



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 Кикоть Марина Сергеевна

Руководитель к.э.н. Майборода Евгений Викторович

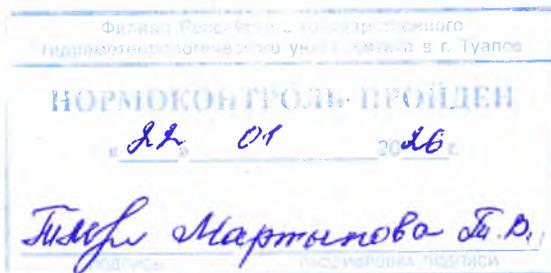
«К защите допускаю»

Руководитель кафедры _____

кандидат экономических наук

Майборода Евгений Викторович

« 22 » 01 2026 г.



Туапсе
2026

ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение.....	4
1 Теоретические и методические основы анализа финансовых результатов деятельности предприятия	6
1.1 Понятие финансовых результатов и основные показатели.....	6
1.2 Методика анализа финансовых результатов.....	14
2 Анализ и оценка финансовых результатов деятельности ООО «Стандарт-Сервис».....	22
2.1 Организационно-экономическая характеристика объекта исследования.....	22
2.2 Анализ показателей прибыли и рентабельности	32
3 Основные направления повышения эффективности деятельности ООО «Стандарт-Сервис»	41
3.1 Мероприятия по улучшению финансовых результатов	41
3.2 Экономический эффект от реализации предложенных мероприятий... ..	46
Заключение	51
Список литературы	54

Введение

Актуальность темы выпускной квалификационной работы определяется тем, что анализ финансовых результатов деятельности организации позволяет понять, насколько эффективно она работает.

В современных условиях хозяйствования коммерческие организации нацелены на максимизацию положительных финансовых результатов, потому что, только это может обеспечить их конкурентоспособность на рынках сбыта, усилить заинтересованность потенциальных инвесторов или кредиторов, т.е. быть своеобразным индикатором возможностей стратегического развития.

Кроме того, анализ финансовых результатов является важной составляющей в оценке финансовой устойчивости и эффективности деятельности, он необходим для понимания того, насколько грамотно хозяйствующий субъект использует свои активы, в какой степени сбалансированы источники их формирования.

В процессе осуществления деятельности финансовые результаты организации формируются на завершающем этапе, т.е. представляют итог деятельности организации как системы. Рост данных результатов в совокупности по стране создает финансовую основу для осуществления расширенного воспроизводства товаров, работ, услуг.

Объект исследования – общество с ограниченной ответственностью «Стандарт-Сервис» (ООО «Стандарт-Сервис»).

Предмет исследования – финансовые результаты деятельности ООО «Стандарт-Сервис».

Цель исследования – выявление резервов роста прибыли и уровня рентабельности, разработка мероприятий по повышению эффективности деятельности объекта исследования.

Для достижения поставленной цели в работе решались следующие задачи:

- изучение теоретических и методических основ анализа финансовых

результатов деятельности предприятия;

- анализ и оценка финансовых результатов объекта исследования;
- разработка мероприятий по улучшению финансовых результатов деятельности ООО «Стандарт-Сервис».

1 Теоретические и методические основы анализа финансовых результатов деятельности предприятия

1.1 Понятие финансовых результатов и основные показатели

В условиях конкуренции важнейшим из показателей эффективности деятельности (во всех сферах – производственной, снабженческой, финансовой, инвестиционной) является финансовый результат.

Можно дать этой экономической категории следующее определение: «Финансовый результат – комплексный показатель анализа и оценки эффективной или неэффективной деятельности хозяйствующего субъекта на определенных стадиях его формирования [30, с. 156].

С точки зрения статистической методологии финансовый результат деятельности экономического субъекта может быть представлен абсолютными и относительными показателями. К абсолютным показателям относятся различные виды прибыли (убытка), а к относительным – различные показатели рентабельности (рисунок 1.1).

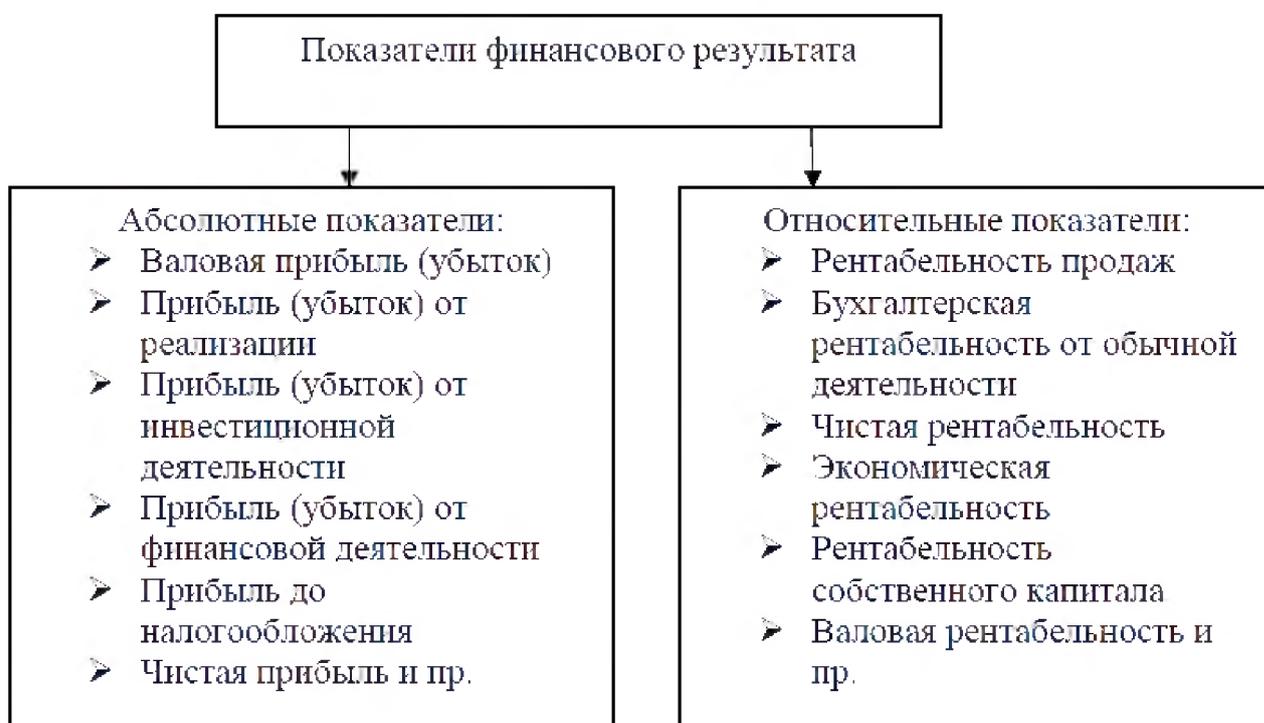


Рисунок 1.1 – Показатели финансового результата

В экономической науке финансовый результат трактуется как прибыль (убыток) предприятия, который получен им за определенный период. Но различные ведущие экономисты в своих работах подходят к трактовке этого понятия по-разному (таблица 1.1).

Таблица 1.1 – Определение понятия «финансовый результат» различными авторами-экономистами

Автор	Определение
Бердникова Т.Б.	Финансовый результат деятельности предприятия – выручка от реализации, выручка-нетто (выручка за минусом акцизов, НДС и других обязательных платежей), балансовая прибыль и чистая прибыль
Ефимова О.В., Мельник М.В.	Финансовые результаты деятельности предприятия определяются путем сопоставления его доходов и расходов. Общим финансовым результатом является прибыль или убыток.
Русак Н.Н.	Финансовый результат – это прибыль, которая представляет собой реализованную часть чистого дохода, созданного прибавочным трудом
Савицкая Г.В.	Финансовые результаты деятельности предприятия характеризуются суммой полученной прибыли и уровнем рентабельности
Щермет А.Д., Сайфуллин Р.С.	Финансовый результат деятельности предприятия выражается в изменении величины его собственного капитала отчетного периода

Наиболее общим определением финансового результата можно считать следующее: «Финансовый результат – комплексное понятие, которое отражает конечный результат коммерческой деятельности предприятия, выраженный в форме прибыли или убытка, а также изменением величины его собственного капитала».

Вообще, в приведенных выше точках зрения на определение понятия «финансовый результат» можно выделить три подхода – экономический, налоговый и бухгалтерский:

- с точки зрения экономического подхода финансовый результат – чистый доход, который создан в процессе коммерческой деятельности любого предприятия, определяемый разностью выручки и экономических издержек;

- бухгалтерский финансовый результат – прибыль от всех видов деятельности предприятия, отраженная в бухгалтерских отчетах;

- налоговый подход определяет финансовый результат как налогооблагаемую прибыль, представляющую собой разницу между доходами и расходами.

Российское законодательство определяет понятие «прибыль» в части второй Налогового кодекса РФ[13].

В соответствии с главой 25 Налогового кодекса РФ «Налог на прибыль организаций» прибылью признается:

- для российских организаций, не являющихся участниками консолидированной группы налогоплательщиков, – полученные доходы, уменьшенные на величину произведенных расходов, которые определяются в соответствии с настоящей главой;

- для иностранных организаций, осуществляющих деятельность в Российской Федерации через постоянные представительства, – полученные через эти постоянные представительства доходы, уменьшенные на величину произведенных этими постоянными представительствами расходов, которые определяются в соответствии с настоящей главой;

- для иных иностранных организаций – доходы, полученные от источников в Российской Федерации. Доходы указанных налогоплательщиков определяются в соответствии со статьей 309 настоящего Кодекса;

- для организаций – участников консолидированной группы налогоплательщиков – величина совокупной прибыли участников консолидированной группы налогоплательщиков, приходящаяся на данного участника и рассчитываемая в порядке, установленном пунктом 1 статьи 278.1 и пунктом 6 статьи 288 настоящего Кодекса.

Для характеристики прибыли предприятия рассмотрим основные ее виды, определенные нормативными правовыми актами по бухгалтерскому учету и законодательством РФ о налогах и сборах (таблица 1.2).

Таблица 1.2 - Классификация прибыли по различным признакам[17]

Признаки классификации прибыли	Виды прибыли
По источникам формирования прибыли	Прибыль от реализации продукции Прибыль от прочей реализации Прибыль от внереализационных операций
По видам деятельности	Прибыль от бычной деятельности (операционная прибыль) Прибыль от инвестиционной деятельности Прибыль от финансовой деятельности
По периодичности получения	Регулярная прибыль Чрезвычайная прибыль
По характеру использования	Потребленная прибыль (например, прибыль, направленная на выплату дивидендов) Капитализированная (нераспределенная) прибыль
По составу элементов, формирующих прибыль	Маржинальная прибыль Валовая прибыль Чистая прибыль
По рассматриваемому периоду	Прибыль предшествующего периода Прибыль отчетного периода Прибыль планового периода
По значению итогового результата хозяйствования	Прибыль (положительная прибыль) Убыток (отрицательная прибыль)

Наличие прибыли у предприятия позволяет ему достигать поставленных целей, обеспечивает непрерывность деятельности. Таким образом, прибыль является приоритетным направлением оперативного и стратегического управления на предприятии.

В современных условиях проблема повышения прибыльности экономических субъектов стоит особенно остро. Поэтому первоочередной задачей менеджмента предприятия должен быть поиск резервов повышения прибыли.

Многие российские экономисты посвящают свои исследования этой проблеме.

На рисунке 1.1 показаны основные резервы и способы их реализации.

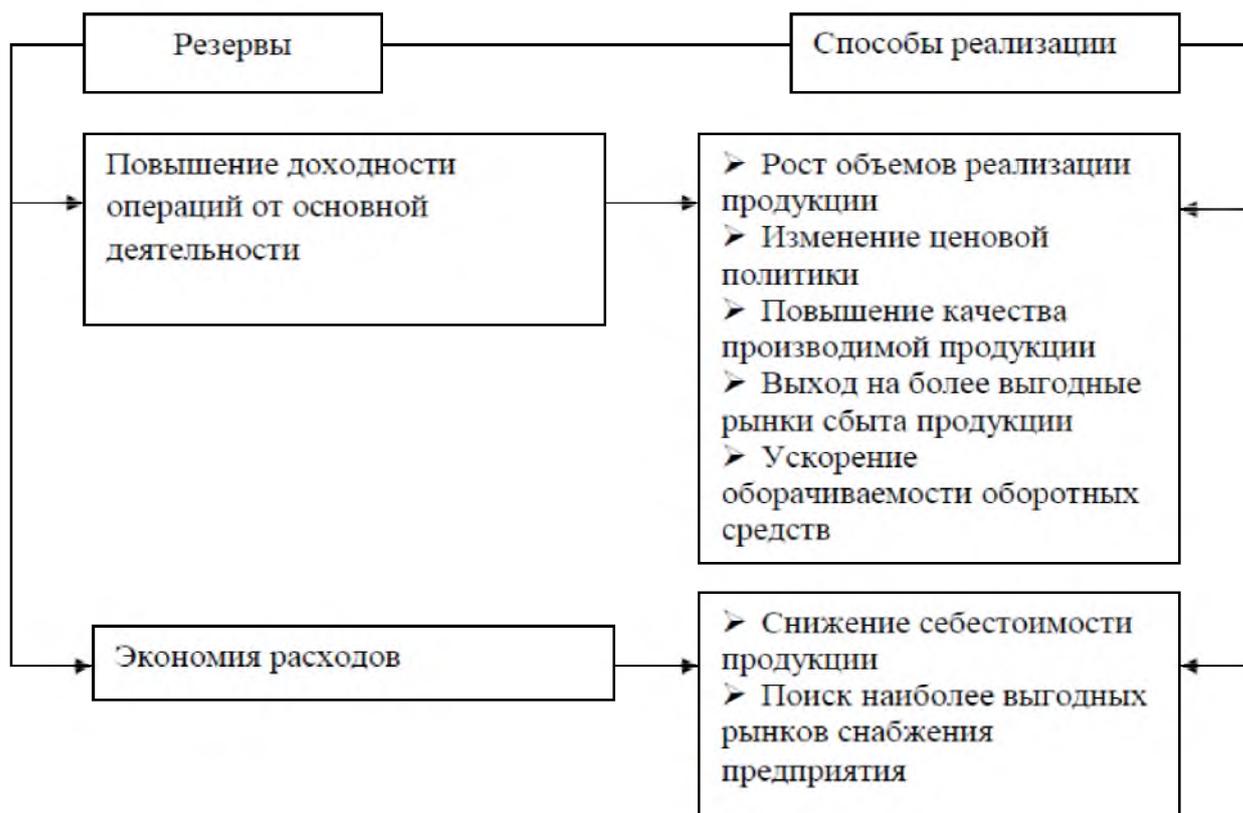


Рисунок 1.2 – Резервы роста прибыли и способы их реализации

Однако показатель прибыли, являясь показателем экономического эффекта, имеет ряд недостатков, важнейшим из которых является невозможность сопоставления итогов работы. Поэтому при принятии управленческих решений помимо абсолютных показателей финансовых результатов принято использовать относительные показатели прибыльности – показатели рентабельности.

Следует отметить, что в странах с развитыми рыночными отношениями обычно ежегодно торговой палатой, промышленными ассоциациями или

правительством публикуется информация о «нормальных значениях показателей рентабельности» [4]. Сопоставление своих показателей с их допустимыми значениями позволяют сделать вывод о состоянии финансового положения. В нашей стране такая практика только начинает действовать, и большинство организаций, особенно в сфере малого и среднего бизнеса в качестве сравнения используют свои данные за предыдущие периоды.

В таблице 1.3 приведем основные показатели рентабельности, которые используются для характеристики финансового результата деятельности российских организаций [2].

Таблица 1.3 – Классификация показателей рентабельности

Показатель	Расчет	Пояснение
Рентабельность продаж	Отношение прибыли от продаж к выручке	Показывает, сколько прибыли приходится на единицу реализованной продукции
Бухгалтерская рентабельность	Отношение прибыли от обычной деятельности к выручке	Показывает уровень прибыли после выплаты налогов
Чистая рентабельность	Отношение чистой прибыли к выручке	Показывает, сколько чистой прибыли приходится на единицу выручки
Экономическая рентабельность	Отношение чистой прибыли к средней стоимости активов	Показывает эффективность использования всего имущества организации
Рентабельность собственного капитала	Отношение чистой прибыли к средней стоимости собственного капитала	Показывает эффективность использования собственного капитала

Показатели рентабельности показывают соотношение эффекта с величиной понесенных затрат и тем самым определяют уровень прочности положения экономического субъекта. В любом случае в числителе показателя рентабельности будет какой-то определенный вид прибыли, а в знаменателе – величина затрат или ресурсов, прибыльность которых исследуется.

На величину рентабельности оказывают влияние различные факторы, которые условно можно разделить на внешние и внутренние.

На рисунке 1.3 приведены основные факторы, оказывающие влияние на рентабельность

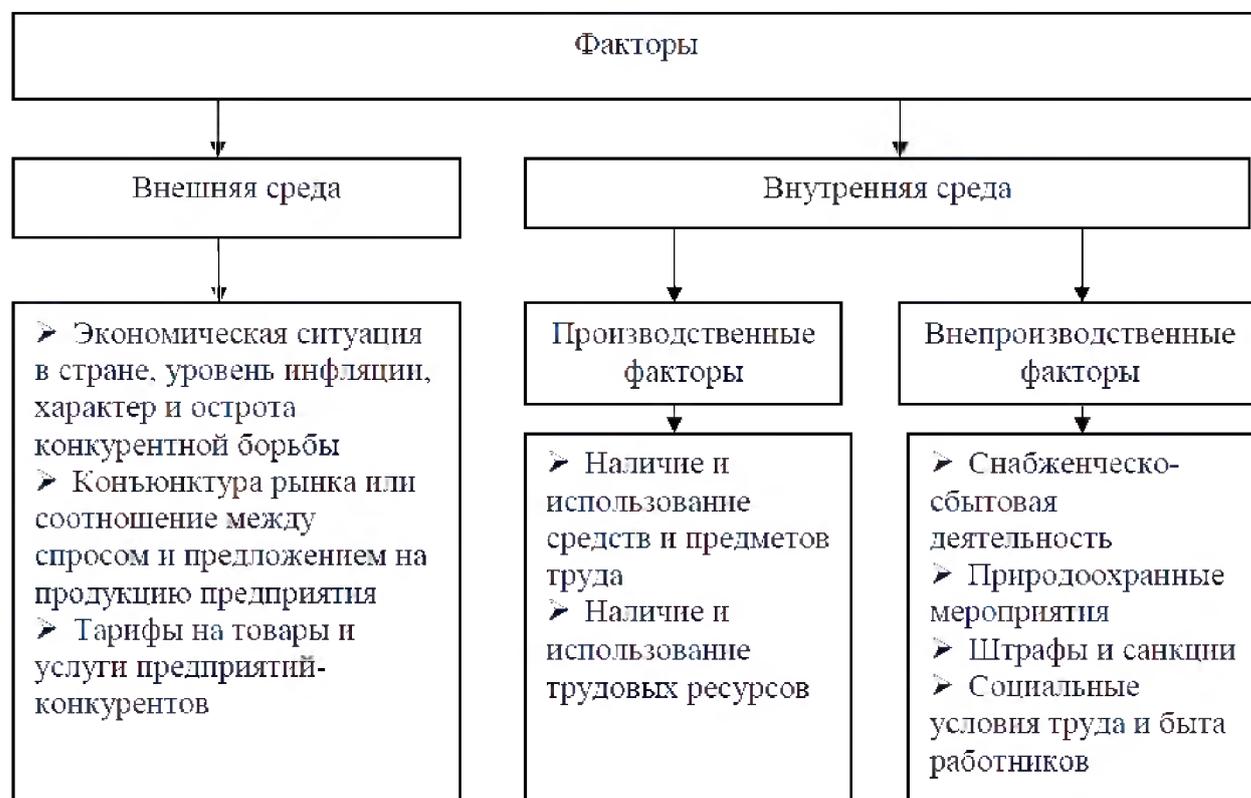


Рисунок 1.3 – Факторы, оказывающие влияние на рентабельность организации

В теории экономического анализа имеются разнообразные взгляды на процесс повышения рентабельности.

Например, в соответствии с одним из подходов, увеличению рентабельности способствует совокупность трех факторов:

- ускорение товарооборачиваемости;
- уменьшение массы издержек;
- повышение нормы рентабельности путем повышения цен [2].

На практике, конечно, у каждого экономического субъекта могут быть аналогичные или иные подходы к управлению рентабельностью. В последнее время для производственных предприятий наиболее значимыми становятся такие факторы повышения рентабельности как:

- модернизация основных средств;
- применение инновационных технологий;
- автоматизация процессов управления;
- внедрение инновационных методов продаж и др.[7]

Анализ прибыли и рентабельности позволяет не только выявить слабые места в деятельности организации, но и предсказать направления наиболее эффективной работы. Он выполняет определенные задачи при оценке финансового положения экономического субъекта, основные из которых представлены на рисунке 1.4.

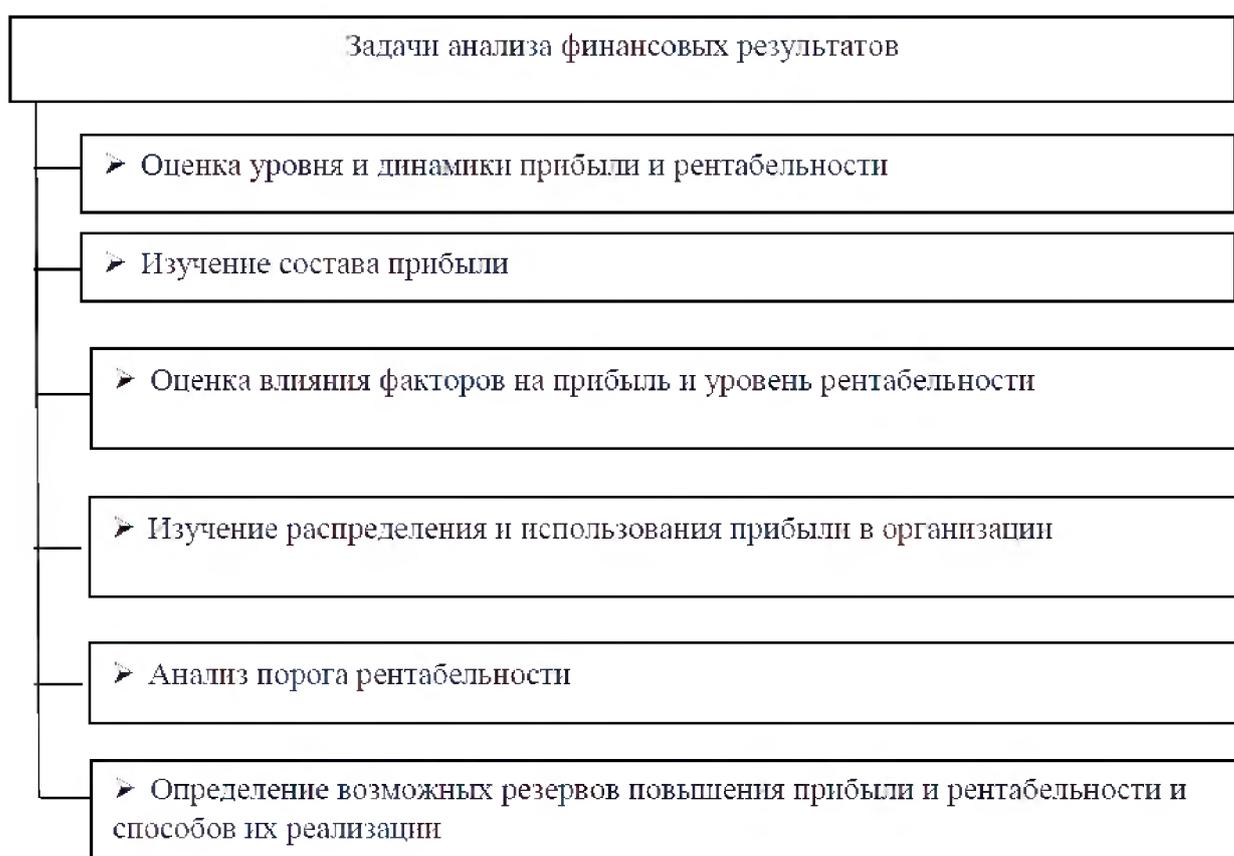


Рисунок 1.4 – Задачи анализа финансовых результатов

Все коммерческие организации ставят своей основной целью получение максимально возможных финансовых результатов при наименьших издержках, потому что только соблюдение этого условия позволяет экономическому субъекту рассчитывать на конкурентоспособность в долгосрочной перспективе.

Резервы повышения финансовых результатов – это показатели, которые характеризуют возможность их роста за счет увеличения объемов сбыта, снижения расходов, недопущения внереализационных убытков, оптимизация ассортимента предлагаемых товаров, работ, услуг (рисунок 1.5).

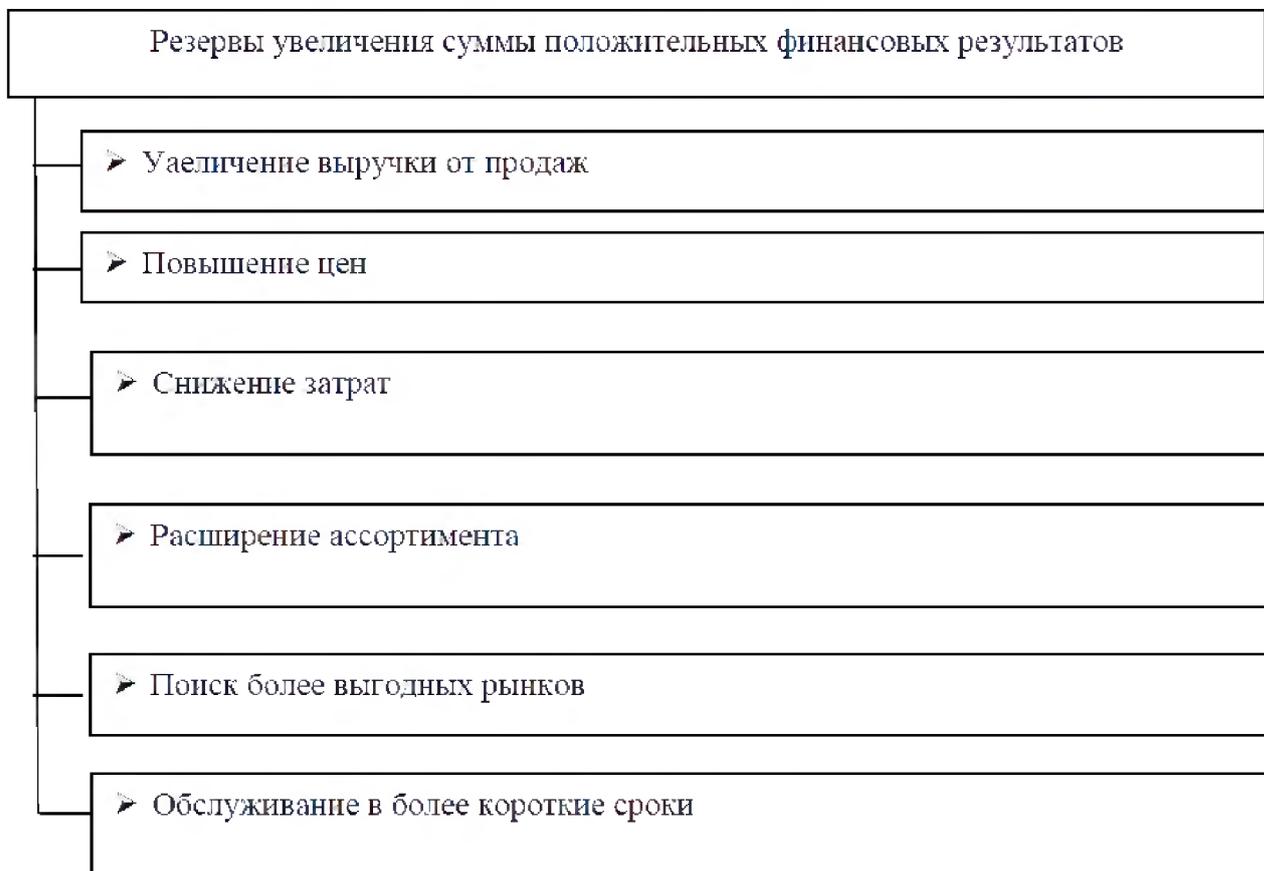


Рисунок 1.5 – Схема источников резервов увеличения финансовых результатов

Рассмотрев сущность, понятие и показатели финансовых результатов, необходимость и задачи анализа, перейдем далее к методике его проведения.

1.2 Методика анализа финансовых результатов

Основным источником информации при проведении анализа финансовых результатов служат формы «Отчет о финансовых результатах», «Бухгалтерский баланс» [18].

Кроме того, при необходимости можно использовать данные бухгалтерского учета – карточки и анализ таких счетов как: счет 90 «Продажи»,

счет 91 «Прочие доходы и расходы», счет 99 «Прибыли и убытки», учетную политику предприятия, бизнес-планы и т.д. [20].

Анализ финансовых результатов по данным «Отчета о финансовых результатах» позволяет:

- оценить изменения в размере и соотношении доходов и расходов организации;
- оценить состав, структуру и динамику валовой прибыли, прибыли от продаж, прибыли до налогообложения и чистой прибыли.

В практике управления прибылью в зависимости от используемых методов различают следующие основные системы проведения анализа на предприятии: горизонтальный анализ; вертикальный анализ; сравнительный анализ; анализ рисков; анализ коэффициентов; интегральный анализ; факторный анализ [1].

Горизонтальный (или трендовый) анализ прибыли базируется на изучении динамики отдельных ее показателей во времени. В процессе использования этой системы анализа рассчитываются темпы роста (прироста) отдельных видов прибыли, определяются общие тенденции ее изменения (или тренда).

Вертикальный (или структурный) анализ прибыли базируется на структурном разложении агрегированных показателей ее формирования, распределения и использован и я. В процессе применения этой системы анализа рассчитываются удельные веса отдельных структурных составляющих агрегированного показателя прибыли.

Сравнительный анализ прибыли базируется на сопоставлении значений отдельных групп аналогичных ее показателей между собой. В процессе использования этой системы анализа рассчитываются размеры абсолютных и относительных отклонений сравниваемых показателей.

Анализ уровня рисков неотделим от анализа уровня прибыли по операциям всех сфер деятельности предприятия — производственной, инвестиционной и финансовой. Это связано с тем, что, определяя меру

прибыли по хозяйственной деятельности (отдельным ее операциям) следует всегда одновременно определять и меру риска ей сопутствующего. В связи с этим система анализа уровня рисков должна получить широкое использование в процессе управления прибылью предприятия.

Анализ коэффициентов (R-анализ) базируется на расчете соотношения различных абсолютных показателей между собой. В практике управления прибылью наибольшее распространение получили следующие системы аналитических коэффициентов:

- коэффициенты рентабельности. Основной целью расчета и использования этой системы коэффициентов является определение эффективности формирования прибыли предприятия;

- коэффициенты платежеспособности. Они характеризуют возможность предприятия своевременно рассчитываться по своим финансовым обязательствам. Основным из этих коэффициентов является коэффициент текущей платежеспособности;

- коэффициенты финансовой устойчивости. Они характеризуют сложившуюся структуру источников капитала, используемого предприятием. Основным из этих коэффициентов является коэффициент автономии;

- коэффициенты оборачиваемости активов (капитала). Они показывают насколько быстро средства, вложенные в активы или отдельные виды капитала, оборачиваются в процессе хозяйственной деятельности предприятия. Основным из этих коэффициентов является коэффициент оборачиваемости [22].

Интегральный анализ прибыли позволяет получить наиболее обобщенную характеристику условий ее формирования.

Факторный анализ – анализ влияния отдельных факторов на результирующий показатель с помощью детерминированных или стохастических приемов исследования.

При проведении факторного анализа удобнее, конечно, пользоваться специальным программным обеспечением. Но для сферы малого и среднего

бизнеса, к которой относится и наш объект исследования, это не всегда доступно, прежде всего, из-за стоимости и привычки российских предпринимателей экономить на всем.

При наличии компьютера можно просто использовать таблицы Excel и анализировать показатели прибыли используя простейшие способы – метод абсолютных разниц или метод цепных подстановок.

В результате не очень сложных процедур получаем необходимые результаты:

- метод абсолютных разниц позволяет выяснить, какие факторы повлияли на прибыль в конкретном периоде;

- метод цепных подстановок позволяет понять, какой фактор важнее для бизнеса.

В итоге, когда станет ясно, какие факторы являются наиболее значимыми, можно скорректировать работу управленцев – например, при низком объеме продаж проанализировать клиентскую базу или пересмотреть ценовую политику.

Например, для торговых организаций наиболее важным будет показатель прибыли от продаж, на который оказывают влияние такие факторы как: товарооборот; структура товарооборота (через изменение уровня валового дохода); издержки обращения (таблица 1.4) [25].

Таблица 1.4 – Факторы, влияющие на изменение прибыли от продаж торговой организации

Фактор	Алгоритм, определяющий размер влияния	Условное обозначение
Товарооборот	$(\Delta TO * Ур.пр.0) / 100$	ΔTO – отклонение товарооборота отчетного периода от предшествующего периода $Ур.пр.0$ – уровень рентабельности продаж предшествующего периода

Продолжение таблицы 1.4

Структура товарооборота	$(\Delta У_{вд} * TO1) / 100$	$\Delta У_{вд}$ – отклонение уровня валового дохода отчетного периода от предшествующего периода TO1 – товарооборот отчетного периода
Издержки обращения	$(\Delta У_{но} * TO1) / 100$	$\Delta У_{но}$ – отклонение уровня издержек обращения отчетного периода от предшествующего периода

Подход к составу и последовательности аналитических процедур, которые проводятся при оценке финансовых результатов предприятия, в работах экономистов различается.

Например, Шеремет А.Д. предлагает следующую методику:

- во-первых, анализируются абсолютные и относительные показатели финансовых результатов (прибыль и рентабельность);

- во-вторых, исследуется влияние на величину прибыли и рентабельности продаж внутренних (качество и количество продукции, ее себестоимость, структурные сдвиги в ассортименте продукции, цены на продукцию) и внешних факторов (природные условия, чрезвычайные события, транспортные и иные факторы);

- в-третьих, анализируется влияние инфляции на финансовые результаты от реализации;

- в-четвертых, проводится качественная оценка прибыли, изучается структура источников формирования прибыли организации;

- в-пятых, анализируется рентабельность активов;

- в-шестых, рассчитывается и анализируется маржинальная прибыль [31].

Савицкая Г.В. выделяет три взаимосвязанных области анализа и оценки финансовых результатов:

- анализа финансовых результатов в разрезе: анализа, динамики и структуры прибыли; анализа факторов влияния на изменение прибыли; анализа показателей рентабельности; определение резервов для увеличения прибыли и рентабельности;

- анализ прибыли и рентабельности по международным стандартам;

- оценка использования прибыли предприятием[23].

На наш взгляд, для проведения анализа конкретным экономическим субъектом методика Савицкой более проста и удобна (исключение – второй этап, но он необходим только тем организациям, которые подлежат обязательному аудиту и обязаны в организации бухгалтерского учета использовать международные стандарты финансовой отчетности).

Представим алгоритм анализа финансовых результатов в общем виде на рисунке 1.5.

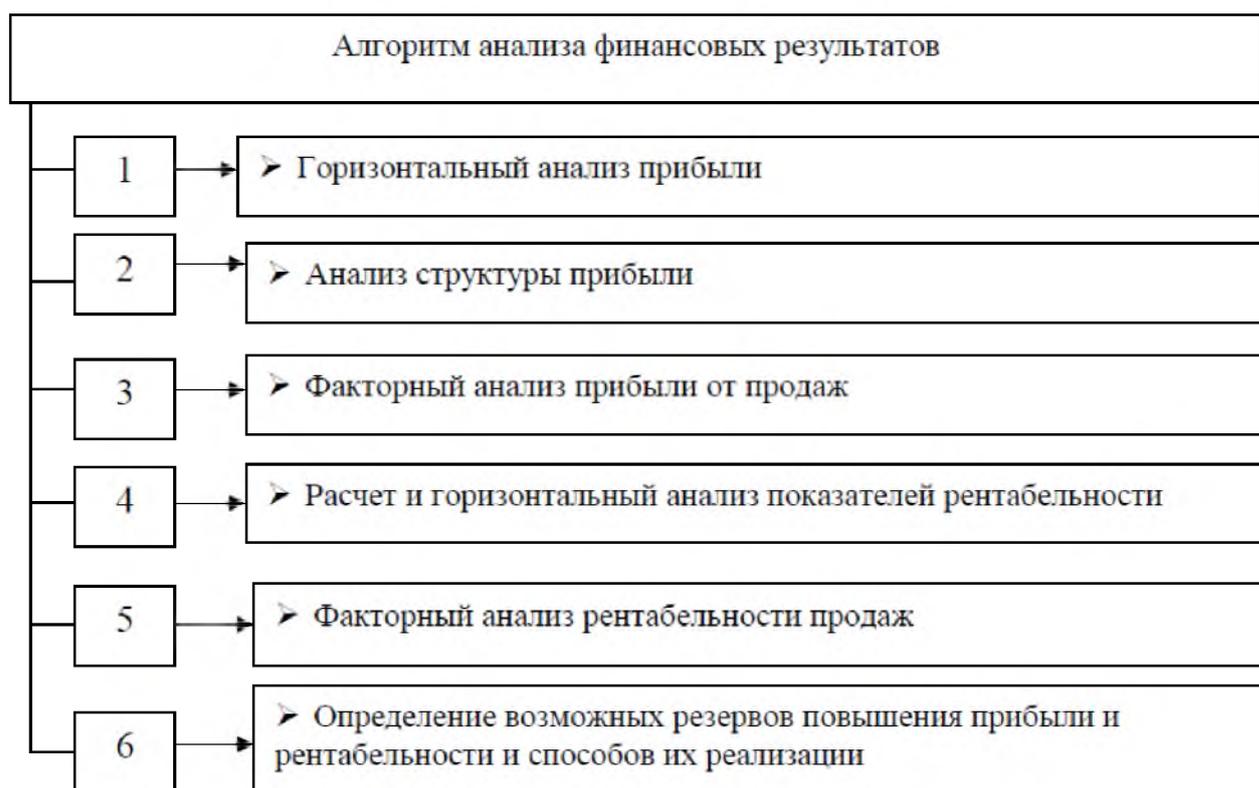


Рисунок 1.5 – Этапы анализа финансовых результатов

При проведении горизонтального анализа прибыли рассматриваются такие виды прибыли как: валовая прибыль, прибыль от продаж, прибыль до

налогообложения и чистая прибыль. По каждому показателю прибыли определяется абсолютное отклонение и темп роста.

На втором этапе анализа изучается структура финансовых результатов, т.е. определяется доля каждого показателя прибыли в выручке.

На основании выполненных расчетов на третьем этапе проводится факторный анализ прибыли от продаж, как основного показателя прибыли. Определяется влияние: изменения объема продаж, изменения ассортимента, изменения себестоимости реализованных товаров (работ, услуг), изменения цен на реализованную продукцию. В зависимости от удельного веса каждого фактора в общем объеме, определяются резервы роста прибыли от продаж.

На четвертом этапе проводится расчет и горизонтальный анализ показателей рентабельности, приведенных в таблице 1.3.

На пятом этапе проводится факторный анализ рентабельности продаж по аналогии с факторным анализом прибыли от продаж – также определяется влияние выручки, себестоимости и прибыли от продаж.

По результатам проведенных расчетов определяются резервы роста рентабельности продаж.

В завершении анализа финансовых результатов формулируются выводы и предложения по повышению эффективности деятельности организации.

Проведенное теоретическое исследование понятия «финансовый результат», сущности показателей прибыли и рентабельности, а также изучение методики анализа финансовых результатов позволяет сделать следующие выводы:

- во-первых, финансовый результат – это главный критерий оценки деятельности любого экономического субъекта: насколько привлекательны финансовые результаты, настолько стабильно текущее и перспективное его финансовое положение;

- во-вторых, анализ финансовых результатов занимает промежуточное положение между сбором информации и принятием управленческих решений;

- в-третьих, важнейшими показателями, характеризующими сумму полученного экономического эффекта и эффективности деятельности организации являются показатели прибыли и рентабельности;

- в-пятых, по результатам факторного анализа показателей финансовых результатов выявляются неиспользованные резервы роста показателей прибыли и повышения рентабельности;

- в-шестых, рассмотренная методика анализа финансовых результатов применительно к конкретному хозяйствующему субъекту позволяет решать все поставленные аналитические задачи.

В следующей главе работы выполним анализ финансовых результатов деятельности нашего объекта исследования – ООО «Стандарт-Сервис».

2 Анализ и оценка финансовых результатов деятельности ООО «Стандарт-Сервис»

2.1 Организационно-экономическая характеристика объекта исследования

Наш объект исследования - ООО «Стандарт-Сервис» - поставлен на учет в Едином государственном реестре юридических лиц (ЕГРЮЛ) Российской Федерации 28.03.2016 г.

В уставе обозначено более 30 разноотраслевых видов деятельности для возможности маневрирования, не прибегая к дополнительным регистрационным действиям, в силу изменения условий осуществления того или иного вида деятельности (рост конкуренции на отраслевом рынке, изменения в налоговом или гражданском законодательстве и т.д.).

В ЕГРЮЛ по состоянию на 01.12.2025 г. зарегистрировано 29 видов деятельности. На рисунке покажем виды деятельности, которые осуществляла организация с момента регистрации и по настоящее время.

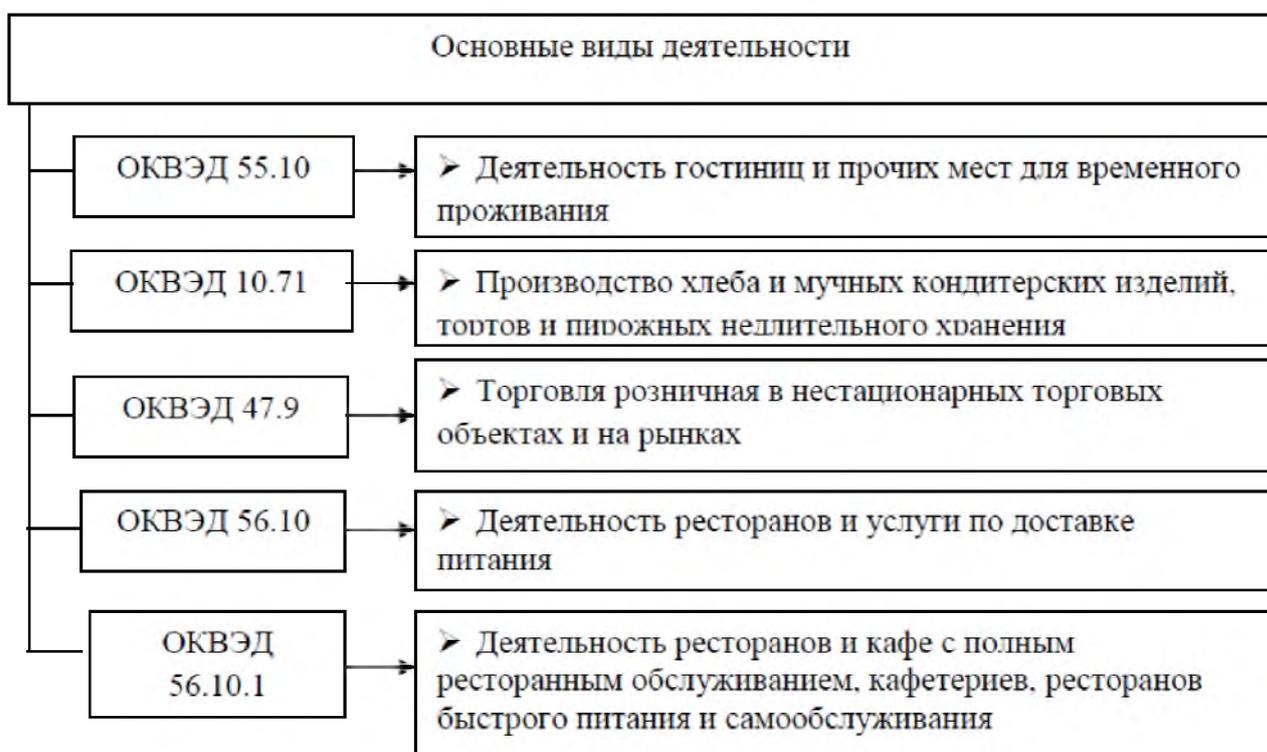


Рисунок 2.1 – Виды деятельности ООО «Стандарт-Сервис»

В настоящее время ООО «Стандарт-Сервис» арендует помещение в нескольких метрах от муниципального пляжа с. Небуг и осуществляет деятельность по ОКВЭД 56.10.1 «Деятельность ресторанов и кафе с полным ресторанным обслуживанием, кафетериев, ресторанов быстрого питания и самообслуживания».

Бар «Тортуга» является одним из популярных заведений общественного питания в с. Небуг, особенно в курортный сезон.

В настоящее время у организации сложившийся штат постоянных работников – 7 человек, в период курортного сезона он дополняется временными работниками (поварами и официантами).

Организационная структура предприятия приведена на рисунке 2. 2.



Рисунок 2.2– Организационная структура ООО «Стандарт-Сервис»

Эта организационная структура составлена в соответствии с утвержденным штатным расписанием и действует с 2022 года.

По численности работников и размерам выручки от реализации ООО «Стандарт-Сервис» относится к субъектам малого предпринимательства и использует право на упрощенную систему налогообложения.

Основными потребителями услуг организации является население, в основном отдыхающие.

На основе данных отчета ООО «Стандарт-Сервис» за 2024 год сформируем таблицу 2.1, в которой проанализируем показатели, характеризующие основные результаты деятельности нашего объекта исследования [14].

Таблица 2.1 – Основные результаты финансово-хозяйственной деятельности ООО «Стандарт-Сервис» за 2023-2024 гг.

Показатель	2023 г.	2024 г.	Абсолютное изменение	Темп роста, %
Выручка, тыс. руб.	13871	15806	1935	113,9
Себестоимость, тыс. руб.	13108	14812	1704	113,8
Среднегодовая стоимость имущества, тыс.руб.	5319	7046	1727	132,5
Среднесписочная численность, чел.	7	8	1	114,3
Фонд заработной платы, тыс.руб.	2184	2880	696	131,9
Среднемесячная заработная плата, тыс.руб.	26	30	4	115,4
Среднемесячная выработка, тыс.руб.	165	165	0	119,3
Прибыль от продаж, тыс.руб.	957	1087	130	113,6
Чистая (нераспределенная) прибыль, тыс. руб.	649	845	196	130,2

Первое, на что обращаем внимание – рост в анализируемом периоде всех без исключения показателей.

Наибольший рост наблюдаем по таким показателям как среднегодовая стоимость имущества (132,5 %), фонд заработной платы (131,9 %), прибыль от реализации (130,3 %) и чистая прибыль (130,2 %) (рисунок 2.3).

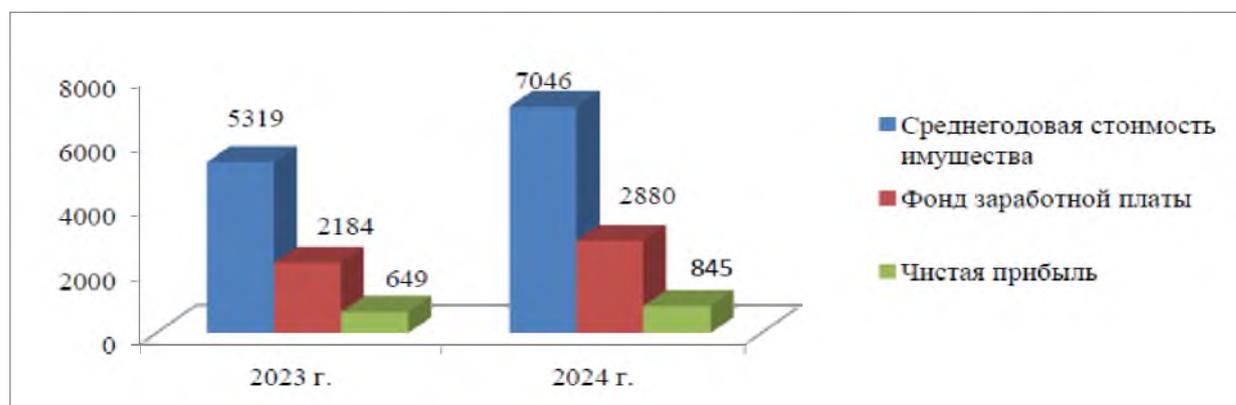


Рисунок 2.3 – Показатели деятельности ООО «Стандарт-Сервис», по которым в 2024 г. достигнут наибольший рост, тыс.руб.

Второе, что необходимо отметить, характеризующее деятельность нашей организации положительным образом – рост выручки (113,9 %) немного, но превысил рост себестоимости (113,8 %), поэтому темп роста прибыли от продаж (113,6 %) ниже темпа роста себестоимости (рисунок 2.4).

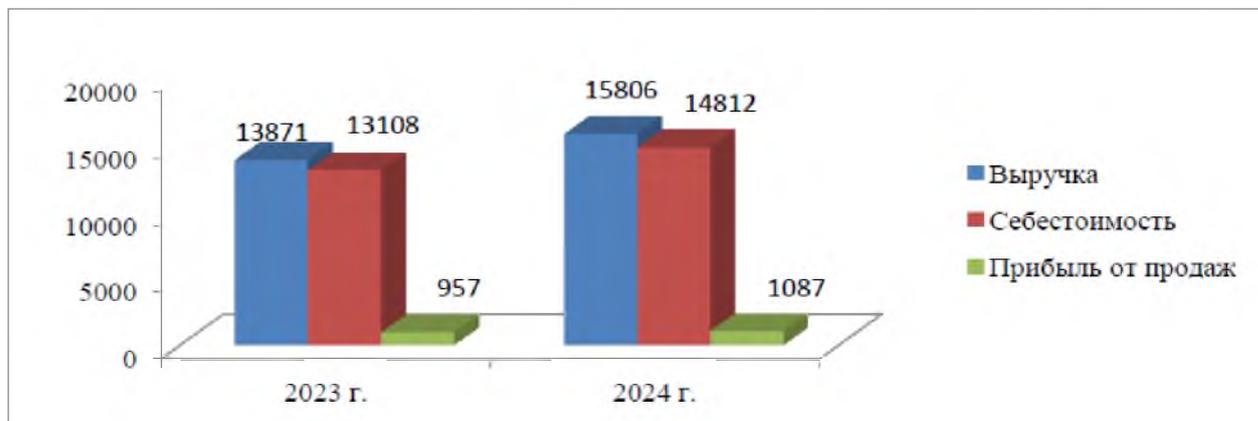


Рисунок 2.4 – Динамика выручки, себестоимости и прибыли от продаж, тыс.руб.

И третье – рост производительности труда в 2024 г. (119,3 %) по сравнению с 2023 г. превышает темп роста заработной платы (115,4 %) (рисунок 2.5).

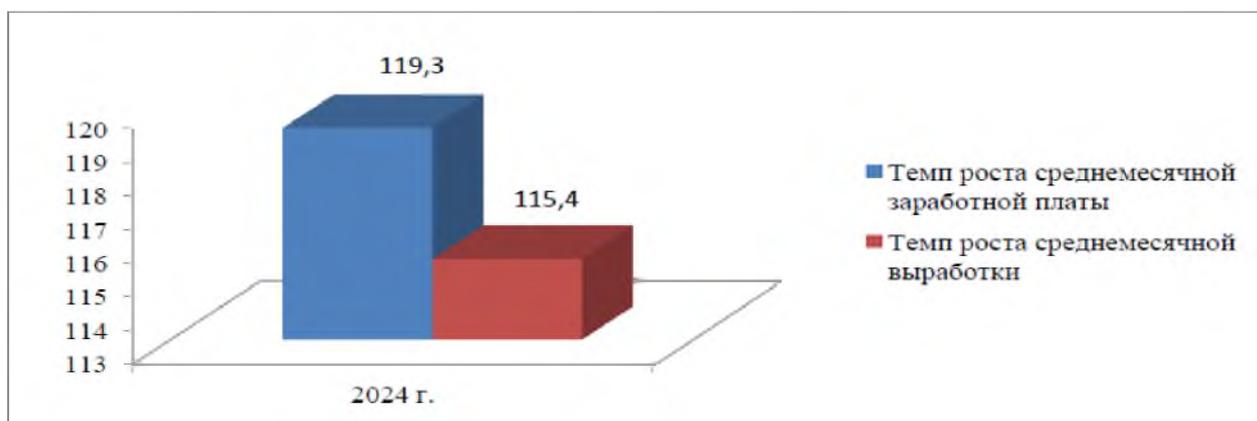


Рисунок 2.5 – Темпы роста производительности труда и заработной платы

Рассмотренные показатели позволяют сделать вывод о том, что деятельность ООО «Стандарт-Сервис» в 2023-2024 гг. была эффективной. Поскольку тема работы связана с показателями финансовых результатов, то более подробно они будут проанализированы в следующем подразделе этой главы.

А для более полной экономической характеристики деятельности ООО «Стандарт-Сервис» выполним оценку его финансового состояния.

Согласно существующим в экономической литературе методикам финансового анализа, оценка финансового состояния производится по четырем блокам – оценка финансовой устойчивости, оценка платежеспособности, оценка ликвидности баланса и деловой активности организации.

В нашем случае ограничимся простым подходом – выполним оценку:

- финансовой устойчивости с помощью показателя финансового риска;
- платежеспособности по показателю общей платежеспособности;
- ликвидности по трем показателям ликвидности (абсолютной, быстрой и текущей ликвидности).

Но прежде, чем приступить к оценке финансового состояния проанализируем состав и структуру имущества организации и источников его образования. Для этого воспользуемся данными бухгалтерской отчетности ООО «Стандарт-Сервис» за 2024 г. [16].

Анализ имущества организации проведем в таблице 2.2.

Таблица 2.2 – Состав и структура актива баланса ООО «Стандарт-Сервис» за 2023-2024 гг. (по состоянию на конец года)

Статья актива	2023 г.		2024 г.		Абсолютное изменение, тыс.руб.	Темп роста, %
	тыс.руб.	%	тыс.руб.	%		
Основные средства	0	0,0	0	0,0	0	-
Итого внеоборотные активы	0	0,0	0	0,0	0	-
Запасы	4060	68,4	4150	64,7	90	102,2
Дебиторская задолженность	1642	27,7	1980	30,9	338	120,6
Денежные средства	230	3,9	280	4,4	50	121,7

Продолжение таблицы 2.2

Итого оборотные активы	5932	100.0	6410	100.0	478	108.1
Баланс	5932	100.0	6410	100.0	478	108.1

По данным таблицы 2.2 можно сделать следующие выводы об изменениях в динамике, составе и структуре имущества ООО «Стандарт-Сервис» в 2024 г. по сравнению с 2023 г.:

- в целом стоимость имущества увеличилось на 478 тыс.руб. или на 8,1 %;
- в составе имущества отсутствуют внеоборотные активы (ситуация типичная для современного малого бизнеса);

- структура в анализируемом периоде практически не изменилась: наибольший вес имеют запасы – 64,7 % (их стоимость увеличилась на 90 тыс.руб., но удельный вес уменьшился на 3,7 %, что связано с большим приростом дебиторской задолженности), на втором месте по размеру находится дебиторская задолженности – ее удельный вес составляет 30,9 % (по сравнению с 2023 г. удельный вес увеличился на 3,2 % за счет увеличения размера дебиторской задолженности на 338 тыс.руб.), на третьем месте – денежные средства – их размер увеличился на 50 тыс.руб., в результате чего удельный вес вырос с 3,9 % до 4,4 %.

В принципе структура активов соответствует виду деятельности, осуществляемого организацией в настоящее время (общественное питание).

Рассмотрим какие источники использует ООО «Стандарт-Сервис» для содержания своих активов (таблица 2.3).

Таблица 2.3 – Состав и структура пассива баланса ООО «Стандарт-Сервис» за 2023-2024 гг. (по состоянию на конец года)

Статья актива	2023 г.		2024 г.		Абсолютное изменение, тыс.руб.	Темп роста, %
	тыс.руб.	%	тыс.руб.	%		
Уставный капитал	10	0,2	10	0,1	0	100,0

Продолжение таблицы 2.3

Нераспределенная прибыль	1585	26,7	2030	31,7	445	128,1
Итого капитал и резервы	1595	26,9	2040	31,8	445	127,9
Кредиты и займы (долгосрочные)	0	0,0	0	0,0	0	-
Итого долгосрочные пассивы	0	0,0	0	0,0	0	-
Кредиты и займы (краткосрочные)	1500	25,3	1100	17,2	400	73,3
Кредиторская задолженность	2837	47,8	3270	51,0	433	115,3
Итого краткосрочные пассивы	4337	73,1	4370	68,2	33	100,8
Баланс	5932	100,0	6410	100,0	478	108,1

Данные таблицы 2.3 свидетельствуют об определенной стабильности состава и структуры источников образования имущества:

- в составе источников отсутствуют долгосрочные обязательства;
- краткосрочные пассивы состоят из двух элементов – краткосрочных кредитов и займов и кредиторской задолженности;
- капитал и резервы также представлены двумя составляющими – уставным капиталом и нераспределенной прибылью;
- наибольший удельный вес в пассивах принадлежит кредиторской задолженности – 51 % (размер кредиторской задолженности увеличился на 433 тыс.руб., за счет чего увеличился и удельный вес на 3,2 %);
- наименьший удельный вес занимают краткосрочные кредиты и займы краткосрочные – 17,2 %, но если рассматривать в совокупности, то можно

увидеть, что в целом заемный капитал имеет удельный вес в размере 68,2 %, тогда как собственный капитал гораздо меньше – 31,8%.

Для более точной характеристики пассивов проанализируем показатели финансовой устойчивости, характеризующие финансовую структуру баланса (таблица 2.4).

Таблица 2.4 – Показатели, характеризующие финансовую устойчивость ООО «Стандарт-Сервис» (на конец года)

Показатель	Значение показателя на конец года		Изменение
	2023 г.	2024 г.	
Исходные данные для расчета показателей:			
1. Собственный капитал (итог раздела 3 баланса)	1595	2040	445
2. Заемный капитал (итог раздела 5 баланса)	4337	4370	33
3. Валюта баланса	5932	6410	478
Расчет показателей финансовой структуры баланса			
Коэффициент автономии $((с.1/с.3)*100)$, процент	26,9	31,8	4,9
Коэффициент финансовой зависимости $((с.2/с.3)*100)$, процент	73,1	68,2	-4,9
Коэффициент финансового риска $(с.2/с.1)$	2,7	2,1	-0,6

Расчет коэффициента финансового риска показывает критическую ситуацию, но с некоторым улучшением в 2024 г. – коэффициент финансового риска уменьшился на 4,9 пункта, но все равно его значение (2,1) свидетельствует о крайне неустойчивом финансовом состоянии.

Коэффициент финансового риска или как его называют в некоторых работах по финансовому анализу плечо финансового рычага, должен иметь значение не более 1,5 (встречается в отдельных работах нормативное значение не более 1). Значение коэффициента финансового риска по данным бухгалтерского баланса ООО «Стандарт-Сервис» и в 2023 г., и в 2024 г. значительно превышало нормативные значения. Поэтому финансовую структуру баланса в 2024 г. нельзя признать удовлетворительной (рисунок 2.6).

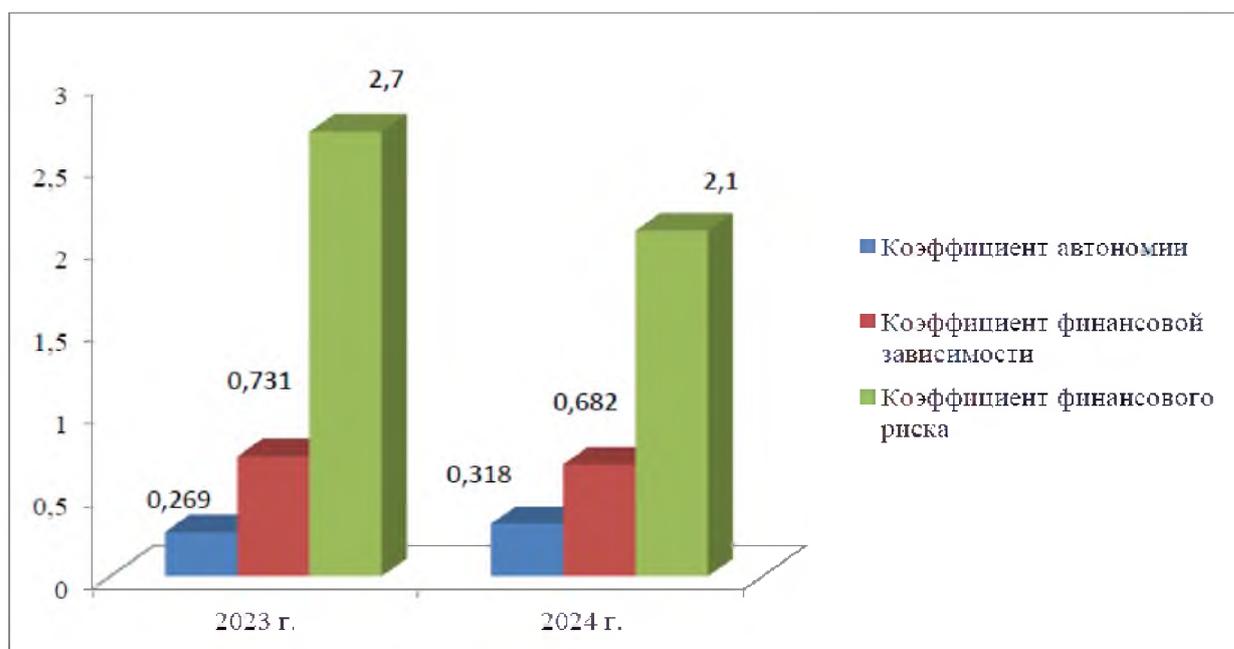


Рисунок 2.6 – Показатели финансовой устойчивости ООО «Стандарт-Сервис»

Проанализируем, как такая ситуация отразилась на ликвидности и платежеспособности организации.

Платежеспособность организации и ликвидность ее активов устанавливаются по данным и актива, и пассива баланса.

Расчет показателя платежеспособности и показателей ликвидности объединим в одной таблице (таблица 2.5).

Таблица 2.5 – Показатели ликвидности и платежеспособности ООО «Стандарт-Сервис»

Показатель	Значение показателя на конец года		Изменение
	2023 г.	2024 г.	
Исходные данные для расчета показателей:			
Наиболее ликвидные активы (A_1)	230	280	50
Быстро реализуемые активы (A_2)	1642	1980	338
Медленно реализуемые активы (A_3)	4060	4150	90
Наиболее срочные обязательства (Π_1)	2837	3270	433
Краткосрочные пассивы (Π_2)	1500	1100	400
Результаты расчета показателей:			

Продолжение таблицы 2.5

Общий показатель платежеспособности ($K_{оп}$): $K_{оп} = (A_1 + 0,5A_2 + 0,3A_3) / (\Pi_1 + 0,5\Pi_2 + 0,3\Pi_3)$ Нормальное ограничение: $K_{оп} \geq 1$	0,633	0,658	0,025
Коэффициент абсолютной ликвидности ($K_{ал}$): $K_{ал} = A_1 / (\Pi_1 + \Pi_2)$ Нормальное ограничение: $K_{ал} \geq 0,2 \div 0,5$	0,05	0,06	0,01
Коэффициент быстрой ликвидности ($K_{бл}$): $K_{бл} = (A_1 + A_2) / (\Pi_1 + \Pi_2)$ Нормальное ограничение: $K_{бл} \geq 0,7 \div 0,8$	0,43	0,52	0,09
Коэффициент текущей ликвидности ($K_{тл}$): $K_{тл} = (A_1 + A_2 + A_3) / (\Pi_1 + \Pi_2)$ Нормальное ограничение: $K_{тл} \geq 2,0 \div 3,5$	1,37	1,47	0,01

Анализ коэффициентов ликвидности показал, что в анализируемых периодах баланс ООО «Стандарт-Сервис» не является абсолютно ликвидным, наоборот – активы организации имеют низкую степень ликвидности: ни один из коэффициентов не соответствует нормальным ограничениям. В качестве положительного факта можно отметить небольшую тенденцию к росту степени ликвидности (рисунок 2.7).



Рисунок 2.7 – Показатели ликвидности баланса ООО «Стандарт-Сервис»

Размер показателя общей платежеспособности также ниже нормального ограничения но с положительной тенденцией к росту (рисунок 2.8).

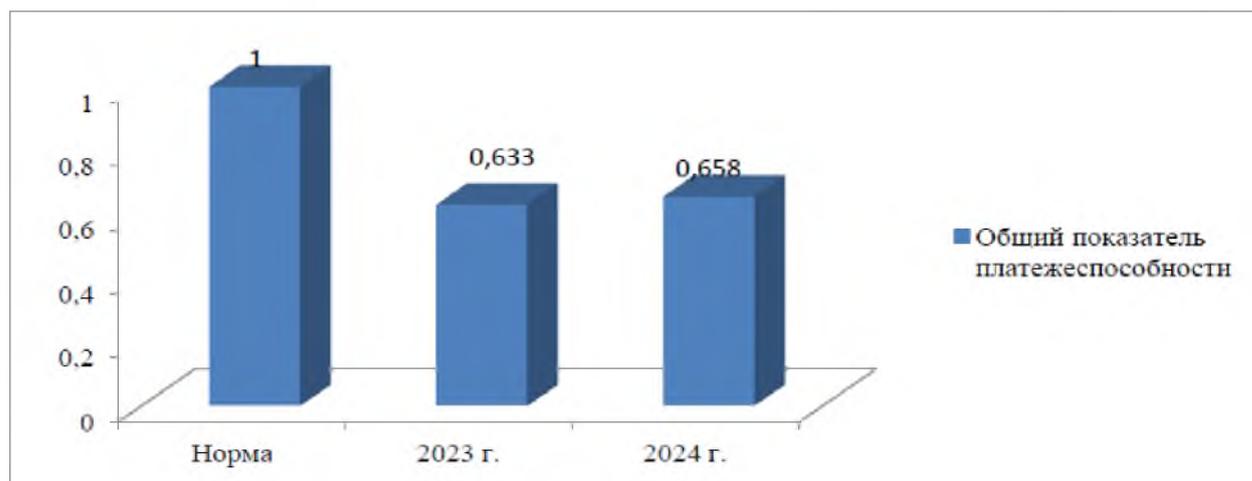


Рисунок 2.8 – Общий показатель платежеспособности ООО «Стандарт-Сервис»

Выполненные аналитические расчеты показали, что в целом у организации неустойчивое финансовое состояние, наблюдается недостаточная ликвидность активов и наличие проблемы с платежеспособностью.

При этом ООО «Стандарт-Сервис» является прибыльной организацией со сложившимся постоянным штатом работников и достаточно популярной в Туапсинском районе в своем сегменте рынка.

2.2 Анализ показателей прибыли и рентабельности

Анализ финансовых результатов начнем с горизонтального анализа прибыли по данным отчета о финансовых результатах (таблица 2.6).

Таблица 2.6 –Горизонтальный анализ прибыли ООО «Стандарт-Сервис» за 2023-2024 гг., тыс.руб.

Показатель	2023 г.	2024 г.	Отклонение	Темп роста, %
Выручка	13871	15806	1935	113,9
Себестоимость	11374	12945	1571	113,8
Валовая прибыль	2497	2861	364	114,6

Продолжение таблицы 2.6

Управленческие расходы	1540	1774	234	115,2
Прибыль от продаж	957	1087	130	113,6
Прочие расходы	194	93	101	47,9
Прибыль до налогообложения	763	994	231	130,3
Текущий налог на прибыль	114	149	35	130,7
Чистая прибыль	649	845	196	130,2

Результаты анализа, отраженные в таблице 2.6 свидетельствуют о:

- росте выручки в 2024 г. по сравнению с 2023 г. на 1935 тыс.руб. или на 13,9 %, что положительно влияет на финансовое состояние нашей организации;

- о росте себестоимости в анализируемом периоде на 1571 тыс. руб. или на 13,8 %. Такой рост можно считать положительным фактором, но требующим особого внимания, т.к. рост себестоимости отстает от роста выручки очень незначительно и в дальнейшем может привести к убыткам;

- о росте управленческих расходов, превышающем и рост себестоимости, и рост выручки: ситуация требует особого контроля, т.к. негативно отражается на финансовом состоянии;

- росте всех показателей прибыли: валовая прибыль увеличилась на 14,6 %, прибыль от продаж – на 13,6 %, прибыль до налогообложения – на 30,3 % и чистая прибыль на 30,2 %. Наибольший рост наблюдался у прибыли до налогообложения, что связано с резким сокращением прочих расходов, а наименьший – у прибыли от продаж.

Таким образом, наблюдаем позитивную тенденцию роста показателей прибыли, но при этом ООО «Стандарт-Сервис» необходимо искать резервы роста выручки и оптимизации затрат, особенно управленческих расходов.

Динамика показателей прибыли ООО «Стандарт-Сервис» за 2023-2024 гг. представлена на рисунке 2.9.

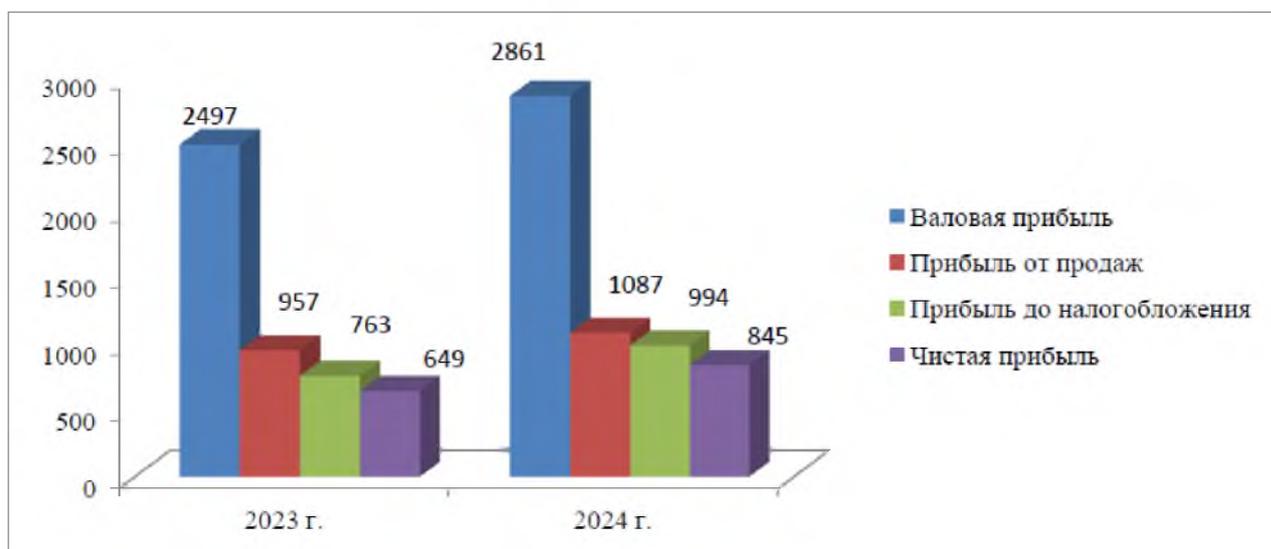


Рисунок 2.9 – Динамика показателей прибыли ООО «Стандарт-Сервис» за 2023-2024 гг., тыс.руб.

Проведем факторный анализ прибыли от продаж, т.к. именно он позволяет выявить резервы повышения результативности деятельности организации.

Основные факторы, влияющие на изменение прибыли от продаж:

- изменение объема реализации услуг;
- изменение ассортимента услуг;
- изменение себестоимости реализованных услуг;
- изменение цен реализованных услуг.

Прежде всего определим влияние изменения объема реализации на прибыль. Для этого нужно прибыль 2023 г. умножить на изменение выручки в 2024 г.

Выручка в 2024 г. составила 15806 тыс.руб. Индекс изменения цен в 2024 г. по данным Росстата составил 1,0951.

Определим объем продаж в базисных ценах (ценах 2023 г.):

$$15806/1,0951 = 14433,39 \text{ тыс.руб.}$$

Определим темп роста выручки в сопоставимых ценах:

$$(14433,39/13871)*100 = 104,0,5 \%$$

Таким образом, произошло увеличение объема реализации на 4,05%, в результате чего прибыль от продаж увеличилась на 38,76тыс.руб.:

$$957*0,0405 = 38,76\text{тыс.руб.}$$

Для определения влияния изменения ассортимента услуг на величину прибыли необходимо сопоставить прибыль 2024 г., исчисленную по ценам и себестоимости 2023 г. с прибылью 2024 г., пересчитанной на изменение объема реализации.

Выручка 2024 г. в ценах 2023 г. составила 14433,39тыс.руб.

Фактически реализованные услуги, исчисленные по себестоимости предшествующего года составляют

$$(11374+1540)*1,0405 = 13437,02\text{тыс.руб.}$$

Тогда прибыль отчетного года составит:

$$14433,39-13437,02 = 996,37\text{тыс.руб.}$$

Следовательно, влияние изменений в структуре ассортимента на величину прибыли от продаж составит 0,61тыс.руб.:

$$996,37 - 957*1,0405 = 0,61\text{тыс.руб.}$$

Расчет влияния изменения себестоимости продаж на прибыль организации выполним путем сопоставления себестоимости продаж 2024 г. (12945+1774= 14719тыс.руб.) с затратами 2023 г., пересчитанными на изменение объема продаж.

Себестоимость продаж 2023 г. составляла 12914 тыс.руб.:

$$11374+1540 = 12914 \text{ тыс.руб.}$$

Тогда изменение прибыли за счет изменения себестоимости продаж составит (-1275) тыс.руб.:

$$12914*1,0405-14719 = 13437,02-14719 = -1281,98\text{тыс.руб.}$$

Расчет влияния изменения цен реализации услуг на изменение прибыли от продаж выполним путем сопоставления объема продаж 2024 г., выраженного в ценах отчетного и предшествующего года, т.е. выручка от продаж 2024 г. минус выручка 2023 г. в сопоставимых ценах 2024 г.:

$$15806-14433,39 = 1372,61\text{тыс.руб.}$$

Таким образом, влияние рассмотренных факторов на прибыль от продаж ООО «Стандарт-Сервис» составляет:

за счет изменения объема продаж: +38,76тыс.руб.;

за счет изменения ассортимента продаж: +0,61тыс.руб.;

за счет изменения себестоимости продаж: - 1281,98тыс.руб.;

за счет влияния цен реализации: +1372,61тыс.руб.

Совокупное влияние факторов на прибыль от продаж по нашему расчету составляет +130 тыс.руб.:

$$38,76+0,61-1281,98+1372,61 = 130$$

Таким образом, все расчеты в факторном анализе выполнены верно, итоговый результат совпадает с данными таблицы 2.6.

Полученные результаты факторного анализа прибыли от продаж ООО «Стандарт-Сервис» отразим в таблице 2.7.

Таблица 2.7 – Факторный анализ прибыли от продаж ООО «Стандарт-Сервис»

Показатель	2023 г.	2024 г.	Абсолют. отклонение	Темп роста, %	Темп прироста, %
1.Выручка, тыс.руб.	13871	15806	1935	113,90	13,90
2.Себестоимость продаж, тыс.руб.	12914	14719	1805	113,98	13,98
3.Прибыль от продаж	957	1087	130	113,58	13,58
4.Индекс изменения цен	1,0	1,0951	0,0951	109,51	9,51
5.Объем реализации в сопоставимых ценах (с.1/с.4)	13871	14433,39	562,39	104,05	4,05
Расчет влияния факторов на прибыль от продаж					
Влияние изменения объема продаж: $957*0,0405 = 38,76$ тыс.руб.					
Влияние изменения ассортимента продаж: $(11374+1540)*1,0405 = 13437,02$ тыс.руб.; $14433,39-13437,02 = 996,37$ тыс.руб. $996,37 - 957*1,0405 = 0,61$ тыс.руб.					
Влияние изменения себестоимости продаж: $12914*1,0405-14719 = -1281,98$ тыс.руб.					
Влияние цен реализации услуг: $15806-14433,39 = 1372,61$ тыс.руб.					
Совокупное влияние факторов: $38,76+0,61-1281,98+1372,61 = 130$ тыс.руб.					

Как видим наибольшее отрицательное влияние на величину прибыли от продаж оказал рост себестоимости продаж. Это связано, прежде всего с ростом закупочных цен на пиво и алкогольную продукцию, а также с ростом тарифов на электроэнергию и воду.

Таким образом, по результатам факторного анализа прибыли от продаж ООО «Стандарт-Сервис» делаем выводы о том, что резервами ее роста являются увеличение объема продаж и снижение себестоимости услуг в общем объеме продаж.

Помимо показателей прибыли об эффективности деятельности организации можно судить и по относительным показателям финансовых результатов – показателях рентабельности.

В таблице 2.8 представлены различные показатели рентабельности, характеризующие результативность деятельности ООО «Стандарт-Сервис».

Таблица 2.8 – Показатели рентабельности ООО «Стандарт-Сервис» за 2023-2024 гг.

Показатель	2023 год	2024 год	Абсолют. отклон.	Темп роста. %	Темп при- роста. %
Исходные данные для расчета показателей рентабельности					
1. Выручка, тыс.руб.	13871	15806	1935	113.90	13.90
2. Себестоимость продаж, тыс.руб.	12914	14719	1805	113.98	13.98
3. Прибыль от продаж, тыс.руб.	957	1087	130	113.58	13.58
4. Прибыль до налогообложения, тыс.руб.	763	994	231	130.28	30.28
5. Чистая прибыль, тыс.руб.	649	845	196	130.20	30.20
6. Среднегодовая стоимость активов, тыс.руб.	5086	6171	1085	121.33	21.33
7. Среднегодовая стоимость собственного капитала, тыс.руб.	1421	1818	397	127.93	27.93
Расчет показателей рентабельности					
8. Рентабельность продаж (с.3/с.1*100)	6,90	6,88	-0,02	99,71	-0,29
9. Рентабельность продаж по EBIT (с.4/с.1*100)	5,50	6,29	0,79	114,36	14,36

Продолжение таблицы 2.8

10.Рентабельность продаж по чистой прибыли (с.5/с.1*100)	4.68	5.35	0.67	114.32	14.32
11.Рентабельность производственной деятельности (затратоотдача) (с.3/с.2*100)	7,41	7.38	-0.03	99.60	-0.40
12. Рентабельность активов (с.5/с.6*100)	12.76	13.69	0.93	107.29	7,29
13. Рентабельность собственного капитала (с.5/с.7)	45.67	46.48	0.81	101.77	1.77

По данным таблицы 2.8 видно, что все показатели рентабельности являются положительными числами, т.к. деятельность ООО «Стандарт-Сервис» - прибыльная. Однако их размеры не очень велики. Так рентабельность продаж в 2024 г. составила 6,88 %, а по данным ФНС России среднеотраслевая рентабельность в общественном питании в этом году составляла 11,6 %.

При этом можно отметить более высокий размер рентабельности активов организации – 13,69 %, тогда как среднеотраслевой размер составляет только 4,4 %. Но такой размер объясняется просто – активы нашей организации не «отягощены» основными средствами, как активы более крупных предприятий общепита, имеющими собственные здания.

Но не все показатели рентабельности имеют тенденцию роста. У нашей организации снизились, правда незначительно, рентабельность продаж и рентабельность производственной деятельности.

Вообще, если выполнить округление чисел по правилам математики, то можно увидеть, что показатели рентабельности в 2023 г. и в 2024 г. практически не различаются. И тем не менее при более точном измерении эти различия видны (таблица 2.8 последние две графы).

Динамика показателей рентабельности продаж ООО «Стандарт-Сервис» за 2023-2024 гг. отображена на рисунке 2.10.

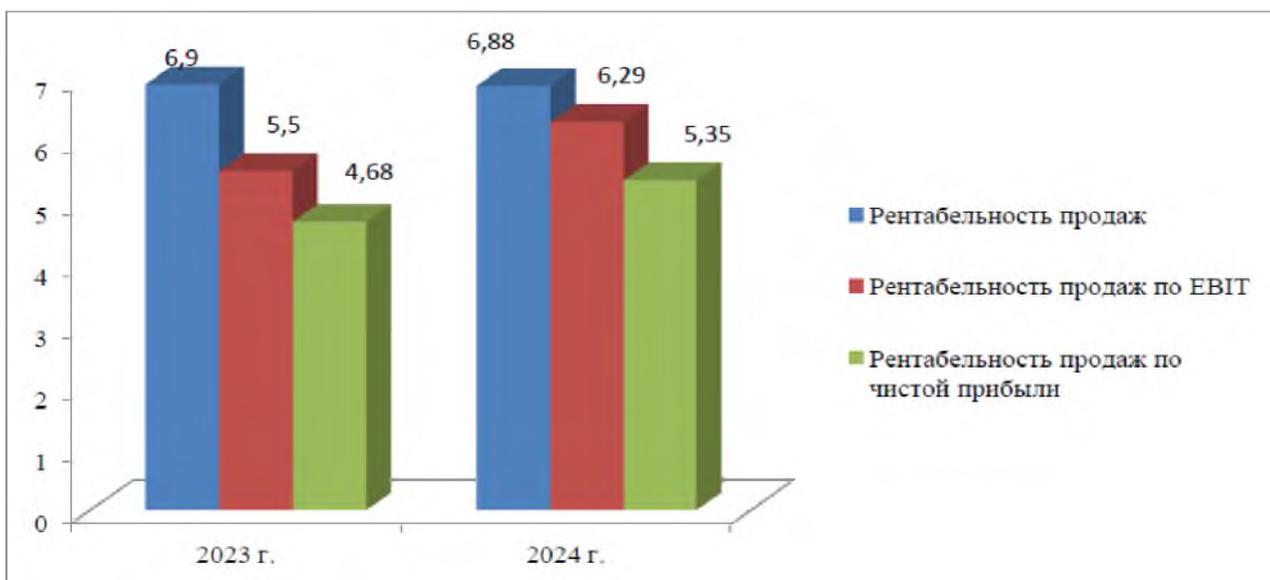


Рисунок 2.10 – Динамика показателей рентабельности продаж ООО «Стандарт-Сервис» за 2023-2024 гг., проценты

Проанализируем рентабельность продаж, как одного из основных относительных показателей финансовых результатов деятельности организации. При проведении факторного анализа, так как и при анализе прибыли будем использовать метод цепных подстановок [25]. Для этого сформируем таблицу 2.9.

Таблица 2.9 – Факторный анализ рентабельности продаж ООО «Стандарт-Сервис»

Показатель	2023 г.	2024 г.	Абсолют. отклонение	Темп роста, %	Темп прироста, %
1. Выручка, тыс.руб. (В)	13871	15806	1935	113,90	13,90
2. Себестоимость продаж, тыс.руб. (С)	12914	14719	1805	113,98	13,98
3. Прибыль от продаж (П)	957	1087	130	113,58	13,58
4. Рентабельность продаж, процент (Р)	6,90	6,88	-0,02	99,71	-0,29
Расчет влияния факторов на рентабельность продаж					
Влияние изменения себестоимости: $\Delta P(C) = (15806/14719) - (15806/12914) = -0,15$					

Продолжение таблицы 2.9

Влияние изменения объема продаж: $\Delta P (B) = (15806/12914) - (13871/12914) = 0,1498$
Совокупное влияние факторов: $\Delta P = -0,15 + 0,1498 = 0,0002$ или 0,02 %

Результаты расчетов, представленные в таблице 2.9 показывают, что рентабельность продаж в анализируемом периоде снизилась на 0,02 пункта или 0,29 %. Это означает незначительное, но, все-таки, снижение спроса на услуги нашего объекта исследования.

По результатам проведенного исследования финансовых результатов ООО «Стандарт-Сервис» приходим к выводу о том, что резервами роста прибыли и, соответственно, рентабельности является увеличение объема услуг и снижение себестоимости.

3 Основные направления повышения эффективности деятельности ООО «Стандарт-Сервис»

3.1 Мероприятия по улучшению финансовых результатов

Результаты расчетов, выполненные в предыдущей главе нашего исследования, показали, что несмотря на рост основных финансовых результатов, сложилась ситуация, в которой при сохранении темпов роста выручки и себестоимости, в перспективе организация имеет риск превратиться в убыточную.

Факторный анализ прибыли и рентабельности продаж позволил установить основные резервы роста финансовых результатов:

- увеличение объема реализации услуг;
- снижение себестоимости (рисунок 3.1).

организация с момента регистрации и по настоящее время.

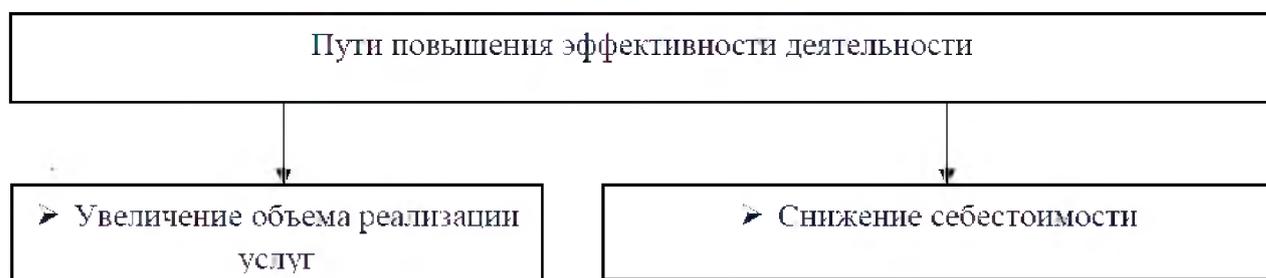


Рисунок 2.1 – Пути повышения эффективности деятельности ООО «Стандарт-Сервис»

Рассмотрим возможности ООО «Стандарт-Сервис» по увеличению объема реализации услуг. В этом направлении рекомендуется:

- во-первых, возобновить специальное обслуживание в праздничные и предпраздничные дни;
- во-вторых, в летнее время использовать террасу для организации дополнительных мест (8 столов, рассчитанный каждый на 4 места).

Обратимся в данным бухгалтерского учета (таблица 3.1).

Таблица 3.1 – Данные по выручке ООО «Стандарт-Сервиса» в праздничные и предпраздничные дни, тыс.руб.

Даты праздничных и предпраздничных дней	Выручка при специальном обслуживании (факт 2023 г.)	Выручка при стандартном обслуживании (факт 2024 г.)
22 и 23 февраля	540,0	36,8
7 и 8 марта	552,0	96,7
30 апреля и 1 мая	360,0	27,9
8 и 9 мая	550,0	89,5
28-30 декабря	828,0	21,9
Всего	2830,0	272,8

Данные бухгалтерского учета показывают, что в 2024 г. отказ от обслуживания по заказам снизил размер выручки на 2557,2 тыс.руб.

$$272,8 - 2830 = - 2557,2 \text{ тыс.руб.}$$

При этом, затраты снизились непропорционально, как минимум затраты труда остаются на том же уровне, т.к. даже если нет клиентов, весь персонал находится на местах до окончания рабочего дня и, соответственно, зарплата ему выплачивается независимо от выручки. Экономия происходит только на продуктах.

Таким образом, возвращение к практике обслуживания по заказам, является резервом роста выручки от реализации в размере 2557,2 тыс.руб.

Для определения возможного увеличения выручки за счет организации дополнительных мест в баре на период с июня по сентябрь выполним некоторые расчеты.

По данным бухгалтерского учета выручка бара в курортный сезон 2024 г. составила 11064,2 тыс.руб., т.е. 70 % от годового дохода. При этом для обслуживания клиентов в основном помещении размещены столы на 60 мест. Таким образом, в среднем доход на 1 место за курортный сезон составил:

$$11064,2/60 = 184,4 \text{ тыс.руб.}$$

Тогда прогнозный размер выручки за счет расширения зоны обслуживания в летний период составит:

$$8*4*184,4 = 5900,8 \text{ тыс.руб.}$$

Итак, за счет организации специального обслуживания в праздничные и предпраздничные дни, а также расширения зоны обслуживания в летний период организация сможет увеличить свои доходы на 8458 тыс.руб.

$$2557,2+5900,8 = 8458 \text{ тыс.руб.}$$

Второе направление повышения результативности деятельности нашей организации – снижение себестоимости.

Возможности снижения себестоимости рассмотрим следующим образом.

Во-первых, выделим из себестоимости продаж переменные и постоянные расходы.

Во-вторых, определим удельный вес видов расходов в составе переменных и постоянных. В соответствии с данными бухгалтерского учета и принятой учетной политике виды расходов будем анализировать в разрезе экономических элементов:

- материальные затраты;
- затраты на оплату труда;
- оплата страховых взносов (30 % от начисленной заработной платы);
- прочие расходы (программное обеспечение, канцелярские товары, информационные услуги и пр.) (таблица 3.1).

Данные для формирования таблицы 3.1 взяты из отчета о финансовых результатах за 2024 г. и пояснительной записки к годовому отчету.

Таблица 3.2 – Состав и структура постоянных и переменных расходов за 2024 г.

Виды расходов	Переменные расходы, тыс.руб.	Уд.вес, %	Постоянные расходы, тыс.руб.	Уд.вес, %
Материальные расходы	10277	79,4	362	20,4
Заработная плата	1860	14,4	1020	57,5
Страховые взносы	558	4,3	306	17,3
Прочие расходы	250	1,9	86	4,8
Итого	12945	100,0	1774	100,0

На рисунке 3.2 представлено соотношение переменных и постоянных расходов в составе себестоимости ООО «Стандарт-Сервис».

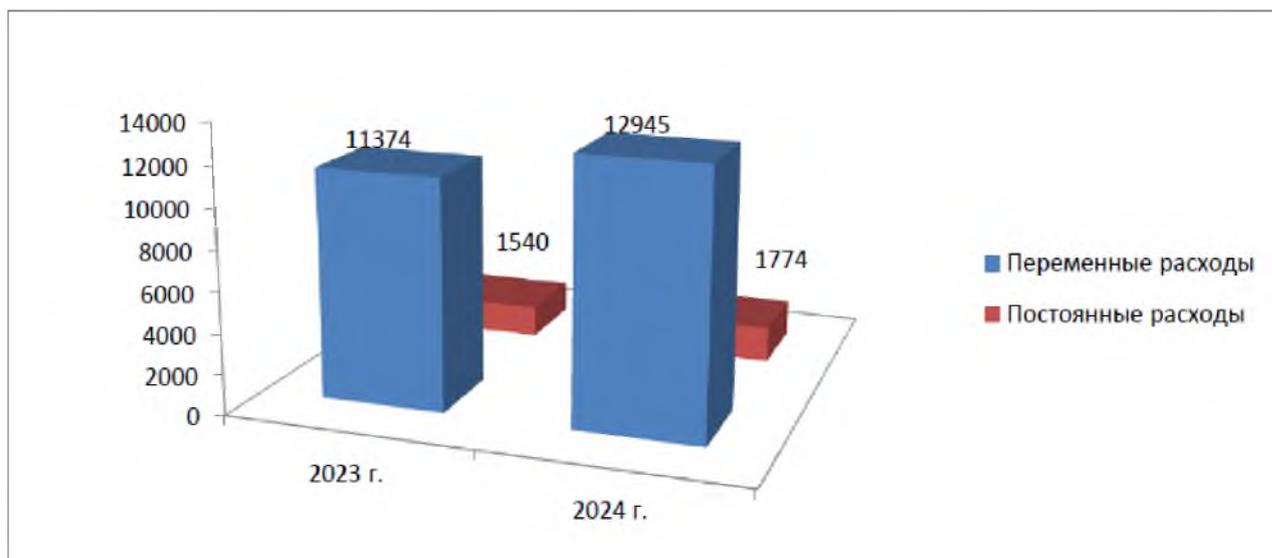


Рисунок 3.2 – Переменные и постоянные расходы ООО «Стандарт-Сервис» в 2023-2024 гг., тыс.руб.

В прогнозном периоде выручка с учетом реализации рассмотренных выше мероприятий составит:

$$15806 + 8458 = 24264 \text{ тыс.руб.}$$

Переменные расходы будут равны:

$$24264 * 0,77 = 18683 \text{ тыс.руб.}$$

Тогда в прогнозируемом периоде на 1 руб. выручки от реализации услуг будет приходиться 0,77 руб. (в 2024 г. этот показатель составлял 0,82 руб.).

Второе направление снижения себестоимости – сокращение управленческих или постоянных расходов.

Сегодня на 5 работников бара приходится 3 работника аппарата управления. Понятно, что сложившийся коллектив очень сложно разрушать. Но на общее число работников организации иметь в составе бухгалтерии двух сотрудников – это неэффективное использованию управленческого труда. Безусловно, в период курортного сезона численность работников увеличивается почти в два раза, но при должном программном обеспечении

организации бухгалтерского учета, а в организации есть три компьютера с установленными программами «1С: Предприятие».

Поэтому предлагается сократить ставку бухгалтера-кассира, тем более, что и заработная плата, и подотчетные средства перечисляются на карты, а непосредственно наличные средства для расчетов с сотрудниками практически не используются.

Рассчитаем экономию затрат при сокращении ставки бухгалтера-кассира.

Согласно учету, оклад по этой штатной единице составляет 25000 руб./мес.

Общие затраты организации в год на содержание бухгалтера-кассира (заработная плата и страховые взносы) составляют:

$$25 * 1,3 * 12 = 390 \text{ тыс.руб.}$$

Это и есть экономия организации постоянных затрат при сокращении ставки бухгалтера-кассира.

Общая сумма постоянных расходов составит:

$$1774 - 390 = 1384 \text{ тыс.руб.}$$

На рисунке 3.3 покажем динамику выручки и себестоимости в размере постоянных и переменных расходов в прогнозируемом периоде.

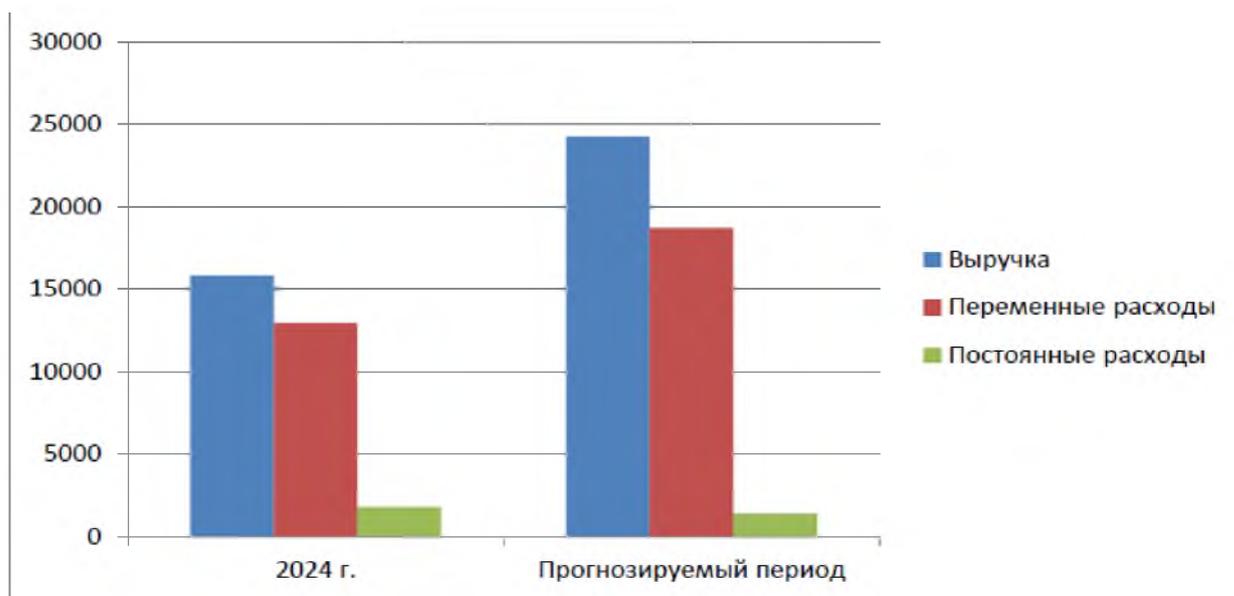


Рисунок 3.3 – Прогноз показателей выручки, переменных и постоянных расходов, тыс.руб.

Подведем итоги по нашим предложениям.

Реализация наших предложений позволит ООО «Стандарт-Сервис» увеличить объем выручки на 8458 тыс.руб., уменьшить переменные расходы в расчете на 1 руб. выручки от реализации на 0,05 руб. и снизить постоянные расходы на 1384 тыс.руб. (рисунок 3.3).



Рисунок 3.3 – Мероприятия по повышению эффективности деятельности и результаты их реализации в прогнозном периоде

3.2 Экономический эффект от реализации предложенных мероприятий

Экономический эффект от предложенных мероприятий должен выражаться в увеличении показателей прибыли и рентабельности.

Для того, чтобы установить эффективность мероприятий рассмотренных выше, составим, прежде всего, прогнозный отчет о финансовых результатах (таблица 3.3).

При формировании таблицы 3.3 будем учитывать основные прогнозные показатели, исчисленные выше:

- выручка в размере 24264 тыс.руб.;

- себестоимость (переменные расходы) в размере 18683 тыс.руб.;
- управленческие расходы (постоянные расходы) в размере 1384 тыс.руб.;
- прочие расходы, отражаемые в отчете по строке 2350, оставим на уровне 2024 г.

Таблица 3.3- Прогнозный анализ прибыли ООО «Стандарт-Сервис»

Показатель	2024 г.	Прогноз	Отклонение	Темп роста, %
Выручка	15806	24264	8458	153,5
Себестоимость	12945	18683	5738	145,7
Валовая прибыль	2861	5581	2720	195,1
Управленческие расходы	1774	1384	-390	78,0
Прибыль от продаж	1087	4197	3110	386,1
Прочие расходы	93	93	0	100,0
Прибыль до налогообложения	994	4104	3110	412,9
Текущий налог на прибыль	149	615	466	412,7
Чистая прибыль	845	3489	2644	412,9

По результатам прогнозного анализа прибыли получаем:

- рост выручки в прогнозном периоде по сравнению с 2024 г. на 8458тыс.руб. или на 53,5 %, что положительно влияет на показатели прибыли и финансовое состояние нашей организации;
- рост переменных затрат на 5738 тыс. руб. или на 45,7 %. Темп роста ниже темпа роста выручки, что благоприятно сказывается на показателях прибыли;
- снижение управленческих (постоянных) расходов на 390 тыс. руб. или на 22 %;
- рост всех показателей прибыли: валовой прибыли на 95,1 %, прибыли от продаж – на 286,1 %, прибыли до налогообложения – на 312,9 % и чистой прибыли на 312,9 %.

Теперь нужно определить как реализация предлагаемых мероприятий повлияет на показатели рентабельности продаж. Будем рассматривать только три показателя рентабельности – рентабельность продаж,

рентабельность продаж по ЕВІТ и рентабельность продаж по чистой прибыли. Для того, чтобы рассчитать другие показатели рентабельности, необходимо формировать прогнозный баланс, а для его формирования необходимо составить прогнозный отчет о движении денежных средств, т.е. провести более углубленный анализ финансового состояния, что не является целью нашего исследования.

Для прогнозного анализа рентабельности составим таблицу 3.4.

Таблица 3.4 – Показатели рентабельности продаж ООО «Стандарт-Сервис» в прогнозируемом периоде

Показатель	2024 год	Прог- ноз	Абсолют. отклон.	Темп роста, %	Темп при- роста, %
Исходные данные для расчета показателей рентабельности					
1. Выручка, тыс.руб.	15806	24264	8458	153,5	53,5
2. Себестоимость продаж, тыс.руб.	14719	20067	5348	136,3	36,3
3. Прибыль от продаж, тыс.руб.	1087	4197	3110	386,1	286,1
4. Прибыль до налогообложения, тыс.руб.	994	4104	3110	412,9	312,9
5. Чистая прибыль, тыс.руб.	845	3489	2644	412,9	312,9
Расчет показателей рентабельности					
6. Рентабельность продаж (с.3/с.1*100)	6,88	17,3	10,42	251,5	151,5
7. Рентабельность продаж по ЕВІТ (с.4/с.1*100)	6,29	16,9	10,61	268,7	168,7
8. Рентабельность продаж по чистой прибыли (с.5/с.1*100)	5,35	14,4	9,05	269,2	169,2

Таким образом, наблюдаем позитивную тенденцию роста финансовых результатов – показателей прибыли и рентабельности.

Подведем итоги выполненных в этой главе расчетов по мероприятиям, направленным на повышение эффективности деятельности ООО «Стандарт-Сервис»:

- увеличится выручка на 53,5 %;
- уменьшатся управленческие расходы на 22 %;

- прибыль от продаж вырастет в 3,86 раза;
- прибыль до налогообложения увеличится в 4,1 раза;
- чистая прибыль возрастет в 4,1 раза.

Достигнутая динамика показателей прибыли показана на рисунке 3.4.

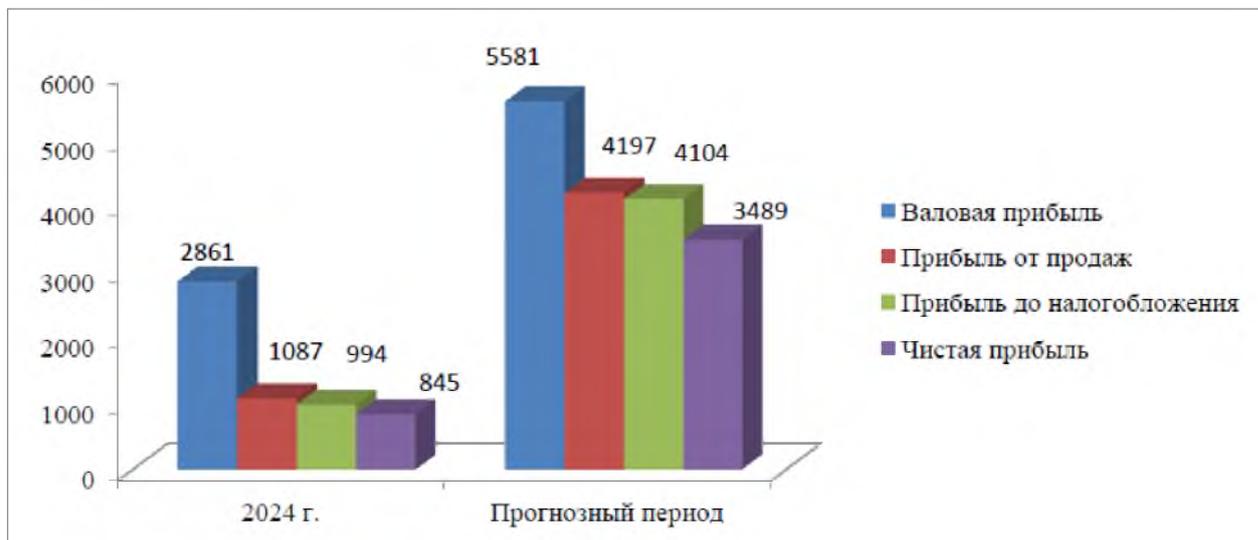


Рисунок 3.4 – Прогноз показателей прибыли после внедрения мероприятий, тыс.руб.

Аналогичную динамику имеют и показатели рентабельности продаж (рисунок 3.5).

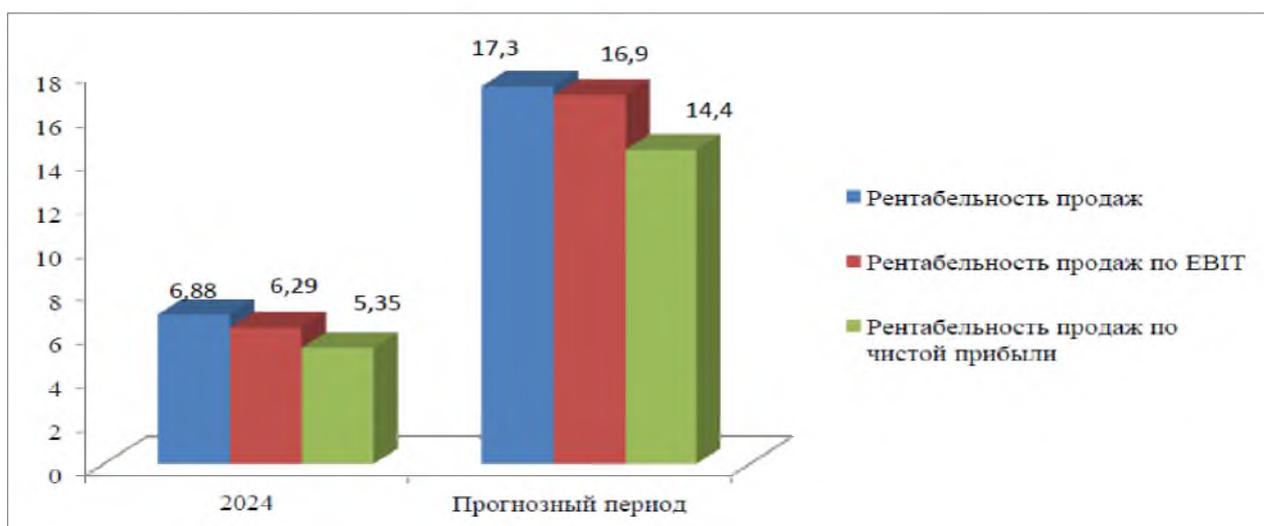


Рисунок 3.5 – Прогноз показателей рентабельности продаж после внедрения мероприятий, проценты

Обобщая все выше изложенное приходим к выводу, что предлагаемые мероприятия позволяют ООО «Стандарт-Сервис» значительно повысить эффективность своей деятельности. Более того, рост чистой прибыли в 4 раза позволит увеличить размеры собственного капитала и, соответственно, повысить финансовую независимость организации от заемных источников.

Заключение

В качестве финансовых результатов экономическая наука рассматривает абсолютные и относительные показатели. Абсолютные – это различные виды прибыли, а относительные – различные виды рентабельности.

Итоговая цель деятельности любой коммерческой организации подразумевает получение прибыли. Прибыль – это основной показатель развития экономического субъекта на рынке. Увеличение прибыли создает финансовую основу для расширения бизнеса.

Практическое управление прибылью требует не универсального подхода, а дифференцированной стратегии, учитывающей отраслевую специфику, конкурентную позицию и макроэкономический контекст. Ключевыми инструментами остаются систематический факторный анализ, мониторинг операционного и финансового левериджа, а также постоянная оптимизация через цифровизацию и управление затратами.

Показатели рентабельности позволяют сопоставлять эффективность бизнеса не только в разрезе конкурентов по отрасли, но и сравнивать эффективность бизнеса различных масштабов.

От того на сколько углубленным будут изучены тенденции прибыли и рентабельности конкретным экономическим субъектом, будет более ясным для его руководства понимание перспектив развития (или возможностей избежать финансового краха).

Проведенный анализ деятельности ООО «Стандарт-Сервис» позволил сделать следующие выводы:

- во-первых, деятельность организации является прибыльной, но темпы роста себестоимости практически равны темпам роста выручки, при сохранении ежегодного темпа роста такая ситуация неизбежно приведет к убыткам;

- во вторых, темпы роста производительности труда превышают темпы роста заработной платы, что является показателем эффективности менеджмента организации;

- в-третьих, анализ показателей финансовой устойчивости, ликвидности и платежеспособности показал сильную зависимость организации от заемных источников формирования имущества, низкую степень ликвидности активов и недостаточный уровень платежеспособности;

- в-четвертых, темпы роста прибыли от продаж ниже темпов роста переменных и постоянных расходов, что в свою очередь приводит к тому, что показатели рентабельности продаж ниже среднеотраслевых в 2 раза.

По результатам проведенного факторного анализа прибыли от продаж и факторного анализа рентабельности продаж были определены два основных направления повышения результативности деятельности объекта исследования:

- во-первых, увеличение объема выручки от реализации услуг;
- во-вторых, снижение себестоимости реализации услуг.

В рамках этих направлений были предложены следующие мероприятия:

организация специального обслуживания в предпраздничные и праздничные дни;

расширение зоны обслуживания в летний период (увеличение количества посадочных мест на 32 ед.);

сокращение ставки бухгалтера-кассира;

смена поставщика пива.

Реализация предлагаемых мероприятий позволит ООО «Стандарт-Сервис»:

- во-первых, увеличить выручку на 53,5 %;
- во-вторых, уменьшить управленческие расходы на 22 %;
- в-третьих, снизить нагрузку переменных расходов на 1 руб. выручки на 0,05 руб.;
- в-четвертых, увеличить прибыль от продаж в 3,86 раза;
- в-пятых, увеличить чистую прибыль в 4,1 раза.

Последний результат особенно важен для улучшения финансового состояния. Такое значительное увеличение чистой прибыли создаст возможность увеличения собственного капитала путем капитализации даже не всей полученной чистой прибыли, что позволит ООО «Стандарт-Сервис» уменьшить зависимость от заемных источников формирования имущества.

Список литературы

1. Абдукаримов, И.Т. Анализ финансового состояния и финансовых результатов предпринимательских структур: учеб.пособие / И.Т. Абдукаримов, М.В. Беспалов. – М.: ИНФРА-М, 2022. – 214 с.
2. Агапов, И.А., Жуляев, Е.П. Прибыль и рентабельность в оценке эффективности деятельности организации // Актуальные вопросы современной экономики. – 2022. - № 4. – С. 129-134.
3. Башкатов, В.В. Актуальные аспекты и порядок формирования отчета о финансовых результатах // Естественно-гуманитарные исследования. – 2021. - № 35. – С. 34-38.
4. Бычкова, Г.М. Анализ финансовой отчетности. – Ангарск: АнГТУ, 2022. – 112 с.
5. Бычкова, Г.М. Особенности оценки эффективности управленческих расходов // Сборник научных трудов Ангарского государственного технического университета. – 2024. - № 1. – С. 399-405.
6. Васильева, Н.К., Тахумова, О.В., Склемина, Е.Д., Билевич, В.В. Анализ финансовых результатов организации // Естественно-гуманитарные исследования. – 2023. - № 3 (47). – С. 46-49.
7. Верюжская, Н.А. Пути совершенствования финансовых результатов // Научный лидер. – 2021. - № 30 (32). – С. 87-96.
8. Гребенникова, А.А. Прямые и косвенные затраты: формируем достоверные данные для собственников // Справочник экономиста. – 2023. - № 9. – С. 28-44.
9. Зубова, Е.Г. Проблемы формирования и учета финансовых результатов в АПК // Молодой ученый. – 2021. - № 48 (390). – С. 98-102.
10. Иванова, С.П. Финансовый анализ и диагностика платежеспособности предприятия. – СПб.: БХВ-Петербург, 2022. – 348 с.
11. Кондраков, Н.П. Бухгалтерский (финансовый, управленческий) учет. – М.: Проспект, 2021. – 531 с.

12. Литвинова, И.В. Финансовые результаты как объект аудита // Молодой ученый. – 2020. - № 14 (304). – С. 262-265.
13. Налоговый кодекс Российской Федерации.[Электронный ресурс], URL:[http://www/normativ.ru](http://www.normativ.ru) (дата обращения: 10.11.2025).
14. Нуралиев, С.У. Экономика / С.У. Нуралиев, Д.С. Нуралиева. – 2-е изд., испр. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2023. – 363 с.
15. Образцова, Я.С. Факторы, определяющие прибыль и их влияние на работу современной фирмы // Молодой ученый. – 2025. – № 49 (600). – С. 119-122.
16. Отчет ООО «Стандарт-Сервис» за 2024 год.
17. Парфенова, Е.Ф. Основные направления повышения финансовых результатов деятельности предприятия // Дневник науки. – 2022. - № 5. – С. 41-47.
18. Положение по бухгалтерскому учету ПБУ 4/99 «Бухгалтерская отчетность организации». [Электронный ресурс], URL:[http://www/normativ.ru](http://www.normativ.ru) (дата обращения: 10.11.2025).
19. Приказ Министерства финансов России от 02.07.2010 № 66н «О формах бухгалтерской отчетности организаций» [Электронный ресурс], URL:[http://www/normativ.ru](http://www.normativ.ru) (дата обращения: 10.11.2025).
20. Рогоуленко, Т.М. Бухгалтерский учет и анализ. – М.: КноРус, 2021. – 510 с.
21. Савицкая, Г.В. Комплексный анализ хозяйственной деятельности предприятия. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2020. – 608 с.
22. Толстая, О.А. Особенности учета и анализа финансовых результатов деятельности предприятия // Вестник науки. – 2022. - № 3(48) – С. 109-118.
23. Федеральный закон от 06.12.2011 г. № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» [Электронный ресурс], URL:[http://www/normativ.ru](http://www.normativ.ru) (дата обращения: 10.11.2025).

24. Чернявская, С.А., Власенко, Е.А., Бондаренко, Е., Гаврилов, А. Учет и анализ финансовых результатов // Естественно-гуманитарные исследования. – 2020. - № 27 (1). – С. 310-315.
25. Шарудина, З.А., Шевцова, Ю.И. Теоретические аспекты анализа финансовых результатов деятельности торговой организации // Вектор экономики. – 2020. - № 11. – С. 127-135.
26. Шаталова, О.И., Снегирева, Н.В., Тимофеева, С.Н. Анализ финансовых результатов и рекомендации по повышению эффективности деятельности организации // Экономика и менеджмент. – 2024. - № 7. – С. 27-33.
27. Шогенов, Б.А. Аналитическая группировка статей актива и пассива баланса // Экономический анализ: теория и практика. – 2021. - № 15. – С. 34-36.
28. Шокумова, Р.Е., Молова, М.А. Анализ финансовых результатов деятельности предприятия // Индустриальная экономика. – 2025. - № 4. – С. 155-161.
29. Шеремет, А.Д. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебник. – 2-е изд., доп. - М.: ИНФРА-М, 2021. – 374 с.
30. Яндарбаева, Л.А., Костоева, А.А., Исаева, Ш.М. Анализ факторов, влияющих на финансовые результаты деятельности компаний // Индустриальная экономика. – 2022. - № 5. – С. 872-875.