

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

Институт финансов, экономики и управления

(наименование института полностью)

38.03.01 Экономика

(код и наименование направления подготовки / специальности)

Бухгалтерский учет, анализ и аудит

(направленность (профиль) / специализация)

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА (БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА)

на тему Анализ финансовых результатов деятельности организации и разработка мероприятий по их росту

Обучающийся

А.И. Лаврентьева

(Инициалы Фамилия)

(личная подпись)

Руководитель

канд. экон. наук, доцент Е.Б. Вокина

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

Тольятти 2023

Аннотация

Ключевым моментом при анализе деятельности организации являются ее финансовые показатели. Целью данной работы является исследование проблем и определение путей улучшения финансовых показателей организаций на базе ООО «ДиЛор». Объектом исследования является ООО «ДиЛор». На основе результатов проведенного исследования предложены рекомендации по повышению финансовых результатов ООО «ДиЛор»: разработка и внедрение Положения о распределении прибыли, разработка и внедрение регистров налогового учета, внедрение системы контроля за работой сотрудников бухгалтерии за ведением бухгалтерского учета.

Реализация предложенных рекомендаций способствует повышению контроля за планированием, формированием и использованием прибыли, а следовательно, улучшению рентабельности, платежеспособности, и улучшения финансовых результатов организации. Важность проведенного исследования состоит в том, что основные предложения по улучшению финансовых результатов ООО «ДиЛор» могут быть использованы в деятельности организации.

Данная работа состоит из введения, трех разделов, заключения, списка используемой литературы и используемых источников, приложений.

Содержание

Введение.....	4
1 Теоретические основы анализа финансовых результатов деятельности предприятия	6
1.1 Сущность и формирование финансовых результатов деятельности предприятия	6
1.2 Содержание, цели и задачи анализа финансовых результатов деятельности предприятия	12
1.3 Методы анализа финансовых результатов деятельности предприятия	20
2 Оценка финансовых результатов деятельности ООО «ДиЛор»	27
2.1 Организационно-экономическая характеристика ООО «ДиЛор»	27
2.2 Анализ финансовых результатов деятельности ООО «ДиЛор»	33
2.3 Анализ показателей рентабельности.....	39
3 Разработка мероприятий по росту финансовых результатов ООО «ДиЛор»	48
3.1 Рекомендации по росту финансовых результатов ООО «ДиЛор»	48
3.2 Зависимость прибыли от налогового законодательства и оценка резервов ее увеличения.....	51
Заключение	57
Список используемой литературы	60
Приложение А Бухгалтерский баланс ООО «ДиЛор" на 31 декабря 2020 г ..	63
Приложение Б Отчет о финансовых результатах ООО «ДиЛор" за 2020 г....	65
Приложение В Бухгалтерский баланс ООО «ДиЛор» на 31 декабря 2021 г ..	66
Приложение Г Отчет о финансовых результатах ООО «ДиЛор» за 2021 г....	68
Приложение Д Бухгалтерский баланс ООО «ДиЛор» на 31 декабря 2022 г ..	70
Приложение Е Отчет о финансовых результатах ООО «ДиЛор» за 2022 г ...	72

Введение

В современной экономике рынка в условиях конкуренции одним из показателей эффективности деятельности хозяйствующего субъекта является финансовый результат. Он является показателем деловой активности предприятия и указывает, какую прибыль получило предприятие, конкурентоспособность отпускаемой продукции и оказываемых услуг.

Одним из ключевых вопросов является анализ финансовых результатов организации, который позволяет найти пути для улучшения финансовых показателей предприятия, а также найти экономически обоснованные решения. С помощью анализа финансовых результатов, предприятие получает возможность найти способы наиболее целесообразного использования ресурсов.

Актуальность данной темы заключается в том, что для получения положительной динамики получаемой прибыли и рентабельности предприятия, необходим грамотный анализ результатов финансовой деятельности.

Анализу результатов финансовой деятельности посвящено значительное количество трудов отечественных и зарубежных ученых. Высокую значимость в решении целого ряда проблем, связанных с анализом финансового состояния предприятий, имеют работы Аганбеяна А. Б., Бунича П. Г., Шеремета А. Д., Сайфуллина Р. С. и Негашева Е. В., Ковалева В. В. и Паля В. Ф., Ионовой А. Ф. и Селезневой Н. Н. и др.

Цель выпускной квалификационной работы – провести анализ финансовых результатов деятельности ООО «ДиЛор» и разработать мероприятия по их росту.

Исходя из полученной цели, были поставлены следующие задачи:

- определить сущность и формирование финансовых результатов деятельности компании;
- проанализировать содержание, цели и задачи управления

- финансовой деятельности компании;
- изучить методы оценки финансовой деятельности компании;
 - провести анализ финансовой деятельности торговой компании ООО «ДиЛор»;
 - провести оценку дебиторской и кредиторской задолженности ООО «ДиЛор»;
 - оценить финансовое положение предприятия;
 - оценить результаты финансово-хозяйственной деятельности предприятия;
 - разработать мероприятия по мобилизации неиспользованных резервов в целях улучшения финансовых результатов ООО «ДиЛор».

Объектом исследования выступает ООО «ДиЛор», а предметом исследования – финансовые процессы предприятия и конечные производственно-хозяйственные результаты его деятельности.

Для решения вышеперечисленных задач была использована финансовая отчетность ООО «ДиЛор» за 2020-2022 гг. и следующие методы анализа финансового состояния: прием сравнения, вертикальный и горизонтальный анализ, трендовый анализ, метод коэффициентов.

В выпускной квалификационной работе использованы действующие законодательные, нормативные акты Российской Федерации, методические разработки и рекомендации отечественных ученых, а также публикации экономистов в периодической печати.

Практическая значимость выпускной квалификационной работы обусловлена тем, что методологические и практические рекомендации могут быть использованы при работе предприятия.

Структура выпускной квалификационной работы состоит из введения, трех разделов, заключения и списка использованной литературы.

1 Теоретические основы анализа финансовых результатов деятельности предприятия

1.1 Сущность и формирование финансовых результатов деятельности предприятия

Финансовый результат деятельности организации, т.е. прибыль или убыток, возникающие в результате ее деятельности - это финансовый результат, определяемый как разница между доходами организации и затратами, понесенными для их получения.

Доходами организации признается увеличение экономических выгод в результате поступления активов (денежных средств, иного имущества) и (или) погашения обязательств, приводящее к увеличению капитала этой организации, за исключением вкладов участников (собственников имущества) [12, с. 98].

Доходами организации не признаются поступления от других юридических и физических лиц:

- по агентским и иным аналогичным договорам в пользу комитента, принципала и т.п.;
- по договорам комиссии;
- суммы налога на добавленную стоимость, акцизов, налога с продаж, экспортных пошлин и иных аналогичных обязательных платежей;
- предварительная оплата продукции, товаров, работ, услуг;
- авансы по оплате продукции, товаров, работ, услуг;
- залоги, при передачи заложенного имущества залогодержателю;
- в счет погашения кредита, займа, предоставленного заемщику.

Доходы организации подразделяются в зависимости от условия получения и направлений деятельности организации, их характера на доходы от обычных видов деятельности и прочие доходы.

Доходами от обычных видов деятельности является выручка от продажи товаров и услуг, поступления, связанные с выполнением работ, оказанием услуг (далее - выручка) [1, с. 34].

Выручкой признается в бухгалтерском учете при наличии следующих условий:

- организация имеет право на получение этой выручки, согласно конкретному договору или подтвержденное иным соответствующим способом;
- сумма выручки может быть определена;
- в результате конкретной операции должно произойти увеличение экономической выгоды организации, например в случае, когда организация получила в оплату актив, либо отсутствует неопределенность в отношении получения актива;
- переход права собственности (владения, пользования и распоряжения) на продукцию (товар) от организации к покупателю или работа принята заказчиком (услуга оказана);
- расходы, произведенные или которые будут произведены в связи с этой операцией, могут быть определены [9, с. 129].

Если при получении денежных средств или активов, не исполнено хотя бы одно из названных условий, то такая операция в бухгалтерском учете будет признаваться кредиторской задолженностью, а не выручкой.

Прочими доходами являются:

- поступления, связанные с предоставлением за плату во временное пользование (временное владение и пользование) активов организации;
- поступления, связанные с предоставлением за плату прав, возникающих из патентов на изобретения, промышленные образцы и других видов интеллектуальной собственности;
- внесение денежных средств, связанные с участием в уставных капиталах других организаций;
- прибыль от организаций, полученная в результате совместной

деятельности (по договору простого товарищества);

- поступления от реализации основных средств и иных активов, отличных от денежных средств (кроме иностранной валюты), товаров, продукции;
- штрафы, пени, неустойки за нарушение договора;
- проценты, получаемые от предоставления в пользование денежных средств организации, а также проценты за использование банком денежных средств организации, находящихся на счете организации в этом банке.
- активы, безвозмездно полученные, активы по договору дарения, поступления в возмещение причиненных организации убытков;
- прибыль прошлых лет, выявленная в отчетном году;
- суммы дебиторской и кредиторской задолженности, по которым истек срок исковой давности;
- суммы оценки активов;
- поступления, возникающие при чрезвычайных обстоятельствах хозяйственной деятельности (стихийного бедствия, пожара, аварии, национализации и т.п.);
- стоимость материальных ценностей от списания непригодных к восстановлению и дальнейшему использованию активов, и т.п.

Расходами организации признается уменьшение экономических выгод в результате выбытия активов (денежных средств, иного имущества) и (или) возникновения обязательств, приводящее к уменьшению капитала этой организации, за исключением уменьшения вкладов по решению участников (собственников имущества) [27, с. 84].

Расходы организации подразделяются в зависимости от их характера, условий осуществления и направлений деятельности организации на: расходы по обычным видам деятельности и прочие расходы.

Расходами по обычным видам деятельности являются расходы, связанные при изготовлении продукции и продажей продукции, при оказании

услуг, приобретением и продажей товаров.

Расходы по обычным видам деятельности принимаются к бухгалтерскому учету в сумме, исчисленной в денежном выражении, равной величине оплаты в денежной и иной форме или величине кредиторской задолженности.

Если оплата покрывает лишь часть признаваемых расходов, то расходы, принимаемые к бухгалтерскому учету, определяются как сумма оплаты и кредиторской задолженности (в части, не покрытой оплатой).

Расходы по обычным видам деятельности формируют:

- расходы, связанные с приобретением товаров и иных материально-производственных запасов, сырья;
- расходы, возникающие в процессе переработки, (доработки) материально-производственных запасов для производства продукции, выполнения работ и оказания услуг, а также перепродажи товаров, расходы по содержанию и эксплуатации основных средств и иных внеоборотных активов, а также по поддержанию их в исправном состоянии,
- коммерческие расходы, управленческие расходы и др.

В ходе формирования расходов по обычным видам деятельности расходы группируются по следующим статьям:

- материальные затраты;
- затраты на оплату труда;
- отчисления на социальные нужды;
- амортизация;
- прочие затраты.

К прочим расходам относятся:

- расходы, связанные с предоставлением за плату во временное пользование (временное владение и пользование) активов организации;
- расходы, связанные с предоставлением за плату прав, возникающих из патентов на изобретения, промышленные образцы и других видов

интеллектуальной собственности;

- расходы, связанные с продажей основных средств, их выбытием и прочим списанием основных средств и иных активов, отличных от денежных средств (кроме иностранной валюты), товаров, услуг, продукции;
- расходы, связанные с участием в уставных капиталах других организаций;
- проценты, выплачиваемые организацией за предоставление ей денежных средств (кредиты, займы);
- расходы, связанные по оплате услуг, оказываемых кредитными организациями;
- отчисления в резервы, создаваемые в связи с признанием условных фактов хозяйственной деятельности,
- отчисления в оценочные резервы, (резервы по сомнительным долгам, под обесценение вложений в ценные бумаги и др.);
- пени, штрафы, неустойки за нарушение условий договоров;
- возмещение причиненных организацией убытков;
- убытки прошлых периодов, признанные в отчетном году;
- суммы дебиторской задолженности, по которой истек срок исковой давности;
- уценка активов;
- курсовые разницы;
- перечисление денежных средств, связанных с благотворительной деятельностью, мероприятий культурно-просветительского характера, спортивных мероприятий, отдыха, развлечений и иных подобных мероприятий [25, с. 96].

Не признаются расходами организации выбытие активов:

- в связи с приобретением (созданием) внеоборотных активов (нематериальных активов, основных средств, незавершенного

строительства, и т.п.);

- вклады в уставные, складочные капиталы других организаций;
- по договорам комиссии, агентским договорам в пользу комитента, принципала и другим аналогичным договорам т.п.;
- в порядке предварительной оплаты материально-производственных запасов и иных ценностей, работ, услуг;
- приобретение акций акционерных обществ и иных ценных бумаг;
- в погашение кредитов, займов, полученных организацией;
- в виде авансов, задатка в счет оплаты материально-производственных запасов, работ, услуг [11, с. 95].

Разница между доходами и расходами организации образует финансовый результат предприятия (прибыль или убыток).

Прибыль или убыток от реализации товаров (работ, услуг), иных ценностей, имущественных прав определяется как положительная (отрицательная) разница между доходом от продажи и доходом от реализации, и затратами по производству и реализации этих товаров (работ, услуг) [5, с. 51].

Имеется несколько видов прибылей – чистая прибыль, балансовая, а также прибыль от реализации.

Чистая прибыль – это разница между отчислениями и платежами в бюджеты разных уровней и балансовой прибылью.

Балансовая прибыль – это сумма прочих доходов от прочей деятельности и прибыли предприятия от реализации продукции. Балансовая прибыль, как финансовый результат выявляется на основе бухгалтерского учета.

Прибыль от продаж – это разница между оборотом товаров (работ, услуг) и себестоимостью продаж за вычетом НДС и налога на прибыль. Прибыль является результатом хозяйственной деятельности предприятия. Факторами, влияющими на изменение прибыли от реализации, являются:

- объем реализации продукции;

- отпускные цены на продукцию;
- себестоимость реализованной продукции и т.д.

При их изменении, меняется прибыль от реализации.

Имеются факторы, которые влияют на прибыль. Они делятся на внутренние и внешние.

К внешним факторам относятся:

- рыночная среда, включая рынки потребительских товаров;
- состояние экономики;
- политическая устойчивость;
- демографическая ситуация;
- повышение инфляции;
- процентные ставки за кредит.

К внутренним факторам относятся:

- сумма валового дохода;
- производительность труда сотрудников;
- скорость оборачиваемости товаров;
- наличие собственных оборотных средств;
- эффективность использования основных средств.

Таким образом, прибыль – это важнейший экономический показатель, который является основной целью деятельности любой коммерческой организации, главным источником финансирования для роста оборотных средств, а также развития предприятия, расширения производства.

1.2 Содержание, цели и задачи анализа финансовых результатов деятельности предприятия

Основная цель любой предпринимательской деятельности в рыночной экономике – получение прибыли. Финансовые показатели деятельности предприятия характеризуют эффективность его деятельности во всех сферах

закупок, производства, продаж, финансирования и инвестиций. Финансовые показатели формируют основу для экономического развития и предпринимательства и укрепляют финансовые отношения со всеми заинтересованными сторонами.

Финансовые результаты деятельности предприятия характеризуются суммой полученной прибыли и уровнем рентабельности. Более высокая прибыль и рентабельность означают более эффективную работу предприятий и более устойчивое финансовое положение. Из этого следует, что увеличение прибыли и рентабельности является одной из основных задач для любого бизнеса [17, с. 302]. Экономический анализ является важной частью процесса управления финансовыми результатами. Основными целями экономического анализа являются:

- разработать меры по реализации возможностей для увеличения прибыли и доходов;
- выявить резервы для увеличения прибыли, уровня прибыли и прогнозировать их величину;
- влияние объективных и субъективных факторов на эффективность работы компании;
- выявить возможности для предприятия по увеличению прибыли и рентабельности;
- регулярно контролировать формирование финансовой отчетности.

Отдельные авторы считают, что целями анализа финансовых результатов являются [14, с. 204]:

- представлять своевременные и достоверные данные, позволяющие руководству и сотрудникам компании принимать объективные решения о финансово-экономической деятельности организации;
- анализировать результаты деятельности за отчетный год в сравнении с предыдущим годом, некоторыми показателями и показателями предыдущего года, а также показателями других

компаний;

- определить факты, которые способствовали изменению финансовых показателей и увеличению прибыли;
- разработать меры по максимизации прибыли компании;
- разработать предложения по дальнейшему использованию прибыли компании после уплаты всех налогов.

При анализе финансовых результатов для достижения этих целей решаются следующие вопросы:

- разработать информационные инструменты для анализа финансовых показателей и своевременно предоставлять достоверную и полную информацию по различным ее направлениям и связанным с ними уровням, аспектам и разрывам;
- оценивать и анализировать прибыль компании в абсолютном и относительном выражении;
- анализировать влияние изменений в нормативных и законодательных актах в области инфляционных процессов в национальной экономике и формирования затрат компании и финансовых показателей;
- прогнозировать показатели и разрабатывать мероприятий для достижения максимальных целей;
- максимизировать стоимость в отношении затрат, результатов, продаж и прибыли;
- анализировать будущего использования созданных благ.

Целью является изучение источников прибыли, оценка и анализ ее распределения и использования в интересах владельца, инвесторов, руководства, работников компании и государства в целом.

По мнению Л. Н. Чечевицыной [22, с. 221] требуется решить следующие задачи при анализе финансовых результатов:

- исследовать данные при формировании финансовых результатов и использование дальнейшей прибыли;

- исследовать рост показателей прибыли и рентабельности компании;
- изучить индивидуальные факторы, влияющие на производительность;
- определить положения по увеличению прибыли и рентабельности предприятия.

По мнению автора, главной задачей изучения данных вопросов является раскрытие возможностей улучшения финансового положения компании, и выявлять возможности для принятия экономически обоснованных решений.

Г. В. Савицкая [21, с. 241] предлагает рассматривать задачу анализа финансовых результатов следующим образом:

- контролировать подготовку финансовой отчетности на регулярной основе;
- влияние объективных и субъективных факторов на эффективность работы;
- влияние и прогнозирование резервов роста прибыли и рентабельности;
- оценивать результаты деятельности компании и использовать возможности для увеличения прибыли и рентабельности.

Л. В. Донцова считает, что одна из основных задач анализа деятельности компании - «отделить стабильных доход от дохода организации с целью прогнозирования результатов деятельности» [10, с. 137].

Существуют и другие подходы в научной литературе для определения целей и задач анализа финансовых результатов. Все они сводятся к поиску резервов для увеличения корпоративных прибылей и рентабельности.

Прибыль – это показатель деятельности организации, ее роста и развития, источник средств формирования специальных фондов, средств для осуществления инвестиций, а также уплаты налогов в бюджет и является конечным финансовым результатом хозяйственной деятельности компании. Поэтому получение прибыли является целью деятельности любой

коммерческой организации. Прибыль, а также амортизация используются для финансирования капитальных затрат, пополнения собственных оборотных средств, осуществления восстановления основных фондов, материального стимулирования работников, расходов на социальное развитие. Прибыль, как основной показатель финансово-экономического состояния организации, выполняет функцию стимулирования экономической эффективности, как результата хозяйственной деятельности. Прибыль является основополагающим элементом финансовых ресурсов предприятия и представляет собой финансовый результат, а также одним из источников формирования бюджетов различных уровней [2, с. 259]. Реальное обеспечение принципа самофинансирования определяется получаемой прибылью.

Прибыль является самым важнейшим показателем в системе оценки эффективности, надежности и финансового благополучия компании. Она позволяет компаниям финансировать и удовлетворять материальные и социальные потребности работников организации и владельцев капитала. А также прибыль является основным источником формирования доходов федерального, республиканского, местного бюджета [15, с. 104].

Прибыль – это конечный финансовый результат деятельности любой организации. Предприятие может увеличить объем продаж и производить большой объем продукции, но компания окажется в сложном финансовом положении, если продукция или товар не будут реализованы или реализованы по ценам, не приносящим прибыль. Прибыль - это показатель, который глубоко отражает финансово-экономические результаты деятельности организации. Поэтому анализ финансовых результатов ее деятельности является одной из важнейших составляющих анализа финансового состояния предприятия.

Прибыль – это чистый денежный доход компании, на вложенный капитал, характеризуемый как вознаграждение за риск ведения бизнеса. Прибыль – это разница между доходами и затратами в ходе коммерческой деятельности [7, с. 97].

Прибыль является возобновляемым ресурсом для бизнес-организаций и конечной целью развития любого бизнеса. Суть анализируемого экономического показателя содержится в том, что необходимый уровень прибыли это:

- в какой мере компания конкурентоспособна;
- позволяет приумножить капитал, бизнес и отвечает главным интересам владельца;
- основа внутренних источников для текущего и долгосрочного развития организации;
- важнейшей источник увеличения рыночной стоимости компании;
- в какой мере компания кредитоспособна;
- является источником удовлетворения материальных и социальных потребностей работников;
- гарантирует выполнение обязательств организации перед поставщиками, подрядчиками, а также государством.

Повышение благосостояния собственников в настоящем и будущем периодах является основной целью управления прибылью. Одной из основных причин банкротства является отрицательная динамика в прибыли и отсутствие ее устойчивости. Это свидетельствует о том, что бизнес неэффективный и рискованный. Организация при поддержании необходимой рентабельности будет хорошо функционировать в условиях рыночной экономики [6, с. 147].

Для этого требуется:

- максимизировать прибыль;
- проконтролировать программы и их действенность участия сотрудников в разделении прибыли;
- в соответствии с целями развития компании обеспечить достаточное инвестирование;
- обеспечить высокий уровень генерируемого дохода;
- обеспечить выплату требуемого уровня прибыли от инвестиций владельцем компании;

- между уровнем получаемых выгод и допустимыми рисками обеспечить оптимальный баланс;
- обеспечить увеличение рыночной цены компании.

Одним из важнейших финансовых показателей и оценки хозяйственной деятельности компании является прибыль. Прибыль используют для повышения фонда оплаты труда, социально-экономического развития, финансирования научно-технических мероприятий.

Прибыль служит источником бюджетных средств, внебюджетных и благотворительных фондов, а также является источником снабжения внутренних потребностей организации.

Разница между общей прибылью и затратами, понесенными на производство и реализацию продукции является конечным финансовым результатом бизнеса. Прибыль компании может быть, как положительной, так и отрицательной, и является результатом взаимодействия многих компонентов.

В распоряжении организации остается прибыль только после уплаты всех налогов. Из нее и формируется резервный капитал и другие резервы, а также фонд накопления и потребления.

Постепенное увеличение объемов производства в отраслях экономики улучшает экономические показатели предприятий и организаций, что в свою очередь способствует изменениям в динамике прибыли в положительную сторону.

Однако разных пользователей финансовой отчетности интересуют только определенные показатели финансовой деятельности. Владельцев компании интересует размер полученной прибыли, ее структура и факторы, влияющие на ее величину. В то время как налоговые органы заинтересованы в получении достоверной информации о налогооблагаемой базе, а также о ее стабильности и надежности краткосрочных прибылей [4, с. 198].

Часто бывает, что организации хотят получить «незаработанную» прибыль. Такая прибыль образуется в результате неэффективной

хозяйственной деятельности. Организации повышают цены на продукцию необоснованно. Компании вместо того, чтобы производить низкорентабельную, но имеющую большой спрос продукцию, увеличивают производство более выгодной для них и более дорогой высокорентабельной продукцией, или компании изменяют структуру выпускаемой продукции. Иногда организация стремится извлечь большую прибыль для увеличения фонда оплаты труда даже в урон производственному и социальному развитию коллектива.

Анализ финансовой деятельности компании включает следующие основные элементы:

- рассмотрение изменений в каждом показателе за период проведения данного анализа;
- обсуждение состава соответствующих показателей и изменения в них;
- изучение изменения показателей финансовой деятельности за несколько отчетных периодов;
- определение и количественная оценка факторов и причин вариации показателей прибыли [3, с. 285].

Экономические и финансовые показатели можно анализировать с помощью относительных показателей, абсолютных показателей прибыли и рентабельности продаж.

Прибыль является целью всех коммерческих организаций и источником доходов для федерального и местных государственных бюджетов. Ключевыми показателями эффективности бизнеса являются прибыль и рентабельность. Управление финансовыми показателями является важной задачей, а эффективное, высококачественное управление финансовыми показателями способствует максимизации прибыли и рентабельности в долгосрочной перспективе.

1.3 Методы анализа финансовых результатов деятельности предприятия

Для оценки уровня рентабельности, согласно технико-экономическим факторам предприятия, применяют методы комплексного анализа прибыли. Финансовые и кредитные учреждения, налоговые органы, органы контроля, также пользуются этими методами при анализе прибыли.

Сопоставляется уровень затрат на оплату труда и материальных затрат. Также рассматривается изменение уровня цен на приобретенное сырье, материалы, энергию, топливо, изменение структуры реализации, изменение состава и уровня цен реализованной продукции.

Существуют изменения в прибыли, связанные с нарушением деловой дисциплины. Вместе с этим проводится анализ изменений во внереализационных операционных доходах и прочих оборотах [21, с. 159].

Показатели рентабельности играют важную роль в системе экономических показателей результативности предпринимательской деятельности.

Прибыль выражается в абсолютном выражении, в то время, как рентабельность является относительным показателем интенсивности производства, так как отражает относительную доходность по отношению к определенной базе. Предприятие считается прибыльным только в том случае, если сумма выручки от реализации продукции достаточна для покрытия затрат на производство и реализацию, а также для получения прибыли. Показатель рентабельности более развернуто, чем прибыль, показывают окончательные результаты хозяйствования, потому что их величина показывает соотношение эффекта с наличными или потребленными ресурсами. Эти показатели используют для оценки деятельности компании и как инструменты в инвестиционной политике и ценообразовании [18, с. 207].

Числителем для расчета рентабельности может выступать:

- прибыль от продаж;

- прибыль до налогообложения;
- чистая прибыль.

Знаменателем могут быть:

- выручка от продажи товаров;
- себестоимость реализованной продукции;
- основные производственные средства;
- производственные средства;
- активы предприятия;
- собственный капитал;
- перманентный капитал;
- текущие активы.

Использование такого огромного состава показателей для расчета рентабельности в практической и аналитической работе – следствие сложной финансово-хозяйственной деятельности, это затрудняет адекватное истолкование полученных результатов.

Показатели рентабельности можно разбить по группам:

- показатели рентабельности продаж;
- показатели, определяющие доходность капитала и его частей;
- показатели, характеризующие окупаемость издержек производства и инвестиционных проектов.

Рентабельность продукции исчисляется по формуле:

$$P_n = \frac{\Pi}{C_n} \times 100, \quad (1)$$

Где P_n – рентабельность продукции;

Π – прибыль от продаж;

C_n – полная себестоимость реализованной продукции.

Рентабельность продукции рассчитывается как для всей проданной продукции, так и для отдельным ее видам. Прибыльность всей проданной

продукции определяется как отношение прибыли от продаж к затратам на ее производство и реализацию, как отношение прибыли от продаж к выручке от продаж и как отношение валовой прибыли к выручке от продаж, и как отношение чистой прибыли к выручке от продаж. Суждение о доходности реализованной продукции предприятия и результативности текущих затрат дают показатели рентабельности всей реализованной продукции [21, с. 211].

Во втором случае определяется рентабельность по отдельным видам продукции. Рентабельность зависит от себестоимости данной продукции и от цены, по которой продукция или товар реализуется покупателю.

Учитывая, что прибыль относится, как к себестоимости продукта или товара, так и цене, по которой он продается покупателю, маржинальность прибыли можно рассчитать, как стоимость проданного продукта, то есть как отношение прибыли к объему продаж. Поэтому этот показатель называется рентабельность продаж. Рентабельность продаж показывает сколько прибыли имеет предприятие с рубля продаж, эффективность производственной или коммерческой деятельности.

Изменение текущих затрат на производство и реализацию как всей продукции, так и по отдельным ее видам показывают взаимосвязанные показатели рентабельности продукции и продаж. Поэтому нужно обращать внимание при планировании ассортимента производимой продукции на влияние рентабельности отдельных видов продукции на рентабельность продукции в целом. При повышении эффективности производства и использование новых возможностей для увеличения прибыли очень важно, чтобы структура производимой продукции благоприятно формировалась в ответ на изменения в соотношении прибыльной и менее прибыльной продукции [13, с. 97].

Финансовый анализ должен детально изучить динамику перечисленных показателей выручки, выполнение плана относительно их уровней и провести межхозяйственное сравнение с конкурирующими компаниями. Также полезен факторный анализ прибыльности каждого типа. Это позволит выявить и

полностью использовать неиспользованные новые возможности, тем самым повышая эффективность работы предприятия и улучшая уровень прибыли и рентабельности. Влияние факторов на изменение рентабельности может быть рассчитан с помощью методов цепных подстановок.

Рост любого показателя прибыли можно отнести к позитивным экономическим процессам и явлениям. Это более эффективное использование ресурсов компании на основе планирования взаиморасчетов. Индексация текущих активов и определение их источников. А также преодоление кризиса в финансовой, кредитной и денежной системе, а затем совершенствование управлением производства в условиях рыночной экономики.

Одним из ключевых факторов повышения прибыльности является то, что усилия организации по повышению эффективности использования ресурсов могут привести к снижению производственных затрат и, в свою очередь, к увеличению прибыли. Для организации гораздо выгоднее развивать производство за счет экономии ресурсов, чем разрабатывать новые ресурсы и запускать их в производство [28, с. 475].

Одним из методов управления прибылью является ее планирование. Планирование прибыли является частью финансового планирования и важной частью финансово-хозяйственной деятельности на предприятии. Компания планирует свою прибыль по видам деятельности. При планировании прибыли важно не только учесть все факторы, которые могут повлиять на стоимость возможных финансовых результатов, но и рассмотреть все варианты производственных программ, а затем выбрать тот вариант, который обеспечит максимальную прибыль.

Планирование прибыли на основе ассортимента, разновидность метода прямого счета. Прибыль определяется для каждой группы товаров, для чего необходимы соответствующие данные.

Затем прибыль суммируется по всем линейкам продукции и добавляется к прибыли от остатков готовой продукции, которая не была продана на начало планируемого периода. После расчета прибыли от продаж добавляется

прибыль от прочих продаж и запланированные внереализационные доходы. Метод прямого учета применяется к компаниям с небольшим количеством продукции. Метод по ассортименту используется на предприятиях с большим количеством продукции, где себестоимость рассчитывается для каждого вида продукции. Основным преимуществом метода прямого учета затрат является его точность по отношению к известным ценам и неизменным затратам в течении запланированного периода [20, с. 115].

Аналитический подход к планированию прибыли показывает влияние факторов на изменение величины прибыли, главным образом потому, что экономическая среда постоянно меняется и не все изменяющиеся обстоятельства можно точно учесть с точки зрения их влияния на результаты деятельности, обеспечивая тем самым ее надежность.

Маржинальный анализ на основе маржинального дохода используется за рубежом как систематический подход к изучению факторов прибыли и прогнозированию прибыли. Маржинальный доход - это прибыль компании в сочетании с ее постоянными затратами.

$$MD = П + Н \quad (2)$$

где П – прибыль;

Н – постоянные затраты.

По формуле производится расчет суммы прибыли, когда известны постоянные затраты и маржинальный доход. Часто при определении суммы прибыли вместо маржинального дохода используются выручка и удельный вес маржинального дохода в ней [3, с. 123].

При анализе прибыли, полученной от продажи одного продукта, можно применить модифицированную формулу определения прибыли, если известна ставка маржинального дохода при количестве и цене единицы проданного продукта. Так можно определить количество проданной продукции, изменение цены и изменение суммы прибыли в связи с уровнем переменных

и постоянных затрат.

В отличие от методов анализа прибыли, применяемых на отечественных предприятиях, зарубежная система директ-костинг позволяет наиболее полно исследовать взаимосвязи между показателями и более точно проследить влияние факторов. Метод директ-костинг изучает зависимость прибыли от наиболее важных факторов и на этой основе может управлять формированием ее стоимости [26, с. 288].

Существует корреляционный и регрессионный метод для анализа влияния затрат на показатель прибыли. Корреляционный анализ позволит выявить связь между прибылью предприятия и показателями затрат, а также вычислить и проверить значимость многих коэффициентов корреляции и детерминации.

Основные положения корреляционного – регрессионного анализа преследует следующие цели [19, с. 73]:

– уметь выявлять связи между переменными с помощью точечной и интервальной оценки корреляций парных (частных), рассчитывать коэффициенты множественной корреляции и коэффициенты детерминации и проверять их значимость;

– факторы, оказывающие наибольшее влияние на показатели результатов, выбираются на основе измерения степени связи между ними.

Дополнительной задачей корреляционного анализа является оценка уровня, на котором одна переменная регрессирует на другую.

Использование и распределение прибыли является важным экономическим процессом, который удовлетворяет потребности предприятий и в то же время приводит к формированию доходов государства. Система разделения прибыли построена таким образом, что она способствует повышению эффективности производства, поощряет и развивает новые формы хозяйствования.

Таким образом, прибыль бизнеса является наиболее важным и окончательным показателем эффективности любого предприятия. Прибыль

показывает, насколько эффективно функционирует предприятие, а также его дальнейшее развитие. Поэтому на предприятия главным вопросом является управление прибылью.

Финансовые показатели компании – это сумма полученной прибыли и уровня рентабельности и уровня рентабельности. Прибыль выражается в абсолютных показателях, тогда как рентабельность является относительной мерой производства, поскольку показывает уровень прибыльности по определенным критериям. Абсолютные показатели прибыли не дают четкого представления о результатах деятельности организации. Это связано с тем, что один и тот же объем прибыли может быть получен при различных экономических условиях. На финансовые результаты предприятия оказывают влияние как внешние так и внутренние факторы.

Таким образом, оценка финансовых результатов сводится к анализу динамики и структуры показателей прибыли, факторного анализа финансовых результатов, расчета и анализа показателей рентабельности. К процессу управления финансовыми результатами предприятия относится периодический их анализ, планирование и также разработка мероприятий по их усовершенствованию.

Итак, все выше сказанное позволяет сделать следующий вывод: прибыль или убыток, полученный в результате деятельности предприятия является финансовым результатом. Оценка финансовых результатов сводится к анализу динамики и структуры показателей прибыли, факторного анализа финансовых результатов, расчета и анализа показателей рентабельности. К процессу управления финансовыми результатами предприятия относится периодический их анализ, планирование и также разработка мероприятий по их усовершенствованию.

2 Оценка финансовых результатов деятельности ООО «ДиЛор»

2.1 Организационно-экономическая характеристика ООО «ДиЛор»

ООО «ДиЛор» является юридическим лицом и действует на основании Устава предприятия и законодательства Российской Федерации.

Цель общества - получение прибыли. Общество обладает гражданскими правами и обязанностями, необходимыми для осуществления любых видов деятельности, незапрещенных законодательством.

В соответствии с Уставом имущество Общества составляют основные фонды, оборотные средства, иные нематериальные и материальные активы и любое другое имущество. Размер уставного капитала 10 000 руб.

ООО «ДиЛор» - крупнейшая сеть оптики в Оренбурге. Работает сеть с 2002 года, и на сегодняшний день в управлении компании находится 12 салонов различной специализации в городе Оренбурге, а также в городах Бузулук и Новотроицк. В нашем ассортименте контактные линзы от ведущих производителей и поставщиков, а также огромный выбор оправ от ведущих брендов: Alain MikliA, AdidasBlumarine, Byblos, Calvin Klein, Carolina Herrera, CHRISTIAN DIOR, Dolce & Gabbana, ESCADA, Fendi, Giorgio Armani, Givenchy, Gucci, Just Cavalli, Miu Miu, Pierre Cardin, Ray Ban, Swarovski, Tiffany, Valentin Yudashkin, VALENTINO, Versace, Vogue, YVES SAINT LAURENT и многие другие.

Салон оптики «ДиЛор» - это оптика полного цикла, которая предлагает:

- полный ассортимент французских корректирующих очковых линз;
- эксклюзивные коллекции оправ;
- солнцезащитные очки известных мировых брендов;
- контактные линзы и аксессуары;
- сопутствующие товары (лупы, футляры, цепочки, салфетки и т.д.);
- широкий выбор детских оправ;
- кабинет охраны зрения детей;

- компьютерная диагностика зрения;
- изготовление медицинских очков с линзами любой сложности от 30 минут;
- доставка контактных линз на дом;
- вызов врача офтальмолога на дом.

Опытные врачи-офтальмологи проведут компьютерную диагностику зрения на современном японском оборудовании. В мастерской по изготовлению очков клиенту изготовят очки любой сложности в срок от 30 минут, проведут мелкий ремонт.

Главным управленцем в ООО «ДиЛор» является директор. Он организует работу и эффективное взаимодействие структурных подразделений данного предприятия и направлений их деятельности на достижения высоких темпов развития.



Рисунок 1 - Линейно – функциональная структура управления ООО «ДиЛор»

Основные показатели деятельности ООО «ДиЛор» представлены в Приложениях А-Е.

По данным таблицы 1 следует признать, что выручка от продажи услуг и товаров на 2021г. имеет тенденцию к росту на 38,8 % в сравнении с 2020г., и к снижению на 4,7 % в 2022г. в сравнении с 2021г. Данное снижение обусловлено снижением объема товарооборота по основным направлениям деятельности.

Таблица 1 - Основные экономические показатели деятельности ООО «ДиЛор»

Показатели	2020г.	2021г.	2022г.	Отклоне- ние, (+,-), 2021г. от 2020г.	Отклоне- ние, (+,-), 2022г. от 2021г.	Темп роста, 2021г. к 2020г.%	Темп роста, 2022г. к 2021г.%
Выручка тыс. руб.	35914	49835	47496	13921	-2339	138,8	95,3
Себестоимость продаж, тыс. руб.	34670	48270	45465	13600	-2805	139,2	94,2
Прибыль от продаж, тыс. руб.	1244	1565	2031	321	466	125,8	129,8
Чистая прибыль, тыс. руб.	199	376	687	177	311	188,9	182,7
Среднесписочная численность работающих, чел.	51	55	52	4	-3	107,8	94,5
Средняя стоимость имущества, тыс. руб.	23162	30659	26901	7497	-3758	132,4	87,7
Производительность труда, тыс. руб.	704,2	906,1	913,4	201,9	7,3	128,7	100,8
Выручка на 1 руб. затрат, руб.	1,04	1,03	1,04	0,00	0,01	99,7	101,2
Оборачиваемость активов (имущества) в оборотах	1,6	1,6	1,8	0,1	0,1	104,8	108,6
Рентабельность продаж, %	3,5	3,1	4,3	-0,3	1,1	x	x

С изменением выручки наблюдается также и изменение численности. Так если в 2021 г. численность работающих составила 55 чел., то к 2022 г. этот показатель снизился до 52 чел., но при этом положительно расценивается рост выработки на одного работающего до 913,4 тыс. руб. / чел. в 2022 г.

Показатель выручки на 1 руб. затрат, за анализируемый период не изменился и составил 1,04 руб., т.е. на каждый рубль затрат предприятие получило 1,04 рублей выручки от продаж, что является результатом более эффективного использования затрат в процессе деятельности организации.

О росте деловой активности предприятия свидетельствует ускорение оборачиваемости имущества на 0,2 оборота, в 2022 г. активы ООО «ДиЛор» оборачивались в среднем 1,8 раза за год.

Доходность продаж с ростом прибыли от продаж возросла, т.е. на каждый 1 рубль выручки от реализации продукции (работ и услуг) общество

получило 0,043 рублей прибыли от продаж в 2022 г. Предприятие является низкорентабельным в своей отрасли.

Далее рассмотрим финансовое состояние в таблице 2.

Таблица 2 - Динамика показателей платежеспособности ООО «ДиЛор»

Показатели	2020г.	2021 г.	2022 г.	Изменения 2022г. к 2020 г.
Оборотные активы - всего, тыс. руб.	26599	33195	17887	-8712
в том числе:				
денежные средства и краткосрочные финансовые вложения	304	401	190	-114
краткосрочная дебиторская задолженность	7614	9813	8052	438
Внеоборотные активы, тыс. руб.	439	1084	1635	1196
Величина реального собственного капитала, тыс. руб.	3072	3448	4135	1063
Краткосрочные обязательства (за минусом доходов будущих периодов и резервов предстоящих расходов), тыс. руб.	23966	30831	15388	-8578
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,013	0,013	0,012	-0,001
Коэффициент «критической оценки»	0,01	0,02	0,02	0,01
Коэффициент текущей ликвидности	1,11	1,08	1,16	0,05

По данным таблицы 2 можно сделать следующие выводы:

В 2022 году сократились оборотные активы на 961 581 тыс. руб., по сравнению с 2020 годом. Данное сокращение связано со снижением денежных средств на 114 тыс. руб. Данная динамика является отрицательной, потому что, у предприятия изымают оборотные средства, тем самым снижая его платежеспособность. Что отражается в коэффициентах платёжеспособности.

Коэффициент абсолютной ликвидности на конец 2022 г. составил 0,012 при его значении на начало 2022 г. 0,013. Это значит, что менее 1% краткосрочных обязательств может быть немедленно погашено за счет денежных средств и краткосрочных финансовых вложений. Этот показатель за исследуемый период намного ниже нормативного значения, что может вызвать недоверие к данной организации со стороны поставщиков. На конец 2022г. данный показатель снижается, что говорит о затруднительном

положении ООО «ДиЛор».

Коэффициент «критической оценки» за три года, ниже нормативного значения. Данный показатель увеличился в связи с уменьшением кредиторской задолженности на 8 578 тыс. рублей в 2022 г. по сравнению с 2020 годом и увеличения дебиторской задолженности на 438 тыс. рублей в 2022 году по сравнению с 2020 годом.

Коэффициент текущей ликвидности повысился на 0,05 п.п., но также ниже нормативного значения 2. Данный анализ показывает, что ООО «ДиЛор» может испытывать затруднения с выполнением своих обязательств перед кредиторами.

В таблице 3 рассмотрим финансовую устойчивость ООО «ДиЛор».

Таблица 3 - Динамика показателей финансовой устойчивости ООО «ДиЛор»

Наименование показателя	2020г.	2021 г.	2022 г.	Изменения 2022г. к 2020 г.
Внеоборотные активы, тыс. руб.	439	1084	1635	1196
Оборотные активы, тыс. руб.	26599	33195	17887	-8712
Величина реального собственного капитала, тыс. руб.	3072	3448	4135	1063
Долгосрочные обязательства, тыс. руб.	0	0	0	0
Краткосрочные обязательства (за минусом доходов будущих периодов и резервов предстоящих расходов), тыс. руб.	23966	30831	15388	-8578
Всего источников, тыс. руб.	27038	34279	19523	-7515
Коэффициент соотношения заемных и собственных средств	7,80	8,94	3,72	-4,08
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	0,12	0,10	0,23	0,12
Коэффициент финансовой независимости	0,11	0,10	0,21	0,10

Анализируя показатели таблицы 3, сокращение краткосрочных обязательств в конце отчетного периода на 8578 тыс. руб., оказывает положительное влияние на финансовом положении ООО «ДиЛор».

Коэффициент соотношения заемных и собственных средств 2022 г. сократился на 4,08 п. по сравнению с 2020 г. за счет снижения краткосрочных

обязательств в анализируемом периоде на 8578 тыс. руб. данная динамика показывает, что ООО «ДиЛор» расплачивается по своим обязательствам, и не прибегает к заемным средствам. Коэффициент обеспеченности собственными источниками финансирования в 2022 г. по сравнению с 2020 г. увеличился на 0,12 п.п. и составил 0,23, данный показатель остается ниже нормативного ограничения.

Снижение кредиторской задолженности, приводит к снижению зависимости, коэффициент независимости повышается в отчетном году. Но к сожалению из-за сокращения объема оборотных активов ООО «ДиЛор» имеет нестабильное финансовое положение.

В таблице 4 представлена динамика показателей деловой активности ООО «ДиЛор».

Таблица 4 - Динамика показателей деловой активности ООО «ДиЛор»

Показатели	2020г.	2021 г.	2022 г.	Изменения 2022г. к 2020 г.
Выручка, тыс. руб.	35914	49835	47496	11582,0
Средняя сумма запасов и затрат, тыс. руб.	13645,5	20753,5	16125	2479,5
Средняя стоимость имущества, тыс. руб.	23162	30659	26901	3739,0
Средняя сумма собственного капитала, тыс. руб.	2972,5	3260	3791,5	819,0
Средняя сумма оборотных средств, тыс. руб.	22754	22754	25541	2787,0
Оборачиваемость всего имущества в оборотах	1,6	1,6	1,8	0,2
Оборачиваемость оборотных средств: - в оборотах	1,6	2,2	1,9	0,3
- в днях	231,3	166,7	196,3	-35,0
Оборачиваемость запасов: - в оборотах	2,6	2,4	2,9	0,3
- в днях	138,7	152,0	123,9	-14,8
Оборачиваемость собственных средств в оборотах	12,1	15,3	12,5	0,4

По данным таблицы 4, мы наблюдаем увеличение основных показателей, за счет роста объема продаж, запасов и имущества, собственного капитала, как следствие происходит рост оборачиваемости оборотных средств

в 2022 году на 0,2 оборота по сравнению с 2020 годом, рост оборачиваемости запасов на 0,3 оборота в отчетном году,

Данная динамика, приводит к сокращению продолжительности оборота, при этом предприятие позволяет высвободить большие суммы денег для увеличения производства без необходимости инвестировать новые средства и использовать их в соответствии со своими потребностями.

2.2 Анализ финансовых результатов деятельности ООО «ДиЛор»

В ООО «ДиЛор» можно выделить два элемента, формирующих общий финансовый результат - это прибыль от реализации товаров (работ, услуг), а также прибыль от реализации прочих активов.

Для анализа и оценки уровня показателей прибыли составим таблицу 5.

Таблица 5 – Изменение показателей прибыли ООО «ДиЛор» за 2020-2022 гг., тыс. руб.

Показатели	2020г.	2021г.	2022г.	2022 г. к 2020 г.	
				Абсолютные изменения, (+,-)	Темп роста (снижения),%
Выручка	35914	49835	47496	11582	132,2
Прибыль от продаж	1244	1565	2031	787	163,3
Прибыль до налогообложения	455	473	863	408	189,7
Чистая прибыль	376	376	687	311	182,7

По сведениям, представленным в таблице 5, понятно, что выручка в 2022 году возросла на 11 582 тыс. рублей в сравнении с 2020 годом (выросла на 32,2 %) и составляет 47 496 тыс. рублей. При этом прибыль от продаж увеличилась на 787 тыс. рублей (63,3 %) и составляет в 2022 году 2 031 тыс. рублей. Это произошло за счет того, что рост выручки превышал темпы роста себестоимости.

Изменение показателей прибыли ООО «ДиЛор» в 2020-2022 гг. представлено на рисунке 2.

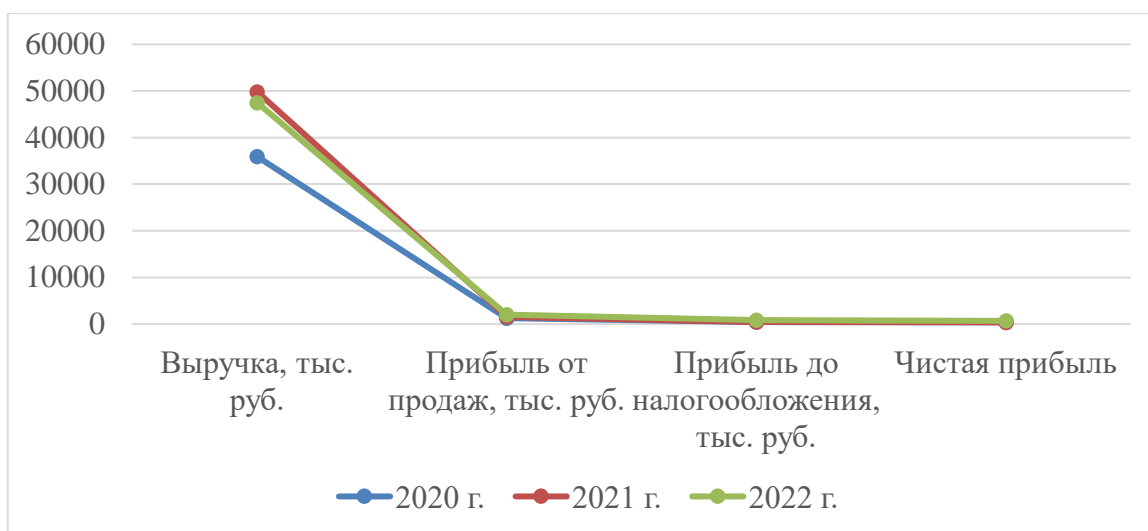


Рисунок 2 –Изменение показателей прибыли ООО «ДиЛор» за 2020-2022 гг.

Положительно расценивается рост в динамике таких показателей, как прибыль до налогообложения и чистая прибыль.

Так темпы роста в 2022 г. в сравнении с 2020 г. составляют 21,2 % и 23,3 % соответственно. Сумма чистой прибыли, полученной по итогам 2022 г. составила 687 тыс. руб.

В таблице 6 анализируются темпы роста прибыли, выручки и задействованного капитала.

По показателям таблицы 6 выручка возросла в среднем за три года меньшими темпами, чем чистая прибыль. Так, в среднем чистая прибыль возросла на 85,8 % и составила в 2022 г. 687 тыс. руб., а выручка увеличилась в среднем на 15,0 % и составила в 2022 г. 47 496 тыс. руб.

При рассмотрении структуры прибыли за отчетный период следует учитывать удельный вес отдельных составляющих. Положительной считается высокая доля прибыли от реализованной продукции. Организации, испытывающие финансовые трудности, имеют более высокую долю прочих доходов от прибыли до налогообложения.

Таблица 6 – Соотношение темпов роста прибыли, выручки и задействованного капитала

Показатели	Сумма, тыс. руб.			Темп роста, %		
				2021г. к 2020г.	2022г. к 2021г.	В среднем за 2020-2022 гг.
	2020г.	2021г.	2022г.			
Чистая прибыль	199	376	687	188,9	182,7	185,8
Выручка	35914	49835	47496	138,8	95,3	115,0
Средняя стоимость всего имущества	23161,5	30658,5	26901	132,4	87,7	107,8

В таблицах 7 и 8 проведем анализ структуры доходов и расходов ООО «ДиЛор».

Таблица 7 – Анализ состава, структуры и динамики доходов

Показатели	2020г.		2021г.		2022г.		Изменение, 2022 г. к 2020 г.(+,-)	
	Сумма, тыс. руб.	В % к итогу	Сумма, тыс. руб.	В % к итогу	Сумма, тыс. руб.	В % к итогу	Абсолютное, тыс. руб.	в структуре, %
Выручка	35914	99,9	49835	99,9	47496	99,9	11582	0,0
Прочие доходы	42	0,1	74	0,1	40	0,1	-2	0,0
Всего доходов	35956	100	49909	100	47536	100	11580	0,0

По данным таблицы 7 можно сказать, что наибольший удельный вес в составе доходов предприятия занимает выручка.

Так, ее доля в общей сумме доходов в 2020 - 2022 гг. составляла 99,9 %, т.е большая часть доходов предприятия получена от основной деятельности.

Доля же прочих доходов в 2020 - 2022 г.г. была крайне незначительна. В целом, общая сумма доходов возросла с 35956 тыс. руб. в 2020 г. до 47536 тыс. руб. в 2022 г.

Таблица 8 – Анализ состава, структуры и динамики расходов

Показатели	2020г.		2021г.		2022г.		Изменение, 2022 г. к 2020 г.(+,-)	
	Сумма, тыс. руб.	В % к итогу	Сумма, тыс. руб.	В % к итогу	Сумма, тыс. руб.	В % к итогу	Абсолютное, тыс. руб.	В структуре, %
Себестоимость	34670	97,0	48270	97,5	45465	97,0	10795	0,1
Прочие расходы	831	2,3	1156	2,3	1208	2,6	377	0,3
Налог на прибыль	256	0,7	97	0,2	176	0,4	-80	-0,3
Всего расходов	35757	100,0	49523	100,0	46849	100,0	11092	0,0

По данным таблицы 8, можно отметить, что в составе расходов предприятия, наибольший удельный вес принадлежит расходам от основной деятельности – себестоимости продаж. Так, доля себестоимости продаж в 2020 – 2022 гг. составляла 97,0 %.

За рассматриваемый период общая сумма расходов предприятия возросла на 11092 тыс. руб., составив в 2022 г. 46849 тыс. руб.

Расчет влияния факторов имеет большое практическое значение, когда все они представлены как структурные элементы выручки. Факторный анализ - это методология комплексного и систематического исследования и измерения влияния факторов на величину итоговых показателей. В процессе последующего анализа определяются факторы, которые способствуют увеличению прибыли от продаж. Факторный анализ прибыли представлен в таблице 9, по следующему алгоритму [4, с. 306]:

$$\text{Прибыль валовая (Пв)} = \text{В} - \text{С} \quad (3)$$

$$\text{Прибыль от продаж (Пп)} = \text{Пв} - \text{Кр} \quad (4)$$

$$\text{Прибыль до налогообложения (Пб)} = \text{Пп} + \text{ПрД} - \text{ПрР} \quad (5)$$

$$\text{Чис. приб. (нер. приб. от. пер.) (Пч)} = \text{Пб} - \text{ТНП} + \text{На} - \text{Но} - \text{Пр(б)}$$

Таблица 9 - Факторный анализ прибыли

Показатели	Сумма, тыс. руб.				Уровень в % к выручке			
	2020г.	2021г.	2022г.	Отклонение, 2022г. к 2020г.	2020г.	2021г.	2022г.	Отклонение, 2022г. к 2020г.
Выручка от продажи (В)	35914	49835	47496	11582	100,0	100,0	100,0	х
Себестоимость (С)	34670	48270	45465	10795	96,5	96,9	95,7	-0,8
Валовая прибыль (Пв)	1244	1565	2031	787	3,5	3,1	4,3	0,8
Прибыль от продаж (Пп)	1244	1565	2031	787	3,5	3,1	4,3	0,8
Прочие доходы (ПрД)	42	74	40	-2	0,1	0,1	0,1	-
Прочие расходы (ПрР)	831	1156	1208	377	2,3	2,3	2,5	0,2
Прибыль до налогообложения (Пб)	455	483	863	408	1,3	1,0	1,8	0,6
Текущий налог на прибыль (ТНП)	91	96	173	82	0,3	0,2	0,4	0,1
Прочие (Пр)	165	1	3	-162	0,5	0,0	0,0	-0,5
Чистая прибыль (Пч)	199	386	687	488	0,6	0,8	1,4	0,9

По данным таблицы 9, наибольший удельный вес в выручке занимает себестоимость продаж, доля которой имеет тенденцию к незначительному увеличению до 95,7 % в 2022 г. (на 0,8 %). Соответственно валовая прибыль в 2022 г. возросла на 0,8 % и составила 4,3 % в общей сумме выручки 2022 г.

На прибыль до налогообложения 2020 - 2022 гг. отрицательно отразилось увеличение прочих расходов, и доля прибыли до налогообложения в 2022 г. составила 1,8 % в выручке. Результатом вышеуказанных изменений, стало увеличение доли чистой прибыли до 1,4 % в 2022 г. По данным таблицы 9, прибыль до налогообложения возросла на 408 тыс. руб. и составила в 2022 г. 863 тыс. руб. Наибольшее отрицательное влияние на данное изменение оказало увеличение себестоимости на 10 795 тыс. рублей.

Таблица 10 – Влияние факторов на финансовый результат

Показатели	2019г.		2020г.		2021г.		Отклонение 2021 г. к 2020 г.		Вли- яние фак- торов, тыс. руб.
	Сумма тыс. руб.	В % к выр- учке	Сумма тыс. руб.	В % к выр- учке	Сумма тыс. руб.	В % к выр- учке	Сумма тыс. руб.	В % к выр- учке	
Выручка	35 914	100	49 835	100	47 496	100	11 582	0,0	11 582
Себесто- имость	34 670	96,5	48 270	96,9	45 465	95,7	10 795	-0,8	-10 795
Прочие доходы	42	0,1	74	0,1	40	0,1	-2	0,0	-2
Прочие расходы	831	2,3	1 156	2,3	1 208	2,5	377	0,2	-377
Прибыль до налогообло- жения	455	1,3	483	1,0	863	1,8	408	0,6	408

За счет увеличения прочих расходов в динамике на 377 тыс. руб., прибыль до налогообложения снизилась на эту же сумму.

В таблице 11 приведен анализ показателей эффективности использования доходов и расходов.

Таблица 11 – Динамика показателей эффективности использования доходов и расходов

Показатели	Сумма, тыс. руб.			Темпы роста %		
	2020г.	2021г.	2022г.	2021г. к 2020 г.	2022г. к 2021 г.	В среднем за 2020- 2022 г.г.
1	2	3	4	5	6	7
Доходы	35956	49909	47536	138,8	95,2	115,0
Расходы	35757	49523	46849	138,5	94,6	114,5
Прибыль до налогообложения	455	473	863	104,0	182,5	137,7
Выручка	35914	49835	47496	138,8	95,3	115,0
Среднегодовая стоимость активов	23162	30658,5	26901	132,4	87,7	107,8
Доходы на 1 рубль активов	1,6	1,6	1,8	104,9	108,5	106,7
Доходы на 1 рубль расходов	1,01	1,01	1,01	100,2	100,7	100,5

По данным таблицы 11 можно отметить, что с каждым последующим годом наблюдается незначительное повышение эффективности использования доходов предприятия, так в динамике доходы имеют тенденцию к росту, а расходы растут меньшими темпами, чем доходы, так, среднемесячный темп роста доходов составляет 115 %, а расходов – уже 114,5 %.

За счет данного фактора, показатель доходов на один рубль расходов в динамике возрос с 1,6 руб. до 1,8 руб.

В 2020 - 2022 гг. показатель доходов на один рубль расходов составил 1,01 руб.

Таким образом, деятельность предприятия в 2020 - 2022 гг. можно назвать эффективной.

2.3 Анализ показателей рентабельности

Одним из основных результатов деятельности компании в отчетном периоде является рентабельность (финансовая доходность), рассчитываемая как отношение полученной прибыли к затратам (расходам, финансовым вложениям), понесенным для ее получения.

Рентабельность, рассчитанная на основе различных видов прибыли, может быть оценена в зависимости от цели анализа. Наиболее важным является анализ прибыли до налогообложения.

Прибыль до налогообложения характеризует общую сумму прибыли, полученную организацией от всех видов деятельности, и отражает обобщающий эффект. Эффективность функционирования организации за несколько лет рассчитаем и проанализируем с помощью показателя рентабельности в приведенной ниже в таблице 12.

Таблица 12 – Расчет показателей рентабельности ООО «ДиЛор»

Наименование показателя	2020г.	2021г.	2022 г.	Изменение, 2022г. к 2020г.
Прибыль от продаж, тыс. руб.	1244	1565	2031	787
Чистая прибыль, тыс. руб.	199	376	687	488
Выручка, тыс. руб.	35914	49835	47496	11582
Себестоимость продаж, тыс. руб.	34670	48270	45465	10795
Средняя стоимость собственного капитала, тыс. руб.	2973	3260	3792	819
Средняя стоимость имущества, тыс. руб.	23162	30659	26901	3739
Рентабельность продаж, %	3,46	3,14	4,28	0,81
Рентабельность собственного капитала, %	6,69	11,53	18,12	11,42
Рентабельность основной деятельности, %	3,59	3,24	4,47	0,88
Рентабельность перманентного капитала, %	0,07	0,12	0,18	0,11
Экономическая рентабельность, %	0,86	1,23	2,55	1,69

Из таблицы 12 видно, что за счет незначительного изменения выручки прибыли от продаж и чистой прибыли в 2022 г. в сравнении с 2020 г., показатели рентабельности имеют тенденцию к росту.

Значение экономической рентабельности в 2022 г. позволяет сказать, что на каждый один рубль валюты баланса, предприятие получило всего 0,023 руб. чистой прибыли.

В целом по показателям рентабельности можно отметить, что деятельность ООО «ДиЛор» недостаточно эффективна, это подтверждают небольшие значения рентабельности продаж и основной деятельности для предприятия данной отрасли.

Очевидно, что благоприятным условием для ООО «ДиЛор» является достаточный уровень рентабельности (при выполнении условий простого воспроизводства и при реинвестировании части прибыли).

Факторный анализ экономической рентабельности ООО «ДиЛор» проведем в таблице 12 по следующему алгоритму:

$$\text{Рентаб. акт., \%} = \text{Оборач. акт. (имущества) в обор.} \cdot \text{Чист. рентаб. продаж, \% (7)}$$

Таблица 13 – Исходные данные для факторного анализа экономической рентабельности ООО «ДиЛор»

Показатели	2020 г.	2021 г.	2022 г.	2022 г. к 2020г., (+,-)
Выручка	35 914	49 835	47 496	11 582
Среднегодовая стоимость имущества, тыс. руб.	23 162	30 659	26 901	3 739
Чистая прибыль, тыс. руб.	199	376	687	488
Оборачиваемость активов (имущества) в оборотах	1,6	1,6	1,8	0,2
Чистая рентабельность продаж, %	0,55	0,75	1,45	0,89
Рентабельность активов, %	0,86	1,23	2,55	1,69

Итак, наибольшее положительное влияние на увеличение рентабельности активов оказало ускорение оборачиваемости активов на 0,2 оборота за анализируемый период.

В рамках анализа безубыточности все затраты ООО «ДиЛор» делятся на два вида: постоянные и переменные. Постоянные затраты возникают, когда организация приобретает здания, оборудование и сооружения для наращивания производственного потенциала. Постоянные затраты (расходы) не зависят от размера основных ресурсов, которые использует предприятие. Если уровень производства изменяется в течение определенного периода времени (например, одного года), то постоянные затраты остаются неизменными. Постоянные затраты компании ООО «ДиЛор» включают в себя арендную плату, заработную плату управленческого персонала, амортизацию зданий и оборудования, общие административные расходы. Постоянные затраты могут меняться в связи со значительными изменениями в уровне производства.

Переменные затраты включают материалы и сырье, расходы на связь, коммунальные услуги, хозяйственные расходы. Если в процессе работы происходит снижение или увеличение объемов производства, то заработная плата работников может быть снижена или повышена, а также произойдет уменьшение или увеличение переменных затрат. Отсюда делаем вывод, что сумма переменных затрат ООО «ДиЛор» меняется в зависимости от объёма

производства.

Производственный леверидж - это механизм, который позволяет оптимизировать соотношения между постоянными и переменными затратами для управления прибылью компании. Он может быть использован для определения точки безубыточности и для составления предположений об изменении прибыли компании в связи с изменением объема продаж. Основным условием использования механизма производственного левериджа является применение маржинального метода, который основан на разделении постоянных и переменных затрат. Чем меньше вес постоянных затрат в общих затратах компании, тем больше изменяется прибыль в зависимости от скорости изменения оборота предприятия [25, с. 56].

Анализ «затраты-объем-прибыль» используется для определения соответствующей контрольной точки «продажи-финансы» при которой выручка от реализации полностью равна сумме затрат. Маржинальный доходом называется разница между выручкой предприятия и суммой переменных затрат.

Точка безубыточности (порог рентабельности) - это показатель, характеризующий такой объем продаж, который равен всем затратам предприятия на производство. Это объем продаж, которое не приносит предприятию прибыли. Для вычисления точки безубыточности можно воспользоваться следующей формулой [8, с. 88]:

$$N = \frac{S+P}{\text{Мед}} = \frac{S+P}{\text{Цед}+\text{Сед}} \quad (8)$$

где N - объем продукции (работ, услуг) в натуральных показателях;

S - сумма постоянных затрат;

P - сумма прибыли;

Мед - сумма маржинального дохода на единицу продукции;

Цед - цена единицы продукции;

Сед - сумма переменных затрат на единицу продукции.

В расчет примем, что себестоимость продаж, это условно-переменные расходы, а коммерческие и управленческие расходы – это условно-постоянные расходы – таблица 14.

Таблица 14 – Расчет точки безубыточности (порога рентабельности)

Показатели	2020г.	2021г.	2022г.	2022г. к 2020г., (+,-)
Затраты условно-постоянные	9 257	13 129	11 775	2 518
Затраты условно-переменные	25 413	35 141	33 690	8 277
Итого общая сумма затрат	34 670	48 270	45 465	10 795
Выручка	35 914	49 835	47 496	11 582
Прибыль	1 244	1 565	2031	787
Маржинальный доход	10 501	14 694	13 806	3 305
Доля маржинального дохода в выручке	29,2	29,5	29,1	-0,2
Порог рентабельности	31 659	44 527	40 509	8 849
Сила воздействия операционного рычага	8,4	9,4	6,8	-1,6
Запасы финансовой устойчивости	4 255	5 308	6 987	2 733

Анализируя приведенные показатели можно сказать следующее:

- предприятие за анализируемый период прибыльное;
- вырос маржинальный доход на 3 305 тыс. рублей, при этом постоянные затраты увеличились на 2 518 тыс. рублей. Постоянные затраты оказались ниже маржинального дохода, что повлияло на получение прибыли ООО «ДиЛор» в 2020-2022 гг.;
- в 2021 г. сила воздействия операционного рычага была максимальна – 15,4. Она зависит от относительной величины расходов производства – чем выше доля постоянных затрат в общих операционных расходах компании, тем больше величина операционной прибыли будет зависеть от роста продаж.

Положительное влияние воздействия операционного рычага может проявиться только после преодоления порога рентабельности.

По компании за 2022 год маржинальный доход составил 13 806 тыс. руб. Анализ прилагаемых вычислений позволяет сделать вывод о том, что

изменения в соотношении постоянных затрат к общим затратам компании являются основой для изменения эффекта производственного рычага. Следует иметь в виду, что чувствительность прибыли к изменениям объемов продаж может изменяться по-разному на предприятиях с разным соотношением постоянных и переменных затрат. Чем больше изменение прибыли по отношению к объему продаж компании, тем ниже отношение постоянных затрат в общим затратам компании [8, с. 118].

Следует обратить внимание, что в определенных обстоятельствах выражение рычажного механизма постановки имеет определенные характеристики, которые следует учитывать при его использовании. Эти характеристики следующие:

- воздействие производственного левеиджа (производственного рычага) начинает положительно проявляться только после того, как компания преодолела точку безубыточности.

Чтобы эффект производственного рычага (производственного левеиджа) был положительным, предельная выручка должна быть достаточной для покрытия постоянных затрат. Это связано с тем, что независимо от объема продаж, компании должны перекрыть свои постоянные затраты. Следовательно, чем будет выше сумма постоянных затрат, при других равных условиях, тем медленнее они достигнут точку безубыточности. Поэтому в процессе достижения точки безубыточности высокие постоянные затраты являются дополнительным «бременем».

При дальнейшем росте продаж и удалении от точки безубыточности, эффект производственного рычага (производственного левеиджа) будет снижаться. Более высокая доля объема продаж в будущем увеличит темпы роста прибыли.

Механизм производственного левеиджа также является контрпродуктивным, т.е. по мере снижения продаж - размер прибыли компании еще больше снижается.

Существует обратная зависимость между прибылью компании и

производственным леве́ри́джем. Чем ниже эффект леве́ри́джа, тем выше прибыльность организации и наоборот. Это говорит о том, что производственный леве́ри́дж является инструментом для балансирования уровня риска с уровня прибыльности в производственной деятельности.

Поскольку постоянные затраты компании неизменны только в течение короткого промежутка времени, поэтому эффект производственного рычага заметен только в течение короткого промежутка времени. С момента, когда постоянные затраты, увеличиваются в результате роста объема продаж, компаниям приходится преодолевать новую точку безубыточности. Другими словами, эффект производственного рычага приобретает новую форму в различных условиях ведения бизнеса [24, с. 215].

Изучение механизмов производственного рычага может помочь компаниям повысить свою эффективность и управлять долей постоянных и переменных затрат при различном ассортименте продукции и периодов развития компании.

Необходимо принимать меры по снижению постоянных затрат компании, если определено снижение продаж из-за ухудшения рыночных условий или если компания не прошла точку безубыточности на ранней стадии своего жизненного цикла. Если условия на товарных рынках улучшаются и сохраняется определенный запас прочности, необходимость сокращения постоянных затрат может быть значительно снижена. В этот период компании могут в большей степени увеличить свои реальные инвестиции за счет преобразования или реструктуризации основных фондов.

При регулировании постоянными затратами необходимо учитывать, что их рост во многом зависит от специфики отрасли (например, фондоемкость производства, различные уровни автоматизации и механизации труда). Следует также иметь в виду, что компании с высоким производственным рычагом, менее гибки в управлении затратами, поскольку постоянные затраты уязвимы к быстрым изменениям.

Несмотря на эти препятствия, существуют возможности для снижения

доли и объема постоянных затрат. В качестве примера можно привести: сокращение административных расходов в условиях низкого уровня товарных рынков, снижение амортизации за счет продажи нематериальных активов и неиспользуемого оборудования, снижение расходов на коммунальные услуги, так же приобретение машин и оборудования в краткосрочную аренду вместо приобретения их в собственность.

Поскольку существует прямая зависимость между переменными затратами и объемами производства и продаж, постоянное снижение затрат должно быть основным направлением при управлении этими затратами. Сохранение этой экономии до прохождения предприятием точки безубыточности увеличит маржинальный доход и позволит предприятию быстрее пройти точку безубыточности. В последствии экономия на переменных затратах может напрямую увеличить прибыль предприятия. Основные резервные категории снижения переменных затрат могут включать сокращение запасов готовой продукции на складе, а также сокращение запасов сырья, изыскание ресурсов приобретения сырья и материалов на более выгодных условиях, сокращение сотрудников путем обеспечения повышения производительности труда и др.

Взаимосвязь затрат от изменений в уровне деловой активности характеризует их поведение и их важность в управлении.

Поэтому опираясь на особенность поведения затрат, в системах директ-костинга принимаются во внимание и намечаются только переменные затраты.

При этом не включаются в себестоимость продукции постоянные затраты, они учитываются на отдельном хозяйственном счете и затем списываются на закрывающие счета.

Взаимозависимость между затратами, объемами производства, маржинальным доходом и прибылью, показывает, что общая сумма переменных затрат возрастает с ростом объемов оказанных услуг, а постоянных - остается неизменной [13, с. 105].

Обобщая вышесказанное, следует отметить, что изучение механизмов производственного рычага может помочь компаниям повысить свою эффективность и управлять долей постоянных и переменных затрат при различном ассортименте продукции и периодов развития компании.

Анализ прилагаемых вычислений позволяет сделать вывод о том, что изменения в соотношении постоянных затрат к общим затратам компании являются основой для изменения эффекта производственного рычага.

Анализируя приведенные расчеты, напрашивается вывод о том, по показателям прибыли деятельность общества «ДиЛор» эффективна, что говорит о увеличении прибыли, а вот по показателям рентабельности можно отметить, что деятельность низкорентабельна, это подтверждают небольшие значения рентабельности продаж и основной деятельности.

3 Разработка мероприятий по росту финансовых результатов ООО «ДиЛор»

3.1 Рекомендации по росту финансовых результатов ООО «ДиЛор»

Оптимизация прибыли является доминирующей проблемой любого хозяйственного субъекта. На сегодняшний день существует несколько решений проблемы управления прибылью. При этом необходимо иметь в виду, что у них есть свои недочеты: это использование трудоемких и сложных методологий, программных средств, а также большие временные затраты. Будущее развитие направлено связаны с кардинальные изменения в бухгалтерском учете, с помощью которого планируется управлять деятельностью предприятия для улучшения финансовых результатов, увеличения прибыли и уменьшения налогового бремени [29, с. 200].

Одним из главных методов проектирования бухгалтерской модели является метод микробаланса. При этом выделяются и анализируются ключевые аспекты журнальных записей хозяйственных операций. Его роль признается с точки зрения конечных результатов и налоговых выплат. На практике эти разделы представляют собой важные экономические и юридические операции, которые могут практиковаться во всевозможных вариациях. Сравнение методов учета поможет сделать оптимальный выбор. Если результаты сравнения не отображаются, для каждого варианта можно рассчитать отдельные балансы (микробалансы). Затем фрагментальные балансы сравниваются с точки зрения прибыли и убытков.

Бухгалтерская модель - это фрагмент хозяйственной деятельности предприятия, охватывающих все ее основные параметры, атрибуты и элементы. Рассчитанный на основе этой модели баланс формируется для того, чтобы с абсолютной точностью выделить размер чистой прибыли (прибыли после налогообложения) предприятия, полученной в результате финансово-экономической деятельности в течение месяца. Используемый метод для

проведения анализа и оценки деятельности организации является основой для эффективного контроля и правоприменительных действий.

Для обработки сведений, накапливающихся в документах, существует достаточно развитая система алгоритмов и вычислительных программ, позволяющих наряду с составлением традиционной отчетности проводить определенный анализ результатов работы организации. Этого достаточно для построения каждой бухгалтерской модели.

Бизнес-модель основывается на следующих допущениях:

- начальное сальдо в бухгалтерском учете не берется во внимание;
- учитывается доля доходов и расходов в процессе выполнения работ, оказания услуг и производства, относящихся только к текущему периоду;
- все активы предприятия имеют возможность быть немедленно конвертированными в денежные средства, т.е. обладают абсолютной ликвидностью, или могут быть конвертированы в абсолютно ликвидные активы с разумным коэффициентом вероятности.

Модель с такими характеристиками ведет себя как функциональный экономический механизм, практически свободный от неблагоприятных внешних воздействий. Следует сделать вывод, что функционирует она как замкнутая финансовая система, что определяет предсказуемость и стабильность финансовых показателей [3, с. 145].

При этих возможных допущениях формируется достаточно простая и точная бизнес-модель, а баланс (микробаланс) сводится к нескольким итоговым счетам, на которых естественным образом можно определить итоговый финансовый результат - прибыль или убыток.

В зависимости от времени и цели исследования на практике можно эффективно использовать два типа статистических и логических моделей.

Статистические модели отличаются тем, что они в среднем отображают различные виды деятельности предприятия, такие как налоговые, деловые и договорные отношения, в течение нескольких отчетных периодов. Такие

модели являются точными, и в результате их формирования, существует история экономической деятельности. Однако статистические модели, полученные путем прямой обработки первичной бухгалтерской документации, могут не соответствовать критериям изолированных финансовых систем. В этом случае она рассматривается как базовая и дорабатывается дополнительными экономически обоснованными статьями, превращая базовую модель в изолированную финансовую систему. Основным показателем оценки практической применимости варианта, является прибыль, остающаяся в распоряжении организации после уплаты налога, т. е. чистая прибыль.

Логические модели характеризуются описанием деятельности организации через типичные коммерческие сделки и действия в рамках типичных налоговых и договорных отношений. Первоначально они могут быть сформированы в соответствии с принципами изолированной (замкнутой) денежной (финансовой) системы. Недостатки допущения отсутствия эффекта предыдущего периода компенсируются усреднением сумм суммарных статей бухгалтерского учета, отражающих типичные бизнес - процессы [16, с. 106].

Получение дохода сопряжено с некоторыми денежными расходами. Остаток денежных средств на расчетном счете (и/или в кассе), который получается после разницы доходов и расходов, включает в себя сумму начисленной амортизации и сумму чистой прибыли.

В результате, изолированная денежная система фиксирует входные денежные потоки в виде выручки и его элементов - средств на текущие расходы, сумм на будущее замещение долгосрочных активов и суммы чистой прибыли. Расходную составляющую дохода (поступления) целесообразно разделить на расходы, непосредственно связанные с производством, внебюджетные фонды и обязательные платежи в бюджет разных уровней.

Таким образом, метод денежного потока управляет следующими четырьмя компонентами как частью дохода (поступления) в бухгалтерской модели [23, с. 174]:

- производственные затраты: включаются расходы на сырье и материалы и рабочую силу предприятия для производства продукции (работ, услуг) и затраты на управление финансово-экономической деятельностью (расходы);
- текущая амортизация, предназначенная для инвестирования в долгосрочные активы предприятия в конце срока их полезного использования (или амортизация)
- чистая прибыль, после выплаты дивидендов учредителю, идущая на развитие производства;
- платежи в бюджетные и внебюджетные фонды различных уровней, которые представляют собой сумму налоговых платежей (или налоги).

Таким образом, денежные потоки очень полезны, если рассматривать их в относительном выражении, т.е. в процентах от дохода (поступления). Такие денежные потоки можно легко использовать для сравнения различных альтернатив бизнеса, т. е. для оценки, планирования и прогнозирования бизнес - процессов, а, следовательно, управлять прибылью.

3.2 Зависимость прибыли от налогового законодательства и оценка резервов ее увеличения

В процессе финансово - экономической деятельности практически все предприятия стремятся максимально снизить свои затраты, тем самым оптимизировать налоговое бремя.

Возрастающая роль налоговой оптимизации в условиях современной рыночной экономики обусловлена рядом факторов, включая тяжелое налоговое бремя для некоторых предприятий, а также сложность и многообразие налоговой системы.

По результатам проведенного исследования можно сделать вывод, что порядок формирования показателей отчета о финансовых результатах в ООО

«ДиЛор» соответствуют требованиям нормативных актов, регулирующих ведение бухгалтерского учета и подготовки бухгалтерской отчетности в РФ.

Данные налогового учета - данные, которые учитываются в разработочных таблицах, справках бухгалтера и иных документах налогоплательщика, группирующей информацию об объектах налогообложения по налогу на прибыль организаций. Формирование данных налогового учета предполагает непрерывность отражения в хронологическом порядке объектов учета для целей налогообложения, в том числе операций, результаты которых учитываются в нескольких отчетных периодах либо переносятся на ряд лет.

Данные налогового учета должны отображать достоверную и полную информацию формирования налоговой базы по налогу на прибыль организаций, а именно:

- порядок формирования суммы доходов и расходов;
- порядок определения доли расходов, учитываемых для целей налогообложения в текущем налоговом (отчетном) периоде;
- сумму остатка расходов (убытков), подлежащую отнесению на расходы в следующих налоговых периодах;
- порядок формирования сумм создаваемых резервов;
- сумму задолженности по расчетам с бюджетом по налогу на прибыль.

Порядок ведения налогового учета в ООО «ДиЛор» следует установить в учетной политике для целей налогообложения, утверждаемой соответствующим приказом (распоряжением) руководителя.

Форма аналитических регистров налогового учета и порядок отражения в них данных налогового учета, данных первичных учетных документов разрабатываются налогоплательщиком самостоятельно и устанавливаются в приложениях к учетной политике организации для целей налогообложения (ст. 314 НК РФ).

В учетной политике также должно быть указано, кто отвечает за организацию налогового учета, если есть соответствующие сотрудники, кто

отвечает за ведение налогового учета, а также поток документов, сроки документов и состав, которые должны быть представлены ответственному лицу.

В учетной политике для целей налогообложения необходимо определены и выделены методы налогового учета:

- классификация доходов и расходов;
- порядок признания доходов и расходов;
- частота выплаты налога на прибыль в бюджет;
- порядок признания убытков;
- создание резервов;
- оценочная стоимость списываемых материалов;
- другие методы ведения налогового учета.

Организация налогового учета ООО «ДиЛор» должна иметь трехступенчатую микроструктуру:

- учетные первичные документы. На основании первичных учетных документов определяются суммы, составляющие налоговую базу по налогу на прибыль организаций;
- аналитические регистры налогового учета (налоговых регистров). Они служат для систематизации и накопления информации, содержащейся в принятых к налоговому учету первичных учетных документах;
- расчет налоговой базы (налоговая декларация) по налогу на прибыль организаций.

Указанные мероприятия представим в виде рисунка 3.

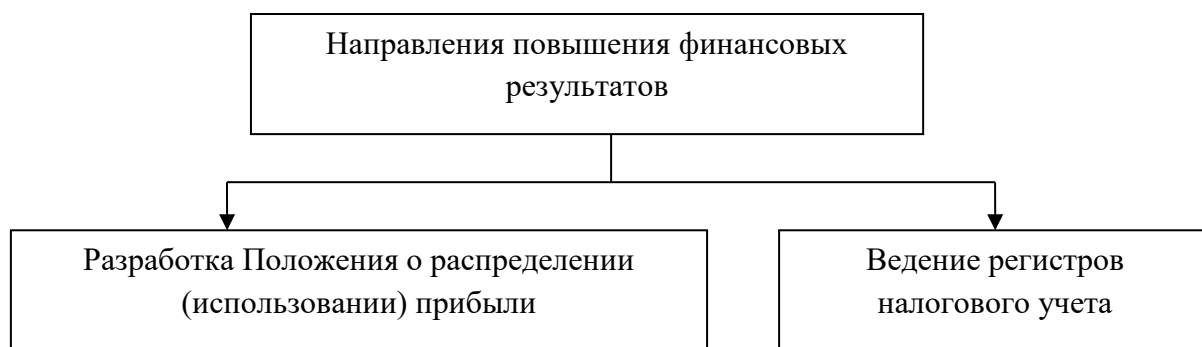


Рисунок 3 – Рекомендации по повышению финансовых результатов в ООО «ДиЛор»

Далее приведем график реализации рекомендаций и проведем расчет эффективности от внедрения рекомендаций по повышению финансовых результатов. График реализации рекомендаций представлен на рисунке 4.

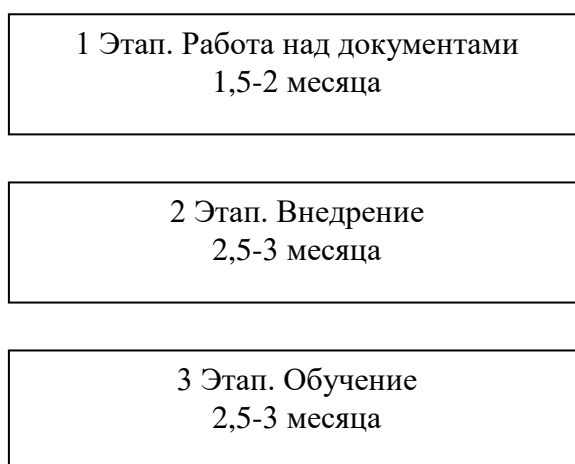


Рисунок 4 - График реализации мероприятий

В результате внедрения разработанных рекомендаций в практику деятельности ООО «ДиЛор», возрастут финансовые результаты деятельности, так как повысится контроль за планированием, формированием и использованием прибыли, и планируется что выручка от продажи возрастет не менее чем на 8 %, до 51 296 тыс. рублей, или на 3 800 тыс. рублей.

Однако реализация данных мероприятий потребует определенных

затрат на свое осуществление. Определим затраты, необходимые на внедрение в деятельность ООО «ДиЛор» рекомендаций по повышению финансовых результатов – таблица 15.

Таблица 15 - Затраты на разработку и внедрение рекомендаций по повышению финансовых результатов, тыс. руб.

Необходимые затраты	Сумма, тыс. руб.
1 Затраты на разработку и внедрение Положения о распределении (использовании) прибыли	125
2 Затраты на разработку и внедрение регистров налогового учета	149
3 Разработка и внедрение системы контроля за работой сотрудников бухгалтерии за ведением бухгалтерского учета	239
4 Методические пособия, обучающие материалы	255
Итого	768

Затраты на разработку и внедрение Положения о распределении (использовании) прибыли запланированы в сумме - 125 тыс. руб., это стоимость участия в тренинге, формат проведения - 2 тренинговых дня, общее число учебных часов - 16 академических часов. Стоимость участия 25 тыс. руб. Общее число обученных на тренинге в течение 2023 г. планируется не менее 5 человек.

Затраты на разработку и внедрение регистров налогового учета на 2023 г. запланированы в сумме 149 тыс. рублей, это стоимость участия в тренинге, формат проведения - 2 тренинговых дня, общее число учебных часов - 16 академических часов. Стоимость участия 14,9 тыс. рублей. Общее число обученных на тренинге в течение 2023 г. планируется не менее 10 человек.

Следующий элемент затрат, это разработка и внедрение системы контроля за работой сотрудников бухгалтерии за ведением бухгалтерского учета - сумма этих затрат составит 239 тыс. рублей.

Методические пособия, обучающие материалы на 2023 г. запланированы в размере 255 тыс. рублей, это затраты на приобретение пособий, обучающих материалов и т.д.

То есть затраты организации возрастут на 768 тыс. рублей.

Изменение показателей деятельности ООО «ДиЛор» после внедрения рекомендаций по совершенствованию учета финансовых результатов рассмотрим в таблице 16.

Таблица 16 - Изменение показателей деятельности ООО «ДиЛор» после внедрения рекомендаций по повышению финансовых результатов

Показатели	2022 г.	Рекомендации на 2023 г.	Изменение (+,-)
1 Выручка от реализации	47496	51296	3800
2 Себестоимость	45465	47449	1984
3 Управленческие расходы		768	768
4 Прибыль от продаж	2031	3079	1048

Определим общий экономический эффект по формуле:

$$\mathcal{E} = \frac{\text{Изменение прибыли}}{\text{Затраты}} \times 100\% \quad (9)$$

$$\mathcal{E} = 1048 / (1984 + 768) \times 100\% = 38,1 \%$$

Итак, экономический эффект от внедрения рекомендаций по повышению финансовых результатов составил 38,1 %, выручка и прибыль от продажи возрастут, то есть разработанные рекомендации эффективны.

Таким образом, можно сделать вывод о том, прибыль можно увеличить, проведя финансово-налоговый анализ всех разрешенных законодательством методов, необходимо выбрать тот метод оценки материально-производственных запасов, который позволил бы предприятию оптимизировать величину прибыли. А также разработанные рекомендации позволят выбрать обществу «ДиЛор», наиболее эффективные с экономической точки зрения сделки, в результате чего возрастет размер прибыли до налогообложения и чистой прибыли, и как следствие - изменение показателей рентабельности в сторону увеличения.

Заключение

В современной рыночной экономике в условиях конкуренции одним из показателей эффективности деятельности хозяйствующего субъекта является финансовый результат. Он является показателем деловой активности предприятия и указывает, какую прибыль получило предприятие, конкурентоспособность отпускаемой продукции и оказываемых услуг.

Одной из главных задач является анализ финансовых результатов организации, который позволяет найти пути для улучшения финансовых показателей предприятия, а также найти экономически обоснованные решения. С помощью анализа финансовых результатов, предприятие получает возможность найти способы наиболее целесообразного использования ресурсов, выявляются резервы, способствующие росту прибыли. Рост прибыли определяет рост потенциальных возможностей и дальнейшего развития организации.

Прибыль - один из важных показателей деятельности коммерческой организации. Она отображает конечный финансовый результат и является основным источником финансирования компании, формируя собственный капитал. В рыночной экономике ее величина определяет направление инвестиций. Бизнесмен вкладывает средства в доходные виды экономической деятельности, где можно достичь максимального прироста прибыльности, т. к. это источник дальнейшего развития его бизнеса.

Конечной целью финансово-хозяйственной деятельности ООО «ДиЛор» является получение прибыли от своей деятельности. Поэтому одна из важнейших составляющих финансово-экономического состояния ООО «ДиЛор» - анализ финансовых результатов ее деятельности.

По результатам проведенного анализа необходимо отметить, что выручка в 2022 г. возросла на 11 582 тыс. руб. в сравнении с 2020 г. (выросла на 32,2 %) и составила 47 496 тыс. руб. При этом, за счет опережения роста выручки над темпами роста себестоимости, прибыль от продаж в 2022 году

выросла на 787 тыс. рублей (на 63,3 %) и составила 2 031 тыс. рублей.

Себестоимость продаж составляет наибольшую часть оборота, доля которой имеет тенденцию к незначительному увеличению до 95,7 % в 2022 г.

В целом по показателям рентабельности можно отметить, что деятельность ООО «ДиЛор» не достаточно эффективна, это подтверждают невысокие значения рентабельности продаж и основной деятельности для предприятия данной отрасли. Очевидно, что благоприятным условием для ООО «ДиЛор» является достаточный уровень рентабельности.

Также прибыль можно увеличить, проведя финансово-налоговый анализ всех разрешенных законодательством методов и приняв обоснованное решение, необходимо выбрать тот метод оценки материально-производственных запасов, который позволил бы предприятию оптимизировать величину прибыли.

Для мобилизации выявленных резервов предприятию необходимо:

- снижать прочие расходы, путем недопущения возникновения просроченной дебиторской задолженности;
- увеличивать собственный капитал путем дополнительных вкладов в уставный и добавочный капитал.

При выборе направлений использования прибыли и размещения временно свободных денежных средств, ООО «ДиЛор» следует учитывать различные варианты налогообложения доходов, полученных от вложений.

Планирование доходов - это трудоемкий и сложный процессом, но важнейший компонент успеха любой организации. Это наиболее точная оценка финансового положения организации, обозначение источников дохода и обрисовка перспектив развития. Развитие рыночной экономики заставляет организации максимизировать свою нераспределенную прибыль. Как уже упоминалось выше, первым шагом в повышении эффективности работы организации является поиск возможностей для снижения затрат. Сокращение затрат ведет к увеличению прибыли и рентабельности. Именно рост доходов является движущей силой организации с перспективами масштабируемости.

Необходимо разработать систему планирования доходов для своевременного выявления недостатков в использовании различных методов планирования доходов.

Контроль своевременности выполнения расчета плана доходов подразделений организаций или юридических лиц может помочь осуществить следующее:

- найти скрытые внутренние резервы организации;
- повысить производительность труда сотрудников, сократить время принятия решений управленческим аппаратом;
- выявить причины отклонений от целевых показателей, определить факторы, которые в наибольшей степени влияют на экономическую ситуацию;
- учесть факты экономических условий, которые могут проявиться в будущем, увеличение внутренних затрат, потерю прибыли и т.д.

Таким образом, разработанные рекомендации позволят выбрать ООО «ДиЛор», наиболее эффективные с экономической точки зрения сделки, в результате чего возрастет размер прибыли до налогообложения и чистой прибыли, и как следствие - изменение показателей рентабельности.

В современной экономике рынка в условиях конкуренции одним из показателей эффективности деятельности хозяйствующего субъекта является финансовый результат. Он является показателем деловой активности предприятия и указывает, какую прибыль получило предприятие, конкурентоспособность отпускаемой продукции и оказываемых услуг.

Одной из важных задач является анализ финансовых результатов организации, который позволяет найти пути для улучшения финансовых показателей предприятия, а также найти экономически обоснованные решения. С помощью анализа финансовых результатов, предприятие получает возможность найти способы наиболее целесообразного использования ресурсов.

Список используемой литературы

1. Баженов Ю. К. Доходы, расходы и прибыль в организациях торговли: учеб, пособие / Ю. К. Баженов, Г. Г. Иванов. - Москва: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2021. 96 с.
2. Бариленко В. И. Комплексный анализ хозяйственной деятельности: учебник и практикум для академического бакалавриата: Издательство Юрайт, 2020. 455 с.
3. Басовский Л. Е. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учеб, пособие / Л. Е. Басовский, Е. Н. Басовская. - Москва: ИНФРА-М, С. 2021. 366 с.
4. Бочаров В. В. Финансовый анализ / В. В. Бочаров: ПИТЕР. - 2020. 240 с.
5. Вакуленко Т. Г. Анализ бухгалтерской (финансовой) отчетности для принятия управленческих решений / Т. Г. Вакуленко. - СПб: «Издательский дом Герда», 2020. 288 с.
6. Герасимова В. Д. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебное пособие / В. Д. Герасимова, Л. Р. Туктарова, О. А. Черняева. — 2-е изд., перер. - и доп. — Москва: КНОРУС, 2018. 506 с.
7. Глушак В. В. Экономическая сущность эффективности деятельности организации / В. В. Глушак // Молодой ученый. - 2020. - №14. С. 97.
8. Головченко Н. Рационализация инструментов системы управленческого учета, анализа и принятия решений / Н. Головченко// «Финансовая газета. Региональный выпуск». – 2017. - №3 – С. 118.
9. Гончаров А. И. Содержание и значение финансового оздоровления предприятия при восстановлении платежеспособности / А. И. Гончаров // Экономический анализ: теория и практика. – 2017. - №5 – С. 129.
10. Донцова Л. В. Анализ финансовой отчетности / Л. В. Донцова, Н. А. Никифорова: Учебное пособие. 2- е изд. – М.: Издательство «Дело и сервис»,

2022. 336 с.

11. Зимин А. Ф. Экономика предприятия: учебное пособие / А. Ф. Зимин, В. М. Тимирьянова. Москва: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2020. 288 с.

12. Ковалев В. В. Финансовый анализ: методы и процедуры / В. В. Ковалев. - М.: Финансы и статистика, 2018. 560 с.

13. Крейнина М. Н. Анализ финансовой деятельности предприятия для совершенствования бизнеса / М. Н. Крейнина: УМЦ, 2020. 208 с.

14. Кулагина Н. А. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Практикум: учебное пособие для вузов / Н. А. Кулагина. — 2-е изд., перераб. и доп.: Издательство Юрайт, 2020. 211 с.

15. Лиференко Г. Н. Финансовый анализ предприятия: Учебное пособие / Г. Н. Лиференко: Издательство «Экзамен», 2018. 160 с.

16. Потапенко, А. В. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебное пособие / Потапенко А. В. — Санкт-Петербург: Троицкий мост, 2022. 106 с.

17. Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности: учебник / Савицкая Г. В. Минск: Республиканский институт профессионального образования (РИПО), 2020. 373 с.

18. Самойлов А. А. Система показателей оценки экономической эффективности деятельности предприятий / А. А. Самойлов // Экономический анализ: теория и практика». – 2021. - №6. 207 с.

19. Сулова Ю. Ю. Доходы предприятия торговли: учеб. пособие / Ю. Ю. Сулова, Н. Н. Терещенко. Москва: ИНФРА-М; Красноярск: СФУ, 2021. 136 с.

20. Управление финансовым состоянием организации (предприятия): Учебное пособие состоянием / Под общ. ред. Э. И. Крылова, М. Власовой, В. Ивановой.: Эксмо, 2018. 416с.

21. Финансовый менеджмент: теория и практика: учебник / Под ред. Е. С. Стояновой: Изд-во «Перспектива», 2018. 656 с.

22. Чечевицына Л. М. Анализ финансово-хозяйственной деятельности /

Л. М. Чечевицына, К. В. Чечевицын. – РнД.: Феникс, 2014. 368 с.

23. Шеремет А. Д. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебник / А. Д. Шеремет. — 2-е изд., доп. — Москва : ИНФРА-М, 2021. 374 с.

24. Armstrong, M., Baron A. Managing performance: Performance management in action. Institute of Personnel and Development, 2005. 248 p.

25. Brealey R. A., Myers S. C. Principles of Corporate Finance. 6th edition. McGraw Hill, 2000. 1008 p.

26. Dettmer W. Manufacturing at Warp Speed: Optimizing Supply Chain Financial Performance. CRC Press, 2000. 376 p.

27. Higgins R. Analysis for Financial Management / R. Higgins. — 7th Edition. McGraw-Hill, 2003. 464 p.

28. Van Horne J. Fundamentals of Financial Management. Prentice Hall, 1998. 1062 p.

Приложение А

Бухгалтерский баланс ООО «ДиЛор» на 31 декабря 2020 г.

Таблица А.1 - Бухгалтерский баланс ООО «ДиЛор» на 31 декабря 2020 г.

Наименование показателя ²	Код	На 31 декабря 2020 г.	На 31 декабря 2019 г.	На 31 декабря 2018 г.
АКТИВ				
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
Нематериальные активы	1110			
Результаты исследований и разработок	1120	-	-	-
Нематериальные поисковые активы	изо	-	-	-
Материальные поисковые активы	1140	-	-	-
Основные средства	1150	439	376	
Доходные вложения в материальные ценности	1160	-	-	
Финансовые вложения	1170	-	-	
Отложенные налоговые активы	1180	-	-	
Прочие внеоборотные активы	1190	-	-	
Итого по разделу I	1100	439	376	
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ	1210	18 641	8 650	
Запасы •				
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	-	-	
Дебиторская задолженность	1230	7 614	9 936	
Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240	-	-	
Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	304	77	
Прочие оборотные активы	1260	40	246	
Итого по разделу II	1200	26 599	18 909	
ПАССИВ				
III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ				
Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	10	10	
Собственные акции, выкупленные у акционеров	1320	-	-	
Переоценка внеоборотных активов	1340	-	-	
Добавочный капитал (без переоценки)	1350	-	-	
Резервный капитал	1360	-	-	
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	3062	2863	
Итого по разделу III	1300	3072	2873	
IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
Заемные средства	1410			
в том числе:				
Долгосрочные кредиты	14101			
Долгосрочные займы	14102	-	-	
Долгосрочные кредиты (в валюте)	14103	-	-	
Долгосрочные займы (в валюте)	14104	-	-	
Отложенные налоговые обязательства	1420	-	-	
Оценочные обязательства	1430	-	-	
Прочие обязательства	1450	-	-	

Продолжение Приложения А

Продолжение таблицы А.1

Итого по разделу IV	1400	-	-	
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
Заемные средства	1510	2542	4124	
в том числе: Краткосрочные кредиты	15101	2542	4124	
Кредиторская задолженность	1520	21424	12288	
Доходы будущих периодов	1530	-	-	
в том числе:				
Предстоящие поступления по недостачам, выявленным за прошлые года	15301	-	-	
Оценочные обязательства	1540	-	-	
Прочие обязательства	1550	-	-	
Итого по разделу V	1500	23966	16412	

Приложение Б

Отчет о финансовых результатах ООО «ДиЛор» за 2020 г.

Таблица Б.1 - Отчет о финансовых результатах ООО «ДиЛор» за 2020 г.

Наименование показателя	Код	За 2020 г. ³	За 2019 г. ⁴
Выручка	2110	35 914	31 185
в том числе:			
По деятельности с основной системой налогообложения			31 185
Себестоимость продаж	2120	(34 670)	(29 090)
в том числе:			
По деятельности с основной системой налогообложения		(-)	(29 090)
Валовая прибыль (убыток)	2100	1 244	2 095
Коммерческие расходы	2210	(-)	(-)
Управленческие расходы	2220	(-)	(-)
Прибыль (убыток) от продаж	2200	1 244	2 095
Доходы от участия в других организациях	2310	-	-
Проценты к получению	2320	-	-
Проценты к уплате	2330	(-)	(262)
Прочие доходы	2340	42	40
в том числе:			
Доходы, связанные с реализацией прочего имущества		-	2
Доходы в виде списанной кредиторской задолженности			38
Прочие расходы	2350	(831)	(1 161)
в том числе:			
Расходы, связанные с реализацией прочего имущества		(-)	(2)
Расходы на услуги банков		(-)	(194)
Прочие операционные расходы		(-)	(-)
Расходы в виде списанной дебиторской задолженности		(-)	(951)
Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	455	712
Текущий налог на прибыль	2410	(91)	(143)
в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	2421	-	-
Изменение отложенных налоговых обязательств	2430	-	-
Изменение отложенных налоговых активов	2450	-	-
Прочее	2460	(165)	(12)
Чистая прибыль (убыток)	2400	199	557
СПРАВОЧНО			
Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2510		
Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2520		-
Совокупный финансовый результат периода	2500	199	557
Базовая прибыль (убыток) на акцию	2900	-	-

Приложение В

Бухгалтерский баланс ООО «ДиЛор» на 31 декабря 2021 г.

Таблица В.1 - Бухгалтерский баланс ООО «ДиЛор» на 31 декабря 2021 г.

Наименование показателя	Код	На 31 декабря 2021 г.	На 31 декабря 2020 г.	На 31 декабря 2019 г.
АКТИВ				
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
Нематериальные активы	1110			
в том числе:				
Нематериальные активы в организации	11101	-		-
Результаты исследований и разработок	1120	-	-	-
Нематериальные поисковые активы	1130	-	-	-
Материальные поисковые активы	1140	-	-	-
Основные средства	1150	1084	439	376
в том числе:				
Основные средства в организации		1084	439	376
Доходные вложения в материальные ценности	1160		-	-
Финансовые вложения	1170	-	-	-
Отложенные налоговые активы	1180	-	-	-
Прочие внеоборотные активы	1190	-	-	-
Итого по разделу I	1100	1084	439	376
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
Запасы	1210	22866	18641	8650
в том числе:				
Материалы	12101	13776	18641	8650
Товары	12102	9090	-	-
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	-	-	-
Дебиторская задолженность	1230	9813	7614	9936
Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240		-	-
Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	401	304	77
Прочие оборотные активы	1260	115	40	246
Итого по разделу II	1200	33195	26599	18909
ПАССИВ				
III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ				
Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	10	10	10
Собственные акции, выкупленные у акционеров	1320	-	-	-
Переоценка внеоборотных активов	1340	-	-	-
Добавочный капитал (без переоценки)	1350	-	-	-
Резервный капитал	1360	-	-	-
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	3438	3062	2863
Итого по разделу III	1300	3448	3072	2873
IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
Заемные средства	1410			
в том числе:				
Долгосрочные кредиты	14101			

Продолжение Приложения В

Продолжение таблицы В.1

Долгосрчные займы	14102	-	-	-
Долгосрчные кредиты (в валюте)	14103	-	-	-
Долгосрчные займы (в валюте)	14104	-	-	-
Отложенные налоговые обязательства	1420	-	-	-
Оценочные обязательства	1430	-	-	-
Прочие обязательства	1450	-	-	-
Итого по разделу IV	1400	-	-	-
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
Заемные средства	1510	8032	2542	4124
в том числе: Краткосрочные кредиты	15101	8032	2542	4124
Кредиторская задолженность	1520	22799	21424	12288
Доходы будущих периодов	1530	-	-	-
в том числе:				
Предстоящие поступления по недостаткам, выявленным за прошлые года	15301	-	-	-
Оценочные обязательства	1540	-	-	-
Прочие обязательства	1550	-	-	-
Итого по разделу V	1500	30831	23966	16412
БАЛАНС	1700	34279	27038	19285

Приложение Г

Отчет о финансовых результатах ООО «ДиЛор» за 2021 г.

Таблица Г.1 - Отчет о финансовых результатах ООО «ДиЛор» за 2021 г

Наименование показателя	Код	За Январь - Декабрь 2021 г.	За Январь - Декабрь 2020 г.
Выручка	2110	49835	35914
в том числе: по деятельности с основной системой налогообложения	21101	49835	35914
Себестоимость продаж	2120	(48270)	(34670)
в том числе: по деятельности с основной системой налогообложения	21201	(48270)	(34670)
Валовая прибыль (убыток)	2100	1565	1244
в том числе: по деятельности с основной системой налогообложения	21001	1565	1244
Коммерческие расходы	2210	-	-
Управленческие расходы	2220	-	-
Прибыль (убыток) от продаж	2200	1565	1244
в том числе: по деятельности с основной системой налогообложения	22001	1565	1244
Доходы от участия в других организациях	2310	-	-
Проценты к получению	2320	-	-
Проценты к уплате	2330	-	-
в том числе: *			
Проценты к уплате	23301	-	-
Прочие доходы	2340	74	42
Прочие расходы	2350	(1166)	(831)
в том числе:			
Расходы на услуги банков	23501	(119)	(802)
Прочие операционные расходы	23502	(14)	(5)
Штрафы, пени, неустойки к получению	23503	(3)	(20)
Расходы в виде списанной дебиторской задолженности	23504	(16)	-
Прочие внереализационные расходы	23505	(14)	-
Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	473	455
в том числе: по деятельности с основной системой налогообложения	23001	473	455
Текущий налог на прибыль	2410	(96)	(91)

Продолжение Приложения Г

Продолжение таблицы Г.1

Наименование показателя	Код	За Январь - Декабрь 2021 г.	За Январь - Декабрь 2020 г.
СПРАВОЧНО			
Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2510	-	-
Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2520		
Совокупный финансовый результат периода	2500	376	199
Базовая прибыль (убыток) на акцию	2900	-	-
Разводненная прибыль (убыток) на акцию	2910	-	-

Приложение Д

Бухгалтерский баланс ООО «ДиЛор» на 31 декабря 2022 г.

Таблица Д.1 - Бухгалтерский баланс ООО «ДиЛор» на 31 декабря 2022 г.

Наименование показателя	Код	На 31 декабря 2022г.	На 31 декабря 2021г.	На 31 декабря 2020г.
АКТИВ				
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
Нематериальные активы	1110			
в том числе:	11101		-	
Нематериальные активы в организации				
Результаты исследований и разработок	1120		-	-
Нематериальные поисковые активы	1130		-	-
Материальные поисковые активы	1140		-	-
Основные средства	1150	1635	1084	439
в том числе:				
Основные средства в организации		1635	1084	439
Доходные вложения в материальные ценности	1160			-
Финансовые вложения	1170		-	-
Отложенные налоговые активы	1180		-	-
Прочие внеоборотные активы	1190		-	-
Итого по разделу I	1100	1635	1084	439
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
Запасы	1210	9384	22866	18641
в том числе:				
Материалы	12101	9384	13776	18641
Товары	12102		9090	-
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	116	-	-
Дебиторская задолженность	1230	8052	9813	7614
Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240			-
Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	190	401	304
Прочие оборотные активы	1260	145	115	40
Итого по разделу II	1200	17887	33195	26599
ПАССИВ				
III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ				
Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	10	10	10
Собственные акции, выкупленные у акционеров	1320		-	-
Переоценка внеоборотных активов	1340		-	-
Добавочный капитал (без переоценки)	1350		-	-
Резервный капитал	1360		-	-
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370			-
Итого по разделу III	1300	4125	3438	3062
IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
Заемные средства	1410			
в том числе: Долгосрочные кредиты	14101			
Долгосрочные займы	14102		-	-
Долгосрочные кредиты (в валюте)	14103		-	-

Продолжение Приложения Д

Продолжение таблицы Д.1

Долгосрчные займы (в валюте)	14104		-	-
Отложенные налоговые обязательства	1420		-	-
Оценочные обязательства	1430		-	-
Прочие обязательства	1450		-	-
Итого по разделу IV	1400		-	-
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
Заемные средства	1510	4200	8032	2542
в том числе: Краткосрочные кредиты	15101	4200	8032	2542
Кредиторская задолженность	1520	11188	22799	21424
Доходы будущих периодов	1530		-	-
в том числе:				
Предстоящие поступления по недостачам, выявленным за прошлые года	15301		-	-
Оценочные обязательства	1540		-	-
Прочие обязательства	1550		-	-
Итого по разделу V	1500	15388	30831	23966
БАЛАНС	1700	19523	34279	27038

Приложение Е

Отчет о финансовых результатах ООО «ДиЛор» за 2022 г.

Таблица Е.1 Отчет о финансовых результатах ООО «ДиЛор» за 2022 г.

Наименование показателя	Код	За Январь - Декабрь 2022 г.	За Январь - Декабрь 2021 г.
Выручка	2110	47496	49835
в том числе:			
по деятельности с основной системой налогообложения	21101	47496	49835
Себестоимость продаж	2120	(45465)	(48270)
в том числе:			
по деятельности с основной системой налогообложения	21201	(45465)	(48270)
Валовая прибыль (убыток)	2100	2031	1565
в том числе:			
по деятельности с основной системой налогообложения	21001	2031	1565
Коммерческие расходы	2210	-	-
Управленческие расходы	2220	-	-
Прибыль (убыток) от продаж	2200	2031	1565
в том числе:			
по деятельности с основной системой налогообложения	22001	2031	1565
Доходы от участия в других организациях	2310		
Проценты к получению	2320	-	-
Проценты к уплате	2330	-	-
в том числе: *			
Проценты к уплате	23301	-	-
Прочие доходы	2340	40	74
Прочие расходы	2350	(1208)	(1166)
в том числе:			
Расходы на услуги банков	23501	(1194)	(119)
Прочие операционные расходы	23502	(10)	(14)
Штрафы, пени, неустойки к получению	23503	(4)	(3)
Расходы в виде списанной дебиторской задолженности	23504	-	(16)
Прочие внереализационные расходы	23505	-	(14)
Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	863	473
в том числе:			
по деятельности с основной системой налогообложения	23001	863	473
Текущий налог на прибыль	2410	(173)	(96)
в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	2421	-	-
Изменение отложенных налоговых обязательств	2430	-	-
Изменение отложенных налоговых активов	2450		
Прочее	2460	(3)	(1)
в том числе:			
Штрафные санкции и пени за нарушение налогового и иного законодательства	24601	(3)	0)
Чистая прибыль (убыток)	2400	687	376

Продолжение Приложения Е

Продолжение таблицы Е.1

Наименование показателя	Код	За Январь - Декабрь 2022 г.	За Январь - Декабрь 2021 г.
СПРАВОЧНО			
Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2510	-	-
Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2520		
Совокупный финансовый результат периода	2500	687	376
Базовая прибыль (убыток) на акцию	2900	-	-
Разводненная прибыль (убыток) на акцию	2910	-	-