кол-во продукции}} = B^1 - B_0, \quad (2)$$

где B_0 – выручка от продажи в базисном периоде.

II этап – Влияние фактора «цена» на прибыль от продаж. Определение степени влияния изменения цен на величину прибыли от продаж будет рассчитываться по формуле 3:

$$\Delta\Pi_{п}(ц) = \frac{\Delta B_{ц} \cdot R_0^p}{100}, \quad (3)$$

III этап – «Количество реализованной продукции». Влияние на сумму прибыли от продажи (ПП) изменения количества реализованной продукции рассчитывается по формуле 4:

$$\Delta\Pi_{п}(к) = \frac{[(B_1 - B_0) - \Delta B_{ц}] \cdot R_0^p}{100} = \frac{\Delta B_{ц} \cdot R_0^p}{100}, \quad (4)$$

где $\Delta\Pi_{п}(к)$ – изменение прибыли от продажи под влиянием фактора «количество реализованной продукции»;

$B_1 - B_0$ – выручка от продажи в отчетном (1) и базисном (0) периодах;

$\Delta B_{ц}$ – показатель, изменение выручки от продажи под влиянием цены;

R_0^p – рентабельность продаж в базисном периоде.

IV этап - Влияние на прибыль от продаж фактора «Себестоимость реализованной продукции». Влияние определяется по формуле 5:

$$\Delta\Pi_{п}(с) = \frac{B_1 \cdot (УС_1 - УС_0)}{100}, \quad (5)$$

где $УС_1$ и $УС_0$ – соответственно уровни себестоимости в отчетном и базисном периодах.

V этап – влияние на прибыль от продаж фактора «Коммерческие расходы». Влияние определяется по формуле 6:

$$\Delta\Pi_{\text{п}}(\text{кр}) = \frac{B_1 \cdot (\text{УКР}_1 - \text{УКР}_0)}{100}, \quad (6)$$

где УКР_1 и УКР_0 – соответственно уровни коммерческих расходов в отчетном и базисном периодах.

VI этап – влияние на прибыль от продаж фактора «Управленческие расходы». Влияние определяется по формуле 7:

$$\Delta\Pi_{\text{п}}(\text{уп}) = \frac{B_1 \cdot (\text{УУР}_1 - \text{УУР}_0)}{100}, \quad (7)$$

где УУР_1 и УУР_0 – соответственно уровни управленческих расходов в отчетном и базисном периодах.

Система показателей финансовой деятельности включает не только абсолютные, но и относительные показатели экономической эффективности, в том числе показатели рентабельности. Показатели рентабельности можно разделить на несколько групп, которые перечислены в таблице 1.

Таблица 1 – Показатели, характеризующие прибыльность (рентабельность) предприятия

Наименование показателя	Способ расчета	Экономический смысл
Рентабельность продаж	$R_{\text{п}} = \frac{\text{прибыль от продаж}}{\text{Выручка}} \cdot 100\%$	Показывает, какую прибыль получает компания с каждого проданного продукта на 1 рубль.
Рентабельность затрат, %	$R_{\text{с}} = \frac{\text{прибыль от продаж}}{\text{Себестоимость}} \cdot 100\%$	Показывает, сколько прибыли получит предприятие с каждого рубля, затраченного на производство и реализацию продукции
Экономическая рентабельность	$R_{\text{с}} = \frac{\text{прибыль от продаж}}{\text{Среднегодовая стоимость капитала}} \cdot 100\%$	Показывает, сколько прибыли компания получает на единицу стоимости капитала
Рентабельность основной деятельности	$R_{\text{с}} = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Затраты производства}} \cdot 100\%$	Показывает, сколько чистой прибыли приходится на 1 руб. производственных затрат.

Показатели рентабельности связаны со всеми показателями эффективности производства, т.е. себестоимостью продукции, ее капиталоемкостью и скоростью оборота капитала. Они характеризуют не только прибыль, но и конечные результаты управления, поскольку их значение показывает взаимосвязь между ресурсами, доступными или уже использованными. Бесспорно, что рост рентабельности можно отнести к положительной тенденции в финансово-хозяйственной деятельности компании. Чем выше значение этих показателей, тем эффективнее работа компании.

Таким образом, в результате теоретических и методологических аспектов анализа финансовых результатов можно сделать следующие выводы:

- финансовый результат представляет собой изменение стоимости собственного капитала предприятия, сформированного в процессе его деятельности за счет чистой прибыли. Доходы и расходы являются основными элементами структуры финансового результата;

- доход представляет собой любое поступление денежных средств или материальных ценностей, которые обладают денежной стоимостью. Доход предприятия может быть описан как увеличение его активов или уменьшение его обязательств, что приводит к увеличению собственного капитала;

- расходы – это любая денежная трата, целью которой является получение дохода. Некоторые затраты называются документально подтвержденными. Это расходы, которые обоснованы и подтверждены юридическими документами;

- анализ финансовых результатов позволит системно подойти к их изучению, даст комплексную оценку финансовой деятельности компании, позволит выявить негативные тенденции в ее деятельности и имеющиеся резервы для повышения финансовых показателей компании.

2 Анализ финансовых результатов деятельности организации ООО «ВЕЛЕС»

2.1 Краткая характеристика организации

ООО «ВЕЛЕС» является торговым предприятием, осуществляющим розничную торговлю автозапчастями. ООО «ВЕЛЕС» имеет отдельный баланс, банковский счет, круглую печать и штамп.

Целью общества – получение прибыли.

Структура управления ООО «ВЕЛЕС» представлена на рисунке 6.

Структура управления предприятия является линейной, то есть все функции управления сосредоточены у руководителя предприятия.

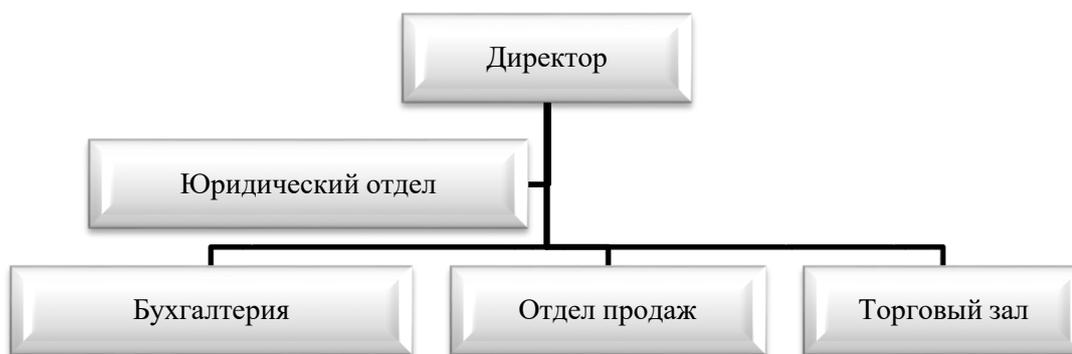


Рисунок 6 – Структура управления ООО «ВЕЛЕС»

ООО «ВЕЛЕС» устанавливает отношения со своими поставщиками на основе соглашений, договоров и договоренностей в соответствии с требованиями Гражданского кодекса Российской Федерации.

Перспективами развития ООО «ВЕЛЕС» являются увеличение объема продаж, расширение рынков сбыта, уменьшение издержек.

ООО «ВЕЛЕС» классифицируется как малое предприятие в соответствии со статьей 4 Федерального закона № 209-ФЗ от 24 июля 2007 года «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации». Бухгалтерская отчетность составляется по упрощенным формам

и включает бухгалтерский баланс и отчет о финансовых результатах. На основе данных Приложения А и Б, проведены основные экономические показатели ООО «ВЕЛЕС» на 2019-2021 гг. представлены в таблице 2.

Таблица 2 – Динамика основных экономических показателей ООО «ВЕЛЕС» за 2019-2021 гг.

Показатель	2019 г.	2020 г.	2021 г.	Изменение (+,-)		Темп роста, %	
				2020 г. к 2019 г.	2021 г. к 2020 г.	2020 г. к 2019 г.	2021 г. к 2020 г.
1. Показатели финансовых результатов							
1.1. Выручка, тыс. руб.	33 625	29 334	132 453	-4 291	103 119	87,24	451,53
1.2. Себестоимость, тыс. руб.	33 060	29 075	131 809	-3 985	102 734	87,95	453,34
1.3. Чистая прибыль, тыс. руб.	401	213	493	-188	280	53,12	231,46
2. Показатели объема используемых ресурсов							
2.1. Среднесписочная численность работников, чел.	8	10	11	2	1	125,00	110,00
2.2. Среднегодовая стоимость капитала, тыс. руб.	6 968	8 320	19 474	1 352	11 154	119,40	234,06
3. Показатели эффективности использования ресурсов							
3.1. Производительность труда, тыс. руб.	4 203,13	2 933,40	12 041,18	- 1269,73	9107,78	69,79	410,49
4. Показатели рентабельности							
4.1. Рентабельность продаж, %	1,68	0,88	0,49	-0,80	-0,39	52,38	55,68
4.2. Рентабельность продаж по чистой прибыли, %	1,19	0,73	0,37	-0,47	-0,35	61,34	50,68
4.3. Экономическая рентабельность, %	8,11	3,11	3,31	-5,00	0,20	38,35	106,43
5. Показатели финансового состояния							
5.1. Коэффициент абсолютной ликвидности	0,08	0,23	0,07	0,15	-0,16	-	-
5.2. Коэффициент промежуточной ликвидности.	0,44	0,83	0,25	0,39	-0,58	-	-
5.3. Коэффициент текущей ликвидности	1,05	1,18	0,31	0,13	-0,87	-	-

Продолжение таблицы 2

Показатель	2019 г.	2020 г.	2021 г.	Изменение (+,-)		Темп роста, %	
				2020 г. к 2019 г.	2021 г. к 2020 г.	2020 г. к 2019 г.	2021 г. к 2020 г.
5.4. Коэффициент автономии	0,05	0,15	0,03	0,10	-0,12	-	-

Данные таблицы 2 показывают, что в ООО «ВЕЛЕС» в анализируемом периоде отмечается рост:

- среднесписочной численности сотрудников, в 2020 г. по сравнению с 2019 г. на 2 человека, в 2021 г. по сравнению с 2020 г. на 1 человека, что связано с расширением деятельности предприятия;
- среднегодовая стоимость капитала в 2020 г. по сравнению с 2019 г. на 1 352 т. р. или на 19,40%, в 2021 г. по сравнению с 2020 г. на 11 154 т. р. или на 134,06%, что связано с обновлением оборудования производства и говорит о расширении предприятием хозяйственного оборота.

Также на предприятии в анализируемом периоде отмечается снижение, показателей рентабельности продаж и рентабельности продаж по чистой прибыли, что свидетельствует о снижении конкурентоспособности товара и более быстрых темпах роста расходов предприятия по сравнению с его доходами.

В ООО «ВЕЛЕС» в 2021 г. по сравнению с 2020 г. произошло:

- увеличение выручки на 103 119 т. р. или на 351,53%, что связано с ростом цен на товар предприятия и с увеличением производства светильников;
- увеличение полной себестоимости продаж на 102 734 т. р. или на 353,34%, что связано с ростом закупочных цен на товар и увеличением расходов, связанных с производством и реализацией продукции и услуг;

- увеличение чистой прибыли на 280 т. р., или на 131,46%, что указывает на повышение операционной эффективности компании;
- увеличение производительности труда на 310,49%, что свидетельствует о рациональности использования трудовых ресурсов;
- рост экономической рентабельности на 0,20% свидетельствует о повышении эффективности использования имущества в деятельности предприятия;
- снижение показателей ликвидности и их несоответствие рекомендуемым значениям указывает о снижении платежеспособности;
- снижение показателей финансовой устойчивости и их несоответствии рекомендуемым значениям свидетельствует о снижении финансовой устойчивости предприятия. Предприятие полностью находится в зависимости от заемных средств. Собственного капитала не достаточно для финансирования материальных оборотных средств. Наблюдается нарушение платежного баланса.

Отметим что финансовые показатели деятельности ООО «ВЕЛЕС» характеризуют его деятельность в анализируемом периоде как прибыльную и рентабельную. Оценка результатов деятельности ООО «ВЕЛЕС» показала, Организация стала менее эффективной в 2021 г. по сравнению с 2020 г., о чем свидетельствует снижение показателей рентабельности.

Для того чтобы определить правильность выбранной стратегии развития ООО «ВЕЛЕС» и скорректировать деятельность, проводится SWOT-анализ [10, с. 154]. Сильные и слабые стороны ООО «ВЕЛЕС» перечислены в таблице 3.

Таблица 3 – SWOT-анализ деятельности ООО «ВЕЛЕС»

Сильные стороны	Возможности
Наличие базы дает возможность закупать продукцию, основываясь на требованиях покупательского спроса	Увеличение ассортимента продукции, сокращение издержек за счет интенсификации производителей
Высокая квалификация руководителя	Выход предприятия на новые рынки сбыта
Стабильное качество продаваемой продукции и товара	Проведение рекламных мероприятий для укрепления рыночных позиций
Широкий ассортимент продукции и товара	Привлечение инвестиций на взаимовыгодных условиях
Высокая себестоимость продукции и товара	Появление на рынке новых конкурентов
Плохая рекламная политика затрудняет выход на новые рынки	Спад в экономике, снижение доходов населения и покупательского спроса на товар и продукцию предприятия вследствие того, что товар и продукция предприятия не является предметами первой необходимости

Анализ матрицы показывает, что особенно важно:

- расширить производство, что позволит увеличить ассортимент продукции;
- увеличить доходы за счет выхода на новые рынки сбыта и проведение рекламных мероприятий;
- снизить себестоимость продукции за счет внедрения системы экономии затрат.

Наличие этих конкурентных преимуществ позволит ООО «ВЕЛЕС» укрепить свои рыночные позиции.

2.2 Анализ финансовых результатов и показателей рентабельности организации

Методологической основой анализа финансовых результатов является принятая для всех предприятий модель их формирования и использования. Прибыль – это конечный финансовый результат деятельности предприятия, который находит свое отражение в отчете о финансовых результатах [12, с. 249].

Оценка и анализ показателей, характеризующих процесс формирования и динамики прибыли организации приведен в таблице 4.

Таблица 4 – Горизонтальный анализ отчета о финансовых результатах ООО «ВЕЛЕС» за 2019-2021 гг.

Наименование показателя	Величина показателя			Изменения величины показателя			
	в тыс. руб.			Абсолютные		Относительные	
				в тыс. руб.		в % относительно пред. даты	
За 2019 г	за 2020 г	за 2021 г	за 2020 г	за 2021 г	за 2020 г	за 2021 г	
Выручка	33 625	29 334	132 453	-4 291	103 119	87,24	451,53
Полная себестоимость	33 060	29 075	131 809	-3 985	102 734	87,95	453,34
Прибыль от продаж	565	259	644	-306	385	45,84	248,65
Проценты к уплате	33	–	–	-33	–	–	–
Прочие доходы	25	100	295	75	195	400,00	295,00
Прочие расходы	54	85	300	31	215	157,41	352,94
Прибыль до налогообложения	503	274	639	-229	365	54,47	233,21
Налог на прибыль	102	61	146	-41	85	59,80	239,34
Чистая прибыль	401	213	493	-188	280	53,12	231,46

Таблица 4 показывает, что продажи компании ООО «ВЕЛЕС» в 2020 г. снизились на 4 291 т. р. или 12,76% из-за снижения спроса на ее продукцию, товары и услуги. В 2021 г. по сравнению с 2020 г. выручка увеличилась на 103 119 т. р. или на 351,53%, в связи с ростом цен на продукцию компании и после увеличения производства.

В 2020 г. снижение выручки превысило снижение общей себестоимости продаж, что привело к снижению прибыли от продаж на 306 т. р. или 54,16%. В 2021 г. рост выручки по сравнению с 2020 г. превысил рост общей себестоимости продаж, что привело к увеличению прибыли от

продаж на 385 т. р. или 148,65%, что свидетельствует о повышении эффективности основной деятельности компании.

В анализируемом периоде произошло:

- снижение процентов к уплате, в 2020 г. на 33 т. р.;
- в 2021 г. по сравнению с 2020 г. соответственно рост прочих доходов и расходов составил 2,95 раза и 3,53 раза.

В 2020 г. отмечалось снижение прибыли до налогообложения на 229 т. р. или на 45,53%. В 2021 г. по сравнению с 2020 г. прибыль до налогообложения увеличилась на 365 т. р. или 133,21%, что говорит о повышении эффективности прочей деятельности предприятия.

Изменение текущего налога на прибыль произошло аналогично изменению прибыли до налогообложения. В 2020 г. он уменьшился на 41 т. р. или на 40,20%. В 2021 г. по сравнению с 2020 г. текущий налог на прибыль увеличился на 85 т. р. или 139,34%.

Чистый результат в 2020 г. снизился на 188 т. р. или 46,88%. В 2021 г. наблюдается увеличение на 280 т. р. или 131,46%, по сравнению с 2020 г., что свидетельствует о повышении эффективности работы компании.

Динамика показателей прибыли ООО «ВЕЛЕС» в 2019-2021 гг. приведена на рисунке 7.

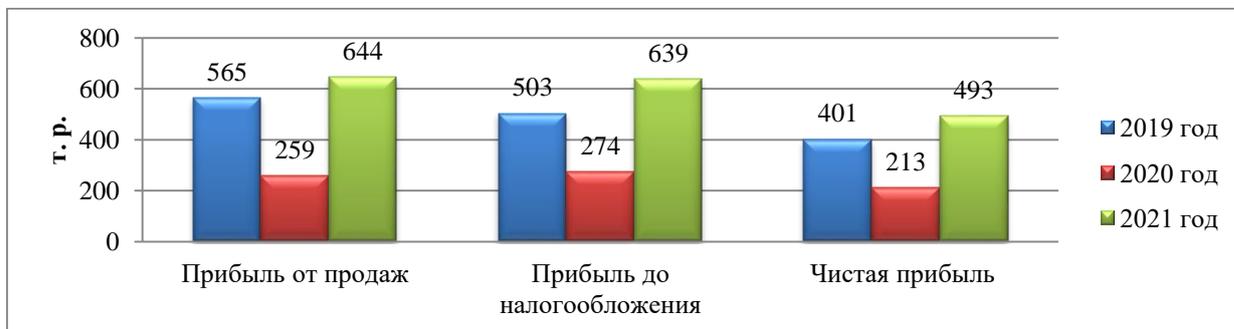


Рисунок 7 – Динамика показателей прибыли ООО «ВЕЛЕС» в 2019-2021 гг.

Проведенный анализ динамики показателей прибыли показал, что в 2021 г. отмечается рост показателей прибыли, что свидетельствует о повышении эффективности деятельности предприятия.

Вертикальный анализ отчета о финансовых результатах ООО «ВЕЛЕС» за 2019-2021 гг. приведен в таблице 5.

Таблица 5 – Вертикальный анализ отчета о финансовых результатах ООО «ВЕЛЕС» за 2019-2021 гг.

Показатель	2019 г.	2020 г.	2021 г.	Изменения величины показателя	
				2020 г.	2021 г.
Исходные данные для расчета:					
1.Выручка, тыс. руб.	33 625	29 334	132 453	-4 291	103 119
2.Себестоимость тыс. руб.	33 060	29 075	131 809	-3 985	102 734
3.Прибыль от продаж, тыс. руб.	565	259	644	-306	385
4.Налог из прибыли, тыс. руб.	102	61	146	-41	85
5.Чистая прибыль, тыс. руб.	401	213	493	-188	280
Значения показателей:					
6.Уд. вес полной себестоимости в выручке, %	98,32	99,12	99,51	0,80	0,39
7.Уд. вес прибыли от продаж в выручке, %	1,68	0,88	0,49	-0,80	-0,39
8.Уд. вес налога на прибыль в выручке, %	0,30	0,21	0,11	-0,09	-0,10
9.Уд. вес чистой прибыли в выручке, %	1,19	0,73	0,37	-0,46	-0,36

В выручке 2021 года полная себестоимость составляла 99,51%, в то время как в 2019 г. полная себестоимость составляла 98,32% выручки, следовательно, текущая деятельность в анализируемом периоде приносила прибыль. Увеличение в 2021 г. по сравнению с 2020 г. составило 0,39%.

Прибыль от продаж в 2021 г. составила 0,49% выручки. С учетом выплаты налогов чистая прибыль в 2019 г. составила 1,19% выручки (т.е. около 2 р. на рубль выручки), в 2021 г. 0,37% в выручке (т.е. менее 1 р. на рубль выручки).

Другим направлением анализа является факторный анализ, который определяет влияние отдельных факторов на норму прибыли. Факторный

анализ прибыли от продаж проводится по методу, предложенному Л.В. Донцовой и Н. А. Никифоров. [8, с. 98].

Данные факторного анализа прибыли от продаж ООО «ВЕЛЕС» представлены в таблице 6.

Таблица 6 – Данные для факторного анализа прибыли от продаж ООО «ВЕЛЕС», тыс. руб.

Наименование показателя	2019 г.	2020 год	2021 год	Абсолютное изменение показателя	
				2020 г.	2021 г.
Выручка	33 625	29 334	132 453	-4 291	103 119
Себестоимость продаж	33 060	29 075	131 809	-3 985	102 734
Прибыль от продаж	565	259	644	-306	385

Цены на товары и услуги в 2021 г. выросли по сравнению с 2020 г. в среднем на 4,91%. Тогда индекс цены:

$$I_{ц} = \frac{100 + 4,91}{100} = 1,0491$$

Выручка от реализации в отчетном периоде в сопоставимых ценах рассчитывается по формуле 1.

Выручка в 2021 г. в сопоставимых ценах будет равна:

$$B^1 = \frac{132453}{1,0491} = 126253,93 \text{ т. р.}$$

Следовательно, выручка от продажи увеличилась на 6 199,07 т. р. (132 453 - 126 253,93) по сравнению с предыдущим периодом благодаря повышению цен.

Выручка от реализации товаров в отчетном году по сравнению с прошедшим периодом рассчитывается по формуле 2.

$$\Delta B_{\text{кол-во товара}} = 126 253,93 - 29 334 = 96 919,93 \text{ т. р.}$$

Увеличение объема реализуемой продукции привело к росту продаж на 96 919,93 т. р. в 2021 г., а общий рост продаж на 103 119 т. р. обусловлен ростом цен на 4,91%.

Следующим шагом в анализе влияния факторов прибыли на продажи является расчет влияния ценовых факторов. Влияние изменения цен на изменение нормы прибыли от продаж, рассчитывается по формуле 3.

Скорость, с которой изменение цены влияет на изменение прибыли от продаж, будет следующей:

$$\Delta\Pi_{п(ц)} = \frac{96919,93 \cdot \left(\frac{259}{29334} \cdot 100\right)}{100} = 855,74 \text{ т. р.}$$

Таким образом, повышение цен на сырье в 2021 г. по сравнению с 2020 г. в среднем на 4,91% привело к увеличению прибыли от продаж на 855,74 т. р.

Третьим шагом в факторном анализе является расчет влияния фактора «объем проданных товаров». Влияние изменения рассчитывается по формуле 4:

$$\Delta\Pi_{п(к)} = \frac{(103119 - 96919,43) \cdot 88}{100} = 54,73 \text{ т. р.}$$

Таким образом, в ООО «ВЕЛЕС» эффект положительный, то есть в результате увеличения объема продаж в сопоставимых ценах в 2021 г. прибыль от продаж увеличилась на 54,73 т. р., так как на продажи влияет не только цена, но и объем проданных товаров.

Следующий этап факторного анализа – расчет влияния фактора «себестоимость продаж». Рассчитывается по формуле 5. Влияние фактора «себестоимость продаж» составит:

$$\Delta\Pi_{п(с)} = \frac{132453 \cdot (99,51 - 99,12)}{100} = 525,47 \text{ т. р.}$$

Увеличение уровня себестоимости продукции привело к уменьшению суммы прибыли от продаж на 525,47 т. р.

По результатам расчетов была составлена таблица факторов, влияющих на получение прибыли от продаж (таблица 7).

Таблица 7 – Факторный анализ прибыли от продаж за 2021 г., тыс. руб.

Фактор	Влияние фактора	Знак влияния фактора по отношению к прибыли	Влияния фактора с учетом знака
Цена	+855,74	+	+855,74
Количество реализованных товаров	+54,73	+	+54,73
Себестоимость	+525,47	-	-525,47
Итого изменение прибыли от продаж			+385

Изменение прибыли от продаж в результате факторного анализа составило – 385 т. р., что соответствует изменению показателя Отчета о финансовых результатах «Прибыль (убыток) от продаж».

По результатам факторного анализа прибыли от продаж по данным Л. В. Донцовой и Н. А. Никифорова, можно сделать вывод, что увеличение прибыли от продаж в 2021 г. по сравнению с 2020 г. в основном связано с увеличением объема продаж. Влияние этого фактора составило 855,74 т. р. Негативное влияние на прибыль от продаж связано с увеличением себестоимости продаж. Влияние этого фактора составило 525,47 т. р.

Анализ динамики показателей рентабельности ООО «ВЕЛЕС» за 2019-2021 гг. представлен в таблице 8.

Таблица 8 – Анализ динамики коэффициентов рентабельности ООО «ВЕЛЕС» за 2019-2021 гг., %

Наименование коэффициента	Величина показателя			Относительное изменение, (%)	
	2019 г.	2020 г.	2021 г.	2020 г.	2021 г.
Рентабельность продаж	1,68	0,88	0,49	52,38	55,68
Рентабельность финансово – хозяйственной деятельности	1,19	0,73	0,37	61,34	50,68
Рентабельность затрат	1,71	0,89	0,49	52,05	55,06
Рентабельность ресурсов	11,70	6,69	4,73	57,18	70,70
Рентабельность активов	5,75	2,56	2,53	44,52	98,83
Рентабельность собственного капитала	114,90	32,18	59,25	28,01	184,12
Экономическая рентабельность	8,11	3,11	3,31	38,35	106,43

Анализ динамики показателей рентабельности показал:

- снижение рентабельности продаж составило 47,62% в 2020 г. и 44,32% в 2021 г. по сравнению с 2020 г., что свидетельствует о снижении конкурентоспособности компании;
- снижение рентабельности хозяйственно-финансовой деятельности в 2020 г. составляет 38,66%, в 2021 г. по сравнению с 2020 г. 49,32% и свидетельствует о снижении эффективности хозяйственно-финансовой деятельности компании;
- снижение эффективности затрат является признаком снижения прибыльности основного бизнеса компании. В 2020 г. эффективность затрат снизилась на 47,95%, а в 2021 г. снизилась на 44,94% по сравнению с 2020 г., что свидетельствует о том, что рентабельность компании снижается из-за затрат;
- отдача от ресурсов снизилась на 42,82% в 2020 г. и на 29,30% в 2021 г. по сравнению с 2020 г., что свидетельствует о снижении эффективности производственной деятельности в связи с увеличением стоимости продукции, товаров и услуг;
- рентабельность активов снизилась на 55,48% в 2020 г. и на 1,17% в 2021 г. по сравнению с 2020 г., что означает, что компания будет получать меньше прибыли на каждый рубль вложенных активов;
- рентабельность собственного капитала в 2020 г. снизилась на 71,99%. Рентабельность собственного капитала увеличилась на 84,12% в 2021 г. по сравнению с 2020 г., что отражает рост чистой прибыли на рубль собственного капитала;
- экономическая рентабельность в 2020 г. снизилась на 61,65% и в 2021 г. увеличилась на 6,43% по сравнению с 2020 г., что отражает более эффективное использование активов организации, используемых для производственной деятельности.

Можно сделать вывод, в 2021 г. показатели рентабельности свидетельствуют о низкой эффективности деятельности компании и

большинство из них имеют тенденцию к снижению, что указывает на уменьшение отдачи от вложенных средств.

Анализ финансовых результатов позволил сделать следующие выводы:

- в 2021 г. отмечается рост показателей прибыли;
- факторный анализ прибыли от продаж показал, что произошло увеличение в 2021 г. по сравнению с 2020 г. преимущественно за счет увеличения выручки. Влияние фактора составило 855,74 т. р.

3 Разработка рекомендаций по улучшению финансовых результатов ООО «ВЕЛЕС»

3.1 Мероприятия направленные на улучшение финансовых результатов

Анализ финансовых результатов и коэффициентов рентабельности в разделе 2.2 данной работы показал, что эффективность компании была низкой, а коэффициенты рентабельности снижались.

На рисунке 7 показаны проблемы и меры по их решению в ООО «ВЕЛЕС».



Рисунок 7 – Проблемы ООО «ВЕЛЕС» и мероприятия по их устранению

Причиной отрицательного изменения рентабельности стало то, что увеличение стоимости активов и объема продаж было больше, чем увеличение прибыли, которая является производной от результатов финансово-хозяйственной деятельности (прибыль от продаж, прибыль до налогообложения, чистая прибыль).

3.2 Оценка эффективности предложенных мероприятий на предприятии

Далее рассчитывается экономическое воздействие предлагаемых мер.

Стимулирование спроса на товары и продукты с помощью рекламных мероприятий.

ООО «ВЕЛЕС» провело рекламную кампанию с целью повышения эффективности своей деятельности. В качестве средства рекламы компания предлагает рекламу в средствах массовой информации (прайс-борды и рекламные блоки) и на своем сайте. Бюджет компании показан на рисунке 8.

Средство рекламы	Использование средств	Стоимость в г., руб.
<ul style="list-style-type: none">•Первый канал, Россия•Размещение информации о товаре на платформе «Google Реклама» и «Яндекс»	<ul style="list-style-type: none">• В течение года (12 раз в г.) 20 показов по 15 сек. в день Цена одного дня 10 650 руб.• Размещение информации на платформе «Google Реклама» позволяет показывать объявления целевой аудитории в нужное время и в нужном месте. Размещение рекламы на страницах «Яндекса» и сайтах партнеров Рекламной системы Яндекса позволяет находить в интернете клиентов, которые заинтересованы в товарах предприятия. Использовать 6 месяцев.	<ul style="list-style-type: none">•127800•180000

Рисунок 8 – План-программа продвижения товара и продукции ООО «ВЕЛЕС»

Согласно таблице 9, годовой бюджет на рекламную деятельность ООО «ВЕЛЕС» составит 307 800 р.

В настоящее время не существует единого метода оценки эффективности рекламы. Эффективность рекламных мероприятий рассчитывается по методу, предложенному И. Березиным.

$$Вд = \frac{(Вс \times Д \times П)}{100}, \quad (8)$$

где Вд – дополнительная выручка, полученная от рекламы, руб.;

Вс – среднесуточная выручка (до начала проведения рекламы), руб.;

Д – количество дней, в течение которых проводилась реклама;

П – относительный прирост среднесуточной выручки за период, в течение которого проводилось рекламирование продукции по сравнению с рекламным периодом, %.

Далее приведен расчет эффективности отдельных видов рекламы.

$$\text{Телевидение: } Вд = \frac{(61,89 \times 12 \times 15)}{100} = 651 \text{ т. р.}$$

$$\text{Интернет: } Вд = \frac{(61,89 \times 180 \times 20)}{100} = 13028 \text{ т. р.}$$

Увеличение общего дохода составляет 13 679 т. р. Эффект от рекламных мер показан в таблице 9.

Таблица 9 – Эффективность рекламных мероприятий проведенных в ООО «ВЕЛЕС»

Показатель	Расчет
Экономический эффект от проведения рекламных мероприятий	$\mathcal{E} = \frac{(13679 \cdot 50)}{100} - (307,8 + 0) = 6532 \text{ т. р.}$
Выручка после проведения рекламных мероприятий	$В = 132453 + 1679 = 146132 \text{ т. р.}$
Оценка эффективности произведенных затрат на рекламу как формы инвестирования метод ROI (Return of Investment)	$ROI = \frac{(146132 \cdot 0,5 - 132453 \cdot 0,5)}{307,8} = 22,22 \%$

Для снижения трудозатрат можно рекомендовать ООО «ВЕЛЕС» ввести в организации специальную систему Key Performance Indicators (KPI – ключевые показатели эффективности). Она способствует определению текущих задач, и с помощью разных бонусных программ стимулирует деятельность работников в этом направлении. Данный подход делает людей

максимально заинтересованными в труде, что повышает доходность организации.

Также применение данного метода позволит заменить фиксированный оклад работника (например, отдела продаж) на зарплаты, которые соизмеримы фактическому труду каждого сотрудника. Это позволит скорректировать фонд оплаты труда и повысить производительность труда на предприятии [3, с. 225].

Примеры КРІ для разных специалистов ООО «ВЕЛЕС» приведены в таблице 10.

Таблица 10 – Примеры КРІ для разных специалистов ООО «ВЕЛЕС»

Должность	Показатель
Руководитель отдела продаж	План продаж (процент от выполнения плана)
Главный бухгалтер	Отсутствие штрафных санкций со стороны налоговых органов
Интернет-маркетолог	Численность посетителей сайта, привлеченных специалистом
Руководитель юридического отдела	Число выигранных дел в суде (процент от общего числа дел)

Соотношение постоянной и переменной частей в зарплате ООО «ВЕЛЕС» – 50 × 50. Ключевые показатели эффективности и вес каждого из них приведен на рисунке 9.

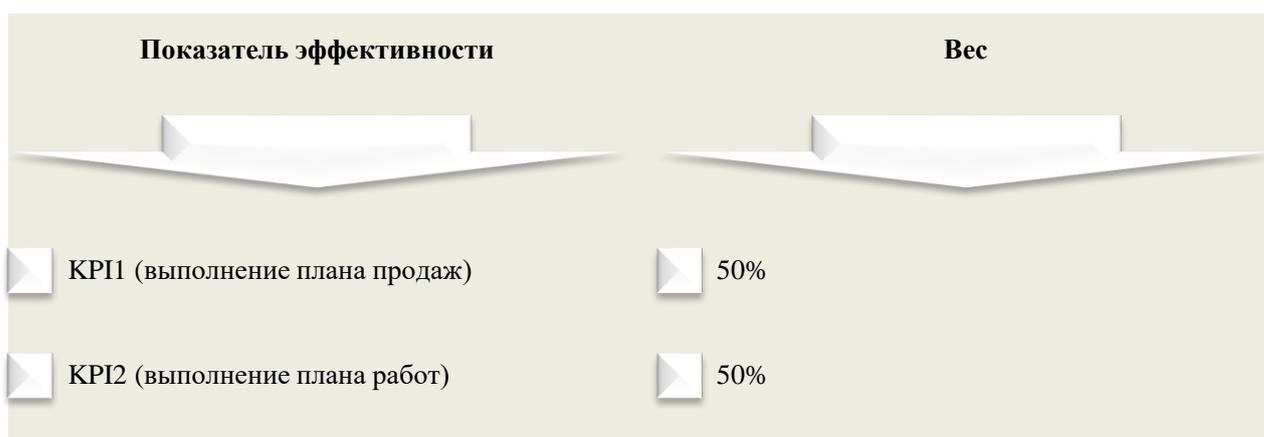


Рисунок 9 – Вес и Ключевые показатели эффективности

Значения коэффициентов (одинаковые для показателя 1 и показателя 2) приведены на рисунке 10.

Процент выполнения показателя	Коэффициент
Выполнение плана менее 80%	0,5
Выполнение плана 80%-90%	0,5
Выполнение плана 90%-100%	1
Выполнение плана свыше 100%	1,5

Рисунок 10 – Значения коэффициентов

Применим полученные значения к сотрудникам отдела продаж, таблица 11.

Таблица 11 – Расчет заработной платы сотрудников отдела продаж с применением коэффициентов КРІ

ФИО сотрудника	Оклад	Плановая сумма премии	Факт выполнения за период		Коэффициенты		Сумма премии к начислению	Заработная плата
			% выполнения плана продаж	% выполнения плана работ	выполнение объема продаж	выполнение объема работ		
Алехин В.К.	15000	15000	95%	97%	0,5	0,5	15000	30000
Сидорова И.Р.	17000	17000	102%	105%	0,75	0,75	25500	42500
Демьянченко Л.Н.	14500	14500	87%	85%	0,25	0,25	7250	21750
Ковригин Н.И.	15000	15000	79%	78%	–	–	–	15000

Заработная плата сотрудников до предложенного мероприятия составляла 123 000 р., после – 109 250 р. Уменьшение фонд оплаты труда составило 13 750 р. или 11,17%.

Таким образом, предложенное мероприятие позволит ООО «ВЕЛЕС» уменьшить фонд оплаты труда в среднем на 10% путем применения коэффициентов КРІ.

ФОТ за 2021 г. составил 5 940 т. р.

ФОТ после предложенного мероприятия составит 5 346 т. р.

Экономический эффект составит 594 т. р.

В целях снижения стоимости услуг ООО «ВЕЛЕС» может рекомендовать использование светодиодного освещения, установку датчиков движения, теплосчетчиков, сенсорных батарей, что приводит к снижению потребления электроэнергии, тепла и воды и, соответственно, к снижению стоимости данных видов услуг.

Стоимость ресурсосберегающих устройств (счетчики, датчики движения и т.д.) составит 100 000 р.

Предложенная мера позволит компании сократить коммунальные расходы на 20%.

Коммунальные расходы на 2021 г. составили 954 т. р.

Коммунальные расходы после этой меры составят 763 т. р.

Экономический эффект составит 91 т. р. (954 - 763 - 100).

Срок окупаемости рассчитывается по следующей формуле:

$$\text{Ток} = \frac{\text{Кза}}{\text{Эг}}, \quad (9)$$

где Ток – расчетный срок окупаемости затрат;

КЗа – затраты на внедрение;

Эг – годовая экономия.

Срок окупаемости затрат составит:

$\text{Ток} = 100 / 91 = 1,10$ (года) или 1 г. и 1 мес.

Таким образом, установка ресурсосберегающего оборудования экономически оправдана, экономическая выгода составляет 91 т. р., а затраты

окупятся за 1 г. и 1 мес. На основе деятельности, предложенной ООО «ВЕЛЕС», следующие показатели будут изменены:

- выручка увеличится на 13 679 т. р. (использование рекламной деятельности) и составит: $132\,453 + 13\,679 = 146\,132$ т. р.
- расходы на текущую деятельность увеличатся на 308 000 руб. (расходы на рекламу) и 100 т. р. (ресурсосберегающее оборудование) и уменьшатся на 594 т. р. (использование КРП) и 191 т. р. (использование ресурсосберегающих технологий) и составят $131\,809 + 308 + 100 - 594 - 191 = 131\,432$ т. р.

Финансовые результаты ООО «ВЕЛЕС» до и после предложенных мер представлены в таблице 12.

Таблица 12 – Отчет о финансовых результатах ООО «ВЕЛЕС» до и после предложенных мероприятий, тыс. руб.

Наименование показателя	До мероприятий	После мероприятий	Изменение
Выручка	132 453	146 132	13 679
Расходы по обычной деятельности	131 809	131 432	-377
Прибыль от продаж	644	14 700	14 056
Прочие доходы	295	295	-
Прочие расходы	300	300	-
Прибыль (убыток) до налогообложения	639	14 695	14 056
Налог на прибыль	146	2 939	2 793
Чистая прибыль	493	11 756	11 263

Анализ данных таблицы 12 показывает, в результате этой меры все показатели прибыли улучшатся, чистая прибыль увеличится на 11 263 т. р., что эквивалентно 23,85 раза.

Показатели рентабельности ООО «ВЕЛЕС» до и после предложенных мероприятий приведены в таблице 13.

Таблица 13 – Показатели рентабельности ООО «ВЕЛЕС» до и после предложенных мероприятий, %

Наименование показателя	До предложенных мероприятий	После предложенных мероприятий	Изменение, %
Рентабельность продаж	0,49	10,06	2053,06
Рентабельность финансово – хозяйственной деятельности	0,37	8,04	2172,97
Рентабельность затрат	0,49	11,18	2281,63
Рентабельность ресурсов	4,73	108,83	2300,85
Рентабельность активов	2,53	60,37	2386,17
Рентабельность собственного капитала	59,25	1412,98	2384,78
Экономическая рентабельность	3,31	75,49	2280,66

Предложенные мероприятия позволят ООО «ВЕЛЕС» увеличить все показатели рентабельности, что свидетельствует о повышении эффективности деятельности предприятия. Рост рентабельности основной деятельности составит 10,06%, рентабельность финансово-хозяйственной деятельности увеличится на 2 172,97%.

В результате исследования были реализованы следующие меры по улучшению финансовых показателей ООО «ВЕЛЕС»:

- стимулирование спроса на товары и продукцию путем проведения рекламных акций, что приводит к расширению товарного рынка, повышению спроса на продукцию и товары компании, увеличению объема продаж, прибыли, ускорению оборачиваемости готовой продукции компании. Экономический эффект составляет 6 532 т. р.;
- снизить расходы на оплату труда с помощью внедрения на предприятии коэффициентов КРІ, что позволит скорректировать фонд оплаты труда и повысить производительность труда на предприятии. Экономический эффект составит 594 т. р.;
- для снижения затрат на электроэнергию устанавливается ресурсосберегающее оборудование. Экономическая выгода составляет 91 т. р., которая может быть возмещена за 1 г. и 1 мес.

Выше описаны мероприятия, принятые для улучшения финансовых показателей, результаты которых обобщены в таблице 14.

Таблица 14 – Обобщение результатов предложенных мероприятий

Мероприятия по улучшению финансовых результатов предприятия	Экономический эффект, тыс. руб.
Применение рекламных мероприятий	6 532
Применять коэффициенты КРІ	594
Установка ресурсосберегающего оборудования	91
Итого	7 217

Предлагаемые мероприятия по улучшению финансовых показателей, считаются эффективными для улучшения финансовых показателей ООО «ВЕЛЕС», так как они приведут к получению 7 217 т. р. и улучшению всех коэффициентов эффективности и рентабельности.

Заключение

Финансовый результат деятельности предприятия – это разность между доходами и расходами.

Эффективная работа каждого хозяйствующего субъекта в любой экономической отрасли, грамотное планирование, наличие явных преимуществ перед конкурентами в настоящее время очень сильно зависят от качественного финансового управления. В данную категорию можно отнести построение финансовых планов и прогнозов, которые в свою очередь предполагают выстроение расходной и доходной частей бюджета. Чтобы вовремя решить различные проблемы платежеспособности и возможного банкротства фирмы, необходимо тщательно следить за темпами ее работы, составлять планы на периодической основе, проводить регулярный и всесторонний финансовый анализ, а также разрабатывать новые инвестиционные направления.

Каждая организация, ведя свою основную деятельность, по итогам характеризуется каким-либо финансовым результатом, который в свою очередь может быть как положительным, так и отрицательным. Если организации недостаточно полученных финансовых результатов, она может прибегнуть к неосновным видам деятельности, например, сдавать в аренду не используемые помещения, проявлять свою активность на финансовых и валютных рынках. Каждая организация ведет свой бизнес, используя все возможные привилегии.

Все коммерческие организации и предприятия по итогам своей деятельности получают ту или иную выгоду, которая может состоять как из финансовой, так и из трудовой стороны. Успешное ведение бизнеса, а то есть своевременные поставки товаров, оплата поставщикам, ремонт производственного оборудования, решение каких-либо проблем в коллективе несет в себе динамику положительного финансового результата. Его увеличение несет в себе поиск новых каналов развития и создает некую

финансовую безопасность для компании, защищая ее от резких изменений в экономике страны, и, следовательно, от возможного банкротства. Но компания также должна своевременно заботиться о грамотном и рентабельном ее распределении, так как любое неправильное действие может привести бизнес к исчезновению.

Данная работа посвящена компании ООО «ВЕЛЕС», основным видом деятельности которой является оптовая торговля машинами, оборудованием, приборами и аппаратами промышленного и специального назначения.

Финансовые показатели деятельности ООО «ВЕЛЕС» характеризуют его деятельность в анализируемом периоде как прибыльную и рентабельную.

Финансово-хозяйственная деятельность ООО «ВЕЛЕС» является положительной при следующих конкурентных преимуществах предприятия:

- расширение производства, что позволит увеличить ассортимент продукции;
- увеличение доходов за счет выхода на новые рынки сбыта и проведение рекламных мероприятий;
- снижение себестоимости продукции за счет внедрения системы экономии затрат.

Наличие этих конкурентных преимуществ позволит ООО «ВЕЛЕС» укрепить свои рыночные позиции.

Анализ финансовых результатов и показателей рентабельности показал:

- в 2021 г. отмечается рост показателей прибыли;
- факторный анализ прибыли от продаж показал, что увеличение прибыли от продаж в 2021 г. по сравнению с 2020 г. произошло преимущественно за счет увеличения выручки. Влияние фактора составило 855,74 т. р.;
- в 2021 году показатели рентабельности указывают на операционную неэффективность компании, большинство из

которых имеют тенденцию к снижению, что свидетельствует о снижении рентабельности инвестиций.

Выявлены недостатки: низкая эффективность деятельности предприятия и снижение показателей рентабельности. Рентабельность стала отрицательной, поскольку стоимость активов и рост продаж превысили темпы роста прибыли, полученной от результатов финансово-хозяйственной деятельности (прибыли от продаж, прибыль до налогообложения и чистая прибыль за год).

ООО «ВЕЛЕС» было рекомендовано:

- благодаря рекламной деятельности она стимулирует спрос на товары и продукты, приводит к расширению товарного рынка, увеличивает спрос на товары и продукты компании, повышает доходы, прибыль и позволяет компании ускорить оборот готовой продукции. Экономический эффект составляет 6 532 т. р.;
- снижение расходов на оплату труда с помощью внедрения на предприятии коэффициентов КРІ, что позволит скорректировать фонд оплаты труда и повысить производительность труда на предприятии. Экономический эффект составит 594 т. р.;
- для снижения затрат на электроэнергию устанавливается ресурсосберегающее оборудование. Экономическая выгода составляет 91 т. р., которая может быть возмещена за 1 г. и 1 мес.

Таким образом, мероприятия по улучшению финансовых результатов считаются эффективными с точки зрения улучшения финансовых результатов ООО «ВЕЛЕС», так как они приведут к экономической выгоде в размере 7 217 т. р.

Список используемой литературы и используемых источников

1. Анализ финансового состояния и финансовых результатов предпринимательских структур : учеб. пособие / И.Т. Абдукаримов, М.В. Беспалов. М.: Изд-во : НИЦ ИНФРА-М, 2019. 215 с.
2. Анализ финансовой отчетности: учебник / под ред. М.А. Вахрушиной. М.: ИНФРА-М, 2021. 434 с. URL: <https://znanium.com/catalog/product/1230420> (дата обращения: 05.05.2022).
3. Бариленко В.И. Комплексный анализ хозяйственной деятельности: учебник и практикум для вузов / под редакцией В. И. Бариленко. М.: Издательство Юрайт, 2020. 455 с.
4. Басовский Л. Е. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности : учеб. пособие / Л. Е. Басовский, Е. Н. Басовская. М.: ИНФРА-М, 2019. 366 с. URL: <http://znanium.com/go.php?id=429595> (дата обращения: 05.05.2022).
5. Бороненкова С. А., Мельник М. В. Комплексный финансовый анализ в управлении предприятием : учеб. пособие / С. А. Бороненкова, М. В. Мельник. М.: ИНФРА-М, 2021. 352 с. URL: <https://znanium.com/catalog/product/1150327> (дата обращения: 05.05.2022).
6. Вагазова Г. Р., Лукьянова Е. С. Сущность финансовых результатов деятельности предприятия // Молодой ученый. 2020. №11.3. С. 13-15.
7. Губин В.Е. Анализ финансово – хозяйственной деятельности : учебное пособие. М.: ИНФРА – М, 2019. 336с.
8. Донцова Л. В. Анализ финансовой отчетности: учеб. пособие / Л. В. Донцова, Н. А. Никифорова. – Изд. 2-е. – М. : Дело и Сервис, 2018. 336 с.
9. Дыбаль С.В. Финансовый анализ: теория и практика: учеб. пособие. Спб. : Бизнес пресса, 2019. 336 с.
10. Ефимова О. В. Финансовый анализ: современный инструментарий для принятия экономических решений : учебник. М. : Омега-Л, 2019. 348 с.

11. Зыкова Н.В. Исследование подходов к оценке эффективности деятельности организации. URL: <http://ekonomika.snauka.ru> (дата обращения: 05.05.2022).
12. Ионова А.Ф. Финансовый анализ: учебник. М.: ТК Велби, Проспект, 2018. 624 с.
13. Когденко В.Г. Экономический анализ: учебник. М.: ЮНИТИ – ДАНА. 2018. 390с.
14. Кожин В.Я. Оценка прибыльности финансово-хозяйственной деятельности // Современный бухучет. 2021. №1. С. 8-11.
15. Колачева Н. В., Быкова Н. Н. Финансовый результат предприятия как объект оценки и анализа // Вестник НГИЭИ. 2021. № 1(44). С. 29–35.
16. Крылов С.И. Анализ финансовых результатов коммерческой организации по данным отчета о финансовых результатах // Финансовый вестник: финансы, налоги, страхование, бухгалтерский учет. - 2020. - № 12. С. 8 – 16.
17. Лапуста М.Г. Финансы организаций (предприятий): учебник. М.: ИНФРА – М, 2020.575 с.
18. Лисицина Е.М. Управление финансовыми результатами компании на основе модели оптимизации затрат // Финансовый менеджмент. 2020. № 6. С.23 – 28.
19. Лысов И. А. Понятие, сущность и значение финансовых результатов предприятия // Вестник НГИЭИ. 2021. № 3(46). С.25-31.
20. Никонова И. Ю. Формирование учетно-аналитической информации о финансовых результатах организации : автореф. дис. канд. экон. наук : 08.00.12 / И. Ю. Никонова // Электрон. б-ка автореф. и дис. по экономике. – 2018. URL: <http://economy-lib.com> (дата обращения: 05.05.2022).
21. Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник. М.: Инфра - М, 2019. 519 с.

22. Семенов М.В. Анализируем финансовый результат и налогооблагаемую прибыль // Предприятия общественного питания: бухгалтерский учет и налогообложение. 2019. № 7. С. 8 – 14

23. Сущность и понятия финансового результата // Молодежный научный форум : Общественные и экономические науки : электр. сб. ст. по материалам XXXIX студ. междунар. заочной науч.-практ. конф. - М.: «МЦНО». 2019. № 10(39). URL: <http://nauchforum.ru> (дата обращения: 05.05.2022).

24. Толпегина О.А. Анализ прибыли: теория и практика исследования // Экономический анализ: теория и практика. 2021. № 2. С.6-10.

25. Ясменко Г.Н. Формирование финансовых результатов в современных условиях // Все для бухгалтера. 2020. № 15. С.9 – 18

Приложение А
Бухгалтерский баланс ООО «ВЕЛЕС»

Таблица А.1 - Бухгалтерский баланс ООО «ВЕЛЕС»

(в ред. Приказов Минфина России
от 06.04.2015 № 57н, от 19.04.2019 № 61н)

Бухгалтерский баланс
на декабрь 2021 г.

Форма по ОКУД
Дата (число, месяц, год)

Организация Общество с ограниченной ответственностью ВЕЛЕС по ОКПО
Идентификационный номер налогоплательщика _____ ИНН
Вид экономической деятельности Розничная торговля автозапчастями по ОКВЭД 2
Организационно-правовая форма/форма собственности _____
Общество с ограниченной ответственностью / Частная собственность по ОКОПФ/ОКФС
Единица измерения: тыс. руб. _____ по ОКЕИ
Местонахождение (адрес) 140108, Московская область, Раменский р-н, г. Раменское,
Вокзальная ул., д. 3, помещ. №103

Коды		
0710001		
31	12	21
5030052372		
384		

Наименование показателя	Код	На отчетную дату отчетного периода	На 31 декабря предыдущего года	На 31 декабря года, предшествующего предыдущему
1	2	3	4	5
АКТИВ				
Материальные внеоборотные активы (включая основные средства, незавершенные капитальные вложения в основные средства)	1150	23423		
Нематериальные, финансовые и другие внеоборотные активы (включая результаты исследований и разработок, незавершенные вложения в нематериальные активы, исследования и разработки, отложенные налоговые активы)	1170			
Запасы	1210	2071	1515	1682
Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	2186	1011	2912
Финансовые и другие оборотные активы (включая дебиторскую задолженность)	1230	6087	1979	875
БАЛАНС	1600	33767	4505	5469
ПАССИВ				
Капитал и резервы (Целевые средства, Фонд недвижимого и особо ценного движимого имущества и иные целевые фонды)	1300	891	628	278
Долгосрочные заемные средства	1410			
Другие долгосрочные обязательства	1450			
Краткосрочные заемные средства	1510	1635		
Кредиторская задолженность	1520	31241	3877	5191
Другие краткосрочные обязательства	1550			
БАЛАНС	1700	33767	4505	5469

Руководитель _____ (подпись) _____ (расшифровка подписи)

" _____ " _____ 2021 г.

Приложение Б
Отчет о финансовых результатах ООО «ВЕЛЕС»

Таблица Б.1 - Отчет о финансовых результатах ООО «ВЕЛЕС»

(в ред. Приказов Минфина России
от 06.04.2015 № 57н, от 19.04.2019 № 61н)

Отчет о финансовых результатах

за январь - декабрь **20 21** г.

Форма по ОКУД
Дата (число, месяц, год)

Организация Общество с ограниченной ответственностью ВЕЛЕС по ОКПО
Идентификационный номер налогоплательщика _____ ИНН _____
Вид экономической деятельности Розничная торговля автозапчастями по ОКВЭД 2
Организационно-правовая форма/форма собственности _____
Общество с ограниченной ответственностью / Частная собственность по ОКОПФ/ОКФС
Единица измерения: тыс. руб. по ОКЕИ _____

Коды		
0710002		
31	12	21
5030052372		
384		

Наименование показателя	Код	За отчетный период	За аналогичный период предыдущего года
1	2	3	4
Выручка (за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов)	2110	132 453	29 334
Расходы по обычной деятельности (включая себестоимость продаж, коммерческие и управленческие расходы)	2120	131 809	29 075
Проценты к уплате	2330	()	()
Прочие доходы	2340	295	100
Прочие расходы	2350	(300)	(85)
Налоги на прибыль (доходы) (включая текущий налог на прибыль, отложенный налог на прибыль)	2410	146	61
Чистая прибыль (убыток)	2400	493	213

Руководитель _____
(подпись) (расшифровка подписи)

" ____ " _____ 20 ____ г.

Продолжение Приложения Б

Отчет о финансовых результатах ООО «ВЕЛЕС»

Таблица Б.1 - Отчет о финансовых результатах ООО «ВЕЛЕС»

(в ред. Приказов Минфина России
от 06.04.2015 № 57н, от 19.04.2019 № 61н)

Отчет о финансовых результатах

за январь - декабрь **20 20** г.

Организация Общество с ограниченной ответственностью ВЕЛЕС по ОКПО
Идентификационный номер налогоплательщика _____ ИНН _____
Вид экономической деятельности Розничная торговля автозапчастями по ОКВЭД 2 _____
Организационно-правовая форма/форма собственности _____
Общество с ограниченной ответственностью / Частная собственность по ОКОПФ/ОКФС _____
Единица измерения: тыс. руб. _____ по ОКЕИ _____

Форма по ОКУД

Дата (число, месяц, год)

Коды		
0710002		
31	12	20
5030052372		
384		

Наименование показателя	Код	За отчетный период	За аналогичный период предыдущего года
1	2	3	4
Выручка (за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов)	2110	29 334	33 656
Расходы по обычной деятельности (включая себестоимость продаж, коммерческие и управленческие расходы)	2120	29 075	33 272
Проценты к уплате	2330	()	(33)
Прочие доходы	2340	100	25
Прочие расходы	2350	(85)	(51)
Налоги на прибыль (доходы) (включая текущий налог на прибыль, отложенный налог на прибыль)	2410	61	67
Чистая прибыль (убыток)	2400	213	258

Руководитель _____
(подпись) (расшифровка подписи)

" ____ " _____ 20 ____ г.