



МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«РОССИЙСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
ГИДРОМЕТЕОРОЛОГИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»
филиал ФГБОУ ВО «РГГМУ» в г. Туапсе

Кафедра «Экономики и управления на предприятии природопользования»

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА
(бакалаврская работа)
по направлению подготовки 38.03.01 Экономика
(квалификация – бакалавр)

На тему «Анализ финансовых результатов деятельности предприятия»

Исполнитель Пиджакова Кристина Сергеевна

Руководитель к.э.н., Козлова Марина Викторовна

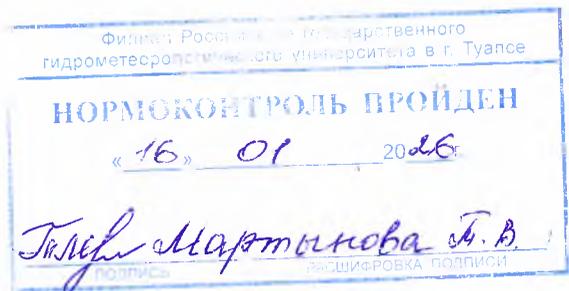
«К защите допускаю»

Руководитель кафедры

кандидат экономических наук

Майборода Евгений Викторович

«12» 01 2026 г.



Туапсе
2026

ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение.....	3
1 Теоретические и методические основы анализа финансовых результатов деятельности предприятия	6
1.1 Сущность, значение и состав финансовых результатов деятельности .	6
1.2 Методика анализа финансовых результатов деятельности предприятия	15
2 Анализ финансовых результатов деятельности в ООО «АФАЛИНА».....	23
2.1 Организационно-экономическая характеристика исследуемого объекта.....	23
2.2 Оценка и анализ финансовых результатов деятельности.....	28
3 Направления совершенствования финансовых результатов в ООО«АФАЛИНА»	47
3.1 Мероприятия по совершенствованию финансовых результатов.....	47
3.2 Расчёт экономической эффективности мероприятий	52
Заключение	57
Список литературы	61

Введение

В условиях динамично развивающейся рыночной экономики и высокой конкуренции, устойчивость, эффективность и перспективы развития любого хозяйствующего субъекта напрямую зависят от качества управления его финансовыми ресурсами. Центральное место в этом управлении занимает комплексный анализ финансовых результатов деятельности предприятия, позволяющий не только оценить достигнутые успехи, но и своевременно выявить потенциальные проблемы, а также определить стратегические направления для дальнейшего роста и повышения конкурентоспособности.

Финансовые результаты, представляющие собой конечный итог хозяйственной деятельности организации за определенный период, являются ключевым индикатором ее прибыльности, платежеспособности и общего финансового состояния. Положительные финансовые результаты обеспечивают не только покрытие текущих обязательств и возможность осуществления инвестиций, но и формируют необходимый запас прочности, защищая компанию от неблагоприятных внешних факторов, таких как экономические кризисы или изменения рыночной конъюнктуры. Грамотное управление и распределение полученной прибыли становится залогом долгосрочного и стабильного функционирования бизнеса.

Актуальность данной выпускной квалификационной работы заключается в том, что на сегодняшний день для большинства коммерческих организаций проблема качественного и эффективного анализа финансовых результатов является одной из наиболее важных в процессе устойчивого роста и развития. Зачастую, руководство компаний, ориентируясь на краткосрочную прибыль, упускает из виду необходимость стратегического планирования и системного подхода к управлению финансами. Отсутствие регулярного и всестороннего анализа, а также недостаточный опыт в разработке долгосрочных финансовых стратегий, могут привести к ошибочным управленческим решениям, потере ликвидности и, в конечном итоге, к снижению конкурентоспособности и

финансовой неустойчивости. В этой связи, анализ финансовых результатов становится не просто желательным, но жизненно важным инструментом для обеспечения экономической безопасности и процветания предприятия.

Актуальность темы подтверждается также на примере конкретного хозяйствующего субъекта – ООО «АФАЛИНА», для которого вопросы повышения эффективности деятельности и укрепления финансового положения являются приоритетными. Глубокий анализ финансовых результатов ООО «АФАЛИНА» позволит выявить внутренние резервы роста и разработать практические рекомендации по оптимизации его финансовой стратегии.

Целью данного исследования является анализ и оценка финансовых результатов деятельности ООО «АФАЛИНА», а так же разработка мероприятий по повышению прибыли и рентабельности.

Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие задачи:

- Изучить теоретические и методические основы анализа финансовых результатов деятельности предприятия;
- Провести анализ финансовых результатов деятельности в ООО «АФАЛИНА»;
- Выявить направления совершенствования финансовых результатов в ООО «АФАЛИНА».

При проведении исследования были использованы общенаучные методы (анализ, синтез, дедукция, индукция) и специальные методы экономического анализа, такие как сравнительный, горизонтальный, вертикальный, факторный анализ, а также методы группировки, табличный и графический методы представления данных.

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

Предметом исследования выступают теоретические, методические и практические аспекты анализа формирования и использования финансовых

результатов, а также экономические отношения, возникающие в процессе управления ими.

Информационной базой исследования послужили законодательные и нормативные акты Российской Федерации, труды отечественных ученых по вопросам финансового анализа, данные бухгалтерской (финансовой) отчетности ООО «АФАЛИНА», а также внутренние учетные и аналитические документы предприятия.

Структура выпускной квалификационной работы включает введение, три главы, заключение, список использованных источников.

Практическая значимость выпускной квалификационной работы заключается в том, что проведенный в ходе работы анализ и разработанные предложения могут быть использованы руководством ООО «АФАЛИНА» для принятия обоснованных управленческих решений, направленных на повышение эффективности управления финансовыми результатами, оптимизацию финансовой политики и укрепление финансового положения предприятия в целом. Представленные рекомендации позволят не только выявить резервы роста, но и создать условия для устойчивого развития и увеличения прибыльности компании.

1 Теоретические и методические основы анализа финансовых результатов деятельности предприятия

1.1 Сущность, значение и состав финансовых результатов деятельности

Финансовые результаты являются одним из важнейших индикаторов эффективности хозяйственной деятельности любого предприятия, отражая конечный итог его работы за определенный период. Прежде чем приступить к глубокому анализу этих показателей, необходимо четко определить их природу и место в системе управления предприятием.

Данный подраздел посвящен рассмотрению теоретических основ формирования финансовых результатов.

Ведущие экономисты, занимающиеся анализом финансового состояния и менеджмента, акцентируют внимание на изучении финансовых результатов работы предприятий. Однако они по-разному интерпретируют это понятие, исходя из различных аспектов и глубины анализа. Например, О. В. Ефимова трактует финансовый результат как прибыль, подчеркивая, что «конечный результат – это то, чем могут распоряжаться собственники». В международной практике под финансовым результатом также понимается «прирост чистых активов», что указывает на увеличение стоимости компании.

Другой экономист, Г. В. Савицкая, указывает, что финансовые результаты предприятия включают сумму полученной прибыли и уровень рентабельности. Она отмечает, что прибыль представляет собой ту часть чистого дохода, которую получают предприятия после продажи продукции, что является ключевым моментом для понимания их финансового состояния.

И. А. Бланк, анализируя финансовые механизмы, причисляет балансовую (или совокупную) прибыль к одним из главных результатов финансовой деятельности. Он выделяет различные виды прибыли, такие как прибыль от продаж, прибыль от продажи активов и прибыль от внереализационных операций. Главенствующая роль здесь принадлежит операционной прибыли, которая составляет около 90-95% от общей суммы прибыли.

В. В. Бочаров изучает, как формируются финансовые результаты и прибыль в предприятии, систематизируя статьи отчета о прибылях и убытках. Он демонстрирует, каким образом прибыль проходит путь от валовой до нераспределенной (чистой) за отчетный период, позволяя лучше понять, как осуществляется финансовый учет в компании.

Таким образом, можно обобщить все эти подходы и дать единое определение финансовым результатам. Финансовый результат – это обобщающий показатель, который используется для анализа и оценки эффективности (или неэффективности) работы предприятия на разных этапах его деятельности. Такой подход позволяет глубже понять, как предприятие выполняет свои финансовые цели и какие направления требуют улучшения. [1]

В условиях современной рыночной экономики финансовый результат деятельности организации является не просто учетным показателем, но и фундаментальным индикатором ее эффективности, конкурентоспособности и вклада в национальное хозяйство. Положительный финансовый результат, выражающийся в прибыли, выступает в качестве основной цели функционирования любого коммерческого предприятия, поскольку его величина непосредственно определяет возможности стратегического развития и обеспечения устойчивости.

Достижение и максимизация прибыли позволяет хозяйствующему субъекту решать ряд критически важных задач:

- Расширение и модернизация производственного потенциала: прибыль является ключевым источником реинвестиций, необходимых для приобретения нового оборудования, внедрения инновационных технологий, расширения ассортимента продукции и освоения новых рынков сбыта.

- Стимулирование персонала: положительный финансовый результат создает основу для повышения материальной заинтересованности работников, выплаты премий, обеспечения социальных гарантий, что способствует росту производительности труда и лояльности персонала.

- Удовлетворение интересов собственников: акционеры и учредители

компании ожидают дивидендных выплат и роста стоимости своих инвестиций, что напрямую зависит от размера полученной прибыли.

С позиции бухгалтерского учета, конечный финансовый результат хозяйственной деятельности предприятия находит свое выражение в показателе чистой прибыли или убытка, который формируется на специализированных синтетических счетах (например, счете 99 «Прибыли и убытки» в соответствии с российскими стандартами) и подлежит обязательному отражению в финансовой (бухгалтерской) отчетности.

Совокупный финансовый результат, или бухгалтерская прибыль (убыток), представляет собой агрегированный показатель, формируемый путем консолидации различных элементов доходов и расходов организации. Его структура включает следующие основные компоненты:

1. Финансовый результат от реализации продукции, товаров, работ и услуг (операционная прибыль/убыток): отражает эффективность основной деятельности предприятия – производства и сбыта его ключевых продуктов.

2. Результаты финансовой деятельности: включают доходы и расходы, связанные с финансовыми операциями, такие как полученные и уплаченные проценты по займам и кредитам, доходы от участия в капитале других организаций (дивиденды).

3. Результаты прочей операционной деятельности: охватывают доходы и расходы, не связанные напрямую с основной производственной или торговой деятельностью, но возникающие в процессе обычного функционирования (например, доходы от сдачи имущества в аренду, расходы на содержание объектов социальной сферы).

4. Внеоперационные доходы и расходы: представляют собой поступления и затраты, возникающие вне рамок обычной деятельности организации (например, штрафы, пени, неустойки, доходы от списания активов).

Для самого предприятия генерация положительного финансового результата служит прямым доказательством его жизнеспособности и

эффективности, подтверждая рыночное признание созданной им ценности в форме продукции, работ или услуг. В этом контексте, конечный финансовый результат для хозяйствующего субъекта определяется как сальдо между полученными доходами от реализации и совокупными затратами, понесенными для достижения этих доходов.

На макроэкономическом уровне, с точки зрения государства, финансовый результат коммерческих организаций имеет критическое значение, поскольку он формирует налогооблагаемую базу. В частности, налог на прибыль предприятий является одним из ключевых источников пополнения государственного бюджета, обеспечивая финансирование социальных программ, инфраструктурных проектов и выполнение общенациональных функций. [2]

В условиях динамично развивающейся рыночной экономики, финансовый результат деятельности организации выступает в качестве ключевого индикатора ее экономической эффективности, устойчивости и значимости в структуре национального хозяйства. Центральным элементом этого финансового результата является балансовая бухгалтерская прибыль – агрегированный показатель, который не только характеризует успешность хозяйствования, но и служит основным источником пополнения собственных средств предприятия, обеспечивая его автономию и потенциал для роста.

Прибыль как фундаментальная экономическая категория выполняет ряд системообразующих функций, каждая из которых имеет критическое значение для функционирования и развития хозяйствующего субъекта:

1. **Оценочная функция:** прибыль позволяет объективно измерить конечный финансовый результат хозяйственной деятельности за определенный период. Она служит критерием для оценки эффективности использования ресурсов, сравнительного анализа с конкурентами, а также для мониторинга выполнения стратегических и тактических планов. Положительная динамика прибыли верифицирует правильность управленческих решений, тогда как ее снижение или убыток сигнализируют о необходимости корректировки стратегии.

2. Распределительная функция: прибыль является базисом для распределения вновь созданной стоимости между различными заинтересованными сторонами. На макроуровне она распределяется между предприятием (в форме нераспределенной прибыли на развитие), государством (через налоги), местными органами власти (через местные сборы) и другими внешними потребителями. На микроуровне, внутри предприятия, прибыль распределяется между акционерами (в виде дивидендов) и направляется на нужды самого предприятия (реинвестирование в производство, пополнение резервов). Этот механизм распределения обеспечивает баланс интересов всех участников экономического процесса.

3. Стимулирующая функция: прибыль играет ключевую роль в формировании мотивационных механизмов внутри организации. Часть прибыли может быть направлена на создание стимулирующих фондов (например, фонда материального поощрения), целью которых является поддержание и повышение заинтересованности персонала в росте производительности труда, качества продукции и общей эффективности производства. Эффективная система стимулирования, основанная на прибыли, способствует формированию корпоративной культуры, ориентированной на достижение высоких финансовых результатов.

Таким образом, прибыль является универсальным источником, позволяющим удовлетворять широкий спектр финансовых интересов: самого предприятия (для развития), его работников (через вознаграждение), учредителей/акционеров (через дивиденды и рост стоимости капитала), а также местных органов власти и государства (через налоговые отчисления).

Глубинная экономическая сущность прибыли проявляется в ее двойственной природе: она является как систематически воспроизводимым ресурсом, так и конечной целью развития бизнеса. Необходимый уровень прибыли критически важен, поскольку он определяет:

1. Основной внутренний источник развития: прибыль – это главный ресурс для самофинансирования текущих инвестиционных проектов и

реализации долгосрочных стратегических планов, снижая зависимость предприятия от внешнего заемного капитала.

2. Базовый фактор возрастания рыночной стоимости организации: стабильная и растущая прибыль позитивно влияет на капитализацию компании, повышает ее инвестиционную привлекательность и стоимость для потенциальных инвесторов и собственников.

3. Индикатор кредитоспособности: высокий и устойчивый уровень прибыли является ключевым показателем финансовой устойчивости и платежеспособности предприятия, что существенно улучшает условия получения банковских кредитов и займов, снижает их стоимость.

4. Приоритетный интерес собственника: для учредителей и акционеров прибыль является основным мерилем успешности их инвестиций, обеспечивая не только регулярный доход (дивиденды), но и рост вложенного капитала.

5. Инструмент конкурентоспособности: стабильная и достаточная прибыль позволяет предприятию инвестировать в научно-исследовательские разработки, маркетинг, модернизацию, ценовые стратегии, тем самым укрепляя свои позиции на рынке и обеспечивая долгосрочное конкурентное преимущество.

Поддержание требуемого уровня прибыльности является объективной закономерностью и необходимым условием для нормального и устойчивого функционирования любой организации в рыночной экономике. Систематический недостаток прибыли или ее отрицательная динамика выступают не только свидетельством неэффективности и повышенной рискованности бизнеса, но и одной из главных внутренних причин финансовой неустойчивости и, в конечном итоге, банкротства предприятия. [3]

Стремление организации к росту прибыли выступает не только как фискальная или учетная цель, но и как мощный стратегический императив, детерминирующий комплексное использование всех доступных методов и направлений повышения эффективности хозяйственной деятельности. Данная заинтересованность побуждает менеджмент предприятия к систематическому поиску и реализации мер, направленных на:

1. Оптимизацию производственных издержек: достижение роста прибыли напрямую коррелирует со способностью организации снижать затраты на производство и реализацию продукции. Это включает в себя рационализацию производственных процессов, внедрение ресурсосберегающих технологий, оптимизацию логистических цепочек, управление запасами и контроль за накладными расходами.

2. Экономии всех видов ресурсов: эффективное управление прибылью стимулирует экономию как «живого труда» (повышение производительности труда, оптимизация численности персонала, эффективное использование рабочего времени), так и «овеществленного труда» (рациональное использование сырья, материалов, энергии, амортизация основных фондов).

3. Мобилизацию внутренних резервов: достижение высоких финансовых результатов невозможно без выявления и активного использования скрытых резервов предприятия. Это может включать повышение загрузки производственных мощностей, сокращение потерь от брака, оптимизацию оборотного капитала, улучшение договорной работы и минимизацию непроизводительных расходов.

Таким образом, прослеживается прямая зависимость: чем выше уровень эффективности всей совокупности хозяйственных операций предприятия, тем значительнее формируемая им прибыль.

В контексте финансового анализа и управления, прибыль, как основной финансовый результат деятельности хозяйствующего субъекта, традиционно классифицируется по нескольким видам, отражающим различные этапы её формирования и распределения. К основным видам прибыли, имеющим принципиальное значение для оценки эффективности и принятия управленческих решений, относятся:

1. Валовая прибыль: представляет собой разницу между выручкой от реализации продукции (товаров, работ, услуг) и себестоимостью этих продаж (коммерческих и управленческих расходов). Она является первым индикатором

эффективности основной деятельности предприятия до учета прочих доходов, расходов и налогов.

2. Налогооблагаемая прибыль: этот показатель формируется путем корректировки валовой прибыли (и других промежуточных видов прибыли) на сумму всех доходов и расходов, которые признаются или не признаются для целей налогообложения в соответствии с действующим законодательством. Налогооблагаемая прибыль является базой для расчета налога на прибыль.

3. Чистая прибыль: является конечным финансовым результатом деятельности предприятия после уплаты всех налогов, штрафов и прочих обязательных отчислений. Чистая прибыль поступает в распоряжение собственников и может быть направлена на выплату дивидендов, реинвестирование в развитие предприятия или формирование резервных фондов.

Процесс формирования финансовых результатов представляет собой строго регламентированную последовательность аналитических и учетных операций, или алгоритм, который детально описывается в методических указаниях и стандартах бухгалтерского учета. Конечной целью реализации данного алгоритма является не только исчисление величины балансовой (валовой) прибыли (убытка), но и последовательное определение её производных форм, имеющих различное экономическое назначение и распределение. К таким производным относятся:

– Прибыль (убыток) от продаж: показатель, характеризующий результат основной деятельности после вычета коммерческих и управленческих расходов.

– Прибыль (убыток) до налогообложения: отражает финансовый результат до уплаты налога на прибыль, учитывая все доходы и расходы организации (операционные, финансовые, внереализационные).

– Налогооблагаемая прибыль: как уже было отмечено, это база для расчета налоговых платежей.

– Чистая прибыль (убыток): окончательный финансовый результат, доступный для распределения.

– Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток): часть чистой прибыли, которая остается в распоряжении предприятия после выплаты дивидендов, и направляется на развитие или покрытие прошлых убытков, либо сумма непокрытого убытка.

В анализе финансовой деятельности предприятия важно учитывать не только фактические денежные расходы, но и потенциальные выгоды, от которых организация отказалась. Например, предприятия, обладающие значительным объемом собственного капитала, могли бы получать доход в виде процентов, инвестировав его вне основной деятельности. В экономической теории этот потенциальный, но нереализованный доход рассматривается как часть издержек утраченных возможностей.

Под издержками утраченных возможностей (или имплицитными издержками) понимаются издержки и упущенные доходы, которые возникают при выборе одного из возможных вариантов хозяйственных операций и отказе от другого, потенциально выгодного. Эти издержки, в отличие от явных (эксплицитных) издержек, которые напрямую отражаются в бухгалтерском учете, не имеют явного денежного выражения. В совокупности явные и неявные издержки формируют экономические издержки предприятия.

Соответственно этому разграничению издержек, различают и два вида прибыли:

– Бухгалтерская прибыль: вычисляется как разница между выручкой и явными (бухгалтерскими) издержками.

– Экономическая прибыль: представляет собой разницу между выручкой и экономическими издержками (то есть суммой явных и неявных издержек). Экономическая прибыль является более полным показателем истинной эффективности бизнеса.

Таким образом, финансовые результаты предприятия, прежде всего прибыль, являются ключевым индикатором эффективности хозяйствования и комплексным мерилем успешности. Они выполняют оценочную, распределительную и стимулирующую функции, обеспечивая ресурсную базу

для развития, вознаграждения участников и выполнения обязательств. Разграничение бухгалтерской и экономической прибыли, с учетом концепции издержек утраченных возможностей, позволяет не только оценить финансовый успех по учетным данным, но и получить более глубокое понимание истинной рентабельности и эффективности использования всех ресурсов, что критически важно для стратегического планирования и принятия обоснованных управленческих решений.

1.2 Методика анализа финансовых результатов деятельности предприятия

Эффективное управление предприятием невозможно без систематического и глубокого анализа его финансового состояния. В условиях динамично меняющейся рыночной среды особую актуальность приобретает оценка финансовых результатов, которая позволяет не только констатировать достигнутые успехи или возникшие проблемы, но и выявить резервы повышения эффективности. [25]

Данная глава посвящена рассмотрению теоретических и практических аспектов методики анализа финансовых результатов. Здесь будет представлен комплекс подходов, инструментов и показателей, используемых для всесторонней оценки формирования, распределения и использования прибыли и убытка предприятия. При проведении анализа будут рассматриваться основные этапы аналитического процесса, принципы выбора релевантных индикаторов, а также методы их интерпретации, что является фундаментальной основой для принятия обоснованных управленческих решений, направленных на оптимизацию финансовой деятельности.

Оценка общего состояния компании является ключевой задачей как при анализе, так и при учете ее финансовых результатов. Эта информация необходима не только управленческому аппарату организации, но и сотрудникам, курирующим ее дальнейшее развитие. В процессе анализа

преимущественно используется дедуктивный подход, предполагающий переход от общих сведений о финансовых итогах к более конкретным данным.

Сегодня существует разнообразный арсенал ключевых методик для анализа финансовых результатов, каждая из которых отличается уникальными особенностями [5].

1. Методика анализа финансовых результатов, разработанная Г.В. Савицкой, предполагает следующий порядок действий [6]:

- Проведение вертикального анализа и оценки технико-экономических показателей деятельности компании. При этом используются такие ключевые индикаторы, как выручка от продаж и чистая прибыль. Крайне важно рассматривать разнообразные компоненты прибыли, включая ее структуру, элементы, динамику и прочее;

- Анализ структуры выручки предприятия;

- Определение уровня рентабельности компании, включающее расчет коэффициента окупаемости, а также рентабельности совокупного капитала и продаж. Далее исследуется динамика этих показателей;

- Выполнение факторного анализа прибыли с целью выявления причин и факторов, оказывающих влияние на ее изменение.

2. А.Д. Шеремет предложил свою собственную схему анализа финансовых результатов. Его алгоритм включает следующие шаги [7]:

- Формирование ключевых показателей, отражающих эффективность функционирования компании. Особое внимание уделяется таким параметрам, как прибыль (или убыток) от реализации товаров, услуг или работ, а также аналогичным показателям с учетом прочих затрат и налогообложения. Впоследствии вычисляется чистая прибыль за отчетный период и доход от основной деятельности организации;

- Проведение предварительного анализа на основе как относительных, так и абсолютных значений прибыли;

- Осуществление углубленного анализа посредством изучения факторов, оказывающих воздействие на размер прибыли предприятия;

–Проведение всестороннего анализа влияния инфляции и её воздействия на окончательные результаты деятельности организации;

– Анализ качества прибыли и составление характеристики факторов, которые наиболее сильно влияют на её уровень;

– Оценка рентабельности активов фирмы;

– Детальный маржинальный анализ прибыли, полученной за конкретный промежуток времени.

3. Методика анализа финансового результата, разработанная А.Ф. Ионовой и Н.Н. Селезевым, предусматривает следующие действия [8]:

– Производится классификация прибыли, что позволяет оценить эффективность работы предприятия. При этом прибыль подразделяется по ряду основных критериев: по способу формирования, по видам деятельности, по источникам поступления, по характеру использования и по срокам извлечения;

– После определения показателей прибыли осуществляется детализация взаимосвязей между ними;

– Определяются ключевые факторы, влияющие на объем прибыли предприятия, и проводится анализ прибыли до вычета налогов;

– Рассчитывается прибыль с поправкой на инфляционные колебания, которые неизбежно оказывают влияние на финансовый результат компании;

– Анализируется качество прибыли. Чем выше рост производства и ниже связанные с ним издержки, тем выше считается качество прибыли;

– Оцениваются уровни денежных потоков организации для определения достаточности поступления капитала по каждому направлению деятельности;

– Проводится анализ данных из заполненной финансовой отчетности предприятия;

–Предлагаются рекомендации по схеме факторного анализа бухгалтерской прибыли;

– Изучается влияние различных факторов на изменение уровня доходов от реализации продукции;

– Осуществляется анализ рентабельности организации (как экономической, так и финансовой).

Для наиболее полного анализа финансовых результатов целесообразно воспользоваться методологией, предложенной Г.В. Савицкой. Рассмотрим основные этапы проведения анализа по Г.В. Савицкой:

1 этап. Выполнение вертикального анализа. В данном контексте вертикальный анализ подразумевает отношение каждого показателя к сумме выручки за соответствующий год. Это позволяет определить значимость каждой статьи доходов и расходов в формировании конечного финансового результата. Ожидаемым является высокая доля себестоимости в выручке.

2 этап. Анализ структуры выручки предприятия, что дает возможность выявить наиболее прибыльные виды продукции и направления деятельности фирмы.

3 этап. Исследование коэффициентов рентабельности.

Оценить и измерить уровень реализации экономических принципов в деятельности организации позволяет такой анализ, который охватывает все экономические коэффициенты. Основным аспектом при проведении этого анализа является установление критериев для оценки рентабельности [9].

Финансовый анализ деятельности предприятия представляет собой оценку согласованности структур активов и источников финансирования, а также эффективности их использования. Основу данного анализа составляют расчёты абсолютных и относительных показателей, характеризующих различные аспекты финансово-хозяйственной деятельности организации. На начальном этапе анализа рассматриваются базовые показатели деятельности, отражающие совокупность экономических характеристик предприятия. [10]

В современной международной и отечественной практике механизм оценки уровня финансовой устойчивости предприятия основан на анализе как абсолютных, так и относительных показателей финансовой устойчивости [11]. К числу ключевых коэффициентов относятся:

– коэффициент капитализации (плечо финансового рычага) – характеризует соотношение заемных и собственных средств и отражает долговременную платежеспособность предприятия. Этот показатель демонстрирует зависимость компании от заемного финансирования и служит индикатором предпринимательского риска. Чем ниже его значение, тем более стабильно и привлекательно компания выглядит для инвесторов и кредиторов;

– коэффициент обеспеченности собственными источниками финансирования – отражает долю собственных средств в структуре финансирования предприятия;

– коэффициент автономии – показывает долю активов, покрываемую за счёт собственных средств; остаток активов финансируется за счёт заемных средств;

– коэффициент финансирования – демонстрирует долю собственных средств, участвующих в формировании активов, и применяется для анализа структуры капитала;

– коэффициент финансовой устойчивости – определяется как отношение собственного капитала и долгосрочных обязательств к балансовой величине и характеризует источники, за счёт которых организация обеспечивает свою деятельность более года;

– коэффициент маневренности собственного капитала – отражает зависимость фирмы от заемных средств и позволяет оценить потенциальную платежеспособность и финансовую устойчивость. Рассчитывается как отношение объёма собственных оборотных средств к объёму собственных средств;

– индекс постоянного актива – характеризует отношение суммы внеоборотных активов к величине собственного капитала и отражает обеспеченность внеоборотных активов собственными средствами, свидетельствуя об устойчивости финансового положения;

– коэффициент соотношения кредиторской и дебиторской задолженности – определяется как отношение дебиторской задолженности к кредиторской и

характеризует баланс между этими видами задолженности. Оптимальным считается значение, приближённое к 1.

Цель анализа ликвидности состоит в определении соотношения между имеющимися активами (как оборотными, так и участвующими в технологическом процессе, предназначенными для последующей реализации и возмещения вложенных средств) и текущими обязательствами, погашение которых ожидается в ближайшее время. При расчётах учитывается различная степень ликвидности видов оборотных активов: от полностью ликвидных средств до активов с более низким уровнем ликвидности, включая краткосрочные финансовые вложения, дебиторскую задолженность и запасы. Поэтому для оценки ликвидности применяются показатели, формируемые в зависимости от последовательности включения активов в покрытие краткосрочных обязательств.

Коэффициенты рентабельности отражают общую результативность деятельности предприятия и рентабельность отдельных направлений (производственной, коммерческой, инвестиционной и пр.). По сравнению с чистой прибылью они более полно характеризуют итоговые результаты управления, поскольку их величина демонстрирует отношение достигнутого эффекта к использованным ресурсам. Эти коэффициенты применяются для характеристики итогов деятельности организации и служат инструментами инвестиционной политики и ценообразования [12]. Цель расчета коэффициентов рентабельности состоит в оценке способности организации аккумулировать доход за счет средств и капитала, вложенных в текущую деятельность.

В рамках анализа будут проходить расчеты которые представлены в таблице 1.

Таблица 1- Методика анализа финансовых результатов для ООО «АФАЛИНА»

Показатель	Формула
Удельный вес в вертикальном анализе	$(\text{Значение статьи Актива(Пассива)} / \text{Итог (Пассива)}) * 100\%$
Изменение доли	Значение удельного веса в текущем году-значение удельного

	веса в прошлом году
--	---------------------

Продолжение таблицы 1

Абсолютное изменение статьи		Значение статьи в текущем году - Значение статьи в прошлом году
Темп роста		Значение в текущем году/Значение в прошлом году/100%
Коэффициент ликвидности	текущей	Оборотные активы/Краткосрочные обязательства
Коэффициент ликвидности	быстрой	(Денежные средства + краткосрочные финансовые вложения + дебиторская задолженность)/ Краткосрочные обязательства.
Коэффициент ликвидности	абсолютной	(Денежные средства + Краткосрочные финансовые вложения)/ Краткосрочные обязательства
Коэффициент капитализации	соотношения заёмных и собственных средств	Заемные средства/собственные средства
Коэффициент обеспеченности	собственными источниками финансирования	Собственный капитал - внеоборотные активы/оборотные активы
Коэффициент автономии		Собственный капитал/ Валюта баланса
Коэффициент финансирования		Собственный капитал/заемный капитал
Коэффициент финансовой устойчивости		Собственный капитал + Долгосрочные обязательства/ валюта баланса
Коэффициент соотношения кредиторской и дебиторской задолженности		Кредиторская задолженность/ Дебиторская задолженность
Коэффициент оборачиваемости запасов		Выручка / Средняя стоимость запасов
Период оборота запасов (в днях)		365 / Оборачиваемость запасов
Коэффициент оборачиваемости активов		Выручка/Средняя стоимость активов
Период оборота оборотных активов (в днях)		365 / Оборачиваемость оборотных активов
Коэффициент кредиторской задолженности		Выручка / Средняя сумма кредиторской задолженности
Период оборота кредиторской задолженности (в днях)		365/Оборачиваемость кредиторской задолженности
Рентабельность продаж		(Чистая прибыль / Выручка) * 100%

Продолжение таблицы 1

Рентабельность активов	$(\text{Чистая прибыль} / \text{итог активов}) * 100\%$
Рентабельность собственного капитала	$(\text{Чистая прибыль} / \text{капитал}) * 100\%$

Полученные результаты позволят не только понять, насколько успешно ООО «АФАЛИНА» функционировало в течение последних двух лет, но и выявить потенциальные точки роста, а также зоны, требующие немедленного внимания и корректировки управленческих решений. По завершении расчетов, сформулируем конкретные выводы и рекомендации, направленные на повышение эффективности деятельности и укрепление финансового положения компании.

2 Анализ финансовых результатов деятельности в ООО «АФАЛИНА»

2.1 Организационно-экономическая характеристика исследуемого объекта

Общество с ограниченной ответственностью «АФАЛИНА» (далее – ООО «АФАЛИНА» или Организация) представляет собой действующее коммерческое предприятие, осуществляющее свою деятельность в сфере розничной торговли. Организация была официально зарегистрирована 01 июня 2006 года, что свидетельствует о ее устойчивом положении на рынке и значительном опыте работы. ООО «АФАЛИНА» является юридическим лицом, функционирующим в соответствии с законодательством Российской Федерации, и имеет статус частной собственности (ОКФС: 16).[14]

Данное предприятие осуществляет свою деятельность на основе закона от 08.02.1998 N 14-ФЗ (ред. от 31.07.2025) «Об обществах с ограниченной ответственностью».[13]

Индикационные данные ООО «АФАЛИНА» представлены в таблице 2.

Таблица 2 -Идентификационные реквизиты и контактные данные ООО «АФАЛИНА»

Индикационные данные	Коды
Идентификационный номер налогоплательщика	2365003251
Код причины постановки на учет	236501001
Общероссийский классификатор предприятий и организаций	95095492
Основной государственный регистрационный номер	1062365014898
Общероссийский классификатор территорий муниципальных образований	03655101001

Юридический и фактический адрес местонахождения организации по которой писалась выпускная квалификационная работа: Краснодарский край, Туапсинский район, г. Туапсе, ул. Гагарина, д. 9, корпус, офис 1. Это расположение позволяет организации эффективно обслуживать потребности местного населения и гостей региона.

2. Управление и учредители.

Управление текущей деятельностью ООО «АФАЛИНА» осуществляется единоличным исполнительным органом – директором он же хозяин данной организации. С момента регистрации или в последующем периоде, должность директора занимает МадоянВартанВаакович, который несет ответственность за общую стратегию развития и операционное управление.

Согласно выписке из Единого государственного реестра юридических лиц (ЕГРЮЛ), учредителями Общества являются два физических лица: МадоянВартанВаакович и Копейкин Владимир Петрович. Уставный капитал ООО «АФАЛИНА» составляет 10 000 (Десять тысяч) рублей, что является стандартным размером для обществ с ограниченной ответственностью и отражает первоначальные инвестиции учредителей. Отсутствие связей с другими компаниями может указывать на независимый характер деятельности ООО «АФАЛИНА» или на ее принадлежность к группе компаний, не имеющей официальных юридических связей.

3. Виды деятельности.[15]

ООО «АФАЛИНА» осуществляет многопрофильную торговую деятельность, что позволяет ей диверсифицировать доходы и охватывать широкий круг потребителей. Всего в учредительных документах зарегистрировано 13 видов деятельности по Общероссийскому классификатору видов экономической деятельности (ОКВЭД). Все виды деятельности представлены в таблице 3.

Таблица 3 - Основные виды деятельности ООО «АФАЛИНА»

Виды деятельности	Пояснения
Основной вид деятельности (ОКВЭД 47.11)	Торговля розничная преимущественно пищевыми продуктами, включая напитки, и табачными изделиями в неспециализированных магазинах. Этот вид деятельности формирует основу выручки и определяет ключевые бизнес-процессы Организации, ориентированные на удовлетворение повседневного спроса населения.
Дополнительные	47.25 Торговля розничная напитками в специализированных магазинах. 47.25.12 Торговля розничная пивом в специализированных магазинах. 47.52 Торговля розничная скобяными изделиями, лакокрасочными материалами и стеклом в специализированных магазинах.

Продолжение таблицы 3

	<p>47.52.5 Торговля розничная санитарно-техническим оборудованием в специализированных магазинах.</p> <p>47.52.6 Торговля розничная садово-огородной техникой и инвентарем в специализированных магазинах.</p> <p>47.53.3 Торговля розничная обоями и напольными покрытиями в специализированных магазинах.</p> <p>47.59.2 Торговля розничная различной домашней утварью, ножевыми изделиями, посудой, изделиями из стекла и керамики, в том числе фарфора и фаянса в специализированных магазинах.</p> <p>47.75 Торговля розничная косметическими и товарами личной гигиены в специализированных магазинах.</p> <p>47.78 Торговля розничная прочая в специализированных магазинах.</p> <p>56.10 Деятельность ресторанов и услуги по доставке продуктов питания.</p> <p>56.10.1 Деятельность ресторанов и кафе с полным ресторанным обслуживанием, кафетериев, ресторанов быстрого питания и самообслуживания.</p> <p>56.10.3 Деятельность ресторанов и баров по обеспечению питанием в железнодорожных вагонах-ресторанах и на судах.</p>
--	--

Широкий перечень дополнительных видов деятельности указывает на стратегию диверсификации и возможность оперативной адаптации к изменяющимся потребностям рынка, а также на потенциальное развитие сопутствующих направлений.

Для подтверждения статуса и законности деятельности ООО «АФАЛИНА», в таблице 4 отражается информация о регистрации в соответствующих государственных фондах.[17]

Таблица 4 -Регистрация в государственных фондах ООО «АФАЛИНА»

Внебюджетные фонды	Данные организации по внебюджетному фонду.
Регистрация в Пенсионном Фонде Российской Федерации (ПФР)	<p>Регистрационный номер: 033012014439.</p> <p>Дата регистрации: 22 июня 2006 года.</p> <p>Наименование органа ПФР: Управление Пенсионного фонда РФ в г. Туапсе Краснодарского края.</p> <p>ГРН внесения в ЕГРЮЛ записи: 2102365014123.</p> <p>Дата внесения в ЕГРЮЛ записи: 08 февраля 2010 года.</p>

Продолжение таблицы 4

Регистрация в Фонде Социального Страхования Российской Федерации (ФСС)	Регистрационный номер: 231961488923191. Дата регистрации: 15 июня 2006 года. Наименование органа ФСС: Филиал №19 Государственного учреждения - Краснодарского регионального отделения Фонда социального страхования Российской Федерации. ГРН внесения в ЕГРЮЛ записи: 2062365020111. Дата внесения в ЕГРЮЛ записи: 18 июля 2006 года.
--	--

ООО «АФАЛИНА» полностью соответствует требованиям законодательства Российской Федерации в части обязательного социального страхования и пенсионного обеспечения своих сотрудников.

Наличие регистрации в ключевых государственных фондах подтверждает соблюдение Организацией социальных гарантий для своих сотрудников и является важным элементом её организационно-правовой стабильности.

Бухгалтерская отчетность и финансовые результаты организации находятся в приложении 1 и 2.[16]

В таблице 5 представлены основные экономические показатели ООО «АФАЛИНА», характеризующие его финансовое состояние и результаты деятельности за отчетный период.

Таблица 5 -Основные экономические показатели ООО «АФАЛИНА»

Наименование показателя	Значения тыс.руб.			Абсолютная величина тыс.руб.		Темп роста %	
	2022	2023	2024	2023	2024	2023	2024
Выручка (тыс.руб)	43131	43640	44471	+509	+831	101%	102%
Себестоимость (тыс.руб)	39111	39815	39694	+704	-121	102%	100%
Чистая прибыль (тыс.руб)	3299	3252	3785	+47	- 533	98,5%	116%
Среднесписочная численность (чел)	7	6	7	-1	+1	85,7%	116,6%
Производительность труда. (тыс.руб)	6563,00	7273,33	6161,57	+710,33	-1,111,7	110,8%	84,7%

В таблице 6 показана динамика об численности персонала ООО «АФАЛИНА» за период с 2022 по 2024 год.

Таблица 6 -Численность рабочих в ООО «АФАЛИНА»

Показатель	Значение чел.			Абсолютное изменение чел.		Темп роста %	
	2022	2023	2024	2023	2024	2023	2024
Численность персонала Чел.	7	6	7	-1	+1	85,7%	116,6%
В том числе: Персонал АУП	2	2	2	0	0	0	0
Работники основного производства	5	4	5	-1	+1	80%	125%

Из элементов мотивационной политики магазина присутствует не полный соц. пакет, на пример выход на больничный никто не оплачивает. Численность сотрудников ООО «АФАЛИНА» –7 человек (так же есть сотрудники которые устроены не официально). Структура по работникам организации отражена в рисунке 1.



Рисунок 1 –Структура ООО «АФАЛИНА»

Организационная структура управления –это совокупность всех функциональных подразделений, взаимосвязанных в процессах обоснования, выработки, принятия и дальнейшей реализации управленческих решений. [18]

2.2 Оценка и анализ финансовых результатов деятельности

Комплексный анализ финансовых результатов включает в себя исследование различных аспектов деятельности предприятия: от оценки прибыльности и рентабельности до анализа ликвидности, платежеспособности, финансовой устойчивости, деловой активности и эффективности использования активов. Он позволяет не только констатировать факты, но и выявлять тенденции, прогнозировать будущие результаты, сравнивать показатели с отраслевыми стандартами и конкурентами, а также разрабатывать действенные рекомендации по улучшению финансового положения. [19]

Переходя от общих принципов к конкретной практике, приступаем к детальной оценке и анализу финансовых результатов деятельности ООО «АФАЛИНА». Главная задача – глубоко погрузиться в финансовую отчетность компании, выявить ключевые показатели, проследить их динамику и сделать обоснованные выводы о финансовом здоровье и эффективности работы данного предприятия. [20]

Для проведения этого всестороннего исследования в распоряжении имеется полный пакет отчетности: бухгалтерская отчетность за 2022, 2023 и 2024 годы, а также финансовая отчетность за 2022, 2023 и 2024 годы. Наличие данных за два последовательных отчетных периода позволит провести сравнительный анализ, выявить тенденции изменения важнейших экономических показателей и оценить динамику развития ООО «АФАЛИНА».

Горизонтальный анализ баланса ООО «АФАЛИНА» за 2022год за 2023 год и за 2024год представлен в таблице, демонстрирующий изменение абсолютных и относительных значений статей активов, обязательств и

капитала за отчетный период. Рассмотрим более подробно все изменения показателей и темп роста в таблице 7

Таблица 7-Горизонтальный анализ баланса ООО «АФАЛИНА»

Наименование показателя	Значение тыс.руб			Изменения тыс.руб		Темп роста %	
	2022	2023	2024	2023	2024	2023	2024
АКТИВ							
Запасы	4148	4125	4085	-23	-40	99%	99%
Денежные средства и денежные эквиваленты	289	341	120	+52	-221	118%	35%
Финансовые и другие оборотные активы (включая дебиторскую задолженность)	164	53	76	-111	+23	32%	143%
БАЛАНС	4601	4519	4281	-82	-238	98%	95%
ПАССИВ							
Капитал и резервы	703	627	489	-76	-138	89%	78%
Кредиторская задолженность	3898	3892	3792	-6	-100	100%	97%
БАЛАНС	4601	4519	4281	-82	-238	98%	95%

Из данной таблицы можно заметить, что баланс сокращается. Общая сумма активов и пассивов сокращается. Например в 2022 году валюта баланса сократилась с 4601 тысяч рублей до 4519 тысяч рублей в 2023 году. И далее в 2024 году так же уменьшилась до 4281 тысячи рублей. За все три года идёт уменьшение общего баланса.

– В активе доминируют запасы, которые остаются основным элементом и при этом стабильно снижаются по абсолютной величине, что вместе с общим сокращением баланса отражает изменение структуры актива.

– Денежные средства и денежные эквиваленты сильно снижаются к 2024 году. Это указывает на значительный спад ликвидности на уровне денежных средств.

– Прочие оборотные активы (включая дебиторскую задолженность) остаются незначительным блоком актива. В целом эта часть активов сокращается в 2023 году и частично восстанавливается в 2024 году.

– Пассивы: собственный капитал (капитал и резервы) падает постоянно. Это снижает «буфер» собственного капитала в структуре пассивов.

– Кредиторская задолженность остается существенной частью пассивов и даже растет по доле в структуре пассивов. В абсолютном выражении небольшие изменения, но вклад в общую структуру пассивов сохраняется.

– Взаимосвязь актива и пассива сохраняется в рамках баланса (итоговые суммы по году совпадают), однако внутри структуры происходят заметные сдвиги: уменьшение капитала и усиление роли кредиторской задолженности на фоне сокращения наличности.

– Запасы остаются доминирующим элементом актива, что говорит о сильной операционной привязке к запасам. Однако их абсолютное снижение наряду с общим снижением баланса указывает на перераспределение ресурсов внутри баланса.

– Ликвидная часть активов существенно ухудшается к 2024 году (значимый спад денежных средств до минимума). Это сигнал к потенциальным рискам по покрытию текущих обязательств и к необходимости управлять оборотным капиталом.

– Собственный капитал снижается, что уменьшает финансовый «буфер» и может увеличить зависимость баланса от внешних источников финансирования (кредиторская задолженность сохраняется значимой частью пассивов).

– Дефицит ликвидности в сочетании с устойчивым уровнем кредиторской задолженности может сигнализировать о рисках в краткосрочной платежеспособности и финансовой устойчивости, особенно при негативном сценарии во внешних условиях.

Далее проведем горизонтальный анализ финансовых результатов ООО «АФАЛИНА» за 2022 год, 2023 год и 2024 год. Данный анализ, представленный в следующей таблице, позволит оценить динамику доходов,

расходов и прибыли компании, а также выявить основные факторы, повлиявшие на изменение финансовых показателей. Вся информация отражена в таблице 8.

Таблица 8- Горизонтальный анализ финансовых результатов ООО «АФАЛИНА»

Наименование показателя	Значение тыс.руб			Изменения тыс.руб		Темп роста %	
	2022	2023	2024	2023	2024	2023	2024
Выручка	43131	43640	44471	+509	+831	101%	102%
Расходы по обычной деятельности	(39111)	(39815)	(39694)	+704	-121	102%	100%
Налоги на прибыль (доходы)	(721)	(573)	(992)	-148	+419	79%	173%
Чистая прибыль (убыток)	3299	3252	3785	-47	+533	98,5%	116%

Выводы по горизонтальному анализу финансовых результатов:

– Выручка демонстрирует устойчивый рост по годам: 2023 выше 2022, 2024 выше 2023.

– Расходы по обычной деятельности также растут, но темп роста ближе к динамике выручки и в 2024 году сохраняют уровень близкий к предыдущему году.

– Чистая прибыль колеблется вместе с налогами и выручкой: в 2023 году небольшой спад по сравнению с 2022, в 2024 году заметный рост и превышение уровня 2022.

– Изменение к 2022 году: выручка выросла на +509 тыс.руб.; расходы по обычной деятельности увеличились на +704 тыс.руб.; налоги снизились на -148 тыс.руб.; чистая прибыль снизилась на -47 тыс.руб.

– Темп роста к 2022 году: по таблице около 101% для выручки и примерно 102% для расходов; налоговая часть снизилась до 79% от предыдущего года; чистая прибыль – примерно 98% от уровня 2022.

– Интерпретация: рост выручки сопровождался ростом операционных затрат, что привело к небольшому снижению чистой прибыли в 2023 году. Налоги снизились, что смягчило общий эффект на чистую прибыль.

– Изменение к 2023 году: выручка выросла на +831 тыс.руб.; расходы по обычной деятельности снизились на -121 тыс.руб.; налоги выросли на +419 тыс.руб.; чистая прибыль выросла на +533 тыс.руб.

– Темп роста к 2023 году: выручка примерно на 102% к предыдущему году; налоги – существенно выросли (до 173% относительно 2023); чистая прибыль – около 116% к 2023 году.

Общие выводы по таблице:

– Тренд выручки: последовательный рост на протяжении трех лет.

– Операционные затраты: рост в 2023 году, затем стабилизация/снижение в 2024 году, что влияет на динамику чистой прибыли.

– Чистая прибыль: небольшой спад в 2023 году по сравнению с 2022 годом, затем значительный рост в 2024 году, достигающий максимума за три года.

– Таблица иллюстрирует, как изменения в выручке и налогах сказываются на чистой прибыли. В 2024 году рост выручки и снижение/незначительные изменения по расходам позволили компенсировать возросшую налоговую нагрузку и повысить чистую прибыль.

– В разделе можно отметить: рост выручки не сопровождается пропорциональным ростом затрат, что создает предпосылки к более благоприятной динамике прибыли в будущем, однако налоговая часть может вносить существенную волатильность в итоговый результат.

Далее проведём вертикальный анализ баланса ООО «АФАЛИНА». Он показан в таблице 9.

Таблица 9-Вертикальный анализ баланса ООО «АФАЛИНА»

Наименование показателя	Значение тыс.руб			Удельный вес %			Изменения доли %	
	2022	2023	2024	2022	2023	2024	2023	2024
АКТИВ								
Запасы	4148	4125	4085	90,1%	91,2%	95,4%	1,1	4,2

Продолжение таблицы 9

Денежные средства и денежные эквиваленты	289	341	120	6,3%	7,5%	2,8%	1,2	-4,7
Финансовые и другие оборотные активы (включая дебиторскую задолженность)	164	53	76	3,7%	1,2%	1,8%	-2,5	0,6
БАЛАНС	4601	4519	4281	100%	100%	100%	-	-
ПАССИВ								
Капитал и резервы	703	627	489	15,7%	13,9%	11,4%	-1,8	-2,5
Кредиторская задолженность	3898	3892	3792	84,7%	86,1%	88,6%	1,4	2,5
БАЛАНС	4601	4519	4281	100%	100%	100%		

Выводы по вертикальному анализу:

– Запасы остаются доминирующим компонентом активов и их доля возрастает. Изменение доли к 2023 году +1,1%, к 2024 году +4,2%.

– Денежные средства и денежные эквиваленты уменьшаются в относительном весе. Изменение к 2023 году +1,2%, к 2024 году -4,7%.

– Прочие финансовые и оборотные активы (включая дебиторскую задолженность) занимают небольшой, но снижающийся сегмент.

– Капитал и резервы снижаются. Изменение к 2023 году -1,8%, к 2024 году -2,5%.

– Кредиторская задолженность растет по доле в активах. Изменение к 2023 году +1,4%, к 2024 году +2,5%.

– Общий итог: балансы в 2022, 2023 и 2024 годах сохраняют равновесие по принципу 100%: сумма удельных весов активов и пассивов соответствует 100%.

Ключевые выводы по характеру изменений:

– Структура активов становится более «загруженной» запасами: доля запасов во всех годах самая высокая и с годами возрастает, что указывает на устойчивую зависимость бизнеса от запасов как части активов.

– Денежные средства погашают обязательства, особенно к 2024 году. Это означает изменение распределения ресурсов внутри актива без учета внешних факторов.

– По источникам формирования имущества наблюдается усиление внешнего финансирования за счет роста доли кредиторской задолженности и одновременное снижение собственного капитала. Это приводит к большей зависимости от заемного капитала.

– В целом структура баланса демонстрирует перераспределение между компонентами: активы становятся более сконцентрированы в запасах, а капитал – менее значимый в общей структуре пассивов.

Вертикальный анализ здесь служит инструментом описания структуры баланса: какие блоки занимают больше или меньше места, как их доли меняются год к году. [21]

Далее представлен в таблице 10 анализ финансовых результатов ООО «АФАЛИНА».

Таблица 10- Вертикальный анализ финансовых результатов ООО «АФАЛИНА»

Наименование показателя	Значение тыс.руб			Удельный вес %		
	2022	2023	2024	2022	2023	2024
Выручка	43131	43640	44471	100%	100%	100%
Расходы по обычной деятельности	(39111)	(39815)	(39694)	-90,7%	-91,24%	-89,26%
Налоги на прибыль (доходы)	(721)	(573)	(992)	-1,67%	-1,31%	-2,23%
Чистая прибыль (убыток)	3299	3252	3785	7,65%	7,45%	8,51%

По расчетам основную массу дохода компании составляют операционные затраты, которые сохраняют примерно сопоставимый уровень пропорций к выручке, с незначительным улучшением в 2024 году по отношению к 2023 году.

Доля налогов колеблется в пределах нескольких процентных пунктов, оставаясь небольшой по сравнению с выручкой.

Чистая прибыль демонстрирует тенденцию к умеренной стабилизации с небольшим снижением в 2023 году и заметным ростом в 2024 году.

– 2022 к 2023 году: доля расходов по обычной деятельности увеличилась (с 90,7% до 91,24%), что совпало с небольшим снижением доли чистой прибыли (с 7,65% до 7,45%). Налоги снизились с 1,67% до 1,31%. В совокупности это привело к небольшому сокращению чистой прибыли в 2023 году.

– 2023 к 2024 году: расходы по обычной деятельности снизились в долевом выражении (с 91,24% до 89,26%), налоги увеличились (с 1,31% до 2,23%). Несмотря на рост налоговой доли, чистая прибыль повысилась с 7,45% до 8,51%. Это говорит о том, что рост выручки и/или операционной прибыли превысил рост налоговой нагрузки, что позволило увеличить долю чистой прибыли в структуре выручки.

Контекст и интерпретации:

– Вертикальный анализ здесь демонстрирует чистую структуру распределения выручки на расходы, налоги и чистую прибыль. Он позволяет увидеть, какие статьи занимают пропорционально больше места в выручке и как эта пропорция меняется со временем.

– По сути дела, в течение рассматриваемого периода доминируют операционные расходы, составляющие основную часть выручки. Небольшие колебания в долях налогов и чистой прибыли отражают ответы бизнеса на изменение операционных условий и налоговой нагрузки, но без знания абсолютных величин трудно однозначно оценить масштабы влияния.

Далее рассмотрим анализ ликвидности ООО «АФАЛИНА». Данные представлены в таблице 11.

Таблица 11 - Анализ ликвидности баланса ООО «АФАЛИНА»

Показатель	Значения			Изменения		Нормативное ограничение
	2022	2023	2024	2023	2024	
Коэффициент текущей ликвидности	1.18	1.16	1.13	-0,02	-0,03	Норма 1,5 – 2,5
Коэффициент быстрой ликвидности	0.12	0.10	0.05	-0,02	-0,05	Норма выше 1
Коэффициент абсолютной ликвидности	0.07	0.09	0.03	-0,02	-0,06	Норма 0,2-0,5

Коэффициент текущей ликвидности: анализ данных демонстрирует тенденцию к снижению коэффициента текущей ликвидности в течение рассматриваемого периода. В 2022 году коэффициент составлял 1.18, в 2023 году снизился до 1.16, а в 2024 году достиг значения 1.13.

Однако, значение коэффициента остается относительно низким и не достигает оптимального диапазона (1.5-2.5). Это свидетельствует о том, что компания имеет ограниченный запас ликвидности и может столкнуться с трудностями в случае возникновения непредвиденных расходов или задержек в поступлении денежных средств. Снижение коэффициента в динамике вызывает определенную обеспокоенность, так как указывает на ухудшение способности компании оперативно погашать свои краткосрочные долги.



Более подробную динамику можно рассмотреть на рисунке 2.

Рисунок 2 -Показателей ликвидности ООО «АФАЛИНА»

Коэффициент быстрой ликвидности: анализ данных демонстрирует крайне низкие значения коэффициента быстрой ликвидности во все три года рассматриваемого периода. Наблюдается устойчивая тенденция к снижению показателя, что вызывает серьезную обеспокоенность. В 2022 году коэффициент составлял 0.12, в 2023 году снизился до 0.10, а в 2024 году достиг критически низкого значения 0.05.

Во все три года коэффициент быстрой ликвидности ООО «АФАЛИНА» находится ниже 1, что указывает на то, что компания не может погасить свои краткосрочные обязательства, полагаясь только на наиболее ликвидные активы (денежные средства, краткосрочные финансовые вложения и дебиторскую задолженность). Это свидетельствует о высокой степени финансовой зависимости от реализации запасов и/или привлечения дополнительного финансирования.

Существенное снижение коэффициента в динамике усугубляет данную ситуацию и указывает на ухудшение способности компании оперативно погашать свои краткосрочные долги. В 2024 году, при значении коэффициента 0.05, компания способна погасить лишь 5% своих краткосрочных обязательств за счет наиболее ликвидных активов, что создает крайне высокий риск возникновения кассового разрыва и неплатежеспособности.

Коэффициент абсолютной ликвидности: анализ данных демонстрирует крайне низкие значения коэффициента абсолютной ликвидности во все три года рассматриваемого периода. Наблюдается незначительное колебание значения, однако оно остается существенно ниже критического порога в 0.2. Более того, в 2024 году наблюдается резкое снижение показателя до 0.03.

Во все три года коэффициент абсолютной ликвидности ООО «АФАЛИНА» находится значительно ниже 0.2, что является крайне негативным сигналом. Это означает, что компания располагает крайне ограниченным объемом денежных средств и их эквивалентов для немедленного погашения своих краткосрочных обязательств. В случае предъявления кредиторами требования о немедленной оплате долга, компания не сможет расплатиться даже частично.

Компания подвержена значительному риску неплатежеспособности и может столкнуться с серьезными проблемами в операционной деятельности, включая невозможность своевременной оплаты поставщикам, заработной платы сотрудникам и других текущих расходов. Резкое снижение коэффициента в 2024 году усугубляет данную ситуацию и требует немедленного вмешательства. [22]

Далее в таблице 12 был проведён анализ финансовой устойчивости, а на рисунке 3 показана динамика изменений показателей.

Таблица 12- Анализ финансовой устойчивости ООО «АФАЛИНА»

Показатель	Значение			Нормативное ограничение	Изменения	
	2022	2023	2024		2023	2024
Коэффициент капитализации соотношения заёмных и собственных средств	5,54	6,2	7,75	Не менее 1,5	0,66	1,55
Коэффициент обеспеченности собственными источниками финансирования	0,15	0,14	0,11	Больше 0,1 Оптимально 0,5	-0,01	-0,03
Коэффициент автономии	0,15	0,14	0,11	Больше 0,4	-0,01	-0,03
Коэффициент финансирования	0,18	0,16	0,13	Больше 0,7 Оптимальной 0,5	-0,02	-0,03
Коэффициент финансовой устойчивости	0,88	0,89	0,91	Больше 0,5	+0,01	+0,02
Коэффициент соотношения кредиторской и дебиторской задолженности	23,76	73,43	49,9	Оптимально 1	+49,67	-23,53

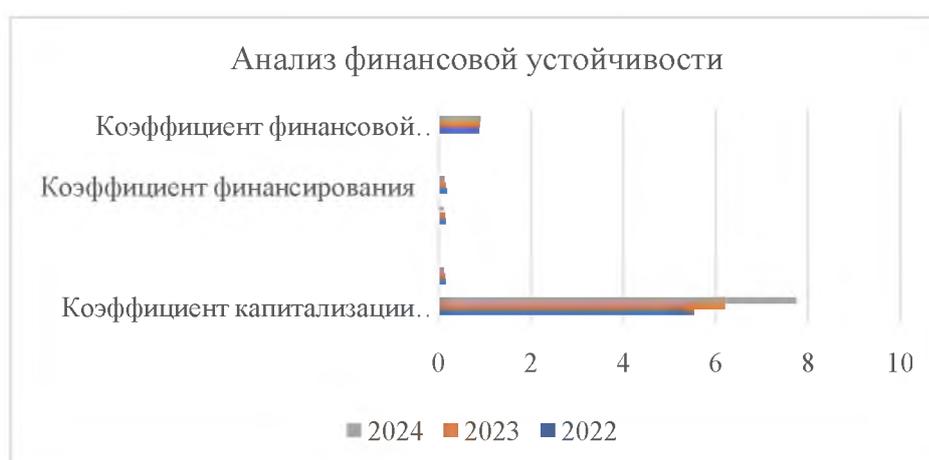


Рисунок 3 - Показатели финансовой устойчивости ООО «АФАЛИНА»

1. Коэффициент капитализации соотношения заёмных и собственных средств: коэффициент значительно превышает нормативное значение во все рассматриваемые периоды. Это говорит о высокой зависимости компании от заемных средств. С каждым годом зависимость от заемного капитала увеличивается, что повышает финансовый риск. Компания финансирует свою деятельность в основном за счет кредитов и займов, а не за счет собственных средств.

Необходимо пересмотреть структуру капитала, стремиться к увеличению доли собственного капитала и снижению долговой нагрузки.

2. Коэффициент обеспеченности собственными источниками финансирования: коэффициент превышает минимальный норматив, но значительно ниже оптимального значения. Это подтверждает, что доля собственных средств в финансировании активов компании относительно невелика. Наблюдается тенденция к снижению коэффициента, что указывает на ухудшение финансовой независимости.

Необходимо искать возможности для увеличения собственного капитала (например, за счет нераспределенной прибыли, выпуска акций).

3. Коэффициент автономии: коэффициент значительно ниже нормативного значения во все периоды. Это означает, что компания в значительной степени зависит от внешних источников финансирования и имеет низкую финансовую независимость. Тенденция к снижению коэффициента указывает на ухудшение финансовой устойчивости.

Критически важно увеличить долю собственного капитала в структуре финансирования.

4. Коэффициент финансирования: коэффициент значительно ниже как нормативного, так и оптимального значения. Это говорит о том, что большая часть активов компании финансируется за счет заемных средств. Снижение коэффициента в динамике усугубляет ситуацию.

Необходимо сократить долю заемных средств в финансировании активов.

5. Коэффициент финансовой устойчивости: коэффициент стабильно превышает нормативное значение, что говорит о высокой финансовой устойчивости компании в целом. Это означает, что компания способна покрыть свои обязательства за счет имеющихся активов.[23]

Этот коэффициент является положительным сигналом, но его следует рассматривать в контексте других коэффициентов.

6. Коэффициент соотношения кредиторской и дебиторской задолженности: коэффициент значительно превышает оптимальное значение во все периоды. Это означает, что кредиторская задолженность компании значительно превышает дебиторскую. В 2023 году наблюдается резкий рост коэффициента, что может свидетельствовать о проблемах с платежеспособностью или о неэффективной политике управления дебиторской и кредиторской задолженностью. В 2024 году наблюдается снижение, но значение все еще высокое.

Необходимо оптимизировать управление дебиторской и кредиторской задолженностью. Следует ускорить оборачиваемость дебиторской задолженности и, возможно, пересмотреть условия работы с кредиторами.

Финансовая устойчивость компании неоднозначна. Несмотря на высокий коэффициент финансовой устойчивости, другие коэффициенты указывают на высокую зависимость от заемных средств и низкую финансовую независимость.

Наблюдается ухудшение финансового состояния в динамике. Большинство коэффициентов демонстрируют тенденцию к ухудшению с 2022 по 2024 год.

Ключевая проблема – недостаток собственного капитала. Необходимо искать способы увеличения доли собственного капитала в структуре финансирования.

Необходимо оптимизировать управление задолженностью. Особенно важно обратить внимание на соотношение кредиторской и дебиторской задолженности.

Для проведения анализа деловой активности (оборачиваемости) ООО «АФАЛИНА» будем использовать представленные данные бухгалтерской и финансовой отчетности за 2022-2024 годы. Этот анализ показан в таблице 13.[24]

Таблица 13 - Анализ деловой активности ООО «АФАЛИНА»

Показатели	Абсолютные величины ед.		
	2022	2023	2024
1.Оборачиваемость запасов	10,39	10.55	10.83
Период оборота запасов (в днях)	35,13	34,6	33,7
2.Оборачиваемость оборотных активов	9,37	9.57	10.11
Период оборота оборотных активов	38,95	38.1	36.1
3.Оборачиваемость кредиторской задолженности	11,06	11,20	11,57
Период оборота кредиторской задолженности (дни)	33	32,6	35,4

Анализ оборачиваемости запасов: наблюдается положительная динамика в показателе оборачиваемости запасов, характеризующаяся постепенным увеличением в течение анализируемого периода. Данная тенденция свидетельствует о повышении эффективности управления запасами и оптимизации процессов их реализации. Сокращение периода оборота запасов является благоприятным сигналом, указывающим на ускорение процесса конвертации запасов в денежные средства, что, в свою очередь, способствует высвобождению капитала, ранее замороженного в товарно-материальных ценностях. Ускорение оборачиваемости может быть обусловлено рядом факторов, включая повышение спроса на продукцию, оптимизацию логистических процессов, улучшение маркетинговой стратегии и более точное прогнозирование потребностей рынка.

Анализ оборачиваемости оборотных активов: проведенный анализ выявил тенденцию к увеличению оборачиваемости оборотных активов, что является индикатором повышения эффективности использования компанией

своих оборотных средств в процессе хозяйственной деятельности. Увеличение данного показателя свидетельствует о более эффективном генерировании выручки на единицу вложенного в оборотные активы капитала. Сокращение периода оборота оборотных активов указывает на ускорение цикла превращения оборотных активов в денежные средства и, как следствие, на повышение финансовой устойчивости компании. Данная динамика может быть результатом оптимизации дебиторской и кредиторской задолженности, повышения эффективности управления запасами и улучшения общей операционной деятельности.

Анализ оборачиваемости кредиторской задолженности: после расчета показателей оборачиваемости запасов и оборотных активов был проведен анализ оборачиваемости кредиторской задолженности. В течение анализируемого периода наблюдается устойчивый рост данного показателя. Это свидетельствует об увеличении частоты погашения обязательств перед поставщиками в течение года, что, в свою очередь, может оказывать положительное влияние на ликвидность компании и ее кредитную репутацию. Однако, следует отметить, что чрезмерное увеличение оборачиваемости кредиторской задолженности может привести к снижению использования поставщиков в качестве источника краткосрочного финансирования, а также к ухудшению условий сотрудничества, таких как потеря скидок за отсрочку платежа или снижение гибкости в графике оплаты. За период анализа рост оборачиваемости кредиторской задолженности составил приблизительно 4,5%, что требует дальнейшего мониторинга и анализа для определения оптимального баланса между поддержанием ликвидности и сохранением выгодных условий сотрудничества с поставщиками. Необходимо учитывать отраслевые особенности и специфику взаимоотношений с ключевыми поставщиками при интерпретации данной динамики.

Далее был проведён анализ рентабельности, который является завершающим этапом в изучении финансовых итогов деятельности компании. Целью данного анализа является оценка эффективности использования

ресурсов ООО «АФАЛИНА» для получения прибыли, а также выявление резервов повышения доходности. Доходность или результативность от реализации товаров определяется как соотношение прибыли к общему объему сбыта. Полученные значения рентабельности будут сопоставлены с отраслевыми показателями и данными за предыдущие периоды для выявления тенденций и определения конкурентоспособности компании (таблица 14)[26]

Таблица 14- Анализ рентабельности ООО «АФАЛИНА»

Показатель	Значение			Изменения	
	2022	2023	2024	2023	2024
Рентабельность продаж	7,64%	7,45%	8,5%	-0,19	1,05
Рентабельность активов	71,67%	71,96%	88,38%	0,29	16,42
Рентабельность собственного капитала	468,14%	518,95%	772,06%	50,81	253,11

Ключевые выводы:

– За три года наблюдается позитивная динамика всех трёх показателей рентабельности: растут к 2024 году по отношению к 2022 году, причем скачок особенно заметен в рентабельности собственного капитала

– Рентабельность продаж демонстрирует плавное увеличение: с 7,64% в 2022 году до 7,45% в 2023 году и затем до 8,5% в 2024 году. в 2024 году выручка смогла превзойти увеличение затрат за счёт повышения эффективности или изменения ценовой конъюнктуры, что привело к росту продаж по сравнению с 2022 годом и восстановлению после снижения в 2023 году.

– Рентабельность активов остаётся очень высокой в течение всего периода и значительно возрастает в 2024 году: 71,67% (2022), 71,96% (2023) и 88,38% (2024). Это свидетельствует о более эффективном использовании активов для генерации прибыли в 2024 году. Рост активов в 2024 году указывает на более эффективное использование совокупных активов для получения чистой прибыли.

– Рентабельность собственного капитала демонстрирует наиболее резкую динамику: 468,14% (2022), 518,95% (2023) и 772,06% (2024). Значительный рост ROE указывает на очень высокую отдачу на вложенный капитал, что часто связано с малым базовым объемом собственного капитала или с ростом чистой прибыли при небольшом объеме капитала. Это требует осторожности в интерпретации без контекста баланса и капитала.

– По трём указанным показателям видно общее положительное направление: рентабельность возрастает в 2024 году по сравнению с 2022 годом.

– Наиболее высокими темпами растёт рентабельность собственного капитала: рост до уровня 772,06% указывает на крайне высокую отдачу на вложенный капитал, что требует проверки структуры капитала и состава прибыли.

– В рамках представленных данных можно констатировать улучшение рентабельности продаж и рост эффективности использования активов, однако выводы о устойчивости и причинах изменений ограничены отсутствием контекста баланса, структуры затрат и денежных потоков.

Далее проведём анализ выручки по ассортименту в ООО «АФАЛИНА» (таблица 15):

– Молочные продукты: молоко, кефир, йогурт, творог, сыры, сливочное масло и т.д.;

– Хлебобулочные изделия: хлеб, булочки, пироги, торты, печенье и т.д.;

– Бакалея: крупы, макаронные изделия, сахар, соль, консервы, растительное масло и т.д.;

– Сладости: конфеты, шоколад, вафли, зефир, мармелад, печенье и т.д.;

– Напитки: вода, соки, газированные напитки, чай, кофе и т.д.;

– Фрукты и овощи: свежие фрукты и овощи;

– Мясные и колбасные изделия.

Таблица 15 - Выручка по ассортиментным группам (в тыс. руб.)

Ассортиментная группа	Значение			Доля в общей выручке
	2022	2023	2024	

Молочные продукты	12 939	13 320	13 860	31.2%
Хлебобулочные изделия	8 626	8 850	9 200	20.7%
Бакалея	7 282	7 500	7800	17,5%
Сладости	5124	5300	5500	12,4%
Напитки	4063	4200	4400	9,9%

Продолжение таблицы 15

Фрукты и овощи	3000	3200	3300	7,4%
Мясные и колбасные изделия	2100	2270	2411	5,4%
Итого	43131	43640	44471	100%

Молочные продукты: является лидером по объему выручки. Наблюдается стабильный рост продаж в течение всего периода, что может быть связано с увеличением спроса на здоровое питание или расширением ассортимента.

Хлебобулочные изделия: вторая по значимости группа товаров. Также демонстрирует стабильный рост выручки.

Бакалея: выручка по данной группе товаров также растет, хотя и более умеренными темпами.

Сладости: наблюдается стабильный рост выручки, что может быть связано с сезонными колебаниями спроса или проведением маркетинговых акций.

Напитки: выручка по данной группе товаров растет, что может быть связано с увеличением спроса на прохладительные напитки в теплое время года.

Фрукты и овощи: выручка по данной группе товаров растет, что может быть связано с увеличением спроса на свежие продукты.

Мясные и колбасные изделия: небольшая группа товаров, выручка по которой растет.

Компания «АФАЛИНА» является розничным предприятием, специализирующимся на продаже продуктов питания. Молочные продукты,

хлебобулочные изделия и бакалея обеспечивают основную часть выручки компании.

Компания демонстрирует положительную динамику выручки в целом. Рост выручки обусловлен увеличением продаж по всем основным группам товаров.

Компания имеет сбалансированный ассортимент. Все группы товаров вносят вклад в общую выручку.

Компания имеет потенциал для дальнейшего роста выручки. Для этого необходимо продолжать развивать основные группы товаров, оптимизировать ассортимент и улучшать качество обслуживания клиентов.

3 Направления совершенствования финансовых результатов в ООО «АФАЛИНА»

3.1 Мероприятия по совершенствованию финансовых результатов

Проведенный в предыдущих главах анализ финансовых результатов деятельности ООО «АФАЛИНА» позволил не только глубоко изучить динамику и структуру ключевых финансовых показателей компании, но и выявить их сильные и слабые стороны. В ходе исследования были определены факторы, оказывающие как положительное, так и отрицательное влияние на финансовое состояние предприятия, установлены текущие тенденции, а также выявлены скрытые резервы и узкие места, требующие пристального управленческого внимания.

Однако ценность любого аналитического исследования заключается не только в констатации фактов и выявлении проблем, но, прежде всего, в формировании прочной основы для разработки и принятия обоснованных управленческих решений. Логическим продолжением и кульминацией данной дипломной работы является разработка конкретных, адресных и практически реализуемых мероприятий, направленных на совершенствование выявленных аспектов и повышение общей финансовой эффективности функционирования ООО «АФАЛИНА».

Целью данного раздела является не только теоретическое обоснование, но и предложение практических шагов, способных оказать реальное положительное влияние на финансовое положение компании, обеспечить ее устойчивый рост, оптимизировать использование ресурсов и укрепить конкурентные позиции на рынке. Предлагаемые мероприятия будут разработаны с учетом специфики деятельности ООО «АФАЛИНА», ее уникальных особенностей, выявленных проблем и имеющегося потенциала, и призваны трансформировать аналитические выводы в конкретные действия для достижения стратегических и тактических финансовых целей предприятия.

Из основных проблем, которые были выявлены в ходе анализа деятельности предприятия ООО «АФАЛИНА» можно выделить и рассмотреть на рисунке 4.



Рисунок 4 – Выявленные проблемы и пути их решения

–Очень большая себестоимость по отношению к выручке. Следующие мероприятия по улучшению будут стремиться снизить её и оптимизировать.

– Очень маленький размер выручки по отношению к себестоимости. Из прошлого пункта вытекает так же другая проблема – проблема с достаточно низкой выручкой. Так же при полном анализе будут введены рекомендации по её увеличению.

– Работа с персоналом. После проведения анализа было выявлено, что персонал не обучен работе с людьми. Люди жалуются на их не компетентность, из-за чего рейтинг магазина в интернете становится ниже. Так же проблема заключается в том, что все некоторые кассы отвечают за определённые товары

в магазине. Из-за чего, при большом потоке людей может складываться очередь.
[30]

– Отсутствие порядка в магазине. В отделе с напитками часто стоят огромные коробки с поставками, из-за чего передвигаться покупателям затруднительно.

– Маркетинг. Хотя данный магазин в своём районе пользуется спросом, нужно внедрять больше систем для увеличения потоков людей. Это положительно скажется на росте выручки.

Проведём более детальный разбор мероприятий по снижению себестоимости. [28]

Первое что можно выделить – это оптимизация затрат на закупку, хранение и реализацию товаров:

– Переговоры с поставщиками о скидках за объем, сезонные скидки, отсрочку платежа.

– Поиск альтернативных поставщиков для сравнения цен и условий.

– Оптовые закупки наиболее ходовых товаров. Закупать товары, которые пользуются спросом у людей в большем количестве, у поставщиков с меньшей стоимостью. Проблема таких закупок – сроки годности. Поэтому нужно крайне внимательно подходить к данному вопросу.

– Участие в акциях и распродажах поставщиков. Многие поставщики в преддверии праздников устраивают акции. Поэтому, в такие моменты очень выгодно закупать продукцию.

Ожидаемый эффект: снижение затрат на закупку на 5%.

Управление запасами:

– Внедрение системы учета запасов (даже простая таблица Excel). Было выявлено, что большая часть документации храниться по прежнему на бумажных носителях. С одной стороны это правильно, но с другой стороны, перенести все учеты на электронные носители оптимизировало бы работу предприятия.

– Минимизация остатков товаров с коротким сроком годности. Тщательно следить за товаром находящийся на прилавках магазина, и вовремя выявлять продукты, у которых срок годности подходит к концу. Сюда же входит проведение регулярных инвентаризации.

Ожидаемый эффект: снижение потерь от порчи товаров, уменьшение затрат на хранение. Снижение затрат на 3%.

Энергосбережение:

– Замена ламп на энергосберегающие.

– Оптимизация работы холодильного оборудования регулярная разморозка, контроль температуры.

Ожидаемый эффект: снижение затрат на электроэнергию на 1-2%.

После детального осмотра пунктов по снижению себестоимости, проведём мероприятия по увеличению выручки. [29]

Ассортиментная политика:

– Расширение ассортимента товаров, пользующихся спросом у туристов (вода, снеки, мороженное солнцезащитные средства, пляжные товары). ООО «АФАЛИНА» имеет достаточно выгодное расположение. Люди которые ходят на городской пляж могут зайти и купить товары по низким ценам. Обычно ларьки на пляжах очень завышают свои цены, поэтому «АФАЛИНА» будет хорошей альтернативой. Так же в зимний сезон можно расширить ассортимент товаров на такие позиции как: мясо, конфеты, специи и многое другое.

– Включение в ассортимент местных продуктов (сыры, мед, фрукты, овощи). Акцент на уникальность и поддержку местных производителей.

Ожидаемый эффект: увеличение выручки на 5-7%.

Маркетинг и реклама:

– Создание группы в социальных сетях (ВКонтакте, Одноклассники) с информацией об акциях, скидках, новых поступлениях. При изучения информационного ресурса «интернет», было выявлено, что у организации нет своих социальных сетей. В нынешнее время все люди пользуются интернетом,

поэтому создание информационного сайта помогло бы организации всегда держать обратную связь с клиентами.

– Распространение листовок и флаеров вблизи магазина (особенно на пути к морю и рынку). Само предприятие хоть и имеет хорошее расположение, но из-за отсутствия больших вывесок, и не сильно заметного входа, теряется на фоне городского шума.

– Проведение акций и скидок. Например в летние сезоны можно использовать различные акции например «2+1» или скидки 10 процентов.

Ожидаемый эффект: увеличение потока покупателей на 5%.

Улучшение обслуживания:

– Обучение персонала вежливому и внимательному обслуживанию. При анализе было выявлено, что посетители часто жалуются на не компетентных сотрудников.

– Поддержание чистоты и порядка в магазине. В отделе с напитками постоянно имеются огромное количество не распакованного товара, которое препятствует покупателям.

Ожидаемый эффект: повышение лояльности покупателей на 3%.

Программа лояльности:

– Внедрение системы скидок для постоянных покупателей. Например, дисконтные карты.

Ожидаемый эффект: удержание клиентов и увеличение частоты покупок на 2%%.

Предложенный комплекс мероприятий позволит ООО «АФАЛИНА» значительно повысить прибыльность. Важно помнить о необходимости постоянного мониторинга результатов и корректировки стратегии в зависимости от изменяющихся условий рынка. Учитывая расположение магазина в Туапсе, акцент на товары для туристов и местные продукты может стать ключевым фактором успеха.

3.2 Расчёт экономической эффективности мероприятий

В предыдущей главе был проведен комплексный анализ текущего состояния ООО «АФАЛИНА», выявлены ключевые резервы повышения эффективности его деятельности и сформирован перечень мероприятий, направленных на оптимизацию экономических процессов посредством снижения себестоимости продукции и увеличения объема выручки. Данные мероприятия, основанные на результатах факторного анализа и выявленных проблемах в управлении затратами и сбытом, представляют собой потенциал для повышения конкурентоспособности предприятия и улучшения его финансовых показателей. Однако, для принятия обоснованного управленческого решения о целесообразности внедрения предложенных мероприятий, необходимо провести их количественную оценку и определить экономическую эффективность.

После проведенного анализа мероприятий по улучшению, нужно рассчитать их пользу. Как эффективно увеличиться выручка, снижется себестоимость и какой пользу даст работа с персоналом и маркетингом.

Этот план объединяет мероприятия по снижению себестоимости и увеличению выручки, с подробным экономическим расчетом и анализом изменений.

В рамках анализа деятельности ООО «АФАЛИНА» и разработки мероприятий по повышению эффективности, был проведен детальный анализ структуры себестоимости продукции. Результаты данного анализа позволили выявить резервы снижения затрат и сформировать комплекс мероприятий, представленных в таблице 16.

Таблица 16 - Мероприятия по снижению себестоимости ООО «АФАЛИНА»

Предложенные мероприятия по улучшению	Ожидаемый эффект %	Расчёт тыс.руб.	Экономия тыс.руб.
Оптимизация закупок	Снижение затрат на 5%	$39694 * 0.05 = 1587,76$	1587,76
Управление	Снижение	$38106.24 * 0.03 = 1143,18$	1143,18

запасами	затрат на 3%		
----------	--------------	--	--

Продолжение таблицы 16

Энергосбережение	Снижение затрат на 2%	$36963,06 * 0.02 = 739,26$	739,26
Итого:		36223,8	3470,2

В предыдущих разделах дипломной работы был проведен анализ факторов, влияющих на объем выручки ООО «АФАЛИНА». На основе этого анализа разработан комплекс мероприятий, направленных на увеличение выручки, которые систематизированы и представлены в таблице 17.

Таблица 17 - Мероприятия по увеличению выручки ООО «АФАЛИНА»

Предложенные мероприятия по улучшению	Ожидаемый эффект %	Расчёт тыс.руб.	Увеличение выручки тыс.руб
Ассортиментная политика	Увеличение выручки на 5-7%	$44471 * 0.06 = 2668.26$	2668.26
Маркетинг и реклама	Увеличение потока покупателей на 3-5%	$47139.26 * 0.04 = 1885.57$	1885.57
Улучшение обслуживания	Увеличение среднего чека на 2%	$49024.83 * 0.02 = 980.5$	980.5
Программа лояльности	Удержание клиентов, увеличение частоты покупок на 1-2%	$50005.33 * 0.015 = 750.08$	750.08
Итого:		50755,41	6284,41

Выручка после внедрения мероприятия значительно увеличилась, а себестоимость снизилась.

Таблица 18 содержит сравнительный анализ ключевых показателей деятельности ООО «АФАЛИНА» до и после внедрения разработанных мероприятий по оптимизации затрат и увеличению выручки.

Таблица 18 - Анализ изменений и улучшений ООО «АФАЛИНА»

Показатель	Мероприятия		Изменение тыс.руб
	Показатель до тыс.руб	Показатель после тыс.руб.	

Выручка тыс.руб.	44471	50755,41	+6284,41
------------------	-------	----------	----------

Продолжение таблицы 18

Расходы по обычной деятельности тыс.руб.	39694	36223,8	-34702
Чистая прибыль тыс.руб.	3785	13539,61	+9754,61
Рентабельность продаж %	8.5%	26,7%	+18,2%

Данные представлены в динамике на рисунке 5, что позволяет оценить эффективность предложенных решений и их вклад в улучшение финансовых результатов предприятия.

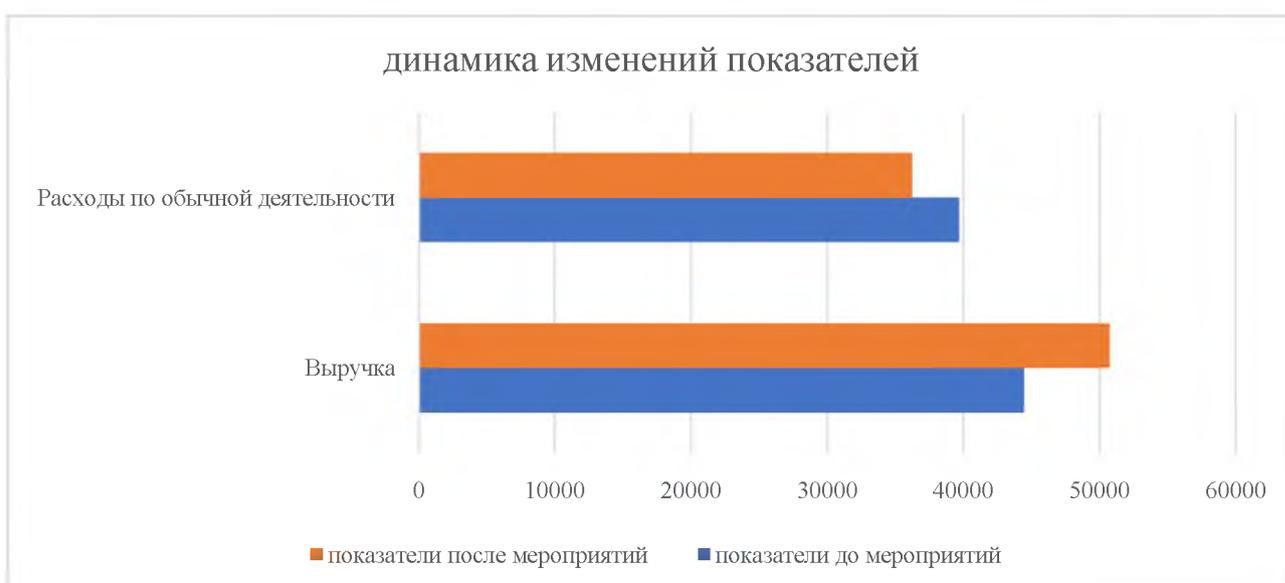


Рисунок 5- Динамика изменений показателей ООО «АФАЛИНА»

Анализ данных, представленных на рисунке 4, демонстрирует ощутимое положительное влияние внедренных решений на финансовое состояние предприятия. В частности, наблюдается устойчивая тенденция к росту выручки, что, вероятно, связано с успешной реализацией новой маркетинговой стратегии, расширением клиентской базы или улучшением качества продукции. Одновременно с этим, зафиксировано снижение себестоимости, что может

быть результатом внедрения новых технологий, оптимизации логистических цепочек или более эффективного управления запасами. Такое сочетание положительных изменений указывает на то, что предложенные решения не только эффективны, но и способствуют повышению конкурентоспособности предприятия. Это, в свою очередь, открывает перспективы для дальнейшего улучшения финансовых результатов и укрепления позиций на рынке.

Рассмотрим на следующем рисунке бсхему внедрения мероприятий до и после.

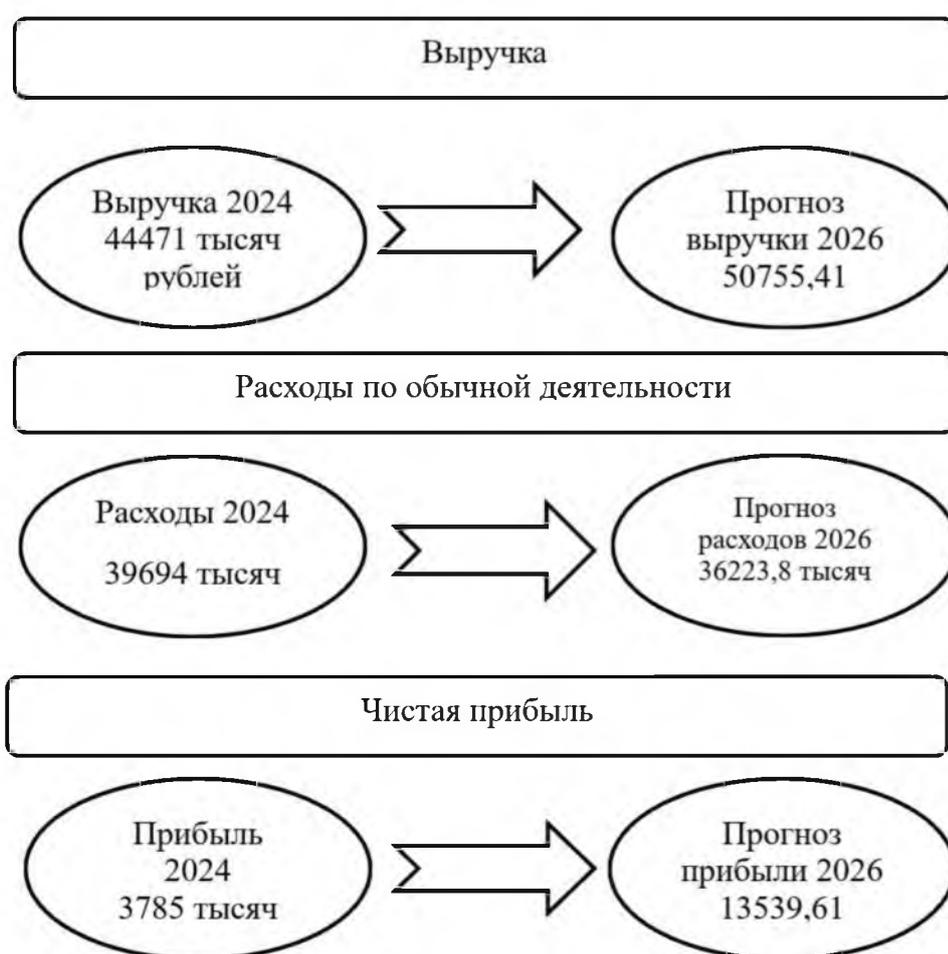


Рисунок 6 -Экономический эффект от предложенных мероприятий

Внедрение предложенного комплекса мероприятий позволит ООО «АФАЛИНА» значительно улучшить финансовые показатели:

Выручка увеличится на 6284,41 тысяч рублей, что свидетельствует об успешном привлечении новых клиентов и увеличении объемов продаж.

Себестоимость снизится на 34702 тысяч рублей, что позволит повысить маржинальность бизнеса.

Чистая прибыль увеличится более чем в 3 раза, что является существенным улучшением финансового состояния компании.

Рентабельность продаж вырастет на +18,2%, что говорит о повышении эффективности бизнеса.

Из данного анализа были выявлены проблемы предприятия и были даны мероприятия по их улучшению. Если организация внедрит эти рекомендации, то эффективность работы значительно улучшится и доля чистой прибыли, как показано на рисунке тоже станет больше. За счет этого организация сможет вовремя гасить кредиторскую задолженность и расплачиваться с поставщиками.

Заключение

В заключительной части выпускной квалификационной работы, посвященной анализу финансовых результатов деятельности предприятия, обобщены результаты проведенного анализа и оценки. Сделанные выводы подтверждают выполнение задач, определенных во введении.

1. В первой части работы рассматриваются теоретические и методологические основы анализа финансовых результатов. Здесь определены ключевые понятия, такие как сущность, задачи и порядок формирования финансовых результатов, а также проанализированы существующие методики оценки и факторы, влияющие на финансовое состояние предприятия.

В современных экономических условиях, получение максимальной прибыли является приоритетом для любой организации. Это обусловлено необходимостью предлагать потребителям продукцию или услуги высочайшего качества, способные выдержать конкуренцию на рынке. В условиях динамично меняющихся взаимоотношений между участниками рынка, предприятиям приходится активно внедрять инновации в области маркетинга и финансового управления для поддержания своей конкурентоспособности.

В рамках данной выпускной квалификационной работы поставленные цели были полностью реализованы, а ключевые задачи успешно решены. В ходе теоретического исследования изучены различные подходы к оценке прибыльности, что позволило разработать собственную методику анализа финансовых результатов деятельности предприятия.

Финансовые результаты являются ключевым показателем деятельности любого предприятия и требуют тщательного анализа. Объем доходов от реализации продукции и услуг напрямую определяет финансовую устойчивость и общее состояние компании. Независимо от организационно-правовой формы, все предприятия стремятся к увеличению прибыли, поскольку она является основой для дальнейшего развития и эффективной работы в сфере финансового и хозяйственного управления.

2. В дальнейшем исследовании был проведен анализ деятельности ООО «АФАЛИНА». Представлена организационно-экономическая характеристика предприятия, а также выполнен анализ его финансовых показателей, позволивший оценить эффективность финансового управления.

Данная организация находится на рынке почти 20 лет, что говорит о ее устойчивом положении и эффективной работе. Однако показатели анализа дают понять проблемные стороны предприятия, которые были подробно рассмотрены и решены в ходе исследования.

За период, который был проведен анализ финансовой деятельности предприятия можно выявить значительный рост выручки. Хотя это и является положительным сигналом, но во время анализа стало видно, что вместе с выручкой растут расходы по обычной деятельности. Из-за этого, после уплаты налогов, объем чистой прибыли выходит не большой. Это является отрицательным сигналом для предприятия.

Все коэффициенты ликвидности находятся ниже нормативных значений и демонстрируют негативную динамику. Коэффициент текущей ликвидности не обеспечивает достаточную способность компании погашать краткосрочные обязательства. Коэффициенты быстрой и абсолютной ликвидности крайне низки, указывая на серьезные проблемы с немедленной платежеспособностью.

Капитализация и автономия: Коэффициент капитализации (соотношение заемных и собственных средств) значительно превышает норму (7.75 в 2024 г.), что свидетельствует о чрезмерной закредитованности компании. Коэффициенты автономии и обеспеченности собственными источниками финансирования крайне низки (0.11 в 2024 г. для обоих), указывая на слабую финансовую независимость и высокую зависимость от внешних источников финансирования.

Финансирование: Коэффициент финансирования также ниже нормы (0.13 в 2024 г.), подтверждая недостаточную долю собственных средств в финансировании деятельности.

Обеспеченность: Коэффициент финансовой устойчивости, хоть и выше нормы, не компенсирует крайне низкие показатели автономии и капитализации.

Задолженность: Коэффициент соотношения кредиторской и дебиторской задолженности значительно превышает оптимальное значение (49.9 в 2024 г.), что указывает на проблемы с управлением дебиторской задолженностью и возможное увеличение рисков неплатежей.

Рентабельность продаж демонстрирует положительную динамику и находится на приемлемом уровне (8.5% в 2024 г.), указывая на способность компании получать прибыль от реализации своей продукции.

Рентабельность активов значительно выросла в 2024 году (88.38%), свидетельствуя об эффективном использовании ресурсов компании для генерации прибыли.

Рентабельность собственного капитала является исключительно высокой и продолжает расти (772.06% в 2024 г.), что говорит об очень эффективном использовании собственного капитала для получения прибыли.

Анализ показал значительный контраст между высокой прибыльностью ООО «АФАЛИНА» и неустойчивым финансовым положением. Несмотря на отличные показатели рентабельности, компания испытывает критические проблемы с платежеспособностью и финансовой устойчивостью из-за низкой ликвидности и чрезмерной закредитованности.

Ключевой проблемой является низкая выручка по отношению к высоким расходам по обычной деятельности, что создает небольшую разницу между ними. Это, в сочетании с другими факторами, делает компанию уязвимой.

3. В заключительной части работы предложены и экономически обоснованы конкретные меры по повышению финансовой эффективности ООО «АФАЛИНА», направленные на улучшение финансовых результатов деятельности предприятия.

Для устранения проблемы с высоким объёмом себестоимости и низкой выручкой был предложен ряд мероприятий такие как: оптимизация затрат на

закупку, внедрение системы учета запасов, расширение ассортимента товаров, энергосбережение, маркетинг и реклама, улучшение обслуживания.

После внедрения мероприятий по улучшению работы предприятия был замечен рост выручки на 6284,41 тысяч рублей, что свидетельствует об успешном привлечении новых клиентов и увеличении объемов продаж. Снизилась расходы по обычной деятельности на 34702 тысяч рублей, что позволит повысить маржинальность бизнеса. Чистая прибыль увеличится на 9754,61 тысяч рублей, это является существенным улучшением финансового состояния компании. Благодаря внедрению этих мероприятий рентабельность продаж вырастет на +18,2%, что говорит о повышении эффективности бизнеса.

Проведенный анализ финансовых результатов ООО «АФАЛИНА» выявил ряд проблем, для решения которых предложены конкретные рекомендации. Их реализация позволит повысить эффективность финансовой деятельности и обеспечить стабильное развитие предприятия.

В заключение отметим, что анализ финансовых результатов является ключевым инструментом для оценки достижения целей, выявления слабых мест и разработки стратегии улучшения. Результаты данной работы могут быть полезны руководству ООО «АФАЛИНА» и другим специалистам в области финансового анализа.

Список литературы

- 1 Балабанов И. Т. Анализ и планирование финансов хозяйствующего субъекта. М. : Финансы и статистика, 2020. 243 с.
- 2 Курилова А. А., Курилов К. Ю. Хеджирование валютных и товарных рисков. Аудит и финансовый анализ. 2021. № 2. С. 132-137.
- 3 Нафикова Г.Р. Экономическая сущность финансовых результатов деятельности организации. Научная статья [Электронный ресурс] URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/ekonomicheskaya-suschnost-finansovyh-rezultatov-deyatelnosti-organizatsii> (дата обращения 01.09.2025)
- 4 Курилов К. Ю., Курилова А. А. Формирование системы внутреннего аудита с учетом факторов влияния цикличности. 2022. № 4. С. 111-114.
- 5 Вагазова Г.Р. Сущность финансовых результатов деятельности предприятия - 2020. - № 11.3. - С. 13-15.
- 6 Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия / Г.В. Савицкая. - М.: ИНФРА — М, 2020. - 336с.
- 7 Шеремет А.Д. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебник для вузов. - М.: Инфра-М, 2020 - 366 с.
- 8 Толчинская М.Н. Финансовый результат предприятия как объект оценки и анализа. Актуальные вопросы современной экономики. - 2020. - № 6-2. - С. 678-681.
- 9 Лысов И.А. Понятие, сущность и значение финансовых результатов предприятия. Вестник НГИЭИ. - 2020 - № 3. - С. 60-64.
- 10 Чернышева, Ю.Г. Анализ финансово-хозяйственной деятельности / Ю.Г. Чернышева. - Ростов-на-Дону: Феникс, 2021. - 284 с.
- 11 Югов, Ю.Г. Управление финансами предприятий / Ю.Г. Югов, Е.С. Новоселова, В.П. Механошина. - Екатеринбург, 2022. - 342 с.
- 12 Дорман, В. Н. Коммерческая организация: доходы и расходы, финансовый результат: учебное пособие для среднего профессионального образования / В. Н. Дорман. - Москва : Издательство Юрайт, 2020. - 107 с.

13 Федеральный закон от 08.02.1998 N 14-ФЗ (ред. от 31.07.2025) "Об обществах с ограниченной ответственностью" (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.09.2025) [Электронный ресурс] URL:https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_17819/ (дата обращения 10.09.2025)

14 Реквизиты ООО «АФАЛИНА» [Электронный ресурс] URL: <https://www.rusprofile.ru/id/1026247> (дата обращения: 11.09.2025)

15 Виды деятельности ООО «АФАЛИНА» [Электронный ресурс] URL: <https://spark-interfax.ru/krasnodarski-krai-tuapse/ooo-afalina-inn-2365003251-ogrn-1062365014898-8ffb735ee9644083bdef558417c19270> (дата обращения: 11.09.2025)

16 Федеральный закон «О бухгалтерском учете» от 06.12.2011 N 402-ФЗ (последняя редакция). [Электронный ресурс] URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_122855/ (дата обращения: 20.09.2025)

17 Федеральный закон от 08.08.2001 N 129-ФЗ (ред. от 28.12.2024) "О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей" (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.09.2025) статья 6 [Электронный ресурс] URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_32881/ba389bdea85fe0ff7da642f413b40570caf17412/(дата обращения 21.09.2025)

18 Т.В. Алесинская, Л.Н. Дейнека, А.Н. Проклин, Л.В. Фоменко, А.В. Татарова и др. Менеджмент организации: основы менеджмента, история менеджмента, стратегический и инновационный менеджмент. Издательство ТРТУ, 2020. – 304

19 Мельничук В.А. Комплексная оценка финансово - хозяйственной деятельности организации Научная статья [Электронный ресурс] URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/kompleksnaya-otsenka-finansovo-hozyaystvennoy-deyatelnosti-organizatsii>(дата обращения 10.10.2025)

20 Галицкая Ю.Н., Гукасян З.О. Прогнозный анализ финансовой отчётности в оценке и управлении финансовой устойчивостью организации // Экономика и предпринимательство. - 2020. - №4-1 (81). - С. 826-830.

21 Чечевицына Л. Н., Чечевицын К. В., Анализ финансово-хозяйственной деятельности. - Ростов н/Д: Феникс, 2021г.-368с

22 Домашенко Г.А., Ивина Е.С., Коломиец Т.С. Современный менеджмент в управлении финансами предприятий: учебное пособие / Домашенко Г.А., Ивина Е.С., Коломиец Т.С., Омск: Издательский центр КАН, 2020. - 108 с

23 Урусова А.Б. Совершенствование финансовой устойчивости предприятия и пути их мобилизации // Интеграция наук. 2020. № 8(23). С. 261-263. [Электронный ресурс] URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=36948777> (дата обращения: 17.10.2025).

24 Дзахоева, С. Л. Особенности деловой активности предприятия / С.Л. Дзахоева // Молодой ученый. - 2020. - №4. - С. 357-359

25 Абрютин, М.С.; Грачев, А.В. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия; Дело и сервис; Издание 3-е, перераб. и доп. - М.,2020. - 272 с.

26 Артеменко, В.Г. Экономический анализ: Учебное пособие / В.Г. Артеменко, Н.В. Анисимова. - М.: КноРус, 2020. - 288 с.

27 Шаповал Е.В. Мероприятия по улучшению финансового состояния предприятия, Научная статья [Электронный ресурс] URL:<https://cyberleninka.ru/article/n/meropriyatiya-po-uluchsheniyu-finansovogo-sostoyaniya-predpriyatiya>(дата обращения 06.11.2025)

28 Соколов А.Ю. Подготовительная работа к мероприятиям по сокращению затрат. Научная статья [Электронный ресурс] URL:<https://cyberleninka.ru/article/n/podgotovitel'naya-rabota-k-meropriyatiyam-po-sokrascheniyu-zatrat>(дата обращения 09.11.2025)

29 Шварцкопф Н.В. Мероприятия по улучшению финансового состояния на предприятии. Научная статья: [Электронный ресурс]

URL:<https://cyberleninka.ru/article/n/meropriyatiya-po-uluchsheniyu-finansovogo-sostoyaniya-na-predpriyatii> (дата обращения 01.12.2025)

30Самоукина, Н.В. Эффективная мотивация персонала при минимальных затратах. - М.: Delibri, 2020. - 314 с.