

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

Институт финансов, экономики и управления

(наименование института полностью)

38.03.01 Экономика

(код и наименование направления подготовки / специальности)

Бухгалтерский учет, анализ и аудит

(направленность (профиль) / специализация)

## ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА (БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА)

на тему Анализ финансовых результатов хозяйственной деятельности предприятия  
(на примере ООО Фирма «Канцлер»)

Обучающийся

Н.И. Ипполитов

(Инициалы Фамилия)

(личная подпись)

Руководитель

канд. экон. наук, доцент Н.А. Ярыгина

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

Тольятти 2023

## Аннотация

Выпускная квалификационная работа на тему: «Анализ финансовых результатов хозяйственной деятельности предприятия (на примере ООО Фирма «Канцлер»)».

Выпускная квалификационная работа (бакалаврская работа) состоит из 68 страниц, включающих введение, 3 раздела, заключение, список используемой литературы и 4 приложения. В тексте пояснительной записки 19 таблиц и 7 рисунков.

Тема выпускной квалификационной работы имеет огромную актуальность в настоящее время, так как поиск потенциала для увеличения прибыли и рентабельности является одной из ключевых задач в каждой области экономической деятельности.

Основной целью этой работы является изучение бухгалтерского учета, связанного с формированием финансовых результатов, проведение анализа этих результатов и выявление возможностей для увеличения прибыли.

Первый раздел работы посвящен изучению понятия финансовых результатов деятельности, а также их анализу, сущности, задачам и методологии проведения их анализа.

Во втором разделе исследуется формирование отчета о финансовых результатах на примере ООО Фирма "Канцлер" и проводится анализ финансовых результатов этой организации.

В третьем разделе проводится анализ факторов прибыли ООО Фирма «Канцлер» за 2020-2022 гг., представлены выводы и предлагаются мероприятия по улучшению финансовых результатов. В заключении обобщены результаты проведенной работы и представлены выводы. Источниками информации при написании работы послужили труды отечественных и зарубежных специалистов, законодательные акты РФ, бухгалтерская отчетность ООО Фирма «Канцлер».

## Содержание

Введение.....	4
1 Теоретические основы анализа финансовых результатов хозяйственной деятельности предприятия .....	8
1.1 Понятие финансовых результатов деятельности предприятия .....	8
1.2 Показатели, отражающие финансовые результаты деятельности предприятия.....	14
1.3 Анализ финансовых результатов деятельности предприятия – сущность, задачи, методика .....	20
2 Анализ финансовых результатов деятельности ООО Фирма «Канцлер»....	26
2.1 Характеристика деятельности организации .....	26
2.2 Анализ доходов, расходов и финансовых результатов деятельности организации .....	33
3 Оценка эффективности и рекомендации по совершенствованию анализа финансовых результатов хозяйственной деятельности ООО Фирма «Канцлер» .....	44
3.1 Оценка эффективности хозяйственной деятельности организации.....	44
3.2 Рекомендации по улучшению финансового положения .....	51
Заключение .....	58
Список используемой литературы и используемых источников.....	60
Приложение А Бухгалтерский баланс ООО Фирма «Канцлер» .....	62
Приложение Б Отчет о финансовых результатах за 2022 г. ....	64
Приложение В Отчет о финансовых результатах за 2021 г.....	66
Приложение Г Анализ изменения закупочных и продажных цен .....	68

## Введение

В условия современной экономической модели главной целью, определяющей принципы деятельности всякого предприятия, является получение прибыли [1, с.15]. Этот экономический фактор связан не только с получением финансовой выгоды, но и служит показателем общественного признания. Он означает согласие рынка с актуальностью и эффективностью деятельности предприятия, что подтверждается доходами от реализации его разнообразных продуктов и услуг.

Всякая деятельность предприятия измеряется финансовым результатом, через который оценивается экономическая жизнеспособность организации. Финансовый итог не просто дает количественную оценку экономических результатов, а отчетливо излагает историю пути организации, запечатленную в числовой форме. Эта метрика концентрирует в себе экономический импульс организации, фиксируя нюансы ее финансового здоровья через колебания прибыли или опасность убытков в рамках очерченного временного интервала [19, с.22].

Для того чтобы определить финансовый результат, необходимо понять, что он является следствием взаимодействия целого ряда элементов. Объем товаров и услуг, поступающих на рынок, масштаб основных фондов, баланс финансовых операций предприятия – все это сходится в единый комплекс, определяющий финансовый результат предприятия. Каждый из этих компонентов, взаимосвязанных в рамках хозяйственной деятельности предприятия, в совокупности формирует итоговую картину финансового результата организации [19, с.22].

В рыночной экономике прибыль становится премией, результатом, определяющим успешность хозяйственной активности любого коммерческого предприятия. В условиях текущей экономической системы получение прибыли является одним из ключевых требований для успешного функционирования любого предприятия.

Бухгалтерия становится ключевым подразделением в структуре управления, поскольку наглядно отображает финансовое положение предприятия и является фундаментом для планирования его деятельности. Особую значимость в рамках бухгалтерской отчетности имеют вопросы, связанные с учетом операций, которые формируют финансовые результаты деятельности предприятия.

В условиях современного рынка роль, отводимая финансовым результатам, становится критически важной и определяет само выживание и устойчивость деятельности компании. Основой деятельности компании является прибыль – количественный показатель эффективности и компетентности предприятия в управлении экономическими ресурсами.

Принятие обоснованных решений – средство достижения стратегической цели: постоянного совершенствования своей деятельности. В стремлении к совершенству компания может укрепить свои позиции на рынке, используя информацию, полученную в результате анализа финансовых результатов. Таким образом, процесс расчета, понимания и управления финансовыми результатами – это не просто рутинный процесс, а жизненно важный инструмент, поддерживающий и направляющий рост и устойчивость современного предприятия [17, с.31].

Актуальность темы выпускной квалификационной работы «Анализ финансовых результатов деятельности предприятия» не вызывает сомнений, поскольку поиск резервов для увеличения финансовой прибыли и повышения эффективности – это одна из ключевых задач в любой отрасли экономической деятельности. Анализ финансовых показателей является ключевым компонентом эффективного управления в современных организациях, которые действуют в условиях рыночной экономики. Он предоставляет комплексную и обобщенную информацию о результативности деятельности предприятия.

Сейчас в сфере экономических исследований применяются разнообразные подходы и инструменты, направленные на систематический

учет и анализ на предприятии. Научные исследования в области теории и практики экономического анализа финансового состояния предприятий нашли отражение в трудах таких российских ученых, как О. В. Грищенко, Г. В. Савицкая, И. А. Бланк, Е. В. Быкова, В. В. Ковалев, М. Н. Крейнина, Е. С. Стоянова и других. Проблемы финансового анализа также отражены в трудах зарубежных ученых-экономистов: М. Ф. Ван Бреда, К. Друри, Э. С. Хендриксена.

Объектом исследования явились финансово-экономические аспекты коммерческой деятельности ООО Фирма «Канцлер».

Предметом исследования стал анализ финансовых результатов деятельности предприятия на основе бухгалтерской отчетности.

Целью работы является изучение бухгалтерского учета по формированию финансовых результатов, проведение анализа доходов, расходов и финансовых результатов деятельности предприятия и выявление резервов роста показателей прибыли.

Исходя из цели работы, вытекают следующие задачи:

- изучить теоретические основы анализа финансовых результатов;
- изучить бухгалтерский учет финансовых результатов на примере организации ООО Фирма «Канцлер»;
- провести анализ финансовых результатов ООО Фирма «Канцлер»;
- рассмотреть стратегии, способствующие увеличению доходов и повышению эффективности;
- предложить комплекс мероприятий по совершенствованию аналитических процедур ООО Фирма «Канцлер».

Источниками информации при написании работы послужили труды отечественных и зарубежных специалистов, законодательные акты РФ, бухгалтерская отчетность ООО Фирма «Канцлер».

Методы исследования: анализ литературы и документов, изучение бухгалтерской отчетности. В процессе анализа финансовых результатов будут

использованы методы горизонтального и вертикального анализа, факторный анализ и прочие.

Научная новизна и практическая значимость работы заключаются в теоретико-методологическом обосновании методики анализа финансовых результатов деятельности организации, разработке рекомендаций по совершенствованию аналитических процедур ООО Фирма «Канцлер».

Первый раздел работы посвящен изучению понятия финансовых результатов деятельности, а также их анализу, сущности, задачам и методологии проведения их анализа.

Во втором разделе исследуется формирование отчета о финансовых результатах на примере ООО Фирма "Канцлер" и проводится анализ финансовых результатов организации.

В третьем разделе проводится факторный анализ прибыли ООО Фирма «Канцлер» за 2020-2022 гг., представлены выводы и предлагаются мероприятия по улучшению финансовых результатов.

# **1 Теоретические основы анализа финансовых результатов хозяйственной деятельности предприятия**

## **1.1 Понятие финансовых результатов деятельности предприятия**

В экономическом лексиконе термин "финансовый результат" означает изменение капитала организации, обусловленное ее предпринимательской и сопутствующей деятельностью в течение определенного периода времени. Проявление этого результата в виде прибыли означает сценарий, при котором доходы успешно превзошли расходы [5, с.41].

В сфере финансового анализа ключевую роль играют понятия "доходы" и "расходы", лежащие в основе сложной механики экономических операций и финансовой стабильности. Под "доходом" понимается увеличение экономических итогов, выражающееся в росте стоимости активов или сокращении обязательств и приводящее к накоплению капитала. Это явление четко отграничивается от простого притока капитала, основанного на вкладах собственников или иных внешних финансовых вливаниях.

И наоборот, "расходы" характеризуются уменьшением экономических выгод в течение отчетного периода. Это уменьшение ощутимо проявляется либо в снижении стоимости активов, либо в увеличении обязательств, что приводит к уменьшению собственного капитала организации без учета выбытия средств собственников или вычетов из внешнего капитала.

Расчет финансовой прибыли или убытка – важнейшего показателя финансовой отчетности – осуществляется путем исчерпывающего сопоставления всей совокупности доходов и расходов, признанных в течение определенного периода. Этот процесс требует детального суммирования всех приростов и убытков, а затем сравнительного анализа. Полученный результат, независимо от того, положительный он или отрицательный, однозначно отражает финансовые результаты и устойчивость организации за рассматриваемый период. Этот важнейший показатель служит индикатором для заинтересованных сторон, давая глубокое понимание операционной



эффективности, стратегического соответствия, рыночной эффективности и потенциальной траектории развития компании, тем самым определяя будущие стратегические задачи и организационные установки [15].

Структура конечного финансового результата представляет собой совокупность различных компонентов. Эти составляющие включают в себя прибыль или убыток от обычной деятельности, прибыль или убыток от вспомогательной деятельности, а также финансовые поступления и выбытия, связанные с уменьшением прибыли, такие как налог на прибыль и соответствующие фискальные штрафы.

Однако финансовый результат – это не единая целостность, а многомерная система, отражающая совокупные последствия множества действий, совершаемых хозяйствующими субъектами. Эти действия неизменно влияют на экономические ставки всех участников производственной системы.

В условиях рыночной экономики прибыль становится главной целью предприятия. Эта денежная выгода не только стимулирует организационные действия, но и отражает гибкость управленческих процессов. Более того, она почитается как важнейший внутренний резервуар финансовых ресурсов, необходимый для бесперебойной работы организации [2, с.21].

Рассмотрим определение “финансовых результатов” разными исследователями, составив таблицу 1.

Таблица 1 – Трактовка понятия финансовых результатов

Автор	Трактовка понятия финансовых результатов
Г. В. Савицкая	<p>Считает, что финансовые результаты деятельности предприятия свидетельствуют о прибыли, которую оно заработало и уровне его рентабельности. Прибыль представляет собой долю чистого дохода, получаемую предприятием после продажи своей продукции.</p> <p>До момента продажи продукции чистый доход остается абстрактным понятием. Поэтому, анализ финансовых результатов должен быть осуществлен в контексте использования и реализации продукции.</p>

Продолжение таблицы 1

Автор	Трактовка понятия финансовых результатов
М. Н. Крейнина	Прибыль рассматривается как экономический показатель, который отражает финансовые результаты деятельности предприятия. Она определяется как разница между общим доходом и общими затратами. Основной составляющей прибыли является прибыль от продаж, которая является наиболее управляемой. Однако в некоторых случаях общая сумма прибыли заметно влияет на сальдо операционной и внереализационной деятельности.
И. Т. Балабанов	В анализе И.Т. Балабанова рентабельность разделена на абсолютную и относительную. Абсолютная рентабельность — это совокупный доход или прибыль, свидетельствующая о прямой финансовой выгоде. Относительная же рентабельность оценивает эффективность получения этой прибыли по отношению к затраченным ресурсам, отражая тем самым отдачу от вложенных средств. В целом рентабельность определяет экономическую эффективность операций и стратегий предприятия.
А. Д. Шеремет, Е. В. Негашев	А. Д. Шеремет и Е. В. Негашев определяют балансовую прибыль (или убыток) как итоговый результат деятельности компании за определенный отчетный период. Данный показатель рассчитывается как алгебраическая совокупность различных элементов, влияющих на результаты реализации продукции, охватывающих сферу финансовой деятельности и отражающих принципиальную разницу между доходами и расходами по операциям, выходящим за рамки обычной операционной деятельности. Данная концепция подчеркивает многогранность финансового состояния компании, выходящую за рамки операционной прибыли или убытка.
Н. Н. Селезнёва	В аналитической системе, предложенной Н.Н. Селезневой, прибыль понимается как денежное вознаграждение предпринимателя, связанное с рисками, принятыми на себя в ходе предпринимательской деятельности. Этот финансовый показатель не является просто остатком, а представляет собой чистое приращение богатства после вложения капитала в предпринимательскую деятельность. По своей сути прибыль возникает из несоответствия между совокупным доходом, полученным в результате такой деятельности, и всеми расходами, понесенными в ходе ее осуществления. Таким образом, она олицетворяет собой финансовую реализацию рискованных предпринимательских начинаний, являясь одновременно и вознаграждением за принятие риска, и показателем эффективности использования капитала.

Продолжение таблицы 1

Автор	Трактовка понятия финансовых результатов
Л. В. Донцова	Донцова представляет комплексную трактовку финансового результата компании, определяемого прежде всего изменением ее собственного капитала в течение отчетного периода. Он включает в себя суммарные сдвиги в финансовом положении, подчеркиваемые динамикой доходов и расходов. Прибыль, или ее противоположность – убыток, образуется в результате комплексного согласования притока и оттока денежных средств организации. Выходя за рамки только финансовых параметров, Донцова придает прибыли философское измерение, характеризуя ее как временную по своей сути и как вознаграждение за сдержанность в инвестициях. Такая концептуализация подчеркивает роль прибыли как ключевого фактора поддержания финансового равновесия корпорации. Она обеспечивает самофинансирование, способствует расширению масштабов воспроизводства, решает жизненно важные задачи материального и социального стимулирования рабочей силы. Кроме того, прибыль выходит за пределы организации, внося существенный вклад в государственные финансы. Ее увеличение – это не только внутренний показатель успеха, но и важный вклад в финансовое здоровье всей экономической экосистемы, что подчеркивает ее двойную роль в укреплении как корпоративных, так и государственных финансовых траекторий.
Американский экономист Самуэльсон	Определяет прибыль как неизбежный доход, получаемый от различных факторов производства. Это вознаграждение за предпринимательскую активность, технические и инновационные прорывы, а также за умение терпеть риски во время неопределенности. Прибыль также может быть связана с монопольной позицией на рынке и является этической категорией.

«Финансовый итог занимает центральное место в процессе анализа и оценки эффективности деятельности хозяйствующего субъекта на всех этапах его развития, являясь ключевым показателем.» [4, с.55]. В условиях рыночной экономики каждая организация стремится к достижению положительного финансового результата, поскольку этот показатель определяет ее способность увеличивать свои ресурсы, поддерживать интересы своих сотрудников, выплачивать дивиденды акционерам и т.д.

Достижение компанией высоких финансовых результатов не только является показателем успеха, но и укрепляет финансовую структуру

государства за счет увеличения налоговых отчислений, повышает привлекательность компании для потенциальных инвестиций, тем самым повышая ее операционную эффективность как в производственной, так и в финансовой сферах [14, с.128]. Понимание этих финансовых результатов крайне важно для предприятий, поскольку положительные показатели свидетельствуют об одобрении их деятельности обществом и рынком. Это одобрение проявляется в доходах, будь то продажа продукции, выполнение работ или оказание услуг, или в результате тщательной оценки деятельности предприятия [14, с.128].

В сфере коммерческих предприятий главный финансовый результат рассматривается через призму соотношения доходов и расходов. В частности, это положительное сальдо, полученное в результате сверки выручки от реализации с совокупными операционными расходами, направленными на получение этой выручки. Однако в контексте государственных финансов финансовый результат выражается в размере налога, заложенного в структуру цен на товары и услуги [18, с.110]. После выполнения обязательных финансовых обязательств перед собственниками и кредиторами в качестве конечного финансового результата предприятия выступает остаточная прибыль. Этот остаток является важнейшим ресурсом, предназначенным для всестороннего развития предприятия, охватывающего все сферы производства и распространяющегося на общество.

Прибыль в своей многогранной функциональности служит каналом для удовлетворения разнообразных финансовых устремлений множества заинтересованных сторон – самого предприятия, его трудового коллектива, учредителей, местных административных органов и государственного аппарата [16]. Эта финансовая метрика выполняет несколько неотъемлемых функций:

- Оценочная: служит критерием финансовой оценки.

- Распределительная: выполняет роль финансового узла, направляя денежные ресурсы между множеством заинтересованных сторон, как внутренних, так и внешних по отношению к предприятию.
- Стимулирующая: способствует формированию резервов стимулирования, призванных формировать культуру постоянного повышения эффективности производства.

Прибыль, характеризуемая как системно воспроизводимый ресурс коммерческой организации, выступает вершиной предпринимательских устремлений, определяя траекторию развития бизнеса [3, с.102]. Ее значение многогранно: она служит источником средств для реализации ближайших и перспективных экспансионистских начинаний организации, определяющим фактором роста рыночной репутации предприятия, показателем кредитоспособности, предвестником увеличения капитала собственников, катализатором повышения конкурентоспособности при условии обеспечения стабильности и устойчивости.

Процесс формирования показателей прибыли не является случайным, а тщательно структурирован в рамках целого ряда нормативных предписаний, в первую очередь Федеральных стандартов бухгалтерского учета ("ФСБУ"). В рамках этого кодифицированного спектра первостепенное значение для финансовых экспертов имеют несколько нормативных актов, в том числе ФСБУ 1/2008, определяющий "Учетную политику организации"; ФСБУ 4/99, относящийся к "Финансовой отчетности организации"; ФСБУ 9/99, касающийся "Доходов организации"; ФСБУ 10/99, касающийся "Расходов организации"; ФСБУ 12/2010, посвященный "Информации по сегментам"; ФСБУ 16/02, рассматривающий "Информацию о прекращенной деятельности"; ФСБУ 18/02, касающийся "Учета налога на прибыль организаций"; и ФСБУ 20/03, содержащий важнейшие сведения по "Информации об участии в совместной деятельности".

В условиях рыночной экономики для процветания любой компании необходимы определение и поддержание наивысшего уровня

прибыльности [3, с. 74]. Результат, определяющийся отсутствием прибыли или ее слабой динамикой, свидетельствует о предпринимательской неумелости и повышенной восприимчивости к риску. Финансовый результат, выступающий в качестве оценочного показателя, становится доминирующим критерием аналитического анализа деятельности предприятия, что проявляется в увеличении резервов собственного капитала [8, с.25]. Этот показатель, по сути, отражает финансовое здоровье и эффективность коммерческих организаций, подтверждая тем самым центральную роль прибыли в итоговом результате.

## **1.2 Показатели, отражающие финансовые результаты деятельности предприятия**

Структура финансовых результатов представляет собой многоплановую систему, включающую ряд показателей, которые в совокупности отражают экономическую историю организации. К таким компонентам, каждый из которых является разделом финансового отчета, относятся валовая прибыль, прибыль от продаж, прибыль до налогообложения, чистая прибыль и нераспределенная прибыль.

Валовая прибыль служит важнейшим оценочным инструментом, позволяющим судить об эффективности деятельности разрозненных подразделений, показывая индивидуальный вклад каждого из них в совокупную прибыльность компании. Этот показатель формируется путем математического вычитания себестоимости реализованной продукции из выручки, что позволяет оценить финансовую эффективность продукции или оказанных услуг.

В ряду финансовых показателей прибыль от продаж занимает важное место, поскольку свидетельствует о долгосрочных результатах основной коммерческой деятельности предприятия. Этот показатель формируется как остаток, когда из выручки от реализации вычитаются общие затраты -

совокупность себестоимости реализованной продукции, коммерческих и административных расходов.

Прибыль до налогообложения формируется на основе сопоставления выручки и расходов и представляет собой комплексный показатель, охватывающий основные производственные, финансовые и инвестиционные операции организации.

Чистая прибыль определяется путем вычитания налога на прибыль из прибыли до налогообложения, что дает четкое представление о финансовом состоянии организации после обязательных отчислений в бюджет.

Нераспределенная прибыль, являющаяся результатом всех этих финансовых операций, представляет собой окончательный финансовый результат, отражающий финансовую устойчивость организации и ее способность финансировать свои проекты. Этот показатель зависит от стратегий распределения чистой прибыли и выплаты дивидендов, а количественно он определяется алгебраической формулой, включающей прибыль от основной деятельности за вычетом чрезвычайных доходов и расходов.

Финансовый результат, если рассматривать его в более широком аспекте, имеет двойственную природу. Во-первых, он включает в себя результаты, полученные в ходе операций с предложениями организации - продукцией, товарами, заказами или услугами - и других экономических операций, связанных с ее деятельностью. Во-вторых, он включает в себя дополнительные финансовые операции, охватывая всевозможные доходы и расходы. Такая целостная картина позволяет получить панорамное представление о финансовом положении организации, что имеет ключевое значение для принятия стратегических решений и перспективного планирования.

Финансовый результат на конец отчетного периода формируется как точный показатель, количественно выражаемый остатком, который остается после вычитания подтвержденных расходов из совокупной выручки

организации, что в конечном итоге дает так называемую чистую прибыль [6, с.251].

К экономически обоснованным расходам относятся различные финансовые оттоки, обязательства и денежные начисления. Это и штрафы, и фискальные санкции, налагаемые налоговыми органами, и компенсационные переводы в связи с нарушением договорных отношений с хозяйствующими субъектами, и выплата повышенных процентов в связи с нарушением правил заимствования, и обязательства, вытекающие из договоров залога и поручительства.

Концептуальные основы прибыли и убытков базируются на элементарной калькуляции: это разность, получаемая при вычитании совокупности понесенных организацией расходов из ее совокупного дохода. Подобное арифметическое действие дает два полярных результата - прибыль, свидетельствующую о благоприятной финансовой траектории, и убыток, сигнализирующий о неблагоприятных денежных последствиях [6, с.251].

В сфере финансовой отчетности совокупность расходов не является единым целым, а тщательно стратифицируется по отдельным классификациям. Неотъемлемой частью этой схемы являются расходы, осуществляемые в рамках обычной коммерческой деятельности, включая расходы на приобретение проданных товаров, а также коммерческие и административные расходы. Помимо операционных расходов, в эту категорию включаются выплаты в виде процентов, а также целый ряд прочих расходов, которые вносят свой вклад в общую картину финансовой деятельности организации.

Такое систематическое и сегментированное представление не только повышает ясность и точность финансовых отчетов, но и позволяет заинтересованным сторонам лучше понять экономическую динамику. Следовательно, это способствует принятию обоснованных решений и стратегическому планированию, что помогает направлять организацию на достижение ее финансовых целей.



Себестоимость продукции представляет собой выраженные в денежном измерении расходы предприятия на изготовление продукции в течение определенного периода времени. Эти расходы могут относиться к продукции на различных стадиях готовности, включая незавершенное производство, готовую продукцию на складе и отгруженную продукцию за данный период. «Себестоимость продукции может быть общей или рассчитанной на единицу продукции» [13, с.114].

В структуре финансовой отчетности управленческие расходы выделяются в отдельную категорию, часто обозначаемую как общехозяйственные расходы. В финансовых документах они формулируются отдельно, если не объединяются в стоимостные показатели товаров, продукции, услуг или работ. Спектр этих расходов широк и включает в себя административно-управленческие расходы, расходы на персонал, не занятый непосредственно в производстве, а также расходы на различные профессиональные услуги, в том числе информационные, аудиторские и консультационные.

Параллельно по значимости и характеру выделяются коммерческие расходы, в основе которых лежит деятельность по реализации товаров, продукции, услуг, работ. Данная финансовая категория объединяет различные элементы затрат, такие как расходы на упаковку продукции, логистику, связанную со складированием и транспортировкой продукции до пунктов отгрузки или портов, процесс погрузки грузов, денежные обязательства перед посредниками, а также расходы на рекламу и представительство.

В этом финансовом поле на первый план выходит понятие прибыли, которая служит индикатором комплексной эффективности управления предприятием [16, с.212]. Однако аналитическая система, используемая для оценки финансового состояния предприятия, выходит за рамки простого наблюдения за абсолютными показателями прибыли. Она предполагает более тонкий анализ, включающий относительные показатели рентабельности. Эти показатели, часто выраженные в коэффициентах или процентах, являются

более тонкой линзой, через которую можно оценить финансовое состояние и управленческую компетентность организации, позволяя проводить не одномерный, а многомерный анализ. Такой двойной подход позволяет оценить не только текущее финансовое состояние предприятия, но и его положение и результаты деятельности в более широком рыночном контексте, что способствует формированию целостного понимания, необходимого для стратегического планирования и принятия решений.

Рентабельность – это относительный показатель, обладающий способностью к сравнению. Этот показатель характеризует уровень доходности, привлекательности и прибыльности. Чем выше уровень рентабельности, тем более эффективно ведется хозяйственная деятельность.

Рентабельность – один из важных показателей, отражающих экономическую эффективность работы предприятия. Рентабельность представляет такое использование ресурсов, при котором предприятие не только окупает свои затраты доходами, но и приносит прибыль.

Представим схематически формирование чистой прибыли на рисунке 1.

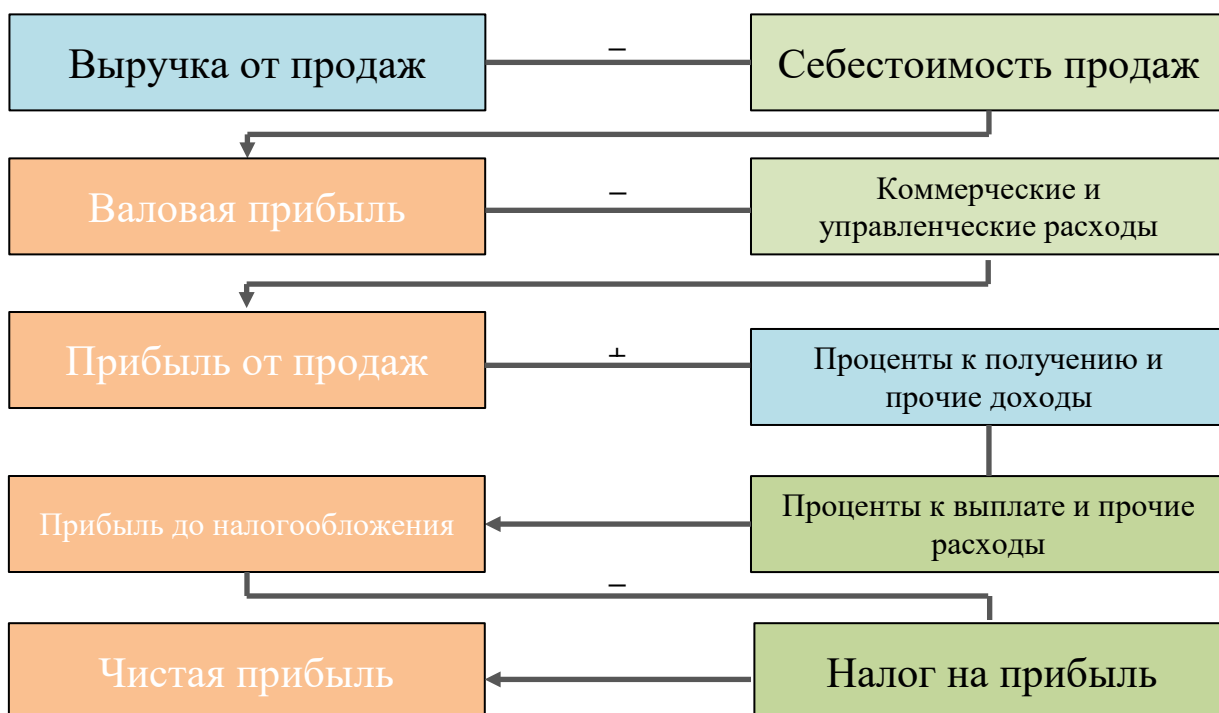


Рисунок 1 – Схема формирования прибыли

Рассмотрим показатели рентабельности в таблице 2.

Таблица 2 – Показатели рентабельности

Показатель	Способ расчета	Пояснения
Валовая рентабельность	$\frac{\text{Валовая прибыль}}{\text{Выручка}} \times 100\%$	Отражает эффективность производственной деятельности и эффективность политики ценообразования предприятия
Рентабельность продаж	$\frac{\text{Прибыль от продаж}}{\text{Выручка}} \times 100\%$	Отражает эффективность продаж
Чистая рентабельность	$\frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Выручка}} \times 100\%$	Отражает эффективность в целом от всей деятельности организации
Рентабельность собственного капитала	$\frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Ср. стоим. собств. капит.}} \times 100\%$	Показывает прибыль от каждой инвестированной собственниками капитала денежной единицы. Характеризует эффективность вложений в какую-либо деятельность.
Рентабельность активов	$\frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Ср. стоим. активов}} \times 100\%$	Определяет уровень эффективности использования имущества
Рентабельность основной деятельности	$\frac{\text{Прибыль от продаж} \times 100\%}{\text{Себест.} + \text{Комм. расх.}}$	Выявляет уровень прибыли от реализации на 1 руб. затрат
Рентабельность перманентного капитала	$\frac{\text{Чистая прибыль} \times 100\%}{\text{Ср. ст. собст. кап.} + \text{Ср. ст. д\ср. обяз.}}$	Измеряет эффективность использования капитала, вложенного в деятельность организации на длительный срок

Показатели рентабельности являются важнейшими аналитическими инструментами, позволяющими понять, сколько прибыли приносит предприятие на единицу валюты, вложенной в его активы. Эти показатели, выходя за рамки абсолютного числового значения прибыли, позволяют получить панорамное представление о результатах деятельности предприятия, выявляя взаимосвязь между плодами предпринимательской деятельности и ресурсами, как доступными, так и затраченными в процессе ее осуществления.

Показатели рентабельности, отражая взаимосвязь между достигнутыми результатами и использованными ресурсами, способствуют более глубокому, нюансированному пониманию эффективности бизнеса и рационального использования ресурсов. Они служат не только статическими, но и динамическими ориентирами, позволяющими отслеживать динамику показателей с течением времени и в различных условиях работы.

Среди многочисленных целей управления бизнесом одно из первых мест занимает стремление к увеличению прибыли и рентабельности. Это стремление не сводится только к увеличению численной прибыли, но распространяется и на повышение нормы прибыли на инвестиции, что позволяет оптимизировать использование капитала. Это постоянный процесс определения, реализации и совершенствования стратегий, направленных на максимизацию доходов, минимизацию затрат и оптимальное использование активов с целью повышения общего финансового благополучия и стабильности компании.

### **1.3 Анализ финансовых результатов деятельности предприятия – сущность, задачи, методика**

Финансовый анализ, являющийся отдельной отраслью экономического анализа, сосредоточен на тщательном изучении финансовых результатов деятельности компании [20, с.21]. Эта дисциплина помогает выявить закономерности, определить факторы, влияющие на результаты деятельности, способствует рациональному планированию, принятию решений и контролю за реализацией планов.

Рентабельность является значимым маркером эффективности деятельности организации, отражающим ее способность приносить требуемую прибыль. Этот показатель подвергается тщательному анализу с помощью различных методик, которые позволяют оценить постоянство доходов и расходов, эффективность использования капитала, рентабельность и общую эффективность управления.

Сфера применения финансового анализа значительно расширяется при оценке финансового состояния компании и основных результатов ее финансовой деятельности, прежде всего для выявления возможностей повышения ее рыночной стоимости. Этот процесс требует всестороннего изучения составляющих системы, а также оценки исторических, текущих и прогнозируемых финансово-экономических показателей предприятия.

Цели финансового анализа многогранны и включают в себя систематический контроль финансовых результатов, выяснение влияния на них как объективных, так и субъективных факторов, выявление перспектив повышения прибыли и рентабельности. Кроме того, он предполагает прогнозирование предстоящих сдвигов, оценку способности фирмы использовать возможности повышения прибыли и рентабельности и разработку стратегий мобилизации выявленного потенциала [7, с.241].

Проведение финансового анализа требует комплексного подхода, включающего:

- Оценку динамики как абсолютных, так и относительных показателей.
- Выявление специфических факторов, влияющих на эшелоны прибыли и рентабельности.
- Выявление перспектив эскалации прибыли и рентабельности.

Для построения надежного финансового анализа данные преимущественно берутся из финансовых деклараций и форм статистической отчетности. Все эти источники данных в совокупности позволяют получить детальное, многогранное представление о финансовом положении компании и возможных траекториях ее развития.

При анализе величины прибыли необходимо учитывать разнообразные факторы, которые можно подразделить на внутренние и внешние. Факторы прибыли представлены на рисунке 2.



Рисунок 2 – Факторы, определяющие уровень прибыли

В области корпоративного управления обоснованность управленческих решений часто связана с глубиной финансовых оценок, проводимых в организации. Как отмечается в литературе, "адекватная оценка финансовых показателей позволяет менеджерам принимать обоснованные решения, направленные на повышение эффективности деятельности" [10, с. 82]. Это утверждение подчеркивает ключевую роль точного и всестороннего

финансового анализа в определении управленческих стратегий и, как следствие, в повышении эффективности деятельности организации.

В современных условиях организации располагают множеством методов анализа финансовых результатов. Эти методики не являются универсальными и требуют тщательного отбора с учетом специфики деятельности организации, ее целей и характера анализируемых финансовых данных. Адаптивность, присущая этим методам, подтверждает необходимость тонкого подхода к финансовому анализу, подчеркивая взаимосвязь между спецификой организации и используемыми аналитическими инструментами. Такой симбиоз позволяет выявить ценные моменты, которые способствуют принятию взвешенных решений и повышению эффективности деятельности организации.

Любая организация для достижения дальнейшего роста прибыли должна выбрать соответствующие методы анализа, которые наилучшим образом соответствуют ее специфике и отраслевой принадлежности. Несмотря на это, все методики сводятся к обнаружению слабых сторон организации и определению более эффективного использования имеющихся ресурсов. Полученные результаты анализа могут быть весьма полезными для текущего и стратегического планирования будущей деятельности компании.

Некоторые из методик анализа финансовых результатов представлены в таблице 3.

Таблица 3 – Примеры методик анализа финансовых результатов

Автор анализа	Методика анализа
Анализ финансовых результатов по Савицкой Г.В.	1) Для анализа доходности компании учитывается ее состав и динамика. В процессе анализа анализируются различные факторы, такие как структура прибыли, состав и темпы роста. 2) Проводится оценка результатов основной деятельности. 3) Анализируется конкурентность цен и факторы, влияющие на ценообразование. 4) Оценивается рентабельность компании. 5) Определяется правильность использования полученных доходов.

Продолжение таблицы 3

Автор анализа	Методика анализа
Анализ финансовых результатов по Шеремет А.Д.	<ol style="list-style-type: none"> <li>1) Определение основных показателей, которые отражают эффективность работы компании, включая расчет чистой прибыли за определенный период и доход от основной деятельности организации.</li> <li>2) Предварительный анализ, основанный на сравнении относительных и абсолютных показателей прибыли.</li> <li>3) Проведение более детального анализа, позволяющего выявить факторы, влияющие на уровень дохода компании.</li> <li>4) Исследование качества дохода и составление характеристики факторов, оказывающих воздействие на объем прибыли.</li> <li>5) Оценка рентабельности активов организации.</li> <li>6) Детальный маржинальный анализ доходов.</li> </ol>
Анализ финансового результата по Донцовой Л.В.	<p>Л.В. Донцова предлагает краткую аналитическую схему оценки финансовых результатов, включающую четыре основных метода. Горизонтальный анализ выявляет изменения показателей в рамках текущего отчетного периода. Вертикальный анализ изучает структурные изменения финансовых показателей. Трендовый анализ позволяет проследить многопериодную динамику финансовых показателей и выявить глубинные закономерности. Заключительный метод – факторный анализ – позволяет выявить различные элементы, влияющие на финансовые результаты. В совокупности эти методы позволяют получить полное представление о финансовом состоянии организации и траектории ее развития, что очень важно для принятия обоснованных решений.</p>

Финансовый анализ является неотъемлемым элементом любой корпоративной структуры, позволяющим критически оценить эффективность реализации бизнес-плана и траекторию развития бизнеса [12, с.34]. В основе этого аналитического процесса лежат ключевые финансовые показатели, основными из которых являются прибыль и рентабельность. Прибыль в самом общем виде понимается как финансовый излишек, полученный в результате вычитания расходов из выручки компании.

В сфере коммерческой деятельности обеспечение экономической эффективности с ориентацией на устойчивую рентабельность становится квинтэссенцией. При этом долгосрочная рентабельность не является самоцелью, а служит важнейшим критерием успеха, позволяющим вывести организацию на траекторию дальнейшего развития и становления. Получение положительного финансового результата является не просто желательным, а



критически важным, лежащим в основе жизнеспособности и поступательного развития организации.

В этом взаимодействии финансовых элементов бухгалтерский учет играет важнейшую роль. Его влияние не ограничивается сферой скрупулезного ведения учета и составления финансовой отчетности. Сфера действия бухгалтерского учета распространяется на область финансового анализа, являясь краеугольным камнем, на котором строится здание эффективного управления бизнесом. Он позволяет получить полное и всестороннее представление о финансовом состоянии организации, обосновать стратегические решения и оперативную политику. Стабильность финансового положения организации неразрывно связана с качеством ее учетных систем, что подчеркивает необходимость точности, прозрачности и стратегического предвидения в учетной практике [11, с.4]. Эта взаимозависимость подчеркивает потребность в надежных учетных протоколах, обеспечивающих точный и глубокий финансовый анализ и, как следствие, стратегическую траекторию развития компании.

## **2 Анализ финансовых результатов деятельности ООО Фирма «Канцлер»**

### **2.1 Характеристика деятельности организации**

ООО Фирма «Канцлер» – динамично развивающаяся региональная торговая организация, зарегистрированная как общество с ограниченной ответственностью 1 марта 2000 г. под регистрационным номером 1027300539034 (ОГРН). Организация зарегистрирована по адресу: г. Димитровград, ул. Московская, д. 20. Организация не имеет собственных площадей, только арендованные.

Динамика функционирования и структурные основы общества с ограниченной ответственностью (ООО) в Российской Федерации определяются, прежде всего, предписаниями Гражданского кодекса РФ, который определяет общий правовой статус, права и обязанности ООО. Дополняет эту широкую правовую структуру Федеральный закон № 14-ФЗ, принятый 8 февраля 1998 года и обновленный 13 июня 2023 года. Этот закон, известный как "Об обществах с ограниченной ответственностью", содержит более подробные положения и инструкции, предназначенные непосредственно для управления ООО. Такая двухуровневая правовая база обеспечивает комплексное регулирование, содержащее как общие принципы, так и тонкие оперативные директивы, необходимые для законного и этичного функционирования ООО в рамках федеральной юрисдикции [9].

ООО Фирма «Канцлер» имеет в штате 13 сотрудников. Организация на данный момент арендует склад и три точки оптовых продаж канцелярских товаров. Кроме того, организация имеет интернет-магазин оптовой торговли.

На аренду склада заключен договор аренды с индивидуальным предпринимателем. На складе товар принимается от поставщиков. В большинстве случаев товар доставляется транспортными компаниями, некоторые организации-поставщики осуществляют доставку собственным транспортом. С поставщиками работает менеджер по закупкам.

Площади на осуществление оптовой торговли арендуются. Менеджеры по продажам оформляют заявку покупателя и отправляют ее через сеть интернет на склад, где для покупателя готовят товар, и в бухгалтерию, где заказ оформляется документально. Покупателю выписывается счет на оплату и, после того как деньги появятся на счету у Фирмы «Канцлер», выписываются расходная накладная ТОРГ-12 и счет-фактура, товар передается покупателю.

Покупателями ООО Фирмы «Канцлер» являются большинство организаций г. Димитровграда.

В бухгалтерии занято два человека: бухгалтер (занимается обработкой первичной документации) и главный бухгалтер (занимается начислением заработной платы работникам и составлением бухгалтерской и налоговой отчетности). ООО Фирма «Канцлер» ведет учет по общей системе налогообложения (ОСНО).

Разграничение обязанностей, конфигурация бухгалтерской службы и определение необходимого персонала в организации в значительной степени определяются четко структурированными документами. К ним относятся штатное расписание, правила внутреннего распорядка, четкие должностные инструкции. Все эти элементы в совокупности служат основой, на которой определяются конкретные обязанности сотрудников и выстраивается иерархическая структура бухгалтерии, обеспечивающая систематизированность и слаженность работы.

Во главе этой сложной структуры стоит руководитель организации, на которого ложится основная ответственность за организацию работы бухгалтерии. Эта ключевая роль включает в себя две задачи: создание условий для обеспечения надежности и прозрачности бухгалтерского учета и неукоснительное соблюдение законодательных норм при проведении хозяйственных операций [11, с.12].

В области нормативного регулирования соблюдение установленных правил бухгалтерского учета является обязательным. Центральное место среди этих положений занимает "Учетная политика организации"

ФСБУ 1/2008, которая является фундаментом для формирования индивидуальной учетной политики организации. Соответствие нормативным требованиям не является абстрактным понятием, а находит свое конкретное выражение в документально оформленных указаниях руководства организации, тем самым подтверждая свое соответствие соблюдению нормативных требований.

В основе практических аспектов этих учетных операций лежит первичная документация. Эта документация имеет не только процедурное, но и содержательное значение, поскольку является основой для внесения бухгалтерских записей в официальные регистры. Каждый документ служит подтверждением достоверности хозяйственных операций и тем самым напрямую влияет на восприятие финансовой устойчивости организации. Регламентированность этих документов обеспечивается строгим соблюдением законодательных норм, в том числе предписаний Федерального закона "О бухгалтерском учете" № 402-ФЗ от 6 декабря 2011 года с последующими изменениями от 5 декабря 2022 года. Этот закон не только диктует структуру первичной документации, но и обеспечивает целостность операций, повышая законность и достоверность раскрытия финансовой информации организации.

Рассмотрим экономические показатели, к которым привела организацию работа ее коллектива. Экономические показатели характеризуют работу организации, они дают возможность проанализировать ее деятельность за несколько лет, сделать выводы о проделанной работе и принять меры по улучшению ее финансового положения.

На основании бухгалтерской отчетности рассчитаем и проанализируем основные технико-экономические показатели деятельности организации за предыдущие 3 года.

Представим показатели в виде таблицы 4.

Таблица 4 – Основные технико-экономические показатели деятельности ООО  
Фирма «Канцлер»

Показатели	Годы			Абсолютное отклонение 2022 г. к 2020 г.	Темп прироста, %
	2020	2021	2022		
Выручка, тыс. руб.	40903	35476	32398	-8505	-20,79
Себестоимость продаж, тыс. руб.	38213	34282	31230	-6983	-18,27
Прибыль (убыток) от продаж, тыс. руб.	2690	1194	1168	-1522	-56,58
Прочие доходы, тыс. руб.	180	244	16	-164	-91,11
Прочие расходы, тыс. руб.	416	218	65	-351	-84,38
Прибыль (убыток) до налогообложения, тыс. руб.	2454	1220	1119	-1335	-54,40
Налог на прибыль, тыс. руб.	492	244	224	-268	-54,47
Чистая прибыль(убыток), тыс. руб.	1962	976	895	-1067	-54,38
Ср/год. стоимость совокупных активов, тыс. руб.	16533	16745,5	15667	-866	-5,24
Ср/год. стоимость оборотных активов, тыс. руб.	16533	16745,5	15667	-866	-5,24
Ср/год. стоимость собственного капитала, тыс. руб.	5788	7257	8192,5	2404,5	41,54
Среднесписочная численность работников, чел.	20	16	14	-6	-30,00
Общий фонд заработной платы, тыс. руб.	3079	2544	2459	-620	-20,14
Среднемесячная заработная плата одного работника, руб.	12830	13254	14638	1808	14,09
Коэффициент оборачиваемости оборотных активов	2,47	2,12	2,07	-0,41	-16,41
Время обращения оборотных активов, дней	147,5	172,3	176,5	28,97	19,64
Затраты на 1 рубль объема реализации, коп.	93,42	96,63	96,39	2,97	3,18
Рентабельность продукции, %	5,13	2,85	2,87	-2,27	-44,18

Продолжение таблицы 4

Показатели	Годы			Абсолютное отклонение 2022 г. к 2020 г.	Темп прироста, %
	2020	2021	2022		
Рентабельность продаж, %	4,80	2,75	2,76	-2,03	-42,41
Рентабельность совокупных активов, %	11,87	5,83	5,71	-6,15	-51,86
Рентабельность собственного капитала, %	33,90	13,45	10,92	-22,97	-67,77

По полученным данным можно сделать вывод о том, что в сравнении с 2020 годом выручка и прибыль организации значительно снизились. Прибыль уменьшилась более чем в два раза. Это можно связать со снижением выручки более чем на 20%. Также произошло сокращение штата работников, однако стоит отметить увеличение заработной платы более чем на 14%. Снижение показателей связано, в том числе, с текущей макроэкономической ситуацией, покупательская способность всех организаций и физических лиц значительно снизилась. Товар покупателями приобретается только самый необходимый и по большей части наиболее дешевый. Закупочные цены на товар у поставщиков увеличиваются, соответственно ООО Фирма «Канцлер» вынуждена сокращать объемы закупок и приобретать только наиболее ликвидный товар.

Важными показателями, которые характеризуют финансовое состояние организации, выступают ликвидность и оценка платежеспособности предприятия. Под ними понимают способность компании вовремя гасить свои денежные обязательства.

Проведем анализ ликвидности организации, используя данные бухгалтерского баланса, который представлен в приложении А, и составим таблицу 5.

Таблица 5 – Анализ ликвидности баланса ООО Фирма «Канцлер»

Активы	2020	2021	2022	Пассивы	2020	2021	2022
А1 (Денежные средства и краткосрочные фин. вложения)	27	0	71	П1 (Кредиторская задолженность)	3842	6432	3935
А2 (Краткосрочная дебиторская задолженность и НДС по приобретенной цене)	1412	1025	273	П2 (Краткосрочные заемные средства и прочие краткосрочные пассивы)	3975	3116	1466
А3(Запасы, долгосрочная дебиторская задолженность, прочие оборотные активы)	14759	16268	13697	П3 (Долгосрочные кредиты и заемные средства)	1612	0	0
А4 (Внеоборотные активы)	0	0	0	П4 (Собственный капитал)	6769	7745	8640
Баланс	16198	17293	14041	Баланс	16198	17293	14041

Углубленное изучение финансовой отчетности организации за 2020, 2021 и 2022 гг. позволяет получить критическое представление о динамике активов и пассивов по различным категориям. Данная аналитическая оценка свидетельствует о заметном недостатке финансовой маневренности организации, проявляющемся в дефиците высоколиквидных активов (А1) и активов, которые могут быть оперативно конвертированы в денежные средства (А2). Недостаток легкодоступных активов не позволяет достичь абсолютной ликвидности - такого финансового состояния, при котором активы в достаточной степени покрывают обязательства по всем категориям ( $A1 \geq P1$ ;  $A2 \geq P2$ ;  $A3 \geq P3$ ;  $A4 \leq P4$ ). Однако следует отметить, что организация удовлетворяет условиям, предусмотренным третьим и четвертым неравенствами, что свидетельствует о выборочной финансовой устойчивости в рамках ее более широкого спектра ликвидности.

В данном контексте в качестве ключевой метрики выступает понятие текущей ликвидности (Текущая ликвидность, ТЛ). Этот показатель формируется путем сопоставления наиболее ликвидных и быстрореализуемых активов с наиболее срочными финансовыми обязательствами и краткосрочными пассивами. Количественная оценка текущей ликвидности осуществляется с помощью специальной математической модели:

$$ТЛ = (A1 + A2) - (П1 + П2). \quad (1)$$

Вычисление этой формулы позволяет эмпирически оценить финансовую ликвидность организации, что было тщательно проделано для 2020, 2021 и 2022 финансовых годов.

Параллельно с оценкой текущей ликвидности финансовый анализ распространяется и на область перспективной ликвидности (Перспективная ликвидность, ПЛ). Данная метрика позволяет получить продольное представление о финансовом состоянии организации, сопоставляя медленно реализуемые активы с обязательствами, имеющими более длительный временной горизонт. Аналитическая схема перспективной ликвидности заключена в формуле:

$$ПЛ = A3 - П3. \quad (2)$$

Это уравнение служит инструментом прогнозирования, обеспечивая стратегическое предвидение способности организации выполнять свои будущие финансовые обязательства за счет активов, которые не являются немедленно ликвидными, но срок погашения, которых ожидается в среднесрочной и долгосрочной перспективе. Такой двойной анализ, охватывающий как текущую, так и перспективную ликвидность, позволяет получить целостное представление о финансовой устойчивости организации и ее готовности преодолевать приливы и отливы экономических проблем.

Определим перспективную ликвидность за 3 предыдущих года:



$$ПЛ_{2020} = 14759 - 1612 = 13147;$$

$$ПЛ_{2021} = 16268 - 0 = 16268;$$

$$ПЛ_{2022} = 13697 - 0 = 13697.$$

Можно сделать вывод, что по текущим долгам организация в ближайшее время рассчитаться не сможет, но в перспективе ситуация значительно улучшается и погасить всю задолженность организации по силам.

ООО Фирма «Канцлер» учитывает экономическую ситуацию в стране и регионе, периодически проводит анализ деятельности, анализ рынка, работает с покупателями и предоставляет наиболее крупным клиентам особые условия и скидки. В итоге, уже много лет ООО Фирма «Канцлер» – крупнейшая в городе Димитровграде организация по оптовой продаже канцелярских товаров и офисных принадлежностей.

## **2.2 Анализ доходов, расходов и финансовых результатов деятельности организации**

Целью финансового анализа, как и финансовой отчетности, является комплексная оценка финансового состояния компании. При этом используются специальные аналитические методы, в частности горизонтальный и вертикальный анализ. Горизонтальный анализ направлен на выявление абсолютных и относительных изменений финансовых показателей за определенный период времени, что позволяет выявить тенденции и закономерности роста. Вертикальный анализ, напротив, позволяет изучить изменения в структуре доходов и расходов за определенный период, что дает подробное представление об эффективности деятельности компании и структуре затрат.

Отчет о финансовых результатах ООО Фирма «Канцлер» за два предыдущих года представлен в приложениях Б и В. Проведя анализ отчета о финансовых результатах исследуемой организации, можно сделать первые выводы, представив их в таблице 6.

Таблица 6 – Анализ отчета о финансовых результатах

Показатель	2020 г.		2021 г.		2022 г.		Измене ния 2021- 2020	Измене ния 2022- 2020	Темп роста 2021/ 2020	Темп роста 2022/ 2020
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	тыс. руб.	%	%
Выручка	40903	100	35476	100	32398	100	-5427	-8505	-13,27	-20,79
Себестоим. продаж	33661	82,29	30031	84,65	27715	85,55	-3630	-5946	-10,78	-17,66
Валовая прибыль	7242	17,71	5445	15,35	4683	14,45	-1797	-2559	-24,81	-35,34
Коммерч. расходы	4552	11,13	4251	11,98	3515	10,85	-301	-1037	-6,61	-22,78
Прибыль от продаж	2690	6,58	1194	3,37	1168	3,61	-1496	-1522	-55,61	-56,58
Проценты к уплате	374	0,91	194	0,55	38	0,12	-180	-336	-48,13	-89,84
Прочие доходы	180	0,44	244	0,69	16	0,05	64	-164	35,56	-91,11
Прочие расходы	42	0,10	24	0,07	27	0,08	-18	-15	-42,86	-35,71
Прибыль до налогооб- ложения	2454	6,00	1220	3,44	1119	3,45	-1234	-1335	-50,29	-54,40
Налог на прибыль	492	1,20	244	0,69	224	0,69	-248	-268	-50,41	-54,47
Чистая прибыль (убыток)	1962	4,80	976	2,75	895	2,76	-986	-1067	-50,25	-54,38

С первого взгляда мы видим уменьшение всех показателей за два года. Причем наибольшее снижение наблюдается в 2021 г. в сравнении с 2020 г. Прибыль в 2021 г. снизилась в 2 раза в сравнении с 2020 г., в 2022 г. в сравнении с 2021 г. уменьшилась еще на 4%.

Проводя вертикальный анализ, мы наблюдаем, что в структуре выручки наибольший удельный вес приходится на себестоимость – более 80%, хотя себестоимость и снижается, но удельный вес ее в структуре выручки увеличивается, что говорит о постоянном повышении закупочных цен на товар.

Проанализируем доходы, расходы и финансовые результаты ООО Фирмы «Канцлер» в таблице 7, используя отчет о финансовых результатах.

Таблица 7 – Анализ доходов, расходов и финансовых результатов ООО Фирма «Канцлер»

Показатель	2020 г.		2021 г.		2022 г.		Изменения 2020-2021	Изменения 2020-2022	Ур.в % к выручке 2020	Ур. в % к выручке 2021	Ур.в % к выручке 2022	Отклон. ур. 2020- 2021	Отклон. ур. 2020- 2022
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	тыс. руб.	%	%	%	%	%
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
<b>ДОХОДЫ</b>													
Выручка	40903	99,56	35476	99,32	32398	99,95	-5427	-8505	100	100	100	0	0
Прочие доходы	180	0,44	244	0,68	16	0,05	64	-164	0,44	0,69	0,05	0,25	-0,39
<b>ИТОГО</b>	<b>41083</b>	<b>100</b>	<b>35720</b>	<b>100</b>	<b>32414</b>	<b>100</b>	<b>-5363</b>	<b>-8669</b>	<b>100,44</b>	<b>100,69</b>	<b>100,05</b>	<b>0,25</b>	<b>-0,39</b>
<b>РАСХОДЫ</b>													
Себестоимость продаж	33661	86,04	30031	86,44	27715	87,93	-3630	-5946	82,29	84,65	85,55	2,36	3,25
Коммерческие расходы	4552	11,64	4251	12,24	3515	11,15	-301	-1037	11,13	11,98	10,85	0,85	-0,28
Проценты к уплате	374	0,96	194	0,56	38	0,12	-180	-336	0,91	0,55	0,12	-0,37	-0,80
Прочие расходы	42	0,11	24	0,07	27	0,09	-18	-15	0,10	0,07	0,08	-0,04	-0,02
Налог на прибыль	492	1,26	244	0,7	224	0,71	-248	-268	1,20	0,69	0,69	-0,52	-0,51
<b>ИТОГО</b>	<b>39121</b>	<b>100</b>	<b>34744</b>	<b>100</b>	<b>31519</b>	<b>100</b>	<b>-4377</b>	<b>-7602</b>	<b>95,64</b>	<b>97,94</b>	<b>97,29</b>	<b>2,29</b>	<b>1,64</b>
<b>Финансовый результат</b>													
Валовая прибыль	7242		5445		4683		-1797	-2559	17,71	15,35	14,45	-2,36	-3,25
Прибыль от продаж	2690		1194		1168		-1496	-1522	6,58	3,37	3,61	-3,21	-2,97
Прибыль до налогообложения	2454		1220		1119		-1234	-1335	6,00	3,44	3,45	-2,56	-2,55
Чистая прибыль (убыток)	1962		976		895		-986	-1067	4,80	2,75	2,76	-2,05	-2,03

Из проведенных расчетов следует, что доходы и расходы за предыдущие три года уменьшились, чистая прибыль тоже снизилась. Основной доход ООО Фирма «Канцлер» получает от продаж по основной деятельности. Этот доход составляет более 99% всех доходов. Доходы от прочей деятельности незначительны – менее 1%. Наибольший удельный вес расходов составляет себестоимость продаж – 86-87%, коммерческие расходы на втором месте – 11-12%, остальные статьи расходов составляют незначительный удельный вес – 1% и меньше. За два года выручка Фирмы «Канцлер» снизилась на 8,5 млн. руб., что составляет снижение на 20%.

Изменения основных показателей прибыли представлены на рисунке 3.

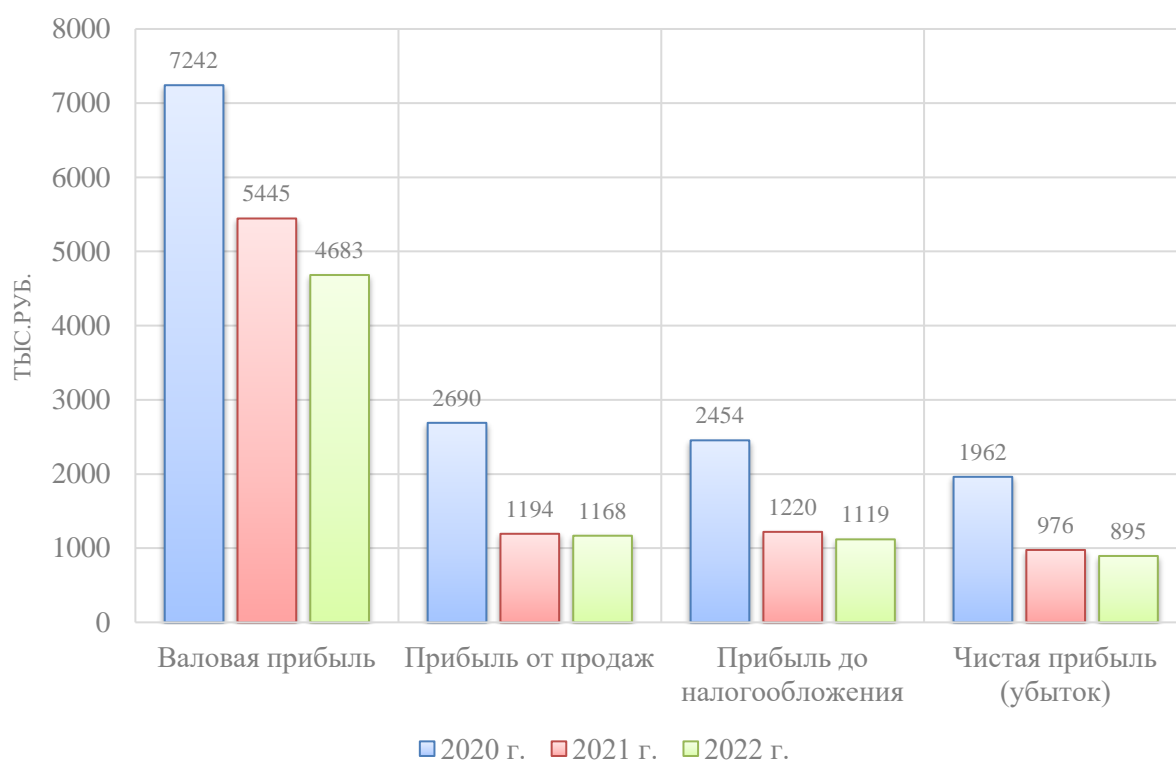


Рисунок 3 – Динамика основных показателей прибыли

Из данных рисунка можно заключить, что ключевые показатели прибыли снижаются на всем рассматриваемом временном отрезке. Валовая прибыль снижается, потому что уменьшились выручка и себестоимость. Прибыль от продаж снижается, потому что уменьшаются валовая прибыль и

коммерческие расходы организации. Прибыль до налогообложения снизилась, потому что наблюдается снижение прибыли от продаж, уменьшение прочих доходов и расходов. Чистая прибыль уменьшилась в связи со снижением прибыли до налогообложения, налог на прибыль тоже уменьшается.

Несмотря на снижение прибыли, ООО Фирма «Канцлер» остается прибыльной организацией, поскольку финансовый результат определяется разницей между всеми доходами и всеми расходами. Доходы организации превышают расходы. Рассмотрим этот факт на примере таблицы 8.

Таблица 8 – Сопоставление доходов и расходов ООО Фирма «Канцлер»

Показатели	2020 г.		2021 г.		2022 г.		Измене ния 2021 - 2020, тыс. руб.	Измене ния 2022 - 2020, тыс. руб.	Темп прирос та 2021/ 2020, %	Темп прирос та 2022/ 2020, %
	тыс. руб.	уд. вес, %	тыс. руб.	уд. вес, %	тыс. руб.	уд. вес, %				
1. Доходы - всего	41083	100	35720	100	32414	100	-5363	-8669	-13,05	-21,10
в том числе:										
1.1. Доходы от обычных видов деят-ти (выручка)	40903	99,56	35476	99,32	32398	99,95	-5427	-8505	-13,27	-20,79
1.2. Прочие доходы	180	0,44	244	0,68	16	0,05	64	-164	35,56	-91,11
2. Расходы - всего	39121	100	34744	100	31519	100	-4377	-7602	-11,19	-19,43
в том числе:										
2.1. Расходы по обычным видам деят-ти	38213	97,68	34282	98,67	31230	99,08	-3931	-6983	-10,29	-18,27
2.2. Прочие расходы	908	2,32	462	1,33	289	0,92	-446	-619	-49,12	-68,17
Превышения, %										
3. Превышение общей суммы доходов над общей суммой расходов	5,02	–	2,81	–	2,84	–	-2,21	-2,18	-43,99	-43,38

Продолжение таблицы 8

Показатели	2020 г.		2021 г.		2022 г.		Измене ния 2021 - 2020, тыс. руб.	Измене ния 2022 - 2020, тыс. руб.	Темп прирос та 2021/ 2020, %	Темп прирос та 2022/ 2020, %
	тыс. руб.	уд. вес, %	тыс. руб.	уд. вес, %	тыс. руб.	уд. вес, %				
4. Превышение доходов над расходами от обычной деят.	7,04	–	3,48	–	3,74	–	-3,56	-3,30	-50,52	-46,87
5. Превышение прочих доходов над прочими расходами	-80,18	–	-47,19	–	-94,46	–	32,99	-14,29	-41,15	17,82

Представим динамику доходов и расходов ООО Фирма «Канцлер» в период 2020-2022 г.г. в виде рисунка 4.

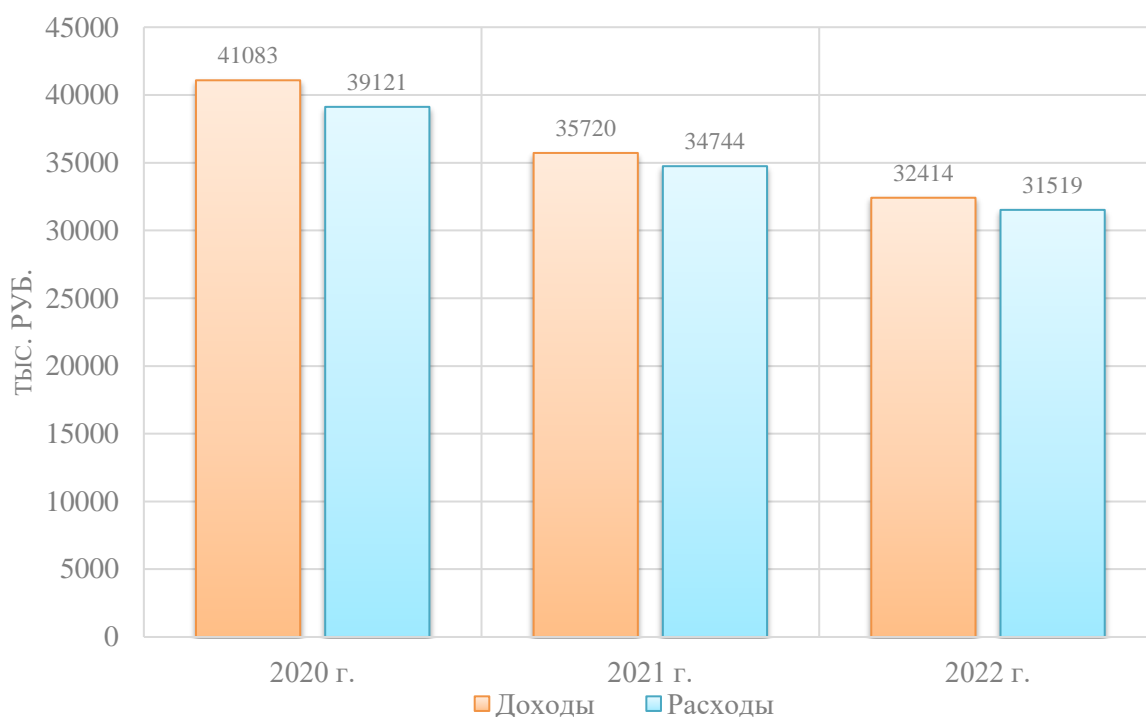


Рисунок 4 – Доходы и расходы ООО Фирма «Канцлер»

Из представленных данных следует, что доходы превышают расходы, а также доходы и расходы снижаются. В 2020 г. превышение доходов над расходами составляло 5%, в 2021 г. и в 2022 г. превышение снизилось и составляло примерно 2,8%.

Доходы ООО Фирма «Канцлер» включают в себя выручку и прочие доходы. Представим в виде таблицы 9 состав доходов, изучив внутреннюю аналитику организации.

Таблица 9 – Анализ доходов ООО Фирма «Канцлер»

ДОХОДЫ	2020 г., тыс. руб.	Структура, %	2021 г., тыс. руб.	Структура, %	2022 г., тыс. руб.	Структура, %	2022-2021, тыс. руб.	2022-2020, тыс. руб.	2022/2021, %	2022/2020, %
Доходы от основной деятельности (выручка):										
выручка от оптовой торговли	40752	99,19	35396	99,09	32285	99,60	-3111	-8467	-8,79	-20,78
выручка от оказания услуг	151	0,37	80	0,22	113	0,35	33	-38	41,25	-25,17
ИТОГО выручка	40903	99,56	35476	99,32	32398	99,95	-3078	-8505	-8,68	-20,79
Прочие доходы:										
доход по исполнител. листу	27	0,07	–	–	16	0,05	16	-11	–	-40,74
доход в виде премии от поставщика	153	0,37	244	0,68	–	–	-244	-153	-100	-100,0
ИТОГО прочие доходы	180	0,44	244	0,68	16	0,05	-228	-164	-93,4	-91,11
ВСЕГО ДОХОДЫ	41083	100	35720	100	32414	100	-3306	-8669	-9,26	-21,1

Основную часть доходов фирма получает от продажи товаров – это выручка от оптовой торговли. Она составляет более 99%. Кроме этого, ООО Фирма «Канцлер» имеет выручку от оказания услуг – заправка картриджей, но она незначительная. Выручка с каждым годом заметно уменьшается, на рассматриваемом интервале происходит снижение более 20%.

Структура доходов представлена на рисунке 5.

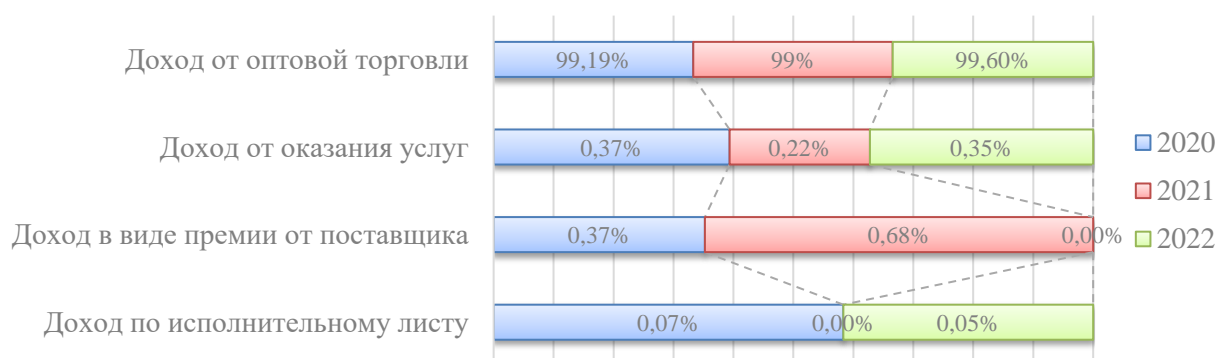


Рисунок 5 – Структура доходов ООО Фирма «Канцлер»

Доля прочих доходов очень мала, менее 1%, она незначительно влияет на прибыль. Прочие доходы ООО Фирма «Канцлер» получила в 2020 и 2022 г.г. по исполнительным листам. Также в 2020 и 2021 г.г. Фирма «Канцлер» получила доход в виде премии от поставщика за реализацию больших объемов его товара.

Рассмотрим расходы ООО Фирма «Канцлер», изучив внутреннюю аналитику фирмы в форме таблицы 10.

Таблица 10 – Анализ расходов ООО Фирма «Канцлер»

СТАТЬИ РАСХОДОВ	2020 г.		2021 г.		2022 г.		2022-2021	2022-2020	2022/2021	2022/2020
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	тыс. руб.	%	%
Себестоимость продаж	33661	86,04	30031	86,44	27715	87,93	-2316	-5946	-7,71	-17,66
Коммерческие расходы всего, в том числе:	4552	11,64	4251	12,24	3515	11,15	-736	-1037	17,31	-22,78
расходы на электр. бухг. журнал	27	0,07	8	0,02	16	0,05	8	-11	100,0	-40,74
налоги и сборы	6	0,02	-	-	-	-	0	-6	-	-100,0
оплата труда	1568	4,01	1510	4,35	1429	4,53	-81	-139	-5,36	-8,86
передача МПЗ в эксплуатацию	25	0,06	-	-	-	-	0	-25	-	-100,0
расходы на аренду	1860	4,75	1860	5,35	1230	3,90	-630	-630	33,87	-33,87
расходы на содерж. арендуем. помещ.	50	0,13	-	-	-	-	0	-50	-	-100,0



Продолжение таблицы 10

СТАТЬИ РАСХОДОВ	2020 г.		2021 г.		2022 г.		2022- 2021	2022- 2020	2022/ 2021	2022/ 2020
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	тыс. руб.	%	%
расходы на использование ЭВМ	-	-	4	0,01	8	0,03	4	8	100,0	-
расходы на канцтовары	92	0,24	44	0,13	30	0,10	-14	-62	- 31,82	-67,39
расходы на обеспечение нормальных условий труда	3	0,01	-	-	-	-	0	-3	-	-100,0
расходы на охрану	83	0,21	82	0,24	82	0,26	0	-1	0	-1,20
Расх. на оплату пособия за счет работод.	4	0,01	3	0,01	3	0,01	0	-1	0	-25,00
расходы на оргтехнику	5	0,01	-	-	-	-	0	-5	-	-100,0
расходы на периодич. печатн. издания	21	0,05	13	0,04	12	0,04	-1	-9	-7,69	-42,86
расходы на услуги связи, почт. услуги	6	0,02	7	0,02	7	0,02	0	1	0	16,67
страховые взносы	474	1,21	456	1,31	432	1,37	-24	-42	-5,26	-8,86
транспортные расходы	328	0,84	264	0,76	266	0,84	2	-62	0,76	-18,90
Проценты к уплате	374	0,96	194	0,56	38	0,12	-156	-336	- 80,41	-89,84
Прочие расходы (банковские услуги)	42	0,11	24	0,07	27	0,09	3	-15	12,50	-35,71
Налог на прибыль	492	1,26	244	0,70	224	0,71	-20	-268	-8,20	-54,47
ИТОГО	39121	100	34744	100	31519	100	-3225	-7602	-9,28	-19,43

Финансовая динамика ООО Фирма "Канцлер" проявляется в подробном описании структуры расходов, раскрывающем критическое понимание операционной экономики компании. Анализ расходов выявляет систему затрат, в которой доминирует категория "Себестоимость проданных товаров", на которую приходится 86-88% финансовых оттоков. Этот преобладающий сегмент расходов подчеркивает распределение ресурсов компании на закупку, производство и подготовку товаров, что свидетельствует о капиталоемкости ее бизнес-модели.

В дополнение к этому значительное место занимают коммерческие расходы, составляющие 11-12% от всего объема расходов компании. Этот раздел включает в себя разнообразные операционные расходы, в том числе на оплату труда персонала, аренду помещений, обязательные социальные отчисления, логистику и обеспечение безопасности. Эти расходы отражают инвестиции компании в человеческий капитал, поддержание инфраструктуры, соблюдение нормативных требований, эффективность логистики - факторы, имеющие первостепенное значение для поддержания ее деятельности на рынке и конкурентных преимуществ.

В отличие от этого, в финансовой схеме компании ряд затрат – процентные расходы (Проценты к уплате), прочие расходы (Прочие расходы) и налог на прибыль (Налог на прибыль) – занимают незначительную позицию. Эти составляющие, хотя и являются ключевыми, составляют меньшую долю в общих расходах, что является интересным наблюдением, учитывая их непосредственное влияние на чистую рентабельность компании. Более того, с течением времени наблюдается тенденция к снижению этих расходов, что свидетельствует о повышении финансовой эффективности или стратегической корректировке налогового подхода компании, направленной, возможно, на оптимизацию управления затратами и повышение рентабельности. Структура расходов представлена на рисунке 6.

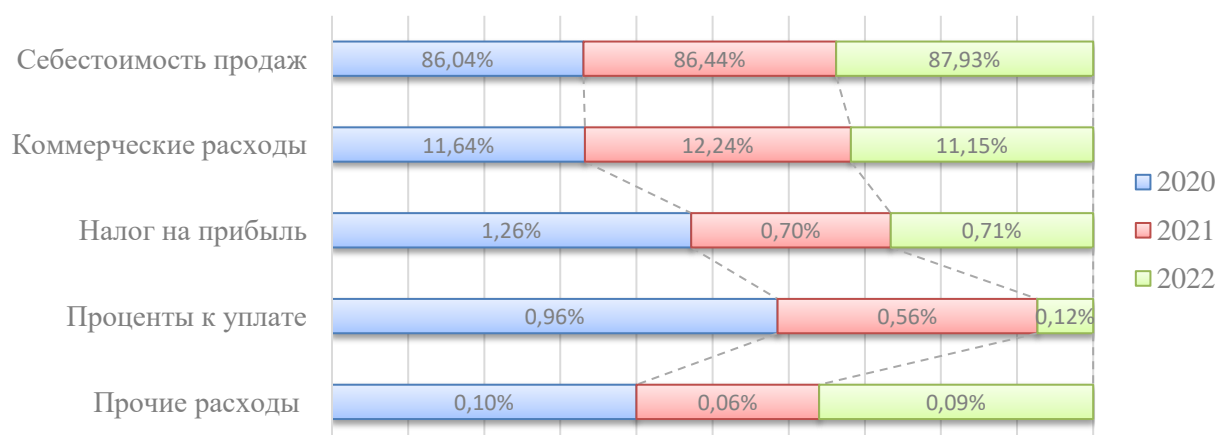


Рисунок 6 – Структура расходов ООО Фирма «Канцлер»

Структура расходов за предыдущие 3 года менялась незначительно. Как мы видим, руководство фирмы контролирует свои расходы, пытается их уменьшить, но финансовые результаты все равно ухудшаются.

На основании анализа доходов и расходов, а также финансовых результатов деятельности организации можно сделать вывод о снижении прибыли в рассматриваемый период. Причина снижения прибыли – снижение покупательской способности потребителей и, как следствие, снижение выручки. Организации следует вести постоянный контроль над расходами с целью проверки их соответствия сложившейся ситуации в организации, а именно больше внимания уделять вопросу повышения продаж. Мероприятия по повышению уровня управления сбытом должны быть направлены в первую очередь на увеличение интенсивности роста прибыли от продаж, который, в свою очередь, должен превосходить темп роста затрат.

### **3 Оценка эффективности и рекомендации по совершенствованию анализа финансовых результатов хозяйственной деятельности ООО Фирма «Канцлер»**

#### **3.1 Оценка эффективности хозяйственной деятельности организации**

Получение прибыли – это цель любой коммерческой организации. За предыдущие три года наблюдалось снижение прибыли ООО Фирма «Канцлер». Попытаемся определить факторы, повлиявшие на ее снижение.

Некоторые из факторов оказывают прямое влияние, другие – косвенное. Этими факторами являются цена на товары, объемы продаж, себестоимость, различные расходы организации – коммерческие, проценты по кредитам, прочие расходы, налоги и сам товар. Закупая товар у поставщика, товаровед рискует тем, что какой-либо товар может не удовлетворить покупателя, и он очень долго пролежит на складе. А для получения прибыли – это основная цель деятельности коммерческой организации – необходимо, чтобы оборотные средства хорошо оборачивались, чем быстрее, тем лучше. Ассортимент товара на складе ООО Фирма «Канцлер» огромный – более 10000 позиций, от ластика до офисного кресла. Запасы товара ООО Фирма «Канцлер» на конец 2022 г. составляли более 14 млн. руб. Не весь товар реализуется быстро, некоторые позиции долгое время остаются невостребованными. На такой товар предоставляют дополнительные скидки, что влечет снижение прибыли. Некоторые позиции товара реализуются быстро, это высоколиквидный товар. В организации это, в первую очередь, бумага для офисной техники, папки-файлы, папки для хранения документов, скотч, ручки, карандаши, тетради и некоторые другие.

Рассмотрим влияние цены на прибыль. Зависимость этих показателей прямо пропорциональная, чем выше цена – тем выше прибыль. Но этот фактор усложняется тем, что если цена слишком высока, покупатель не будет

покупать товар, а если слишком низка, то организация не получит прибыли. Определим среднюю наценку на товары, которая применяется в организации в таблице 11.

Таблица 11 – Расчет средней наценки на товар в ООО Фирма «Канцлер»

Показатель	2020 г.	2021 г.	2022 г.	2022-2021	2022-2020
Выручка, тыс. руб.	40903	35476	32398	-3078	-8505
Себестоимость продаж, тыс. руб.	33661	30031	27715	-2316	-5946
Валовая прибыль, тыс. руб. (Выручка – себестоимость)	7242	5445	4683	-762	-2559
Наценка, % (Валовая прибыль / себестоимость x 100%)	21,51	18,13	16,90	-1,23	-4,62

Средняя наценка в 2020 г. – 21,51%, в 2022 г. – 16,9%. За три года она снизилась на 4,62%, что не могло не повлиять на снижение прибыли.

Определим, как изменялись цены закупочные и продажные за предыдущие три года и рассчитаем наценку, проанализировав выборочные наименования товара, представленные в приложении Г. Стоит отметить непрерывное повышение цен на товары:

- на бумагу закупочная цена увеличилась на 28%,
- на файлы и папки-регистраторы – на 15%;
- на файлы – на 15%, на папки – на 11%.

Повышение закупочных цен закономерно провоцирует повышение продажных цен.

При проведении факторного анализа за счет изменения цен необходимо учитывать влияние инфляции. По данным Росстата значение инфляции в 2021 г. составило 8,4%, в 2022 г. – 11,9%, в целом за 2 года – 21,3%. Представим динамику изменения выручки от продаж за счет роста цен и объемов продаж в таблице 12.

Таблица 12 – Изменение выручки от продаж за счет роста цен и объемов продаж

Показатель	2020	2021	2022
	тыс. руб.	тыс. руб.	тыс. руб.
Выручка (В)	40903	35476	32398
Индекс цен (инфляция к 2020 г.) (J')	1	1,084	1,119
Выручка в сопоставимых ценах (к 2020 г.) ( $B' = \frac{B}{J}$ )	40903	$B' = \frac{35476}{1,084} = 32726$	$B' = \frac{32398}{1,119} = 28952$
Изменение выручки за счет роста цен ( $\Delta B_{ц} = B - B'$ )		$\Delta B_{ц} = 35476 - 32726 = 2750$	$\Delta B_{ц} = 32398 - 28952 = 3446$
Изменение выручки за счет кол-ва проданных товаров ( $\Delta B_{к.т} = B' - B_{2020}$ )		$\Delta B_{к.т} = 32726 - 40903 = -8177$	$\Delta B_{к.т} = 28952 - 40903 = -11951$

Из полученных данных следует, что выручка от продаж за счет роста цен (инфляции) выросла в 2021 г. на 8177 тыс. руб., в 2022 г. на 11951 тыс. руб. в сравнении с 2020 г.

Проанализируем, как изменение цены может повлиять на изменение общей прибыли от продаж, в таблице 13.

Таблица 13 – Влияние фактора «Цена» на прибыль от продаж

Показатель	2020 г.	2021 г.	2022 г.
Выручка (В), тыс. руб.	40903	35476	32398
Прибыль от продаж ( $\Pi^П$ ), тыс. руб.	2690	1194	1168
Рентабельность продаж ( $R^P = \frac{\Pi^П}{B} \times 100$ ), %	$R^P = \frac{2690}{40903} \times 100 = 6,58$	$R^P = \frac{1194}{35476} \times 100 = 3,37$	$R^P = \frac{1168}{32398} \times 100 = 3,61$
Изменение выручки за счет роста цен ( $\Delta B_{ц}$ ), тыс. руб.		1463	2241
Изменение прибыли от продаж под влиянием «цены» ( $\Delta \Pi^{П(ц)} = \frac{\Delta B_{ц} \times R_{2020}^P}{100}$ ), тыс. руб.		$\Delta \Pi^{П(ц)} = \frac{1463 \times 6,58}{100} = 96$	$\Delta \Pi^{П(ц)} = \frac{2241 \times 6,58}{100} = 147$

Рост цен на товары привел к увеличению суммы прибыли от продаж на 96 тыс. руб. в 2021 г. и на 147 тыс. руб. в 2022 г. в сравнении с 2020 г.

Исследуем, как изменение объема продаж влияет на общую сумму прибыли от реализации товаров, в таблице 14.

Таблица 14 – Влияние фактора «Количество проданных товаров» на прибыль от продаж

Показатель	2020 г.	2021 г.	2022 г.
Выручка (В), тыс. руб.	40903	35476	32398
Прибыль от продаж (П <sup>п</sup> ), тыс. руб.	2690	1194	1168
Рентабельность продаж ( $R^P = \frac{П^п}{В} \times 100$ ), %	6,58	3,37	3,61
Изменение выручки за счет роста цен ( $\Delta B_{ц}$ ), тыс. руб.		1463	2241
Изменение прибыли от продаж под влиянием фактора «количество проданных товаров» ( $\Delta П^{п(к)} = \frac{(B - B_{2020}) - \Delta B_{ц} \times R_{2020}^P}{100}$ ), тыс. руб.		$\Delta П^{п(к)} = \frac{(35476 - 40903) - 1463}{100} = -453$	$(32398 - 40903) - 2241 = -707$

В результате влияния фактора «количество проданных товаров» сумма прибыли от продажи уменьшилась на 453 тыс. руб. в 2021 г. и на 707 тыс. руб. в 2022 г. в сравнении с 2020 г., т. е. объем проданных товаров с каждым годом снижается, и это негативно сказывается на прибыли.

Данные о воздействии "коммерческих расходов" на прибыль от продаж представлены в таблице 15.

Таблица 15 – Влияние фактора «коммерческие расходы» на прибыль от продаж

Показатель	2020 г.	2021 г.	2022 г.
Выручка (В), тыс. руб.	40903	35476	32398
Уровень коммерческих расходов к выручке (УКР), %	11,13	11,98	10,85

Продолжение таблицы 15

Показатель	2020 г.	2021 г.	2022 г.
Изменение прибыли под влиянием фактора «коммерческие расходы» ( $\Delta\Pi^{(КР)} = \frac{Вх(УКР-УКР_{2020})}{100}$ ), тыс. руб.		$35476 \times (11,98 - 11,13)$	$32398 \times (10,85 - 11,13)$
		$\frac{100}{== 302}$	$\frac{100}{== -91}$

В 2021 финансовом году в финансовой траектории компании наблюдалась зависимость между увеличением доли коммерческих расходов и последующим снижением прибыли, составившей 302 тыс. руб. В 2022 году, напротив, наблюдается обратная тенденция: сокращение доли коммерческих расходов привело к увеличению прибыли, на этот раз на 91 тыс. руб. Анализ сопутствующих финансовых параметров показал, что другие показатели оказывают сравнительно слабое влияние на показатель прибыли, что подчеркивает главенствующую роль коммерческих расходов как определяющего фактора в финансовой сфере предприятия. Данная закономерность подчеркивает важность стратегического управления коммерческими расходами для управления финансовым состоянием и траекторией прибыльности предприятия.

Таким образом, на основе данных таблицы 16 можно обобщить влияние факторов, которые влияют на изменение чистой прибыли.

Таблица 16 – Сводная таблица влияния факторов на изменение чистой прибыли

Показатели-факторы	Изменения 2021г. в сравнении с 2020г., тыс. руб.	Изменения 2022г. в сравнении с 2020г., тыс. руб.
Количество проданных товаров	-453	-707
Изменение цен на реализованную продукцию	+96	+147
Коммерческие расходы	-302	+91

Результат анализа показал, что за последние два года наиболее отрицательное влияние на снижение прибыли оказывали изменение



количества реализованных товаров, увеличение себестоимости закупаемых товаров. Положительное влияние на прибыль оказало увеличение цен на реализуемые товары. Но, тем не менее, прибыль за два года заметно уменьшилась.

В текущих условиях экономической нестабильности перед организацией встала необходимость объективной оценки финансового состояния, платежеспособности, постоянного контроля за качеством расчетно-финансовых операций и платежной дисциплины.

Анализ финансовых результатов выполняет важнейшую функцию в организационной структуре, направленную, прежде всего, на подтверждение точности финансовой отчетности и фиксацию точного финансового результата. Этот процесс крайне важен, поскольку он не только отражает экономическое состояние предприятия, но и влияет на процесс принятия решений на различных операционных уровнях.

Центральное место в этом аналитическом процессе занимает проверка бухгалтерской прибыли или убытка - важнейшей составляющей конечного финансового результата, рассчитанного за конкретный отчетный период. Этот показатель играет важную роль, поскольку он отражает чистый результат операционной, инвестиционной и финансовой деятельности организации, являясь барометром ее эффективности, стабильности и потенциала роста.

Для обеспечения целостности анализа финансовых результатов необходим строгий контроль нескольких ключевых аспектов. Во-первых, это точность расчета финансового результата - процесс, требующий тщательного внимания к деталям для обеспечения правильного расчета и классификации всех компонентов, входящих в состав, прибыли или убытка. Такая точность позволяет избежать фискальных расхождений, которые могут исказить финансовый портрет организации и траекторию принятия решений.

Одновременно с этим возникает необходимость контролировать учет реализации активов и ресурсов, что влияет на признание выручки и, как следствие, на финансовый результат. Правильное документирование и

отчетность по этим операциям необходимы для поддержания прозрачности, выполнения требований регулирующих органов и предоставления заинтересованным сторонам четкого представления о распоряжении активами организации и их влиянии на финансовое состояние.

Кроме того, не обойтись без тщательного отслеживания расходов и доходов. Такое постоянное наблюдение необходимо не только для определения рентабельности, но и для выявления финансовых тенденций, прогнозирования будущих показателей и разработки стратегий финансовой оптимизации.

Наконец, огромное значение имеет соблюдение организацией стандартов налогового учета и ее реакция на различные финансовые санкции. Соблюдение стандартов в этой области имеет двоякое значение: оно предотвращает правовые последствия, которые могут возникнуть в результате нарушений, и обеспечивает точное отражение в финансовой отчетности налоговых обязательств и санкций, способствуя тем самым достоверному отражению чистого финансового положения организации.

По итогам проведения анализа были обнаружены отрицательные факторы, которые влияют на финансовое состояние. Исходя из этого, можно предложить несколько советов для улучшения ситуации. Организации необходимо внедрение современной программы лояльности покупателей и проведение более агрессивной рекламной политики, как инструментов роста объема продаж. Кроме того, в целях совершенствования оценки финансового состояния ООО Фирма "Канцлер" рекомендуется проводить анализ продаж, анализ спроса, анализ коммерческой деятельности, чтобы своевременно реагировать на новые вызовы и меняющуюся конъюнктуру рынка.

Таким образом, можно говорить о снижении основных финансовых показателей организации, включая прибыльность. Среди причин негативных явлений стоит выделить снижение объемов продаж.

### **3.2 Рекомендации по улучшению финансового положения**

Определив уязвимые позиции финансовых показателей, следует указать пути устранения негативных явлений. Среди предложенных инициатив следует выделить проект по повышению конкурентоспособности организации на основе внедрения программы лояльности.

Укрепление и развитие организации зависят от умения устанавливать долгосрочные партнерские связи с клиентами для создания оптимальных условий увеличения прибыли от продаж. Поэтому важность программы лояльности клиентов, как инструмента оздоровления финансовых показателей организации, неопределима.

Сложная макроэкономическая ситуация в регионе и стране в целом приводит к изменению потребительского поведения покупателей. В связи с этим тщательно выверенная программа лояльности решает задачу удержания текущих клиентов и способствует росту доверия потребителей торговой организации.

Тщательный анализ затрат, связанных с внедрением программы лояльности в торговой сети, требует комплексной оценки, охватывающей несколько областей: затраты на оборудование и программное обеспечение, расходы на персонал и общие расходы на внедрение. Такой комплексный подход позволяет получить целостное представление о финансовых эффектах интеграции программы лояльности в существующую модель бизнеса.

В контексте программного обеспечения и оборудования организация находится в выгодном положении. Необходимое для работы программы программное обеспечение уже существует в электронной инфраструктуре компании, что исключает необходимость дополнительных инвестиций в эту область. Кроме того, налаженная система онлайн-связи между центральным офисом и отдельными магазинами исключает возможные затраты, обычно связанные с передачей информации и обменом данными в режиме реального времени.

Кроме того, опыт работы с дисконтными картами дает организации бесценные знания и инфраструктурные элементы, которые могут быть легко использованы в новой программе лояльности. Такой опыт позволяет использовать имеющиеся ресурсы с минимально необходимой модернизацией системы обработки информации, что еще больше снижает финансовую нагрузку от внедрения программы.

В рамках стратегического сотрудничества поставщик услуг, отвечающий за обслуживание сети магазинов, согласился провести необходимые изменения в программе без взимания дополнительной платы. В то же время это соглашение дает им право использовать программу для своих операционных нужд в рамках партнерских отношений, что обеспечивают финансовую разгрузку предприятия.

Что касается расходов на персонал, то здесь организация сохраняет стратегическое преимущество. Расходы на программное обеспечение, информационные системы и транзакционное оборудование учтены в существующем финансовом плане организации. При этом распределение обязанностей тщательно продумано, чтобы избежать лишних расходов: учет данных о клиентах возложен на менеджера по закупкам, а аналитический анализ данных о продажах, полученных по картам лояльности, – на директора. Кроме того, менеджеру по закупкам и директору поручено проводить обучение по правилам программы лояльности, что обеспечивает адекватное информирование персонала без дополнительных финансовых обязательств. Такое эффективное распределение обязанностей в сочетании со стратегическим использованием информационных материалов для обучения персонала по программе лояльности исключает необходимость дальнейших финансовых вложений в этом сегменте.

Таким образом, благодаря стратегическому планированию, использованию имеющихся ресурсов и заключению совместных соглашений организация эффективно минимизирует финансовые последствия внедрения комплексной программы лояльности, обеспечивая тем самым экономическую

эффективность и повышая вовлеченность клиентов и лояльность к организации.

Карта лояльности содержит штрих-код, в дизайне присутствуют название и логотип ООО Фирма «Канцлер».

Реализация программы лояльности требует некоторых затрат, начиная с выпуска карт лояльности и заканчивая различными видами рекламных материалов. На начальном этапе планируется выпустить 300 карт лояльности, ориентированных на существующих клиентов с учетом возможного расширения. Стоимость изготовления этих карт рассчитана из расчета 45 руб. за штуку, что в итоге составляет 13 500 руб. первоначальных инвестиций в этот сегмент программы.

Параллельно с выпуском карт лояльности предполагается проведение интенсивной рекламной кампании, направленной на повышение уровня информированности и вовлеченности клиентов в программу. В рамках этой кампании в первую очередь будут использоваться информационные материалы, в том числе листовки и плакаты. В каждой торговой точке предполагается разместить два информационных плаката – на входе и внутри магазина. Финансовые затраты на разработку и печать указанных плакатов составят 6120 рублей. Одновременно планируется выпуск информационных листовок в количестве, соответствующем количеству карт лояльности, что составит 300 штук. Индивидуальные затраты на дизайн и печать каждой листовки оцениваются в 12 рублей, таким образом, общие затраты на этот аспект рекламной продукции составят 3600 рублей.

Помимо прямой информационной кампании, более широкая рекламная стратегия включает в себя размещение рекламы в известных местных изданиях. В частности, планируется публикация рекламных материалов на первых полосах еженедельной газеты "Симбирский вестник", выходящей внушительным тиражом 5 тыс. экземпляров и распространяемой в основном среди региональных организаций. Дальнейшее распространение рекламы предполагается через информационно-рекламную газету "Мозаика",

выходящую тиражом 8000 экземпляров. Рекламный график построен в интенсивном формате: еженедельное размещение в течение первых шести недель, затем частота публикаций сокращается до двух раз в месяц.

Расчет затрат на рекламу является комплексным и учитывает различные факторы, влияющие на конечную сумму финансовых обязательств. Эти факторы включают в себя базовые расценки на публикацию, возможность скидок при последовательных публикациях, а также дополнительные надбавки, связанные с премиальным размещением на первой полосе. Этот сложный расчет является основой для получения точного финансового прогноза для данного сегмента реализации программы лояльности, обеспечивая баланс между экономической эффективностью и оптимальным проникновением на рынок. Определим сумму расходов на рекламу в печатных периодических изданиях в таблице 17.

Таблица 17 – Расходы на рекламу в печатных изданиях

Издание	Расходы на рекламу
«Симбирский вестник»	22500 руб.
«Мозаика»	14400 руб.
ИТОГО	36900 руб.

Определим сумму расходов на информационные материалы в рамках рекламной поддержки программы лояльности в таблице 18.

Таблица 18 – Расходы на информационные материалы

Издание	Расходы на рекламу
Плакаты	6120 руб.
Листовки	3600 руб.
Реклама в печатных изданиях	36900 руб.
ИТОГО	46620 руб.

На эффективность программ лояльности существенное влияние оказывает качество службы поддержки клиентов. Необходимость этих услуг обусловлена неизбежностью возникновения вопросов и проблем, с которыми участники могут столкнуться в ходе реализации программы. Поддержка клиентов необходима не только для решения проблем, но и как канал,

способствующий развитию и поддержанию активного участия клиентов. Эта двойная роль подчеркивает необходимость того, чтобы служба поддержки была не только оперативной, но и умела работать со всем спектром взаимодействий с клиентами – от простых запросов до более сложных жалоб.

В случае ООО "Фирма "Канцлер" структура поддержки клиентов отличается от традиционной. Вместо того чтобы создавать отдельную службу поддержки клиентов, стратегия использует существующие организационные ресурсы. Запросы клиентов не направляются в отдельную службу, а поступают в главный офис организации. Такой подход позволяет использовать двойное преимущество – компетенцию имеющегося персонала и глубокое понимание программы лояльности, что исключает необходимость в дополнительных финансовых ресурсах, обычно требуемых для создания и содержания отдельного подразделения поддержки клиентов. Таким образом, интеграция службы поддержки клиентов в существующие структуры не подразумевает дополнительных затрат, что очень важно для сохранения эффективности. При этом за координацию программы лояльности отвечают два ключевых сотрудника организации: директор и менеджер по закупкам. Такое распределение обязанностей объясняется двумя причинами. Во-первых, в силу масштабов организации нет необходимости в создании большой команды, что сводит к минимуму затраты. Во-вторых, эти должности изначально обладают полным пониманием как правил и условий, так и стратегических целей программы лояльности, что делает их логичным выбором для контроля за ее успешным внедрением и текущим управлением.

Определим все расходы, связанные с организацией программы лояльности, в таблице 19.

Таблица 19 – Совокупные расходы

Вид расходов	Сумма
Выпуск дисконтных карт	13500 руб.
Расходы на информационные материалы	46620 руб.
ИТОГО	60120 руб.

Реализация программы лояльности, являясь стратегическим мероприятием, направленным на повышение уровня удержания и удовлетворенности клиентов, требует детального анализа сопутствующих затрат и оценки ее последующей эффективности. Для ООО "Фирма "Канцлер" отличительным преимуществом являются существующие организационные возможности, позволяющие избежать значительных затрат на приобретение программного обеспечения, техническое совершенствование и обучение персонала. Такая способность избегать расходов является существенным фактором и положительно сказывается на финансовой целесообразности программы.

Однако эффективность программы лояльности зависит не только от финансовых показателей, но и от ее функционального успеха, который гораздо сложнее оценить количественно.

Сложность обусловлена многомерностью лояльности клиентов и огромным количеством факторов, влияющих на нее. Для оценки успешности программы лояльности можно использовать различные параметры, в том числе количество участников, траекторию кумулятивного дохода, приходящегося на участников программы, и колебания статистики по держателям карт.

Более тонкие показатели могут включать анализ изменения выручки отдельных участников программы за определенные периоды времени, например, за месяц или квартал, изменение средней выручки, а также анализ средних расходов на одну покупку и частоту покупок.

Лояльность клиентов, являющаяся конечной целью программы, представляет собой непростую задачу.

Она требует решения целого ряда оперативных задач, начиная от тщательной обработки данных и заканчивая комплексным мониторингом работы персонала и взаимодействия с клиентами.



Сложность усугубляется необходимостью адаптивного подхода, способного меняться в зависимости от динамики потребительских предпочтений и рыночной конъюнктуры.

Таким образом, хотя существующая возможность снижения дополнительных расходов является благоприятным условием для реализации программы лояльности, организация должна уделять внимание и этим многогранным аспектам, чтобы обеспечить эффективность программы в формировании лояльности клиентов, которая, в конечном счете, является залогом долгосрочного успеха организации.

Подводя итог, необходимо отметить снижение основных финансовых показателей ООО Фирма «Канцлер». Однако предложенные мероприятия, в случае их реализации, способны содействовать укреплению финансового состояния организации.

## Заключение

Эффективность организации неразрывно связана с оперативностью и точностью принимаемых управленческих решений. Взаимосвязь между принятием решений и финансовым результатом подчеркивает необходимость проведения тщательного объективного анализа. Аналитический процесс является фундаментом для определения возможных стратегий развития и, следовательно, указывает путь к принятию решений, отвечающих интересам организации.

В выпускной квалификационной работе представлена коммерческая деятельность ООО Фирма «Канцлер». Организация занимается оптовой торговлей канцелярских товаров и офисных принадлежностей. Список покупателей внушительный – более двухсот организаций. Ассортимент товара огромен – более 10 тысяч позиций. Организация бизнеса на высоком уровне.

Прибыль, определяющая конечный финансовый результат деятельности организации, является одним из важнейших показателей в структуре финансового результата. Она выступает не просто как показатель денежной прибыли, а как инструмент оценки, сигнализирующий о жизнеспособности и устойчивости предприятия. Внутренняя ценность этого показателя заключается в том, что он позволяет в сжатой форме отразить финансовые итоги всех видов деятельности.

Практическая часть данной работы была посвящена анализу доходов, расходов и прибыли ООО Фирма «Канцлер». При этом выяснилось, что основным доходом деятельности ООО Фирма «Канцлер» является выручка от продажи товаров.

В процессе анализа выяснилось, что более 99% доходов составляет выручка по основной деятельности и менее 1% – доход от прочей деятельности. Большая часть расходов приходится на себестоимость продаж – 86-88%, на коммерческие расходы приходится 11-12%, остальные расходы

очень малы – менее 1%. Доходы и расходы за предыдущие два года снижались. Прибыль за этот период снизилась в два раза.

Анализ прибыли показал причины ее снижения и точки роста. Увеличению чистой прибыли способствовало повышение цен, спровоцированное инфляцией. К снижению прибыли привело снижение объемов продаж и увеличение себестоимости закупаемых товаров. Но факторы отрицательного влияния воздействовали на прибыль существеннее, чем факторы положительного на ее увеличение, поэтому прибыль уменьшилась.

В целом проведенный анализ финансовых результатов деятельности организации позволяет сделать следующие выводы о ее финансовом состоянии:

- все еще достаточно высокая прибыльность;
- выручка от реализации товаров и услуг уменьшилась;
- дебиторская задолженность уменьшилась;
- расходы снизились;
- объемы продаж снизились.

В заключительном разделе предложен ряд мероприятий по улучшению финансового благополучия ООО Фирма «Канцлер», среди которых стоит выделить внедрение программы лояльности клиентов. Она требует решения целого ряда оперативных задач, начиная от тщательной обработки данных и заканчивая комплексным мониторингом работы персонала и взаимодействия с клиентами.

Проведенный анализ и выводы из него указывают на спад основных финансовых показателей, включая прибыльность. Руководству необходимо принимать меры по оздоровлению сложившейся ситуации. Предложенные в выпускной квалификационной работе мероприятия, в случае их реализации, могут способствовать поддержанию и укреплению устойчивого финансового состояния организации.

## Список используемой литературы и используемых источников

1. Астахов В.П. Бухгалтерский (финансовый) учет: Учебное пособие для бакалавров / В.П. Астахов. – М. : Юрайт, 2018. – 988 с.
2. Бурлуцкая Т.П. Бухгалтерский учет. Теория и практика: Учебно-практическое пособие / Бурлуцкая Т.П. – М.: Инфра-Инженерия, 2019. – 208 с.
3. Бычкова С.М. Бухгалтерский учет и анализ: Учебное пособие / С.М. Бычкова. – СПб. : Питер, 2018. – 496 с.
4. Васильчук О.И. Бухгалтерский учет и анализ: Учебное пособие / О.И. Васильчук, Е.Е. Спиридонова, Л.А. Парамонова. – М.: Форум, 2017. – 176 с.
5. Воронина Л.И. Бухгалтерский учет: Учебник / Л.И. Воронина, И.В. Осипова. – М. : Альфа-М, 2018. – 352 с.
6. Галкина Е.В. Бухгалтерский учет и аудит / Е.В. Галкина. – М. : КноРус, 2018. – 448 с.
7. Гетьман В.Г. Бухгалтерский учет: Учебник / В.Г. Гетьман, Т.М. Неселовская, З.Д. Бабаева. – М. : Инфра-М, 2018. – 416 с.
8. Гончарова Н.М. Бухгалтерский учет. Краткий курс: Учебное пособие / Н.М. Гончарова. – М. : Форум, 2019. – 160 с.
9. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 № 14-ФЗ (ред. от 24.07.2023) // Консультант-плюс: справочно-правовая система
10. Дмитриева И. М. Бухгалтерский учет и аудит / И.М. Дмитриева. – М. : Юрайт, 2021. – 318 с.
11. Колачева Н.В. Финансовый результат предприятия как объект оценки и анализа / Н.В. Колачева, Н.Н. Быкова. – М. : Юнити – 2019. – 67 с.
12. Кондраков Н.П. Бухгалтерский (финансовый, управленческий) учет: Учебник / Н.П. Кондраков. – М.: Проспект, 2019. – 512 с.

13. Лупикова Е.В. Бухгалтерский учет. Теория бухгалтерского учета : учебное пособие для вузов / Е.В. Лупикова. – 3-е изд., перераб. и доп. – М. : Издательство Юрайт, 2020. – 245 с.

14. Мельник М.В. Бухгалтерский учет в коммерческих организациях: Учебное пособие / М.В. Мельник, С.Е. Егорова, Н.Г. Кулакова и др. – М. : Форум, 2018. – 448 с.

15. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 N 117-ФЗ (ред. от 31.05.2023 № 28-П) // Консультант-плюс: справочно-правовая система

16. Неселовская Т.М. Бухгалтерский учет: Учебник / Т.М. Неселовская. – М. : Инфра-М, 2018. – 717 с.

17. Николаева Г.А. Бухгалтерский учет в розничной торговле / Г.А. Николаева. – М. : А-Приор, 2018. – 256 с.

18. Новодворский В.Д. Бухгалтерский учет на малых предприятиях / В.Д. Новодворский, Р.Л. Сабанин. – М. : Проспект, 2020. – 248 с.

19. Турищева Т.Б. Теория бухгалтерского учета / Т.Б. Турищева. – М. : Юрайт, 2020. – 308 с.

20. Федеральный закон "О бухгалтерском учете" от 06.12.2011 N 402-ФЗ (ред. от 05.12.2022 № 498-ФЗ) // Консультант-плюс: справочно-правовая система

Приложение А

**Бухгалтерский баланс ООО Фирма «Канцлер»**

Таблица А.1 – Бухгалтерский баланс

**Бухгалтерский баланс**  
на 31 декабря 20 22 г.

	Дата (число, месяц, год)	Коды
Организация <u>ООО Фирма «Канцлер»</u>	Форма по ОКУД	0710001
Идентификационный номер налогоплательщика	по ОКПО	16   03   2023
Вид экономической деятельности <u>Торговля оптовая</u>	ИНН	25386992
Организационно-правовая форма/форма собственности <u>Общество с ограниченной ответственностью / частная собственность</u>	по ОКВЭД 2	7302019160
Единица измерения: тыс. руб.	по ОКЕИ	46.49
Местонахождение (адрес) <u>433513, г. Димитровград, ул. Московская, д. 20</u>		65   16
		384

Бухгалтерская отчетность подлежит обязательному аудиту  ДА  НЕТ  
 Наименование аудиторской организации/фамилия, имя, отчество (при наличии) индивидуального аудитора \_\_\_\_\_

Пояснения <sup>1</sup>	Наименование показателя <sup>2</sup>	На 31 декабря 20 22 г. <sup>3</sup>	На 31 декабря 20 21 г. <sup>4</sup>	На 31 декабря 20 20 г. <sup>5</sup>
	<b>АКТИВ</b>			
	<b>I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ</b>			
	Нематериальные активы	-	-	-
	Результаты исследований и разработок	-	-	-
	Нематериальные поисковые активы	-	-	-
	Материальные поисковые активы	-	-	-
	Основные средства	-	-	-
	Доходные вложения в материальные ценности	-	-	-
	Финансовые вложения	-	-	-
	Отложенные налоговые активы	-	-	-
	Прочие внеоборотные активы	-	-	-
	Итого по разделу I			
	<b>II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ</b>			
	Запасы	13 690	16 265	14 754
	Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	-	-	-
	Дебиторская задолженность	273	1 025	1 412
	Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	-	-	-
	Денежные средства и денежные эквиваленты	71	0	27
	Прочие оборотные активы	7	2	5
	Итого по разделу II	14 041	17 293	16 198
	<b>БАЛАНС</b>	<b>14 041</b>	<b>17 293</b>	<b>16 198</b>

Продолжение приложения А

Продолжение таблицы А.1

Пояснения <sup>1</sup>	Наименование показателя <sup>2</sup>	На 31 декабря 20 <u>22</u> г. <sup>3</sup>	На 31 декабря 20 <u>21</u> г. <sup>4</sup>	На 31 декабря 20 <u>20</u> г. <sup>5</sup>
	<b>ПАССИВ</b>			
	<b>III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ <sup>6</sup></b>			
	Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	15	15	15
	Собственные акции, выкупленные у акционеров	( - ) <sup>7</sup>	( - )	( - )
	Переоценка внеоборотных активов	-	-	-
	Добавочный капитал (без переоценки)	-	-	-
	Резервный капитал	-	-	-
	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	8 625	7 730	6 754
	<b>Итого по разделу III</b>	<b>8 640</b>	<b>7 745</b>	<b>6 769</b>
	<b>IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА</b>			
	Заемные средства	0	0	1 612
	Отложенные налоговые обязательства	-	-	-
	Оценочные обязательства	-	-	-
	Прочие обязательства	-	-	-
	<b>Итого по разделу IV</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>1 612</b>
	<b>V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА</b>			
	Заемные средства	1 466	3 116	3 975
	Кредиторская задолженность	3 935	6 432	3 842
	Доходы будущих периодов	-	-	-
	Оценочные обязательства	-	-	-
	Прочие обязательства	-	-	-
	<b>Итого по разделу V</b>	<b>5 401</b>	<b>9 548</b>	<b>7 817</b>
	<b>БАЛАНС</b>	<b>14 041</b>	<b>17 293</b>	<b>16 198</b>

Руководитель \_\_\_\_\_ Севастьянов И.Н.  
(подпись) (расшифровка подписи)

“ 16 ” \_\_\_\_\_ марта 20 23 г.

Примечания

1. Указывается номер соответствующего пояснения.
2. В соответствии с Положением по бухгалтерскому учету "Бухгалтерская отчетность организации" ПБУ 4/99, утвержденным Приказом Министерства финансов Российской Федерации от 6 июля 1999 г. № 43н (по заключению Министерства юстиции Российской Федерации № 6417-ПК от 6 августа 1999 г. указанным Приказ в государственной регистрации не нуждается), показатели об отдельных активах, обязательствах могут приводиться общей суммой с раскрытием в пояснениях к бухгалтерскому балансу, если каждый из этих показателей в отдельности несущественен для оценки заинтересованными пользователями финансового положения организации или финансовых результатов ее деятельности.
3. Указывается отчетная дата отчетного периода.
4. Указывается предыдущий год.
5. Указывается год, предшествующий предыдущему.
6. Некоммерческая организация именуется указанным раздел "Целевое финансирование". Вместо показателей "Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)", "Собственные акции, выкупленные у акционеров", "Добавочный капитал", "Резервный капитал" и "Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)" некоммерческая организация включает показатели "Паевой фонд", "Целевой капитал", "Целевые средства", "Фонд недвижимого и особо ценного движимого имущества", "Резервный и иные целевые фонды" (в зависимости от формы некоммерческой организации и источников формирования имущества).
7. Здесь и в других формах отчетов вычитаемый или отрицательный показатель показывается в круглых скобках.

Приложение Б

Отчет о финансовых результатах ООО Фирма «Канцлер» за 2022 г.

Таблица Б.1 – Отчет о финансовых результатах 2022 г.

Отчет о финансовых результатах за _____ год _____ 20 22 г.		Коды		
		0710002		
		16	03	2023
Организация <u>ООО Фирма «Канцлер»</u>	по ОКПО	25386992		
Идентификационный номер налогоплательщика	ИНН	7302019160		
Вид экономической деятельности <u>Торговля оптовая</u>	по ОКВЭД 2	46.49		
Организационно-правовая форма/форма собственности <u>Общество с ограниченной ответственностью / частная собственность</u>	по ОКОПФ/ОКФС	65	16	
Единица измерения: тыс. руб.	по ОКЕИ	384		
		Дата (число, месяц, год)		
		Форма по ОКУД		

Пояснения <sup>1</sup>	Наименование показателя <sup>2</sup>	За _____ год	За _____ год
		20 22 г. <sup>3</sup>	20 21 г. <sup>4</sup>
	Выручка <sup>5</sup>	32 398	35 476
	Себестоимость продаж	( 27 715 )	( 30 031 )
	Валовая прибыль (убыток)	4 683	5 445
	Коммерческие расходы	( 3 515 )	( 4 251 )
	Управленческие расходы	( - )	( - )
	Прибыль (убыток) от продаж	1 168	1 194
	Доходы от участия в других организациях	-	-
	Проценты к получению	-	-
	Проценты к уплате	( 38 )	( 194 )
	Прочие доходы	16	244
	Прочие расходы	( 27 )	( 24 )
	Прибыль (убыток) до налогообложения	1 119	1 220
	Налог на прибыль <sup>7</sup>		
	в т.ч. текущий налог на прибыль	( 224 )	( 244 )
	отложенный налог на прибыль	-	-
	Прочее	-	-
	Чистая прибыль (убыток)	895	976



## Продолжение приложения Б

### Продолжение таблицы Б.1

Пояснения <sup>1</sup>	Наименование показателя <sup>2</sup>	За _____ год _____	За _____ год _____
		20__22 г. <sup>3</sup>	20__21 г. <sup>4</sup>
	Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	-	-
	Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	-	-
	Налог на прибыль от операций, результат которых не включается в чистую прибыль (убыток) периода <sup>7</sup>	-	-
	Совокупный финансовый результат периода <sup>6</sup>	895	976
	Справочно Базовая прибыль (убыток) на акцию	-	-
	Разводненная прибыль (убыток) на акцию	-	-

Руководитель \_\_\_\_\_ Севастьянов И.Н.  
 (подпись) (расшифровка подписи)

“ 16 ” \_\_\_\_\_ марта 20\_\_23 г.

#### Примечания

1. Указывается номер соответствующего пояснения.

2. В соответствии с Положением по бухгалтерскому учету "Бухгалтерская отчетность организации" ПБУ 4/99, утвержденным Приказом Министерства финансов Российской Федерации от 6 июля 1999 г. № 43н (по заключению Министерства юстиции Российской Федерации № 6417-ПК от 6 августа 1999 г. указанный Приказ в государственной регистрации не нуждается), показатели об отдельных доходах и расходах могут приводиться в отчете о финансовых результатах общей суммой с раскрытием в пояснениях к отчету о финансовых результатах, если каждый из этих показателей в отдельности незначителен для оценки заинтересованными пользователями финансового положения организации или финансовых результатов ее деятельности.

3. Указывается отчетный период.

4. Указывается период предыдущего года, аналогичный отчетному периоду.

5. Выручка отражается за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов.

6. Совокупный финансовый результат периода определяется как сумма строк "Чистая прибыль (убыток)", "Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода" и "Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) отчетного периода, Налог на прибыль от операций, результат которых не включается в чистую прибыль (убыток) периода".

7. Отражается расход (доход) по налогу на прибыль.

Приложение В

Отчет о финансовых результатах ООО Фирма «Канцлер» за 2021 г.

Таблица В.1 – Отчет о финансовых результатах 2021 г.

Отчет о финансовых результатах за _____ год _____ 20 21 г.		Коды		
		0710002		
		16	03	2022
Организация <u>ООО Фирма «Канцлер»</u>	по ОКПО	25386992		
Идентификационный номер налогоплательщика	ИНН	7302019160		
Вид экономической деятельности <u>Торговля оптовая</u>	по ОКВЭД 2	46.49		
Организационно-правовая форма/форма собственности <u>Общество с ограниченной ответственностью / частная собственность</u>	по ОКОПФ/ОКФС	65	16	
Единица измерения: тыс. руб.	по ОКЕИ	384		
		Дата (число, месяц, год) _____		
		Форма по ОКУД _____		

Пояснения <sup>1</sup>	Наименование показателя <sup>2</sup>	За _____ год	За _____ год
		20 21 г. <sup>3</sup>	20 20 г. <sup>4</sup>
	Выручка <sup>5</sup>	35 476	40 903
	Себестоимость продаж	( 30 031 )	( 33 661 )
	Валовая прибыль (убыток)	5 445	7 242
	Коммерческие расходы	( 4 251 )	( 4 552 )
	Управленческие расходы	( - )	( - )
	Прибыль (убыток) от продаж	1 194	2 690
	Доходы от участия в других организациях	-	-
	Проценты к получению	-	-
	Проценты к уплате	( 194 )	( 374 )
	Прочие доходы	244	180
	Прочие расходы	( 24 )	( 42 )
	Прибыль (убыток) до налогообложения	1 220	2 454
	Налог на прибыль <sup>7</sup>		
	в т.ч. текущий налог на прибыль	( 244 )	( 492 )
	отложенный налог на прибыль	-	-
	Прочее	-	-
	Чистая прибыль (убыток)	976	1 962

## Продолжение приложения В

### Продолжение таблицы В.1

Пояснения <sup>1</sup>	Наименование показателя <sup>2</sup>	За _____ год	За _____ год
		20__21 г. <sup>3</sup>	20__20 г. <sup>4</sup>
	Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	-	-
	Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	-	-
	Налог на прибыль от операций, результат которых не включается в чистую прибыль (убыток) периода <sup>7</sup>	-	-
	Совокупный финансовый результат периода <sup>6</sup>	976	1 962
	Справочно Базовая прибыль (убыток) на акцию	-	-
	Разводненная прибыль (убыток) на акцию	-	-

Руководитель \_\_\_\_\_ Севастьянов И.Н.  
 (подпись) (расшифровка подписи)

“ 16 ” \_\_\_\_\_ марта 20\_\_22 г.

#### Примечания

1. Указывается номер соответствующего пояснения.

2. В соответствии с Положением по бухгалтерскому учету "Бухгалтерская отчетность организации" ПБУ 4/99, утвержденным Приказом Министерства финансов Российской Федерации от 6 июля 1999 г. № 43н (по заключению Министерства юстиции Российской Федерации № 6417-ПК от 6 августа 1999 г. указанный Приказ в государственной регистрации не нуждается), показатели об отдельных доходах и расходах могут приводиться в отчете о финансовых результатах общей суммой с раскрытием в пояснениях к отчету о финансовых результатах, если каждый из этих показателей в отдельности незначителен для оценки заинтересованными пользователями финансового положения организации или финансовых результатов ее деятельности.

3. Указывается отчетный период.

4. Указывается период предыдущего года, аналогичный отчетному периоду.

5. Выручка отражается за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов.

6. Совокупный финансовый результат периода определяется как сумма строк "Чистая прибыль (убыток)", "Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода" и "Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) отчетного периода, Налог на прибыль от операций, результат которых не включается в чистую прибыль (убыток) периода".

7. Отражается расход (доход) по налогу на прибыль.

## Приложение Г

### Анализ изменения закупочных и продажных цен на товары

Таблица Г.1 – Динамика изменения закупочных и продажных цен

Товар	Значение	Годы	январь	февраль	март	апрель	май	июнь	июль	август	сентябрь	октябрь	ноябрь	декабрь	Ср. знач.
Бумага	закупочная цена, тыс. руб.	2020	120,50	131,91	137,72	138,94	142,37	142,18	141,26	140,51	138,51	138,51	138,51	145,42	138,03
		2021	145,42	152,69	152,69	152,69	152,05	153,57	152,94	152,75	149,15	149,15	150,30	152,86	151,36
		2022	154,04	152,84	152,81	152,88	152,72	152,88	152,88	152,79	152,88	152,88	152,88	157,29	154,79
	продажная цена, тыс. руб.	2020	139,11	145,09	156,49	160,77	164,20	166,62	166,65	165,97	164,46	163,71	163,71	168,74	160,46
		2021	168,74	175,95	177,97	177,97	178,67	180,14	180,38	180,32	178,33	178,33	178,11	179,55	177,87
		2022	180,77	180,55	180,40	180,40	180,32	180,34	180,32	180,36	180,37	180,38	184,34	183,34	180,99
	наценка, %	2020	15,44	9,99	13,63	15,71	15,33	17,19	17,97	18,12	18,73	18,20	18,20	16,03	16,21
		2021	16,03	15,23	16,55	16,55	17,51	17,30	17,94	18,05	19,56	19,56	18,50	17,46	17,52
		2022	17,35	18,13	18,06	18,00	18,07	17,96	18,02	17,97	17,98	17,99	17,20	18,45	17,93
файл перфорированный	закупочная цена, тыс. руб.	2020	0,59	0,59	0,58	0,60	0,60	0,60	0,60	0,60	0,60	0,60	0,60	0,66	0,60
		2021	0,64	0,66	0,64	0,66	0,66	0,66	0,66	0,64	0,64	0,66	0,64	0,66	0,65
		2022	0,66	0,65	0,65	0,65	0,64	0,64	0,64	0,64	0,68	0,69	0,69	0,68	0,66
	продажная цена, тыс. руб.	2020	0,68	0,68	0,68	0,70	0,70	0,70	0,70	0,71	0,71	0,71	0,71	0,71	0,70
		2021	0,72	0,75	0,76	0,76	0,76	0,76	0,76	0,76	0,76	0,76	0,76	0,76	0,76
		2022	0,76	0,76	0,76	0,76	0,76	0,76	0,76	0,77	0,77	0,80	0,80	0,80	0,78
	наценка, %	2020	15,99	15,99	16,44	16,52	16,64	16,80	16,93	17,58	17,53	17,62	17,71	8,70	16,20
		2021	11,43	12,34	17,90	15,62	15,62	15,67	18,13	18,03	15,79	18,31	16,44	16,44	15,98
		2022	16,44	18,00	18,26	18,27	18,21	18,72	18,89	13,63	16,31	16,36	17,83	17,84	17,40

Продолжение приложения Г

Продолжение таблицы Г.1

Товар	Значение	Годы	январь	февраль	март	апрель	май	июнь	июль	август	сентябрь	октябрь	ноябрь	декабрь	Ср. знач.	
папка-регистратор 50мм	закупочная цена, тыс. руб.	2020	–	–	63,21	62,60	66,35	66,35	66,35	–	–	–	–	65,95	65,13	
		2021	65,95	65,33	65,33	65,33	65,33	65,33	65,33	68,89	68,54	69,09	68,43	68,43	68,43	67,03
		2022	68,43	68,87	69,09	68,44	68,44	68,44	68,44	68,98	70,22	68,43	69,87	69,87	70,22	69,11
	продажная цена, тыс. руб.	2020	–	–	74,49	74,48	75,54	75,54	75,54	75,54	–	–	–	–	77,58	75,53
		2021	77,80	77,68	77,68	78,36	78,36	78,36	78,36	80,97	80,97	81,06	80,98	80,98	80,96	79,51
		2022	80,93	81,12	81,18	81,05	81,05	81,05	81,05	81,32	81,32	81,17	81,38	81,38	81,97	81,24
	наценка, %	2020	–	–	17,84	18,98	13,86	13,86	13,86	13,86	–	–	–	–	17,63	16,00
		2021	17,97	18,91	18,91	19,95	19,94	19,94	19,94	17,54	18,13	17,32	18,34	18,34	18,30	18,63
		2022	18,27	17,78	17,51	18,42	18,42	18,42	18,42	17,88	15,80	18,62	16,47	16,47	16,74	17,57
папка - скоросшиватель "Дело"	закупочная цена, тыс. руб.	2020	–	–	3,02	3,02	3,02	3,02	3,02	3,02	3,02	3,02	3,02	3,02	3,02	
		2021	3,02	3,02	4,51	4,51	4,51	4,51	4,51	4,51	4,61	4,61	4,70	4,70	4,73	4,33
		2022	4,73	4,65	4,65	4,83	4,83	4,83	4,83	4,83	4,96	4,96	5,05	5,05	5,05	4,87
	продажная цена, тыс. руб.	2020	–	–	3,56	3,79	3,79	3,79	3,79	3,79	3,79	3,79	3,79	3,79	3,79	3,76
		2021	3,79	3,79	5,29	5,29	5,29	5,29	5,29	5,29	5,44	5,44	5,54	5,54	5,57	5,13
		2022	5,57	5,51	5,51	5,62	5,63	5,63	5,63	5,63	5,80	5,80	5,87	5,87	5,93	5,70
	наценка, %	2020	–	–	18,02	25,49	25,49	25,49	25,49	25,49	25,49	25,49	25,49	25,49	25,49	24,74
		2021	25,49	25,49	17,41	17,41	17,41	17,41	17,41	17,41	17,99	17,98	17,80	17,80	17,70	18,94
		2022	17,70	18,61	18,61	16,41	16,58	16,58	16,58	16,58	16,93	16,93	16,14	16,14	17,43	17,05