



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 производства и продажи продукции предприятия»

Исполнитель Овчинникова Ангелина Сергеевна

Руководитель к.э.н., Беломестнова Ирина Васильевна

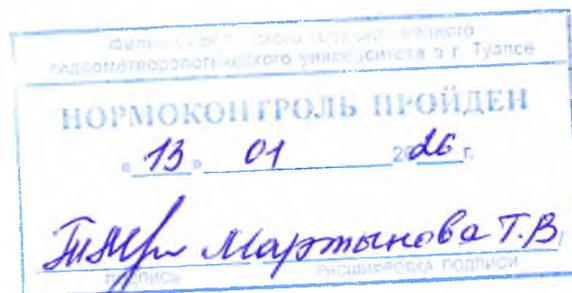
«К защите допускаю»

Руководитель кафедры \_\_\_\_\_

кандидат экономических наук

Майборода Евгений Викторович

« 17 » 01 2026 г.



Туапсе  
2026

## ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение.....	3
1 Теоретические и методические основы анализа производства и продажи продукции предприятия .....	6
1.1 Сущность, основные цели, задачи и информационное обеспечение анализа производства и реализации продукции .....	6
1.2 Методика проведения анализа производства и продажи продукции предприятия.....	13
2 Анализ производства и продажи продукции ООО Фирма «Торес» .....	23
2.1 Организационно-экономическая характеристика и анализ основных показателей финансово-хозяйственной деятельности объекта исследования.....	23
2.2 Анализ и оценка динамики производства и реализации продукции ООО Фирма «Торес» .....	40
3 Пути повышения уровня производства и продаж продукции ООО Фирма «Торес».....	53
3.1 Мероприятия по увеличению объемов производства ООО Фирма «Торес» .....	53
3.2 Рекомендации по стимулированию сбыта продукции ООО Фирма «Торес» .....	59
Заключение .....	62
Список литературы .....	64
Приложение .....	68

## Введение

Ресурсы любого предприятия, вне зависимости от вида продукции, которая выпускается, ограничены. Объем выпуска товаров, работ и услуг и объем реализации – важнейшие показатели. Необходимость их расчета в условиях рынка диктуется многими факторами: помимо планирования производства как такового, это работа отдела снабжения фирмы, отдела сбыта, функционирование производственных фондов и их величина.

Современное положение различных отраслей экономики свидетельствует о том, что максимальная эффективность достигается сочетанием не только прогрессивных разработок, но и тщательного анализа организационного устройства бизнеса, его производственных и сбытовых процессов. При этом многие компании сталкиваются с препятствиями при рационализации использования имеющегося оборудования и совершенствовании деятельности сбытовых каналов. Подобные затруднения зачастую становятся источником ощутимых финансовых издержек для предприятия. Поэтому, в условиях усиливающейся конкуренции, предприятия сталкиваются с необходимостью постоянного анализа своей производственной деятельности и продаж, чтобы сохранить конкурентоспособность и обеспечить устойчивый рост.

Оптимизация производственной деятельности предприятия заключается в точном определении ассортимента и масштабов выпуска продукции с учетом прогнозируемого спроса. Ключевая задача состоит в том, чтобы не превышать объемы производства сверх тех позиций, на которые существует подтвержденный либо потенциальный сбыт на рынке. Систематический анализ рыночной конъюнктуры и потребительских предпочтений позволяет корректировать производственную программу так, чтобы ресурсы не расходовались на излишние товары, не пользующиеся реальной востребованностью. Формирование производственного портфеля направлено на максимизацию эффективности продаж, предотвращение возникновения избыточных складских запасов и повышение конкурентоспособности предприятия за счет адаптации под изменяющиеся требования рынка.

Рациональное соотношение производственных мощностей с потенциалом рассматривается как фактор устойчивого экономического роста организации.

Таким образом, актуальность темы исследования определена динамическими изменениями на современном рынке, где успешная деятельность компаний зависит от их способности эффективно управлять производственными процессами и осуществлять реализацию продукции учитывая запросы потребителей, поскольку объемы производства и продаж оказывают влияние на все результативные показатели деятельности организации и прежде всего на сумму затрат, финансовые результаты и рентабельность. Поэтому исследованию производства и реализации продукции уделяют особое внимание в процессе комплексного экономического анализа, ключевой задачей которого выступает определение возможностей для ускоренного роста показателей реализации продукции при одновременном сокращении удельных затрат, связанных как с производственным процессом, так и со сферой сбыта.

Объектом исследования является предприятие ООО Фирма «Торес».

Предмет исследования – текущие процессы производства и реализации продукции в условиях данного предприятия, а также выявление проблем и возможностей для их улучшения.

Цель работы заключается в комплексном анализе производственной и сбытовой деятельности предприятия, в выявлении наиболее эффективных путей увеличения объема выпуска и реализации продукции.

Для достижения данной цели необходимо решить следующие задачи:

- раскрыть теоретические и методические основы анализа производства и продаж продукции предприятия;

- провести анализ производства и реализации продукции ООО Фирма «Торес»;

- разработать рекомендации по повышению уровня производства и продаж продукции ООО Фирма «Торес».

Выпускная квалификационная работа состоит из введения, трех глав, заключения и списка используемых источников. В первой главе отражены теоретические и методические основы анализа объема производства и реализации продукции. Во второй главе рассматривается анализ производства и реализации продукции на примере ООО Фирма «Торес». Третья глава посвящена выявлению возможных направлений повышения уровня производства и продаж продукции исследуемого предприятия.

Теоретической и методической основой исследования послужили труды и теоретические разработки, концепции и подходы, представленные в работах отечественных и зарубежных экономистов, специализирующихся на вопросах аналитики. В качестве базиса служили современные теоретические изыскания и методические разработки, предложенные ведущими специалистами в области экономического анализа.

Информационную базу составили учебные, научные, а также методические и справочные издания, охватывающие вопросы всестороннего изучения производственных и сбытовых показателей, материалы бухгалтерской и финансовой отчетности ООО Фирма «Торес».

Результаты данного исследования могут быть полезны не только для исследуемого хозяйствующего субъекта, но и для других компаний, стремящихся к улучшению своих бизнес-процессов и актуализации методов управления производством и сбытом.

Общий объем работы составляет 64 страницы, включая введение, заключение и список литературы. Работа содержит, в том числе 9 формул, 16 таблиц и 15 рисунков.

# 1 Теоретические и методические основы анализа производства и продажи продукции предприятия

## 1.1 Сущность, основные цели, задачи и информационное обеспечение анализа производства и реализации продукции

Производство – один из возможных видов деятельности предприятия, результатом которого является создание конечного продукта или услуги.

В современных условиях процесс производства претерпевает существенные изменения: он охватывает не только создание вещественных ценностей, но и включает появление нематериальных ресурсов. К числу таковых относятся достижения в научной сфере, внедрение инновационных технических решений, развитие системы образования, поддержка и приумножение наследия культуры и искусства, совершенствование здравоохранения, организация и повышение уровня сервисных услуг, обеспечение эффективного управления, функционирование финансовых институтов и системы кредитования, а также совершенствование спорта наряду с прочими сферами деятельности [27, с. 67].

Прежде чем дать характеристику анализа производства и реализации продукции, необходимо выявить, что такое продукция предприятия.

Продукция – термин, который характеризует результат производственной, хозяйственной деятельности [6, с. 57].

Продукция по видам подразделяется на [16, с. 115]:

– валовую – выработанная организацией за отчетный период готовая продукция по полной ее стоимости;

– валовый оборот – стоимость всех изделий, полуфабрикатов, выполненных работ и оказанных услуг, включая незавершенное производство;

– реализованную – валовая продукция за вычетом остатков готовой продукции, незавершенного производства, полуфабрикатов;

– сравнимую – продукция, которую организация произвела в прошлом отчетном периоде;

– несравнимую – продукция, которую организация производит впервые.

Продукция, производимая предприятием (выполняемые работы, оказываемые услуги) в зависимости от степени готовности и этапа производства и реализации, может быть отнесена к различным группам:

– незавершенная продукция – производство продукции началось, но не завершено, или не оформлены документы, подтверждающие ее готовность и соответствие установленным требованиям;

– готовая продукция – завершена обработкой, принята службой технического контроля и удовлетворяет требованиям ГОСТ, ТУ или договору с заказчиком;

– отгруженная продукция (или реализованная продукция по отгрузке) – продукция, которая в соответствии с договором отгружена потребителю, оформлены документы, подтверждающие факт отгрузки;

– реализованная продукция по оплате – продукция отгружена потребителю, деньги за нее поступили на счета предприятия или зачислены из авансовых платежей.

Итогом производства и основой процесса реализации, является такой показатель как готовая продукция.

Готовая продукция является частью запасов, предназначенных для продажи, и конечным результатом производственного цикла. Чтобы быть признанным как готовая продукция, продукт должен пройти весь технологический цикл производства, быть полностью пригодным к реализации, обладать определенной стоимостью и полезностью [23, с. 96]. В иных же случаях, когда изделием не были пройдены все этапы производства, контроля, комплектации, такой продукт будет относиться к незавершенному производству или полуфабрикатам.

Таким образом, готовая продукция – это изделия и полуфабрикаты, полностью законченные обработкой, соответствующие действующим стандартам или техническим условиям, принятые на склад предприятием.

Выпуск (производство) готовой продукции представляет собой результат производственного процесса организации реального сектора экономики. В итоге происходит перемещение стоимости готовой продукции из сферы производства в сферу обращения [2, с. 123].

Типовая последовательность движения продукции из состояния в состоянии представлена на рисунке 1.1.



Рисунок 1.1 – Виды продукции по стадиям готовности и этапам производства и реализации [26, с. 92]

Информация о наличии и движении готовой продукции формируется по местам хранения материально-ответственными лицами и учитывается по признакам: марки, артикулы, модели.

Объем производства продукции имеет значение как для внешних потребителей (вышестоящая организация, инвесторы), так и для внутреннего анализа, разработки рыночной стратегии, работы с контрагентами. Данные для расчетов берутся из бухгалтерской и статистической отчетности предприятия.

Для обеспечения наиболее полного удовлетворения потребностей покупателей продукции необходимо, чтобы организация на основе договоров с заказчиками выполняла план не только по общему объему производства продукции, но также и по ассортименту [18, с. 138].

Ассортимент и структура продукции оказывают большое влияние на результаты финансово-хозяйственной деятельности организации. Ассортимент

– это перечень наименований изделий с указанием объема выпуска по каждому виду [1, с. 79].

Номенклатура – это перечень наименований изделий с указанием кодов, производимой организацией продукцией.

При формировании ассортимента и структуры выпуска продукции организация должна учитывать, с одной стороны, спрос на данные виды продукции, а с другой – наиболее эффективное использование трудовых, сырьевых, технических, технологических, финансовых и других ресурсов, имеющихся в ее распоряжении.

Система формирования ассортимента продукции включают в себя следующие основные моменты [26, с. 124]:

- определение текущих и перспективных потребностей покупателей, – оценку уровней конкурентоспособности выпускаемой или планируемой к выпуску продукции,

- изучение жизненного цикла изделий и принятия своевременных мер по внедрению новых, более совершенных видов продукции и изъятие из производственной программы морально устаревших и экономически неэффективных изделий,

- оценку экономической эффективности и степени риска изменений в ассортименте продукции.

Оценка выполнения плана по ассортименту продукции производится либо по методу наименьшего процента, либо по методу среднего процента.

Основными причинами, обуславливающими невыполнение плана по ассортименту, являются как внутренние причины, так и внешние [7, с. 47].

Среди внутренних факторов, способствующих недостижению запланированных показателей, прежде всего выделяются несовершенства в системе управленческого и организационного аппарата производства. Отсутствие налаженных коммуникаций между подразделениями или недостаточная координация действий ведут к неэффективному распределению ресурсов, что, в конечном итоге, мешает своевременному выпуску

необходимого ассортимента продукции. Немаловажную роль играет изношенность парка оборудования и ограниченность его технических возможностей: при поломках или частых сбоях технологических линий выполнение производственной программы по отдельным видам товаров становится невозможным или существенно затрудненным. Ограничения в финансовом обеспечении, выражаются в дефиците оборотных средств на закупку сырья, комплектующих, энергоресурсов, негативно сказываются на стабильности ассортимента.

Внешние обстоятельства, не зависящие напрямую от производственной системы, нередко проявляются через изменения рыночной ситуации: корректировка спроса на отдельные позиции ассортимента может повлечь необходимость экстренного пересмотра производственных ориентиров, что в условиях инерционности производственного цикла бывает сопряжено с временными сбоями. Волатильность рыночной конъюнктуры, вызванная экономическими, сезонными либо политическими причинами, диктует новые условия, требующие высокой гибкости, которой зачастую недостает из-за указанных выше внутренних проблем, что еще более усугубляет невыполнение запланированных объемов и структуры продукции [11, с. 168].

Анализ и оценка объемов выпущенной продукции проводится в взаимосвязи и сопоставлении с реализацией продукции, поскольку данные показатели тесно связаны между собой, их соотношение меняется под воздействием рыночных условий. Например, если производственная мощность ограничена, а спрос превышает предложение, ключевая роль отдается именно величине выпускаемой продукции, формирующей потенциал для сбыта. Тем не менее, с развитием рыночной среды и ростом конкуренции, при насыщении сегмента, именно возможный объем реализации приобретает приоритет, становясь отправной точкой для формирования производственных планов. Это обусловлено тем, что лежащий на складе непроданный товар сам по себе не формирует прибыль предприятия – необходима его реализация [22, с. 218]. Поэтому, объем реализованной продукции знать так же важно, как и

производственные показатели – это основа для аналитических выводов, разработки стратегии и тактики продаж. Анализировать колебания спроса на реализованную продукцию целесообразно в динамике, за несколько лет.

Таким образом, в условиях рынка между производственными ресурсами и спросом стратегическая направленность смещается: изначально определяющим является фактическое производство, однако со временем центром принятия решений о выпуске становится объем сбыта.

Учитывая изложенное, важным аспектом является проведение анализа производства и реализации продукции, ключевой целью которого является выявление наиболее эффективных путей увеличения объема производства и реализации продукции, улучшения ее качества, расширения рынков сбыта.

Источниками информации для анализа производства и реализации продукции служат [3, с. 219]:

- бизнес-план, производственная программа, график производства;
- отчетность о выпуске продукции за ряд лет;
- ведомость выпуска продукции;
- главная книга;
- журнал-ордер № 11;
- накладные на отпуск продукции;
- рекламации, акты на брак, сертификаты качества;
- технологическая и конструкторская документация;
- специальные наблюдения.

Бизнес-план, производственная программа и производственный график представляют собой совокупность документов, в которых определены планируемые объемы выпуска, ассортимент и сроки изготовления продукции, а также этапы реализации производственных заданий. Отчетность о выпуске продукции позволяет проследить изменения динамики производства и выявить тенденции в реализации различных товарных групп за определенный временной промежуток. В ведомости выпуска продукции фиксируются данные о фактическом количестве производства продукции, что важно для

сопоставления плановых и действительных результатов деятельности предприятия.

Главная книга отражает движение средств и хозяйственных операций по счетам, в том числе информацию о доходах от продажи готовой продукции. Журнал-ордер № 11 содержит систематизированные записи по учету операций, связанных с выпуском и реализацией продукции, обеспечивая детализацию отдельных этапов производственно-сбытовой деятельности. Документы, оформляющие отпуск продукции, такие как накладные, предоставляют сведения о наименовании, объемах и получателях товаров, что необходимо для контроля движения материальных ценностей.

Рекламационные акты, акты о браке и сертификаты качества используются для анализа возвратов, выявленных дефектов и соответствия продукции установленным стандартам. Технологическая и конструкторская документация служит базисом для исследования производственных процессов, отражая технические параметры и специфику изготовления отдельных изделий. Данные специальных наблюдений предоставляют уникальные сведения о возникающих в производственной среде изменениях, позволяя выявить скрытые отклонения и неочевидные тенденции в работе предприятия.

На основе обработанной и систематизированной информации в указанных выше источниках, анализ производства и реализации продукции призван обеспечить решение комплекса вопросов, касающихся эффективности и устойчивости предприятия.

Основными задачами анализа производства и реализации продукции являются следующие [19, с. 122]:

– оценка тенденций изменения объемов выпускаемой продукции, регулярность и цикличность динамики, что позволяет судить о степени устойчивости предприятия и его производственной мощности в долгосрочной перспективе;

– изучение взаимосвязи между объемами произведенной и реализованной продукции, дает представление о результативности сбытовой политики и позволяет своевременно идентифицировать избыточные остатки на складах;

– анализ соблюдения норм качества, где особое внимание уделяется диагностике причин возникновения брака, оценке структуры рекламаций и статистике возвратов, что критически важно для совершенствования производственного цикла и минимизации потерь

– исследование структуры ассортимента, базирующегося на данных о спросе и предпочтениях покупателей, позволяет не только выявлять конкурентные преимущества продукции, но и формировать более гибкую ассортиментную политику;

– определение потенциальных направлений для увеличения объема производства и улучшения качества продукции, включая возможность внедрения новых технологий и улучшения процессов управления;

– анализ затрат на производство и реализацию, выявление рентабельности изделия и оценка влияния на общие финансовые результаты предприятия;

– разработка и внедрение предложений, нацеленных на модернизацию производственных процессов и повышение эффективности реализации, включает корректировку системы управления, улучшение механизмов планирования и совершенствование методов рыночного реагирования;

– оценка влияния внешних факторов на производственную деятельность предприятия, что обуславливает необходимость адаптации стратегий в условиях переменной рыночной конъюнктуры.

В целом, в результате анализа можно установить взаимосвязь различных показателей, оптимизировать производство и повысить интерес к продукции предприятия со стороны покупателей. Для этого исследованию подвергаются различные аспекты деятельности предприятия (таблица 1.1).

Таблица 1.1 – Основные аспекты, которые исследуются в процессе анализа производства и реализации продукции [10, с. 138]

Направление	Характеристика
Эффективность производства	Оценка производительности труда, уровня использования оборудования и технологических процессов. Это позволяет выявить узкие места и возможности для оптимизации
Качество продукции	Анализ показателей качества выпускаемой продукции и уровня удовлетворенности клиентов, помогает выявить пути улучшения продукции и снижения возвратов

## Продолжение таблицы 1.1

Себестоимость продукции	Исследование затрат на производство, включая прямые и косвенные расходы, что позволяет управлять финансами и планировать бюджеты
Конкуренция на рынке	Оценка позиций компании относительно конкурентов, анализ ценовой политики и маркетинговых стратегий
Спрос и предложение	Изучение тенденций спроса на продукцию, определение целевых сегментов рынка и возможностей для расширения
Эффективность каналов сбыта	Анализ работы различных каналов реализации продукции, включая оптовые и розничные продажи, дистрибьюторов и т.д.
Прогнозирование продаж	Оценка будущих объемов продаж с использованием статистических методов и трендов, что позволяет более точно планировать ресурсы
Инновации и развитие	Определение необходимости внедрения новых технологий и разработки новых продуктов для поддержания конкурентоспособности
Расширение рынков сбыта	Выявление новых рынков или ниш, где продукция может быть востребована, что может привести к увеличению объемов продаж
Исследование рисков	Оценка потенциальных рисков, связанных с производством и продажами, включая рыночные, финансовые и операционные риски

Указанные элементы обеспечивают не только оптимальную организацию производственной и сбытовой деятельности, но и создают условия для перспективного позиционирования предприятия на рынке.

Подводя итог, отметим, что анализ производства и реализации продукции является важным инструментом для оценки эффективности деятельности предприятия, позволяющим выявить ключевые аспекты, влияющие на его конкурентоспособность. Изучение таких аспектов, как динамика производства, уровень качества товаров, а также структура издержек, сопровождается тщательным исследованием рыночной конъюнктуры, включая особенности спроса и предложение. Взаимодействие этих ключевых переменных формирует основу для совершенствования сбытовых схем, усовершенствования методов реализации продукции и развития долгосрочных стратегических направлений, обеспечивающих долгосрочную устойчивость предприятия в условиях конкурентной среды.

### 1.2 Методика проведения анализа производства и продажи продукции предприятия

Проведение комплексного анализа производства и реализации продукции

дает возможность не только выявить текущие проблемы и резервы, но и разработать стратегию развития на будущее. Поддержание гибкости в производственных процессах, активное исследование потребностей клиентов и адаптивный подход к управлению ассортиментом помогут предприятию занимать устойчивые позиции на рынке, даже в условиях высокой конкуренции.

Анализ производства и реализации продукции включает в себя несколько ключевых аспектов (таблица 1.2).

Таблица 1.2 – Характеристика направлений анализа производства и реализации продукции [8, с. 102]

Направление	Характеристика
Сравнительный анализ	Оценка объема продукции за разные отчетные периоды позволяет выявить тенденции и динамику производства. Сравнение с аналогичными показателями конкурентов может дать понимание положения предприятия на рынке
Анализ затрат	Оценка затрат на производство и реализацию продукции помогает определить прибыльность и эффективность. Важно учитывать как фиксированные, так и переменные расходы, а также выявлять области, где возможно снижение затрат без ущерба для качества продукции
Анализ ассортимента	Разработка и поддержание конкурентоспособного ассортимента продукции имеют решающее значение. Оценка продаж по видам продукции поможет понять, какие товары пользуются наибольшим спросом и требуют дальнейшего производства, а какие следует исключить из номенклатуры
Оценка качества	Качество продукции – один из ключевых факторов, влияющих на потребительские предпочтения. Регулярный контроль качества и обратная связь от потребителей помогут предприятию корректировать свою продукцию в соответствии с запросами рынка
Исследование рынка	Оценка внешних факторов, таких как потребительские тренды, изменения в законодательстве, экономическая ситуация в стране и мире, также является важной частью анализа. Это позволит быстрее реагировать на изменения в потребительских предпочтениях и адаптировать производственные стратегии соответственно
Прогнозирование	На основе анализа собранных данных важно разрабатывать прогнозные модели, которые помогут предвидеть изменения спроса и соответственно планировать объемы производства. Это может включать в себя использование различных методов прогнозирования, таких как регрессивный анализ или временные ряды

Объем производства продукции оценивается по определенному периоду и может быть выражен в таких показателях: натуральных, стоимостных, условно-натуральных. Натуральные показатели используют для количественного учета продукции, характеризуют ее в соответствии с физическими свойствами: вес,

площадь, объем. Стоимостные показатели готовой продукции являются объемом продукции, предназначенной для продажи, учитываются по фактическим затратам. Условно-натуральные необходимы для получения обобщенных данных по учету однородной продукции, количество продукции пересчитывается в условный вес, сорт, с помощью определенных коэффициентов [25, с. 88].

Вопрос, касающийся определения результатов деятельности предприятия за период, может быть поставлен по-разному: сколько продукции было произведено, какой объем работ был выполнен, сколько продукции было реализовано. Каждому из этих вопросов соответствует свой показатель продукции. В их числе: товарная, валовая и реализованная продукция.

Товарная продукция (ТП) – количество (объем) продукции (выполненных работ, оказанных услуг) за период, которая завершена обработкой, принята службой технического контроля и удовлетворяет требованиям ГОСТ, ТУ или договора с заказчиком [20, с. 71].

Чтобы продукцию (работы, услуги) классифицировать в качестве товарной продукции отчетного периода, требуется удостовериться в следующих положениях. Во-первых, объект должен быть произведен непосредственно в рамках текущей хозяйственной деятельности данного предприятия, не являясь имущественным активом, использовавшимся ранее в деятельности организации. Во-вторых, обработка или производство этой продукции должны быть полностью завершены. В-третьих, вся указанная продукция изначально предполагается к реализации сторонним потребителям.

Товарная продукция соответствует понятию готовой продукции.

Показатель товарной продукции характеризует количество продукции, которое предприятие довело до готовности или произвело от начала до конца в рассматриваемом периоде и может представить к реализации.

Валовая продукция (ВП) – количество (объем) продукции (выполненных работ, оказанных услуг), произведенной предприятием за период вне зависимости от степени готовности [20, с. 72].

На начало периода предприятие может иметь некоторый запас незавершенной продукции, обработка которой началась в предыдущем периоде. Завершив производство данной продукции, предприятие включает ее в расчет показателя товарной продукции.

И наоборот, предприятие помимо производства некоторого количества готовой продукции может создать задел незавершенного производства.

Взаимосвязь между показателями товарной и валовой продукции может быть отражена формулой [24, с. 105]:

$$\text{ВП} = \text{ТП} + (\text{НПк} - \text{НПн}), \quad (1.1)$$

где ВП – валовая продукция, включает весь объем товара, работ или услуг за определенный период, выпуск полуфабрикатов, внутренний оборот продукции, колебания остатков незавершенного производства.

ТП – товарная продукция, предназначенная только для реализации;

НПк – показатель незавершенного производства на конец года;

НПн – показатель незавершенного производства на начало года.

Таким образом, валовая продукция включает в себя как полностью готовую к реализации продукцию, так и изделия, находящиеся в процессе изготовления на различных производственных этапах.

Благодаря такому подходу, организация способна объективно измерять свои производственные ресурсы и количественно фиксировать итоги функционирования в пределах рассматриваемого временного интервала.

Объем товарной продукции пребывает в динамике за счет завершения ранее незавершенных работ и сокращения их остатков к окончанию отчетного срока, что способствует увеличению показателя [5, с. 34].

Следовательно, валовая продукция приобретает статус ключевой характеристики при проведении аналитики совокупной производственной результативности и прогнозирования перспектив развития предприятия.

Также можно исчислить объем производства, используя натуральные

показатели. Здесь формула имеет следующий вид [24, с. 106]:

$$\text{ОПР} = \text{К} \times \text{С}, \quad (1.2)$$

где ОПР – объем производства;

К – количество единиц продукции;

С – стоимости каждой единицы продукции.

Указанную формулу 1.2 применяют, если нужно подсчитать производственный объем однородной продукции, различающейся по видам. Формула, аналогичная исчислению валовой продукции с учетом незавершенного производства, может применяться и при расчете объема производства готовой продукции. Формула следующая [21, с. 76]:

$$\text{П} = \text{ОП} - \text{О} + \text{О лим.}, \quad (1.3)$$

где П – расчетный объем производства;

ОП – расчетный объем продаж;

О – остатки готового продукта на складе на начало периода;

О лим. – лимитированный остаток складских запасов, минимум, который нельзя снижать.

Такой расчет делается, как правило, ежемесячно в натуральных единицах. Расчетный объем продаж берется из плана продаж. Складские остатки определяются по бухгалтерским отчетам (если прогноз делается на какой-то один месяц) либо учитываются расчетные показатели по остаткам (если прогнозируется сразу несколько месяцев, год). Неснижаемый лимит устанавливается локальным документом предприятия и обычно не меняется в течение года [13, с. 132].

Важным направлением анализа также является определение оптимального объема производства продукции.

Поиск наилучшего равновесия между масштабами выпускаемой продукции и объемами ее последующей продажи представляет собой

ключевую задачу при определении оптимальных производственных параметров. Максимизация экономических выгод достигается в том случае, когда затраты сведены к необходимому минимуму [29, с. 114].

Оптимальный объем производства оценивается в комплексе с рыночными факторами. Так, для определения наилучшего количества выпускаемой продукции необходимо учитывать широкий спектр внешних рыночных условий, включая интенсивность спроса на определенную товарную позицию, цену реализуемых изделий, уровень конкурентного давления среди игроков данного направления, а также величину платежеспособного спроса целевой аудитории.

Помимо рыночной конъюнктуры, существенную роль играют и внутренние характеристики предприятия: анализируется обеспеченность необходимыми ресурсами – от производственных мощностей и технического оснащения до доступности квалифицированного трудового потенциала и объемов материальных запасов [12, с. 146]. Способность указанных ресурсов полноценно поддерживать прогнозируемые производственно-финансовые параметры предприятия определяется на основе детального рассмотрения их достаточности и эффективности использования, что позволяет установить не только фактические лимиты производственной системы, но и потенциал выхода на оптимальный уровень выпуска при минимизации издержек и учете изменяющихся рыночных требований.

Таким образом, весь процесс поиска рационального объема производства представляет собой интеграцию внешних и внутренних факторов, каждый из которых подвергается тщательному качественному и количественному анализу с целью комплексного обоснования дальнейших управленческих решений.

Окончательным этапом хозяйственной деятельности организации является продажа готовой продукции, результат которой влияет на эффективность хозяйственной деятельности предприятия. Это связано с тем, что основной источник деятельности экономического субъекта преимущественно формируется за счет поступлений, возникающих в результате продажи (реализации) произведенной продукции [4, с. 44].

Реализованная продукция (РП) – объем продукции (работ, услуг), реализованной предприятием за период [20, с. 72].

Может определяться по отгрузке и по оплате. В практике промышленных предприятий реализация, как правило, определяется по отгрузке. Реализованная продукция по отгрузке в качестве показателя объема деятельности связана с показателем товарной продукции, так как отгрузить в течение периода возможно продукцию, которая находилась в остатках готовой продукции на складах предприятия на начало периода, и продукцию, которую предприятие произвело в этом периоде, что соответствует товарной продукции [14, с. 176].

Реализацию в бухгалтерской и статистической отчетности обычно исчисляют выручкой, денежным измерителем. Здесь используется схожая с приведенной выше методика расчета. Формула имеет вид:

$$РП = ВП + ОГПн - ОГПк, \quad (1.4)$$

где РП – объем реализованной продукции;

ВП – валовая продукция;

ОГПн – остатки готовой продукции на начало года;

ОГПк – остатки готовой продукции на конец года.

Объем проданного товара в натуре также исчисляется и анализируется для принятия управленческих решений.

Результатом рационально организованной хозяйственной деятельности предприятий является прибыль, являющаяся своеобразной реакцией потребителей на предлагаемый ассортимент товаров и услуг, с одной стороны, и выгодой производителя товаров или услуг – с другой [9, с. 101].

Финансовый результат хозяйствующего субъекта выражается в разнице между совокупными поступлениями, связанными с его операционной деятельностью, и понесенными расходами, необходимыми для функционирования. Оценка прибыли возможна как на макроуровне, охватывая финансовое состояние всего предприятия, так и на микроуровне, где

анализируется прибыльность единицы выпускаемой продукции посредством сопоставления себестоимости и отпускной цены [17, с. 129].

Для аналитической оценки эффективности управления ресурсами широко применяется показатель прибыли за определенный отчетный период – месяц, квартал либо полный финансовый год. Данная характеристика позволяет количественно определить экономическую результативность функционирования организации, акцентируя внимание на итоговом финансовом эффекте. Важно учитывать, что в структуру деятельности предприятия включаются как систематические, так и эпизодические, связанные не только с основной, но и со вспомогательной сферой, хозяйственные и финансовые операции, каждая из которых потенциально способна генерировать как положительный, так и отрицательный финансовый результат.

Совокупная балансовая прибыль предприятия формируется путем агрегирования всех полученных прибылей и убытков по завершении различных типов операций за анализируемый период. Анализ показателей, позволяющих раскрыть сущность и масштабы основной экономической активности организации, становится необходимым для точного осмысления ее эффективности и результативности в рамках учебного процесса.

Виды прибыли представлены на рисунке 1.2.

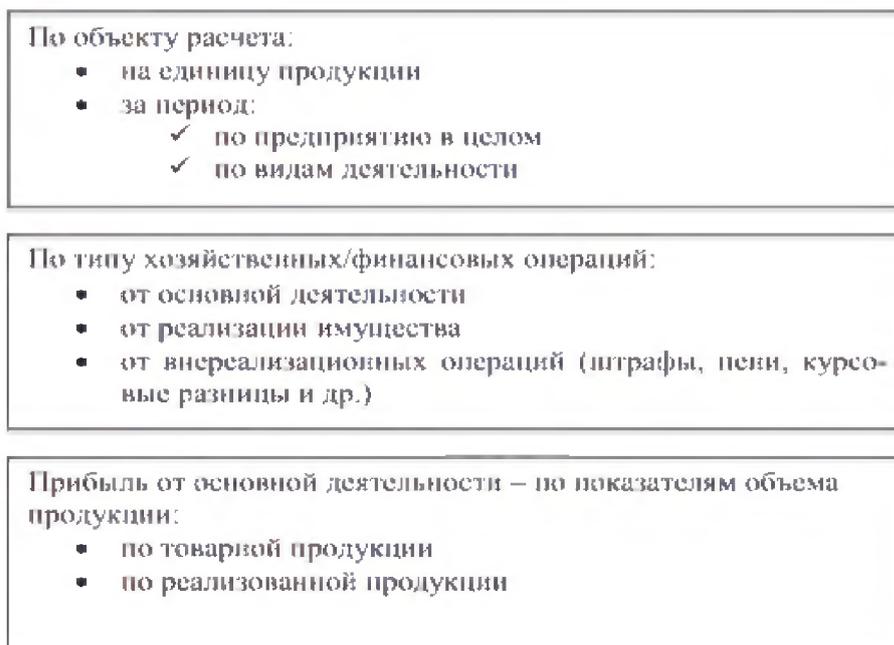


Рисунок 1.2 – Виды прибыли предприятия [15, с. 151]

Подводя итог, отметим, что выявление проблем, поиск внутренних резервов, а также формирование стратегий развития предприятия становится возможным благодаря комплексному подходу к анализу процессов производства и реализации продукции. Эта аналитическая деятельность предполагает учет и взаимодействие многочисленных направлений: сравнительных исследований, анализа структуры затрат, рассмотрения широты и качества ассортимента, а также изучения рыночной среды с элементами прогнозирования, что вкуче обеспечивает своевременное реагирование на эволюцию предпочтений потребителей и динамику рыночной конъюнктуры.

Основываясь на широком спектре показателей – к ним относят товарную, валовую и реализованную продукцию – предприятие способно объективно измерять объем производственной активности, а также проводить оценку результативности расходования имеющихся ресурсов. Через систематическую оптимизацию производственных и сбытовых масштабов становится возможным целенаправленное управление ассортиментной политикой и контролем издержек, что непосредственно способствует не только увеличению прибыльности, но и формированию устойчивых позиций на конкурентном рынке. Следует также подчеркнуть необходимость всестороннего рассмотрения, охватывающего и внутреннюю структуру предприятия, и воздействие внешней среды, способное существенно корректировать параметры функционирования производственной цепочки и реализационной деятельности. Применение интегративных аналитических методик, объединяющих анализ производства и сбыта, создает устойчивый базис для формирования эффективных стратегий развития, а также укрепления позиций предприятия на фоне рисков и вариативности отраслевого рынка.

## 2 Анализ производства и продажи продукции ООО Фирма «Торес»

### 2.1 Организационно-экономическая характеристика и анализ основных показателей финансово-хозяйственной деятельности объекта исследования

Общество с ограниченной ответственностью Фирма «Торес» (далее – ООО Фирма «Торес») – современное мясоперерабатывающее предприятие, специализирующееся на производстве колбасных изделий, мясных деликатесов, мясных и мясорастительных консервов. Дата основания – 15 декабря 1993 г. Организация зарегистрирована 5 января 1999 г. по адресу: 352800, Краснодарский край, Туапсинский район, г. Туапсе, бульвар Морской, д. 1.

Государственный регистратор МИ ФНС №16 по Краснодарскому краю присвоил компании ИНН 2322020608, ОГРН 1022303274839. Регистрационный номер в ПФР: 1063567471. Регистрационный номер в ФСС: 1063567471.

Основные регистрационные данные представлены в таблице 2.1.

Таблица 2.1 – Основные регистрационные данные ООО Фирма «Торес»

Реквизит	Описание
ОГРН	1022303274839
ИНН	2322020608
КПП	236501001
ОКПО	26403511
Полное наименование	Общество с ограниченной ответственностью Фирма «Торес»
Сокращенное наименование	ООО Фирма «Торес»
Место нахождения	352800, Краснодарский край, Туапсинский район, г. Туапсе, бульвар Морской, д. 1
Сведения о регистрации в ФНС	
Наименование органа	Межрайонная инспекция Федеральной налоговой службы №16 по Краснодарскому краю (код 2375)
Сведения о регистрации в ПФР	
Регистрационный номер	1063567471
Дата регистрации	25.01.2017
Наименование органа	Отделение Фонда пенсионного и социального страхования Российской Федерации по Краснодарскому краю
Сведения о регистрации в ФСС	
Регистрационный номер	1063567471
Дата регистрации	20.04.2000
Наименование органа	Отделение Фонда пенсионного и социального страхования Российской Федерации по Краснодарскому краю

ООО Фирма «Торес» имеет расчетный счет, круглую печать, содержащую его фирменное наименование на русском языке с указанием его местонахождения, штампы и бланки со своим наименованием, от своего имени заключает договора, имеет гражданские права и несет обязанности, необходимые для осуществления любых видов деятельности, не запрещенных российским законодательством, выступает истцом и ответчиком в судах.

Учредителями компании выступают два физических лица, каждый из которых владеет равной долей в уставном капитале (таблица 2.2).

Таблица 2.2 – Состав учредителей ООО Фирма «Торес»

Данные учредителя	Доля капитала, %	Стоимость доли, руб.
Торосян Игорь Георгиевич с 4 сентября 2002 г.	50	8 325 000
Торосян Георгий Георгиевич с 4 сентября 2002 г.	50	8 325 000

Правовое положение ООО Фирма «Торес» определяется нормами действующего законодательства. Учредительным документом, на основании которого осуществляется регламентирование деятельности, является Устав, зарегистрированный в установленном законом порядке.

В соответствии с определенными в Уставе направлениями ООО Фирма «Торес» был зарегистрирован основной вид деятельности 10.13 – производство продукции из мяса убойных животных и мяса птицы (таблица 2.3).

Таблица 2.3 – Виды деятельности ООО Фирма «Торес»

Код	Характеристика кода
Основной вид деятельности	
10.13	Производство продукции из мяса убойных животных и мяса птицы
Дополнительные виды деятельности	
10.13	Производство продукции из мяса убойных животных и мяса птицы
10.39	Прочие виды переработки и консервирования фруктов и овощей
10.71	Производство хлеба и мучных кондитерских изделий, тортов и пирожных недлительного хранения
10.72	Производство сухарей, печенья и прочих сухарных хлебобулочных изделий, производство мучных кондитерских изделий, тортов, пирожных, пирогов и бисквитов, предназначенных для длительного хранения
10.85	Производство готовых пищевых продуктов и блюд
10.89	Производство прочих пищевых продуктов, не включенных в другие группировки
41.20	Строительство жилых и нежилых зданий
42.21	Строительство инженерных коммуникаций для водоснабжения и водоотведения, газоснабжения

Продолжение таблицы 2.3

42.22	Строительство коммунальных объектов для обеспечения электроэнергией и телекоммуникациями
42.22.2	Строительство местных линий электропередачи и связи
46.32	Торговля оптовая мясом и мясными продуктами
46.39.1	Торговля оптовая неспециализированная замороженными пищевыми продуктами
46.49.2	Торговля оптовая плетеными изделиями, изделиями из пробки, бондарными изделиями и прочими бытовыми деревянными изделиями
68.20	Аренда и управление собственным или арендованным недвижимым имуществом
68.20.2	Аренда и управление собственным или арендованным нежилым недвижимым имуществом
77.11	Аренда и лизинг легковых автомобилей и легких автотранспортных средств
77.12	Аренда и лизинг грузовых транспортных средств
77.31	Аренда и лизинг сельскохозяйственных машин и оборудования
77.33.1	Аренда и лизинг офисных машин и оборудования
77.39.27	Аренда и лизинг торгового оборудования
82.99	Деятельность по предоставлению прочих вспомогательных услуг для бизнеса, не включенная в другие группировки

В рамках основного вида деятельности ООО Фирма «Торес» сосредоточена на производстве удобных и качественных продуктов питания из мяса, специализируясь на колбасных изделиях и замороженных полуфабрикатах. Компания занимает лидирующие позиции на Юге России, занимая 38% рынка в сегментах колбасных изделий и замороженных полуфабрикатов.

В современных условиях основными целями деятельности ООО Фирма «Торес» являются: повышение конкурентоспособности продукции; расширение рынка сбыта; получение прибыли и наиболее эффективное использование всех ресурсов предприятия. Компания гордится своим высоким качеством, традициями, что делает ее одним из самых стабильных и признанных производителей мясной продукции в регионе. Бренд обладает высокой степенью доверия и узнаваемости среди потребителей, согласно данным независимых исследований, а также является призером международных конкурсов и выставок, таких как «Продэкспо», IFFA и «Сделано на Кубани». Бренд ТОРЕС предлагает разнообразные линии продукции, включая базовую линейку, «Домашний рецепт», «ТОРЕС ПРЕМИУМ», продукты без свинины и «МЯСО

& СПЕЦИИ», что позволяет удовлетворить различные вкусовые предпочтения потребителей.

География поставок охватывает не только Краснодарский край, но также Республику Адыгея, Крым и Абхазию. Более 500 сотрудников работают на производстве, которое оснащено всеми необходимыми мощностями для выпуска широкого ассортимента продукции в различных ценовых категориях. Сотрудникам компании предоставляются возможности для участия в разнообразных внутренних тренингах, семинарах и курсах повышения квалификации, которые способствуют улучшению личных компетенций и профессиональных навыков, что сказывается на результативности компании.

Для ООО Фирма «Торес» характерна линейно-функциональная организационная структура управления. Структура представлена на рисунке 2.1.

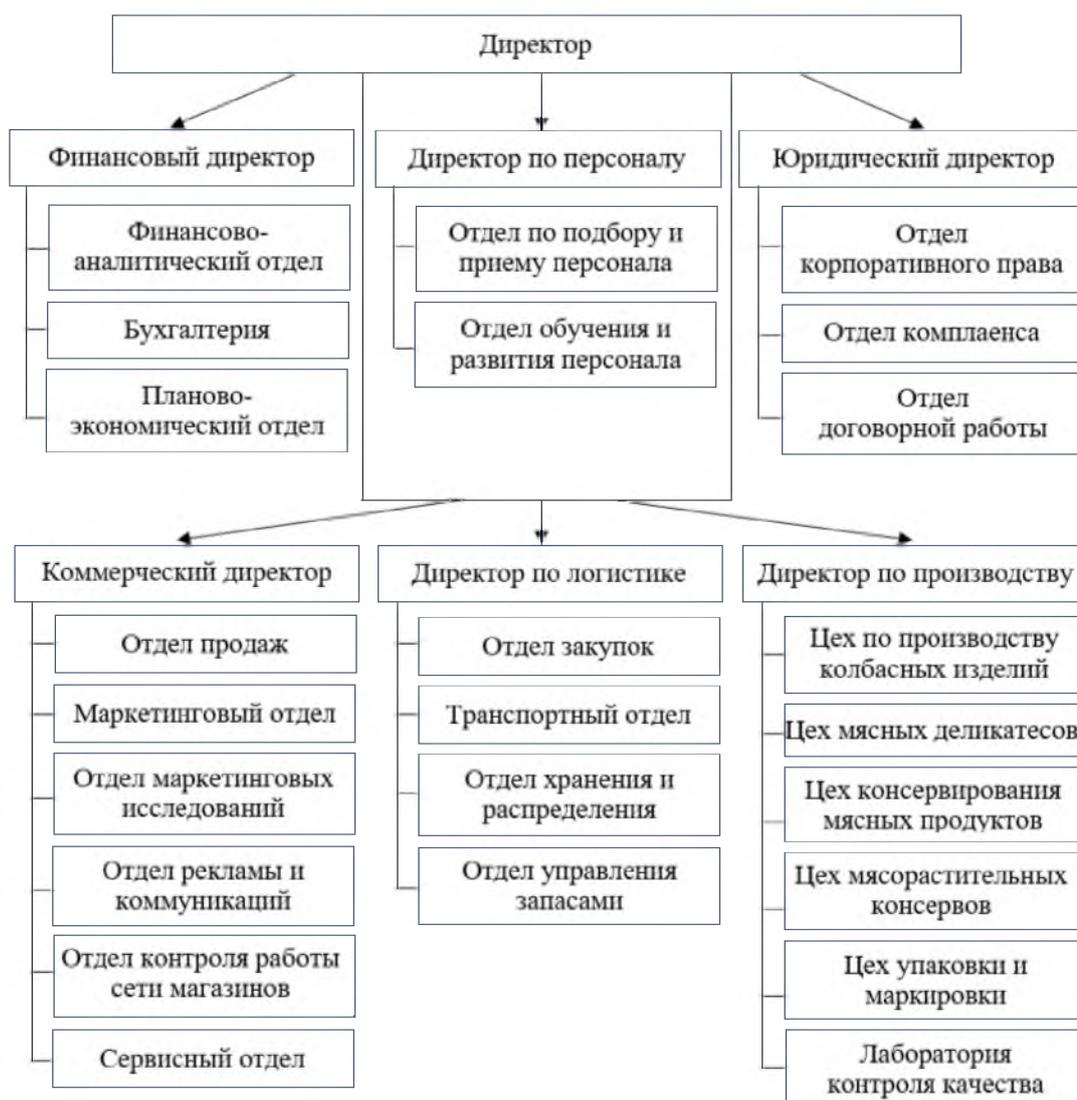


Рисунок 2.1 – Организационная структура ООО Фирма «Торес»

Структура управления ООО Фирма «Торес», соответствует масштабу и функциональности управляемого объекта. В ООО Фирма «Торес» реализована система управления, при которой вертикальная коммуникация определяет и планирование деятельности, и контроль исполнения задач. Регламент передачи управляющих воздействий установлен таким образом, что исключительно руководитель, обладая правом единолично принимать решения в пределах вверенного ему сектора, осуществляет координацию действий напрямую с непосредственно ему подчиненными сотрудниками. Официальная информация поступает к менеджеру исключительно от этих работников, что обеспечивает замкнутость коммуникационного канала. Ответственность за функционирование организации лежит полностью на данном управляющем, который подотчетен только вышестоящему руководству.

Непосредственное управление предприятием осуществляет директор, который наделен широким спектром полномочий управления хозяйственной единицей: именно он уполномочен определять базовые направления функционирования организации, самостоятельно утверждать решения, визировать деловые бумаги, а также пользоваться имущественными активами предприятия. К числу его полномочий относится также осуществление кадровой политики – найм сотрудников и их увольнение. Принимая во внимание рыночную направленность компании, на уровне руководства именно директор определяет состав управленческого аппарата, осуществляя назначение руководителей департаментов и директоров подразделений.

В его подчинении находятся: финансовый директор, директор по персоналу, юридический директор, коммерческий директор, директор по логистике, директор по производству. Основную ответственность за бизнес-процессы, связанные с продажей, несет коммерческий директор.

На него возложены функции поиска партнеров, формирования клиентской базы, проведения переговоров и заключения договоров. Исполнительские функции в таких бизнес-процессах, как закупка, хранение и реализация продукции со склада, распределены оптимальным образом.

Функционирование подразделений осуществляется на основании Положений об отделах, а деятельность сотрудников определяется – должностными инструкциями.

В каждом структурном подразделении, представленном на рисунке 2.1 входят отделы, которые непосредственно организуют комплексное функционирование предприятия.

Основными блоками организационной структуры ООО Фирма «Торес», обеспечивающим организацию производственно-сбытовой деятельности являются коммерческая дирекция, дирекция по логистике и производственная дирекция. Характеристика структурных подразделений, входящих в дирекции приведена в таблице 2.4.

Таблица 2.4 – Характеристика структурных подразделений организационной структуры ООО Фирма «Торес»

Подразделение	Основное направления работы
Коммерческая дирекция	
Отдел продаж	обеспечивает выполнение плана по продажам, взаимодействие с клиентами и обслуживание заказов
Маркетинговый отдел	ответственен за сбор и анализ рыночной информации для выявления трендов и предпочтений потребителей
Отдел маркетинговых исследований	осуществляет проведение маркетинговых исследований, анализ потребительского спроса и разработка маркетинговых стратегий
Отдел рекламы и коммуникаций	отвечает за создание рекламных кампаний, продвижение продукции и обеспечение взаимодействия с общественностью
Отдел контроля работы сети магазинов	осуществляет мониторинг работы магазинов, проводит анализ эффективности продаж на уровне розничной торговли
Сервисный отдел	обеспечивает поддержку клиентов, обработку жалоб и предложений, а также поддержку высокого уровня обслуживания
Дирекция по логистике	
Отдел закупок	организует процесс закупок сырья и материалов, ведение переговоров с поставщиками
Транспортный отдел	осуществляет учет, планирование и управление перевозкой продукции, контроль за доставкой.
Отдел хранения и распределения	обеспечивает управление складскими запасами и контроль за распределением продукции между розничными точками и складами
Отдел управления запасами	выполняет оптимизацию складских запасов, минимизацию издержек и предотвращение дефицита продуктов.
Производственная дирекция	

Продолжение таблицы 2.4

Цех по производству колбасных изделий	отвечает за изготовление различных видов колбас и колбасных продукции
Цех мясных деликатесов	специализируется на производстве высококачественных мясных деликатесов, включая ветчину, сырые и вяленые изделия
Цех консервирования мясных продуктов	занимается производством мясных консервов, включая мясные рагу и паштеты
Цех мясорастительных консервов	отвечает за изготовление консервов, содержащих как мясные, так и растительные компоненты
Цех упаковки и маркировки	обеспечивает упаковку готовой продукции и ее маркировку, включая подготовку к отправке на склад
Лаборатория контроля качества	осуществляет контроль качества сырья и готовой продукции на всех этапах производства для обеспечения безопасности

Подводя итог, отметим, что организационная структура ООО Фирма «Торес» реализует линейно-функциональный подход, что позволяет четко распределять функции и ответственных между различными подразделениями. Каждый отдел обладает специфическими задачами, которые согласуются с общими целями компании, в то время как интеграция между ними обеспечивает эффективное выполнение бизнес-процессов. В целом структура компании адаптирована к изменяющимся условиям рынка, что позволяет ООО Фирма «Торес» активно развиваться.

Расчет основных показателей финансово-хозяйственной деятельности базируется на финансовой отчетности предприятия за 2022-2024 гг.

Структура имущества и источники его формирования ООО Фирма «Торес» рассмотрена в таблице 2.5.

Таблица 2.5 – Структура имущества и источники его формирования ООО Фирма «Торес» за 2022-2024 гг.

Показатель	Значение показателя					Изменение 2024 г. к 2022 г.	
	в тыс. руб.			в % к валюте баланса		тыс. руб.	± %
	2022 г.	2023 г.	2024 г.	2022 г.	2024 г.		
<b>Актив</b>							
1. Внеоборотные активы	700 113	773 629	886 535	57,47	61,85	+186 422	+26,63
в том числе: основные средства	494 553	584 134	697 727	40,60	48,68	+203 174	+41,08

Продолжение таблицы 2.5

нематериальные активы	3 864	3 374	2 806	0,32	0,20	-1 058	-27,38
доходные вложения в материальные активы	112 914	105 137	92 708	9,27	6,47	-20 206	-17,90
финансовые вложения	3 024	24	871	0,25	0,06	-2 153	-71,20
отложенные налоговые активы	20 456	30 407	37 632	2,92	2,63	17 176	83,97
пр. внеоборотные активы	65 302	50 553	54 791	5,36	3,82	-10 511	-16,10
2. Оборотные, всего	518 057	482 099	546 872	42,53	38,15	+28 815	+5,56
в том числе: запасы	106 466	126 892	155 053	8,74	10,82	+48 587	+45,64
НДС	1 968	1 237	0	0,16	0,00	-1 968	-100,00
дебиторская задолженность	115 611	172 169	252 465	9,49	17,61	+136 854	+118,37
денежные средства	270 877	163 554	115 860	22,24	8,08	-155 017	-57,23
прочие оборотные активы	23 135	18 247	23 494	1,90	1,64	359	17,67
<b>Пассив</b>							
1. Собственный капитал	783 563	951 015	1 121 346	64,32	78,23	+337 783	+43,10
в том числе: уставный капитал	16 650	16 650	16 650	1,37	1,16	0	0,00
переоценка внеоборотных активов	47 527	47 527	44 730	3,90	3,12	-2 797	-5,89
резервный капитал	1 913	0	0	0,16	0,00	-1 913	-100,00
нераспределенная прибыль	717 473	886 838	1 059 910	58,90	73,94	342 437	47,73
2. Долгосрочные обязательства, всего	183 150	182 776	198 778	15,03	13,87	+15 628	+8,53
в том числе: заемные средства	20 000	16 000	40 302	1,64	2,81	+20 302	+101,51
отложенные налоговые обязательства	35 776	50 368	66 458	2,94	4,64	30 682	85,76
прочие обязательства	127 374	116 408	92 018	10,46	6,42	-35 356	-27,76
3. Краткосрочные обязательства, всего	251 457	121 937	113 283	20,64	7,90	-138 174	-54,93
в том числе: заемные средства	100 000	–	–	8,21	0,00	-100 000	-100,00
кредиторская задолженность	131 305	98 629	64 359	10,78	4,49	-66 946	-50,99
доходы будущих периодов	0	0	56	0,00	0,00	56	-
оценочные обязательства	18 429	21 807	26 013	1,51	1,81	7 584	41,15
прочие обязательства	1 723	1 501	22 911	0,14	1,60	21 188	1 229,72
Валюта баланса	1 218 170	1 255 728	1 433 407	100	100	+215 237	+17,67

Динамика имущества ООО Фирма «Торес» продемонстрировала прирост на 215 237 тыс. руб., что эквивалентно увеличению на 17,67%. При этом, анализ рисунка 2.2 показывает, что динамика общей стоимости активов обусловлена разнонаправленным влиянием внеоборотных и оборотных активов, их относительные вклады существенно различаются. В результате, на конец 2024 г. удельный вес внеоборотных активов составляет 61,8%, а доля оборотных средств – 38,2% в структуре активов. При этом, стоит отметить, что темп роста внеоборотных активов должен быть меньше темпа роста оборотных активов. В данном аспекте, видно, что за анализируемый период условия сохранения уровня мобильности активов не выполнялись: темпы прироста внеоборотных активов в 2023 и 2024 гг. (110,50% и 114,59%) превышали аналогичные показатели по оборотным активам (93,06% и 113,44% соответственно), хотя по итогам периода отмечено улучшение финансового положения по данному параметру, что иллюстрируется на рисунке 2.3. В целом, рост внеоборотных активов (+26,63%) опередил увеличение оборотных (+5,56%), что свидетельствует о сокращении ликвидной части активов и сопряжено с возрастанием инвестиционных рисков для компании.

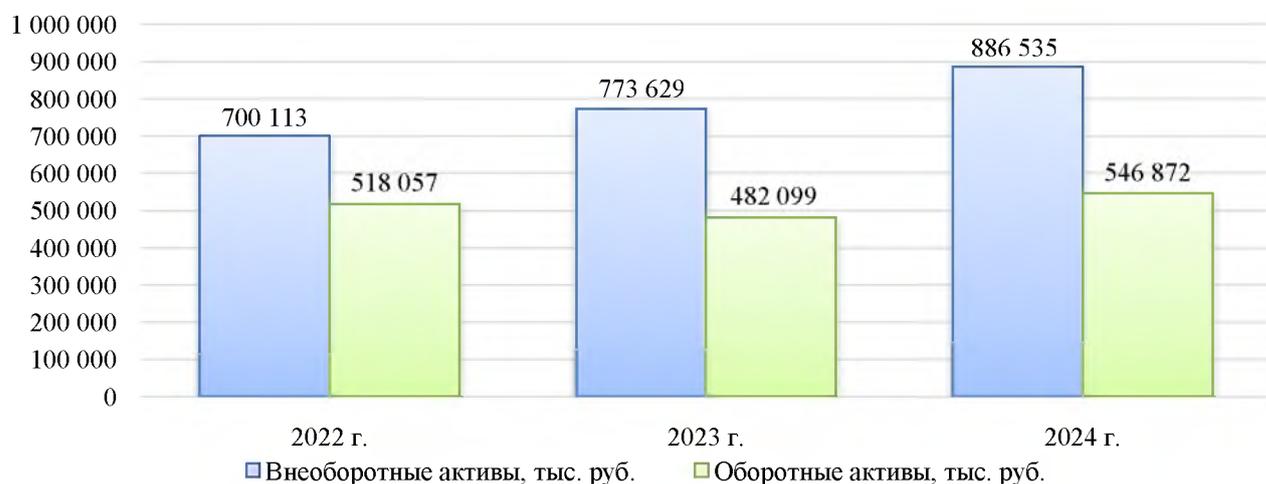


Рисунок 2.2 – Динамика внеоборотных и оборотных активов  
ООО Фирма «Торес»

В структуре внеоборотных активов ООО Фирма «Торес» присутствуют нематериальные активы, основные средства, доходные вложения в материальные активы, долгосрочные финансовые вложения, отложенные

налоговые активы и прочие внеоборотные активы, причем основной прирост их стоимости обусловлен увеличением основных средств.



Рисунок 2.3– Соотношение темпа роста внеоборотных и оборотных активов ООО Фирма «Торес»

За анализируемый период нематериальные активы уменьшились на 1 058 тыс. руб. (-27,38%), снижение составило 490 тыс. руб. (-12,68%) в 2023 г. и 568 тыс. руб. (-16,83%) в 2024 г. В то же время стоимость основных средств выросла на 203 174 тыс. руб. (+41,08% в целом за период), по годам: в 2023 г. прирост достиг 89 581 тыс. руб. (+18,11%), в 2024 г. – 113 593 тыс. руб. (+19,45%). Доходные вложения в материальные активы уменьшились на 20 206 тыс. руб.

(-17,90%), ежегодно снижаясь: -7 777 тыс. руб. (-6,89%) в 2023 г. и -12 429 тыс. руб. (-11,82%) в 2024 г. Долгосрочные финансовые вложения сократились на 2 153 тыс. руб. (-71,20%). По отложенным налоговым активам наблюдается прирост на 17 176 тыс. руб. (+83,97%).

В структуре оборотных активов ООО Фирма «Торес» присутствуют запасы, налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям, дебиторская задолженность, денежные средства и иные оборотные активы. Основное увеличение стоимости оборотных активов обусловлено операциями, связанными с дебиторской задолженностью.

За анализируемый временной промежуток запасы выросли на 48 587 тыс. руб. (+45,64%), ежегодно увеличиваясь (за 2023 г.– на 20 426 тыс. руб. или 19,19%, за 2024 г. – на 28 161 тыс. руб. или 22,19%). Темпы роста запасов по

отношению к динамике выручки выявляют отрицательную тенденцию: выручка увеличилась всего на 21,91%, в то время как запасы – на 45,64% (темпы выручки указан в таблице 2.3). Следовательно, общая эффективность использования запасов снизилась, что свидетельствует о менее рациональной отдаче этого типа активов в рассматриваемый период.

Дебиторская задолженность за 2022-2024 гг. выросла на 136 854 тыс. руб. (+118,37%). Ежегодный прирост сохранялся: в 2023 г. – на 56 558 тыс. руб. (+48,92%), в 2024 г. – на 80 296 тыс. руб. (+46,64%). Однако темпы увеличения выручки (+21,91%) заметно ниже динамики дебиторской задолженности, что свидетельствует о падении эффективности предоставления коммерческого кредита и негативно отражается на управлении рассматриваемым активом.

Запасы денежных средств компании сократились на 155 017 тыс. руб. (-57,23%). Каждый год фиксировалось снижение: в 2023 г. – на 107 323 тыс. руб. (-39,62%), в 2024 г. – на 47 694 тыс. руб. (-29,16%). Исходя из этого, уровень ликвидности по наиболее высоколиквидным активам снизился. Сокращение денежных средств опережало уменьшение краткосрочных обязательств (-57,23% против -54,93%), что ухудшило платежеспособность компании и негативно отразилось на финансовом положении.

В статье «Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям» учитывается невозмещенный входной НДС по полученным товарам, работам и услугам, не включенным в расходы на дату баланса. За анализируемый период показатель снизился на 1 968 тыс. руб., или на 100%. Это отражает наличие у компании актива, позволяющего уменьшить будущие платежи по НДС.

В течение анализируемого периода совокупные источники имущества ООО Фирма «Торес» выросли на 215 237 тыс. руб. (+17,67%), причем собственный капитал увеличился на 337 727 тыс. руб. (+43,10%), а заемный капитал снизился на 122 490 тыс. руб. (-28,18%). Темпы прироста собственного капитала преобладали над сокращением обязательств, что свидетельствует о

повышении финансовой устойчивости компании. Данные изменения отражаются на соответствующем рисунке 2.4.



Рисунок 2.4 – Динамика собственного и заемного капитала  
ООО Фирма «Торес»

В структуру собственного капитала компании входят уставный капитал, резервный фонд, резерв переоценки и нераспределенная прибыль. За анализируемый период нераспределенная прибыль выросла на 342 437 тыс. руб. (+47,73%), что в среднем составляет +21,54% ежегодно. Этот прирост свидетельствует об укреплении финансового положения компании.



Рисунок 2.5 – Соотношение собственного капитала и  
внеоборотных активов ООО Фирма «Торес»

Также стоит отметить, что на протяжении всего анализируемого периода собственный капитал компании постоянно превышал стоимость внеоборотных активов, что обеспечивало наличие собственных оборотных средств и способствовало укреплению финансового положения. За 2022 г. соотношение

составляло 783 563 тыс. руб. против 700 113 тыс. руб., за 2023 г. – 951 015 тыс. руб. против 773 629 тыс. руб., 2024 г. – 1 121 290 тыс. руб. против 886 535 тыс. руб. За рассматриваемый отрезок времени наблюдался положительный тренд по этому показателю, что наглядно иллюстрируется на рисунке 2.5.

Кроме того, в 2022-2024 гг. организация постоянно выполняла условие, при котором прирост собственного капитала превышал увеличение внеоборотных активов (например, в 2023 г. – 121,37% против 110,50%, в 2024 г. – 117,90% против 114,59%). Такая тенденция позволяла формировать собственные оборотные ресурсы, что позитивно воздействовало на финансовую устойчивость. Однако суммарно отмечена отрицательная динамика по критерию соотношения темпов прироста, что отражено на рисунке 2.5.

Долгосрочные обязательства увеличились на 15 628 тыс. руб. (+8,53% за весь период): заемные средства выросли на 20 302 тыс. руб. (+101,51%), отложенные налоговые обязательства – на 30 682 тыс. руб. (+85,76%), прочие обязательства уменьшились на 35 356 тыс. руб. (-27,76%).

Краткосрочные обязательства снизились на 138 118 тыс. руб. (-54,93%): заемные средства уменьшились на 100 000 тыс. руб. (-100%), кредиторская задолженность – на 66 946 тыс. руб. (-50,99%), доходы будущих периодов выросли на 56 тыс. руб., оценочные обязательства – на 7 584 тыс. руб. (+41,15%), прочие обязательства – на 21 188 тыс. руб. (+1 229,72%).

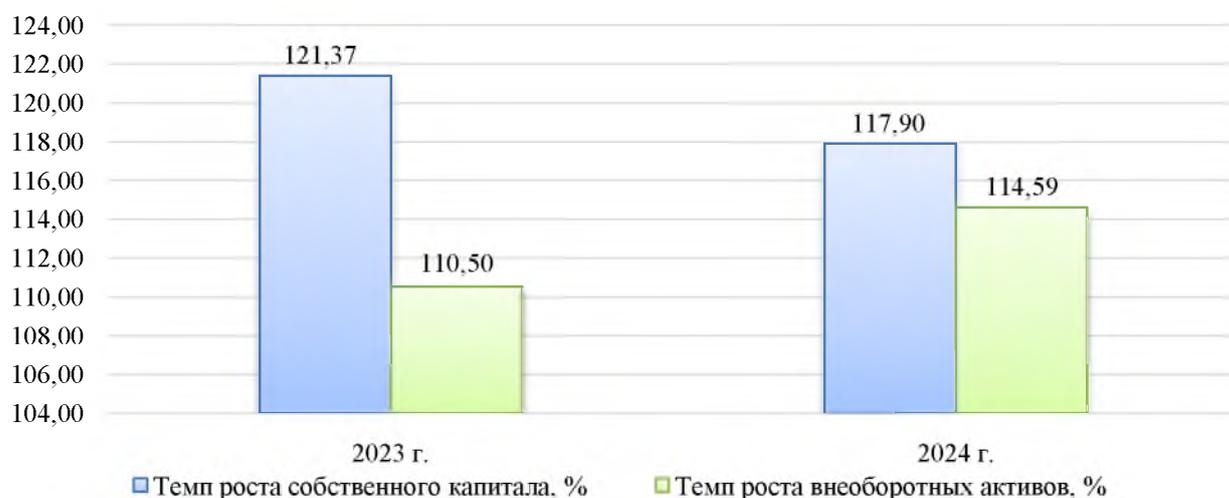


Рисунок 2.6 – Соотношение темпов роста собственного капитала и внеоборотных активов ООО Фирма «Торес»

Устойчивое функционирование организации предполагает, что величина оборотных активов превышает совокупный объем краткосрочных долговых обязательств. Так, в течение всего анализируемого периода оборотные активы компании стабильно превышали величину краткосрочных обязательств (за 2022 г. 518 057 тыс. руб. против 251 457 тыс. руб., за 2023 г. – 482 099 тыс. руб. при 121 937 тыс. руб., за 2024 г. – 546 872 тыс. руб. при 113 339 тыс. руб.), что свидетельствует о положительной динамике обеспеченности обязательств ликвидными ресурсами. Изменения в соотношении указанных показателей наглядно отражены на рисунке 2.7.

Обобщая изложенное, отметим, что в период с 2022 по 2024 гг. ООО Фирма «Торес» продемонстрировала рост активов на 17,67%, а собственный капитал увеличился на 43,10%, что отражает укрепление финансовой стабильности. Тем не менее, опережающее увеличение внеоборотных активов по отношению к оборотным вызвало снижение ликвидности и рост инвестиционных рисков. Увеличение дебиторской задолженности и запасов при несущественном приросте выручки сигнализирует о снижающейся эффективности оборотных средств. Внутренние балансовые взаимосвязи в анализируемый период преимущественно соблюдались, однако для дальнейшего улучшения финансового положения необходим более эффективный контроль за текущими активами и поддержание их ликвидности.

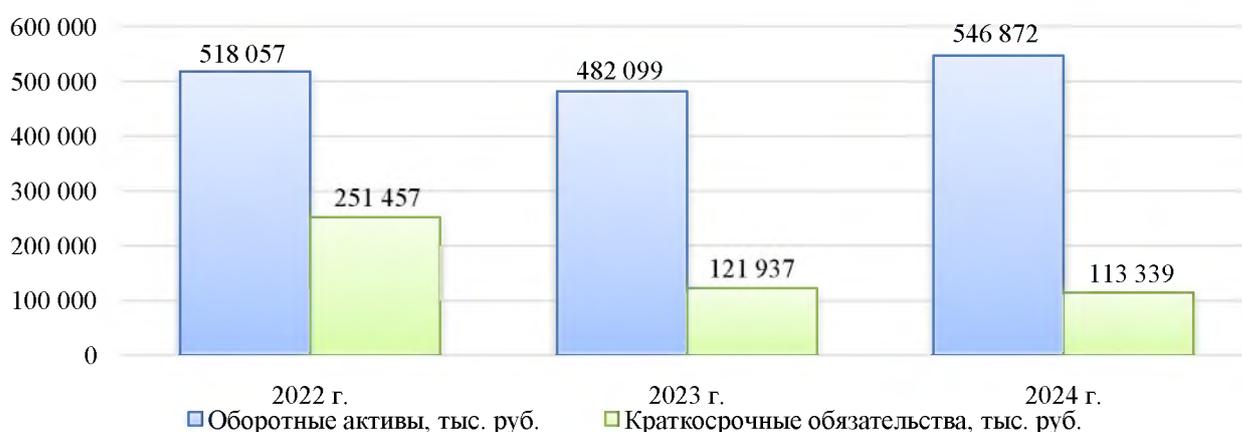


Рисунок 2.7 – Соотношение оборотных активов и краткосрочных обязательств ООО Фирма «Торес»

Важным показателем финансово-хозяйственной деятельности предприятия является расчет чистых активов, что обусловлено тем, что он позволяет определить реальную стоимость компании, ее финансовую устойчивость и способность покрывать обязательства перед кредиторами и владельцами. Оценка стоимости чистых активов ООО Фирма «Торес» за 2022-2024 гг. приведена в таблице 2.6.

По итогам 2024 г. наблюдается значительное превышение – чистые активы организации оказываются в 67,3 раза больше величины ее уставного капитала. Подобная диспропорция свидетельствует о надежной финансовой устойчивости и полном соблюдении регламентированных требований к минимальному объему чистых активов. Помимо этого, анализ сопоставления показателей за период 2022-2024 гг. выявляет рост чистых активов на 43,1%, что отражает положительную динамику соответствующего балансового индикатора. Сохраняющееся опережение чистых активов относительно уставного капитала вкупе с их увеличением за рассматриваемые два года указывает на устойчивое финансовое состояние в рамках анализируемого критерия.

Таблица 2.6 – Стоимость чистых активов ООО Фирма «Торес» за 2022-2024 гг.

Показатель	Значение показателя					Изменение 2024 г. к 2022 г.	
	в тыс. руб.			в % к валюте баланса		тыс. руб.	± %
	2022 г.	2023 г.	2024 г.	2022 г.	2024 г.		
1. Чистые активы	783 563	951 015	1 121 346	64,3	78,2	+337 783	+43,1
2. Уставный капитал	16 650	16 650	16 650	1,4	1,2	–	–
3. Превышение чистых активов над уставным капиталом (п.1 – п.2)	766 913	934 365	1 104 696	63	77,1	+337 783	+44

Далее представим анализ финансовой устойчивости по величине излишка (недостатка) собственных оборотных средств (рисунок 2.4).

По результатам всех рассмотренных способов расчета, величина собственных оборотных средств полностью перекрывает объем складских резервов предприятия. На основании этого критерия положение организации

можно отнести к категории абсолютной устойчивости. Вместе с тем, примечательно, что в течение 2022-2024 гг. динамика всех трех коэффициентов, отражающих степень достаточности собственных оборотных средств для покрытия запасов, демонстрировала положительную тенденцию развития.

Таблица 2.7 – Финансовая устойчивость по величине излишка (недостатка) собственных оборотных средств ООО Фирма «Торес» за 2022-2024 гг.

Показатель	Значение показателя		Излишек (недостаток)		
	на начало периода (2022 г.)	на конец периода (2024 г.)	2022 г.	2023 г.	2024 г.
СОС <sub>1</sub> (без учета долгосрочных и краткосрочных пассивов)	83 450	234 811	-23 016	+50 494	+79 758
СОС <sub>2</sub> (с учетом долгосрочных пассивов; фактически равен чистому оборотному капиталу)	266 600	433 589	+160 134	+233 270	+278 536
СОС <sub>3</sub> (с учетом как долгосрочных пассивов, так и краткосрочной задолженности по кредитам и займам)	366 600	433 589	+260 134	+233 270	+278 536

Дополнить представленные выше данные, позволяет анализ соотношения активов по степени ликвидности и обязательств по сроку погашения, расчет показателей приведен в таблице 2.8.

Таблица 2.8 – Соотношение активов по степени ликвидности и обязательств по сроку погашения ООО Фирма «Торес» за 2022-2024 гг.

Показатель	На конец периода, тыс. руб.	Прирост за анализ. период, %	Норм. соотношение
<b>Активы по степени ликвидности</b>			
А1. Высоколиквидные активы (денежные средства + краткосрочные финансовые вложения)	115 860	-57,2	≥
А2. Быстрореализуемые активы (краткосрочная дебиторская задолженность)	252 465	+118,4	≥
А3. Медленно реализуемые активы (пр. оборотные активы)	178 547	+35,7	≥
А4. Труднореализуемые активы (внеоборотные активы)	886 535	+26,6	≤
<b>Пассивы по сроку погашения</b>			
П1. Наиболее срочные обязательства (привлеченные средства) (текущая кредиторская задолженность)	64 359	-51	+51 501
П2. Среднесрочные обязательства (краткосрочные обязательства кроме текущей кредиторской задолженности)	48 924	-59,3	+203 541

Продолжение таблицы 2.8

П3. Долгосрочные обязательства	198 778	+8,5	-20 231
П4. Постоянные пассивы (собственный капитал)	1 121 346	+43,1	-234 811

Анализируя четыре ключевых показателя, определяющих соотношение ликвидности активов к срокам погашения обязательств, выявляется несоответствие лишь по одному из них. ООО Фирма «Торес» демонстрирует возможность полностью покрыть наиболее безотлагательные суммы задолженности посредством особо ликвидных ресурсов, представленных преимущественно денежными средствами и активами, легко конвертируемыми в наличность; их объем превышает сумму кратчайших обязательств на 80%.

Следуя методологическим подходам к построению рациональной структуры активов с учетом степени их ликвидности, рекомендуется обеспечить такой объем краткосрочной дебиторской задолженности, который позволяет перекрыть среднесрочные пассивы, рассчитанные как разница между срочными займами и текущей частью кредиторской задолженности. Исследуемая организация располагает объемом быстрореализуемых финансовых инструментов, сопоставимым с пятикратным превышением по отношению к общей сумме среднесрочных финансовых требований. Таким образом, обязательства этой категории могут быть полностью урегулированы за счет имеющихся ресурсов ООО Фирма «Торес».

Резюмируя изложенное, отметим, что деятельность ООО Фирма «Торес» нацелена на устойчивое развитие, оптимизацию процессов и постоянное совершенствование качества своей продукции. Компания уверена, что сочетание традиционных технологий и современных инноваций, а также высокое качество обслуживания клиентов станут залогом ее успешного будущего. Результаты анализа свидетельствуют о прочной рыночной позиции и приросте активов, что подтверждается ростом собственного капитала и финансовой стабильностью за 2022-2024 гг. Тем не менее, на фоне роста дебиторской задолженности и вложений во внеоборотные активы наблюдается снижение ликвидности и усиление инвестиционных рисков, что требует

оптимизации оборотных ресурсов и внедрения более жестких методов контроля за их использованием.

## 2.2 Анализ и оценка динамики производства и реализации продукции ООО Фирма «Торес»

Анализ производства и продажи продукции предприятия начнем с изучения организации бизнес-процессов ООО Фирма «Торес», которые представлены на рисунке 2.8.

Таким образом, бизнес-процессы ООО Фирма «Торес» в целом соответствуют типовым процессам производственного предприятия.

Далее охарактеризуем производственный процесс ООО Фирма «Торес».

Производство ООО Фирма «Торес» организовано по направлениям:

1. Копченые колбасы: в компании уделяется особое внимание искусству производства копченостей. Здесь отбираются только самые сочные куски свежего мяса, которые пропитываются рассолом посредством шприцевания, чтобы добиться максимальной насыщенности вкуса.

2. Сырокопченые колбасы: фирма производит фарш, который получается в результате смешивания кусочков мяса, шпика и тщательно подобранных специй. Все ингредиенты измельчаются в большом куттере, после чего готовый фарш наполняет белковую оболочку.

3. Вареные колбасы: изготавливаются только из охлажденного мяса, натуральных специй, обеспечивая высокое качество продукции.

4. Сосиски: ассортимент сосисок компании включает как классические рецептуры по ГОСТу, так и продукцию, разработанную с учетом современных Технических условий.

5. Мясные деликатесы: в производстве мясных деликатесов используется традиционный подход в сочетании с инновационными технологиями. Здесь выпускаются разнообразные изделия, такие как бекон, ветчина и прошутто, которые проходят специальные этапы вызревания и копчения в

контролируемых условиях. Для достижения уникального вкуса используются отборные специи и натуральные ингредиенты, что позволяет создавать продукты премиум-класса, высоко ценимые как гурманами, так и любителями качественного мяса.

6. Мясные и мясорастительные консервы: ассортимент включает консервированные (вакуумированные) мясные рагу, паштеты и комбинированные продукты, в которых мясо соединяется с овощами и специями, создавая полноценные блюда для рациона современного потребителя.



Рисунок 2.8 – Бизнес-процессы ООО Фирма «Торес»

В рамках производственных направлений, ООО Фирма «Торес» сочетает традиционные методы с современными технологиями, обеспечивая высокое качество и разнообразие ассортимента, который удовлетворяет потребности рынка и предпочтения потребителей. Использование свежего сырья, соблюдение стандартов качества и инновационные подходы к производству делают компанию конкурентоспособной.

Ключевую роль в производственной деятельности компании играет

система управления качеством, которая внедрена на всех этапах производственного процесса. Это включает в себя строгое соблюдение санитарных норм и контроль качества сырья, продукции и упаковки. Для достижения высоких стандартов качества, компания проводит регулярные проверки и тестирования, а также обучение и повышение квалификации своих сотрудников. Основными путями достижения поставленной цели в области качества и безопасности выпускаемой продукции являются:

- обеспечение функционирования и постоянного улучшения системы менеджмента качества, системы менеджмента безопасности пищевых продуктов;

- тщательный подбор, расстановка и повышение квалификации кадров.

- обеспечение объективности и достоверности контроля сырья, вспомогательных материалов и готовой продукции на основании проведения систематической идентификации, оценки и управления опасностями при производстве, хранении продукции;

- совершенствование технологических процессов путем поэтапной модернизации и обновления производства, используя современные достижения науки и техники с учетом рационального потребления сырья, материалов и энергоресурсов;

- расширение ассортимента выпускаемой продукции с учетом запросов Потребителя и в соответствии с требованиями нормативных правовых и технических нормативных правовых актов.

Важным элементом стратегии ООО Фирма «Торес» является инвестирование в новые технологии и оборудование, что позволяет не только улучшить производственные процессы, но и снизить затраты. В результате этого, компании удастся поддерживать конкурентоспособные цены на свою продукцию, сохраняя при этом высокое качество. Компания также активно работает над внедрением инновационных решений в производстве, таких как использование натуральных консервантов и разработка новых рецептур, соответствующих современным требованиям потребителей к здоровому питанию. Это позволяет фирме не только укрепить свои позиции на

существующих рынках, но и выйти на новые, включая рынки стран СНГ.

Внешние партнеры – важное звено в системе создания и распространения потребительской ценности ООО Фирма «Торес». Определение ключевых партнеров (поставщиков) согласовано с политикой и конкретными целями фирмы. Для обеспечения высокого качества продукции предприятие устанавливает партнерские отношения только с проверенными производителями. Так, например, одним из принципов ООО Фирма «Торес» является производствовысококачественной продукции, в связи с этим ключевыми партнерами фирмы стали положительно зарекомендовавшие себя поставщики, такие как «Севкавспецсервис», «Стар Юг», «Белкрас 999», «Кале Нал», «Агро Пак» и другие. Партнерами-поставщиками свинины, говядины и птицы являются крупные предприятия Южного федерального округа и средней полосы России. Форма контрактов с поставщиками (рамочные договоры/разовые поставки, краткосрочные/долгосрочные).

Наличие исключительных прав на товарные знаки способствует эффективной реализации компании ее стратегии на рынке. Так, согласно данным Роспатента, компания обладает исключительными правами на 15 товарных знаков, что обеспечивает компании защиту ее интеллектуальной собственности и возможность эффективно управлять своим брендом на рынке. Исключительные права на товарные знаки позволяют избежать незаконного использования их конкурентами, повышают доверие потребителей и способствуют укреплению рыночных позиций. Кроме того, наличие таких прав может стать основой для лицензирования и создания дополнительных источников дохода через франшизу или сотрудничество с другими компаниями.

Значительную долю (более 58%) в объемах продаж составляет фирменная торговля – открыто 24 фирменных торговых точек в городе Туапсе и близлежащих поселках Туапсинского района Краснодарского края.

Также организация продаж продукции ООО Фирма «Торес» включает в себя широкий ассортимент товаров, доступных в различных торговых сетях и

онлайн-магазинах. Продукция фирмы представлена в следующих местах:

1. Ашан – крупная сеть гипермаркетов, где можно найти разнообразную продукцию Торес, удовлетворяющую потребности покупателей.

2. Табрис – дистрибьюторская компания, предлагающая продукцию Торес через свои торговые точки, что обеспечивает удобный доступ к товарам.

3. Магнит – одна из крупнейших сетей супермаркетов в России, где представлена продукция Торес, а также акции и специальные предложения.

4. Перекресток – сеть супермаркетов, сосредоточенная на качественном обслуживании клиентов, предлагает разнообразные товары от компании Торес.

5. Лента – дискаунтер с широким ассортиментом продуктов, в котором можно найти товары от фирмы Торес по привлекательным ценам.

6. Озон – один из крупнейших онлайн-ритейлеров, выступающий платформой для покупки продукции Торес с доставкой на дом.

7. Самокат – сервис по доставке продуктов, где также можно заказать продукцию компании Торес, получая ее в кратчайшие сроки.

Таким образом, продукция ООО Фирма «Торес» доступна через различные каналы продаж, что позволяет покупателям легко находить и приобретать нужные товары.

Существенное значение в сбытовой деятельности компании играет система государственных закупок, которая открывает доступ к значительным финансовым ресурсам и позволяет участвовать в крупных проектах. Как поставщик ООО Фирма «Торес» обеспечило выполнение 29 государственных заказов на общую сумму 35,6 млн. руб. Согласно данным Федерального казначейства, топ-5 заказчиков ООО Фирма «Торес» составляют: ООО «Молния Ямал» – 3 контракта на сумму 12,5 млн руб., АО «РЖД-Здоровье» – 5 контрактов на сумму 7 млн руб., ООО «Газпром Торг Краснодар» – 1 контракт на сумму 4,3 млн руб., АО «ОК «Орбита» – 3 контракта на сумму 3,5 млн руб., ФГБУ ТС «Голубая Бухта» Минздрава России – 2 контракта на сумму 1,9 млн руб.

Обобщая изложенное, отметим, что ООО Фирма «Торес» успешно

осуществляет свою деятельность путем сочетания традиционных методов производства и современных технологий, что способствует созданию широкого ассортимента высококачественной мясной продукции. Внедрение системы управления качеством, строгий отбор поставщиков и использование натуральных ингредиентов позволяют компании поддерживать конкурентоспособные позиции на рынке и удовлетворять растущие потребности потребителей. Фирма активно инвестирует в новые технологии и оборудование, что также позволяет снижать затраты и улучшать производственные процессы. Кроме того, организация продаж продукции через собственные торговые точки, а также партнерство с крупными торговыми сетями и онлайн-магазинами позволяет обеспечить доступность товаров для широкого круга потребителей. Успешная работа в рамках государственной закупочной системы также открывает новые возможности для расширения рынка сбыта. Таким образом, ООО Фирма «Торес» демонстрирует динамичное развитие, ориентированное как на качество продукции, так и на потребительские предпочтения, что является залогом дальнейшего успеха и роста компании.

Динамика производства продукции ООО Фирма «Торес» за 2022-2024 гг. представлена в таблице 2.9.

Таблица 2.9 – Динамика показателей производства продукции ООО Фирма «Торес» за 2022–2024 гг.

Показатель	Значение показателя			Изменение 2024 г. к 2022 г.	
	2022 г.	2023 г.	2024 г.	(+; –)	± %
Объем производства (тонн)	5 129	5 824	6 561	1 432	127,92
Количество наименований продукции	189	233	297	108	157,14
Средняя месячная загрузка производства (% загрузки)	85	89	94	9	110,59
Рост производительности труда (%)	5	10	14	9	280,00

Анализ таблицы показывает, что за период с 2022 по 2024 гг. ООО Фирма «Торес» демонстрирует стабильный и активный рост всех ключевых показателей производства. Так, за анализируемый период предприятие

продemonстрировало впечатляющую динамику по целому ряду ключевых операционных показателей, что подтверждает успешную стратегию модернизации и диверсификации. Производственные объемы выросли с 5 129 до 6 561 тонн, что эквивалентно увеличению на 27,92%. Подобное расширение масштабов выпускной деятельности неразрывно связано как с возрастающим рыночным спросом, так и с оптимизацией внутренних производственных процедур. Вместе с тем, ассортимент производимой продукции расширился с 189 до 297 позиций, а темп роста количества артикулов достиг отметки 57,14%: наблюдается не только удовлетворение потребностей новых и существующих сегментов рынка, но также и активное освоение новых ниш.

Существенный вклад в результаты обеспечила и динамика среднегодовой загрузки оборудования: коэффициент использования производственных мощностей повысился с 85% в 2022 г. до 94% в 2024 г., что свидетельствует о рационализации операционного цикла, минимизации технологических простоев и грамотном распределении ресурсов. Подчеркивая эффективность комплексного развития, уровень производительности труда за этот же отрезок времени увеличился с 5% до 14%, а относительный прирост данного показателя составил 180%. Подобный скачок отражает интеграцию новых методик управления производством, совершенствование трудовой дисциплины и заметное повышение профессиональной компетентности сотрудников.

Таким образом, ООО Фирма «Торес» демонстрирует сильный рост всех ключевых показателей производства, что подтверждает динамичность и развитие компании. Существенный рост объема производства, расширение ассортимента, увеличение загрузки мощностей и рост производительности труда указывают на эффективную работу компании и подтверждают ее конкурентоспособность на рынке, что формирует устойчивые предпосылки для дальнейшего развития, повышения рентабельности текущей деятельности и освоения дополнительных сегментов рынка благодаря стратегически выверенному подходу к расширению производственной базы, расширению продуктовой линейки и интенсификации использования имеющихся ресурсов.

Проведем анализ реализации продукции ООО Фирма «Торес». Данный анализ проводится посредством оценки основных финансовых результатов деятельности ООО Фирма «Торес» за 2022-2024 гг. (таблица 2.10).

Таблица 2.10 – Финансовые результаты ООО Фирма «Торес» за 2022-2024 гг.

Показатель	Значение показателя					Изменение 2024 г. к 2022 г.	
	в тыс. руб.			в % к валюте баланса		тыс. руб.	± %
	2022 г.	2023 г.	2024 г.	2022 г.	2024 г.		
Выручка	2 294 645	2 421 446	2 797 515	100,00	100,00	502 870	-
Себестоимость	1 873 662	1 902 986	2 187 207	81,65	78,18	313 545	-3,47
Валовая прибыль	420 983	518 460	610 308	18,35	21,82	189 325	+3,47
Коммерческие расходы	214 572	231 902	289 454	9,35	10,35	74 882	+1,00
Управленческие расходы	70 121	75 312	107 854	3,06	3,86	37 733	+0,80
Прибыль от продаж	136 290	211 246	213 000	5,94	7,61	76 710	+1,67
Проценты к получению	5 686	16 828	21 730	0,25	0,78	16 044	+0,53
Проценты к уплате	3 334	8 086	4 330	0,15	0,15	996	+0,00
Прочие доходы	109 305	67 134	111 084	4,76	3,97	1 779	-0,79
Прочие расходы	144 559	99 064	141 560	6,30	5,06	-2 999	-1,24
Прибыль до налогообложения	103 388	188 058	199 924	4,51	7,15	96 536	+2,64
Налог на прибыль	14 457	20 606	29 650	0,63	1,06	15 193	+0,43
Чистая прибыль	88 931	167 452	170 274	3,88	6,09	81 343	+2,21

За анализируемый период выручка компании последовательно росла, увеличившись на 502 870 тыс. руб. (+21,91%), что способствовало улучшению финансовых результатов. В 2023 г. показатель вырос на 126 801 тыс. руб. (+5,53%), а в 2024 г. – на 376 069 тыс. руб. (+15,53%). В течение отчетного года, завершившегося 31 декабря 2024 г., суммарная выручка организации достигла отметки в 2 797 515 тыс. руб., демонстрируя выраженную тенденцию к увеличению (рисунок 2.9). Систематическое повышение выручки способствовало улучшению финансовых результатов компании.

В течение анализируемого периода полная себестоимость ООО Фирма «Торес» увеличилась на 426 160 тыс. руб. (+19,74%), однако темпы роста выручки (+21,91%) опередили прирост затрат, вследствие чего удельная себестоимость на рубль выручки сократилась с 0,94 до 0,92 коп.



Рисунок 2.9 – Динамика выручки ООО Фирма «Торес»

Наблюдается экономия по себестоимости несмотря на общую тенденцию к увеличению расходов (рисунок 2.10). При детальном изучении структуры расходов, связанных с основной деятельностью, обнаруживается, что управленческие (общехозяйственные) затраты классифицировались предприятием как условно-постоянные, и издержки данной категории системно относились по итогам отчетного этапа на счет реализации полученных доходов.

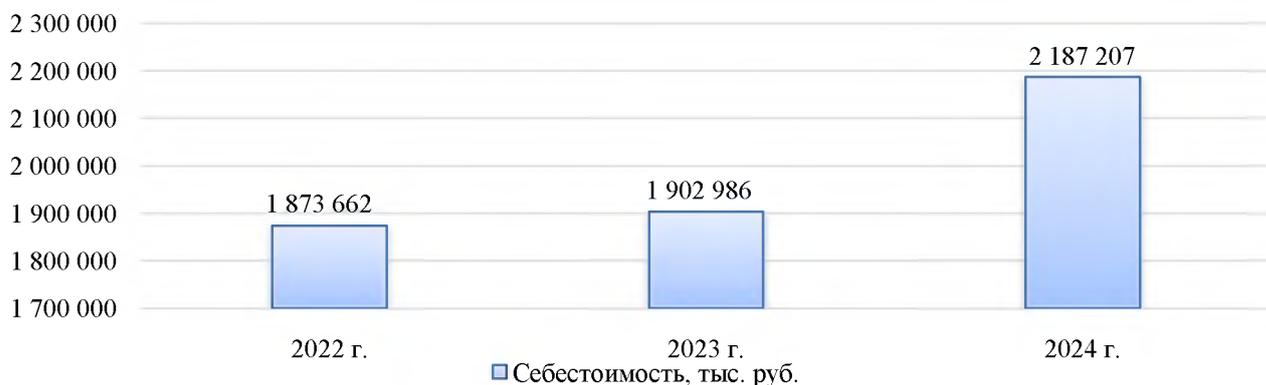


Рисунок 2.10 – Динамика себестоимости ООО Фирма «Торес»

В наглядном виде динамика и соотношение выручки и полной себестоимости представлена на рисунке 2.11.

В течение 2022-2024 гг. прибыль от продаж и чистая прибыль компании демонстрировали положительную динамику (рисунок 2.12). Анализируя динамику прибыли, можно установить, что результат за 2024 г. составил 213 000 тыс. руб., сопоставление с аналогичными показателями за предшествующий временной промежуток свидетельствует о

существенном прогрессе – рост прибыли от продажи продукции измерялся 76  
710 тыс. руб.



Рисунок 2.11 – Динамика и соотношение выручки и полной себестоимости  
Фирма «Торес»

Доля прибыли от продаж по отношению к выручке увеличивалась: с 5,94% в 2022 г. до 8,72% в 2023 г. и снизилась до 7,61% в 2024 г., а чистая прибыль к выручке выросла с 3,88% до 6,92%, после чего незначительно уменьшилась до 6,09%. При этом темпы роста обоих показателей замедлились к 2024 г.– если в 2023 г. был отмечен существенный прирост, то к концу периода увеличение было минимальным. Таким образом, финансовая устойчивость компании укреплялась, однако темп роста эффективности снижался.



Рисунок 2.12 – Динамика прибыли от продаж и чистой прибыли  
ООО Фирма «Торес»

В течение отчетного периода, предприятие зафиксировало получение прибыли в объеме 7,6% на каждый заработанный рубль совокупной выручки, полученной от ведения основной деятельности. Динамика рентабельности в рассматриваемом сегменте демонстрирует положительное изменение относительно аналогичного показателя, отмеченного в 2022 г., с приростом на 1,7 коп. Уровень рентабельности, определяемый как соотношение прибыли до списания процентных обязательств и налогообложения к общей величине выручки, в 2024 г. сформировал значение на отметке 7,3%.

Представленные в таблице 2.11 показатели рентабельности за 2022-2024 гг. имеют положительные значения как следствие прибыльной деятельности.

Таблица 2.11– Показатели рентабельности ООО Фирма «Торес» за 2022-2024 гг.

Показатель	Значения показателя (в %, или в коп. с рубля)			Изменение 2024 г. к 2022 г.	
	2022 г.	2023 г.	2024 г.	коп.	± %
Рентабельность продаж: по величине прибыли от продаж	5,94	8,72	7,61	+1,67	+28,11
по величине прибыли до уплаты процентов и налогов	4,71	8,18	7,32	+2,61	+55,41
по чистой прибыли	3,88	6,90	6,07	+2,19	+56,44
Рентабельность имущества	7,30	13,34	11,88	4,58	62,74
Прибыль от продаж на рубль, вложенный в производство и реализацию продукции (работ, услуг)	6,33	9,57	8,18	+1,85	+29,33
5. Коэффициент покрытия процентов к уплате (ICR), коэфф.	32,02	24,28	47,24	+15,22	+47,53

Анализ и оценка динамики производства и реализации продукции ООО Фирма «Торес» показала, что компания демонстрирует положительные результаты в своей деятельности за период 2022-2024 гг. В исследуемый период уровень рентабельности продаж увеличился с 5,94% в 2022 г. до 8,72% в 2023 г., а затем опустился до 7,61% в 2024 г., что, несмотря на снижение в последнем году, демонстрирует общий рост. Аналогичная тенденция отмечалась по показателю рентабельности активов: рост с 7,30% в 2022 г. до

13,34% в 2023 г., затем снижение до 11,88% в 2024 г., что также указывает на улучшение финансовой эффективности за рассматриваемый промежуток (рисунок 2.13).

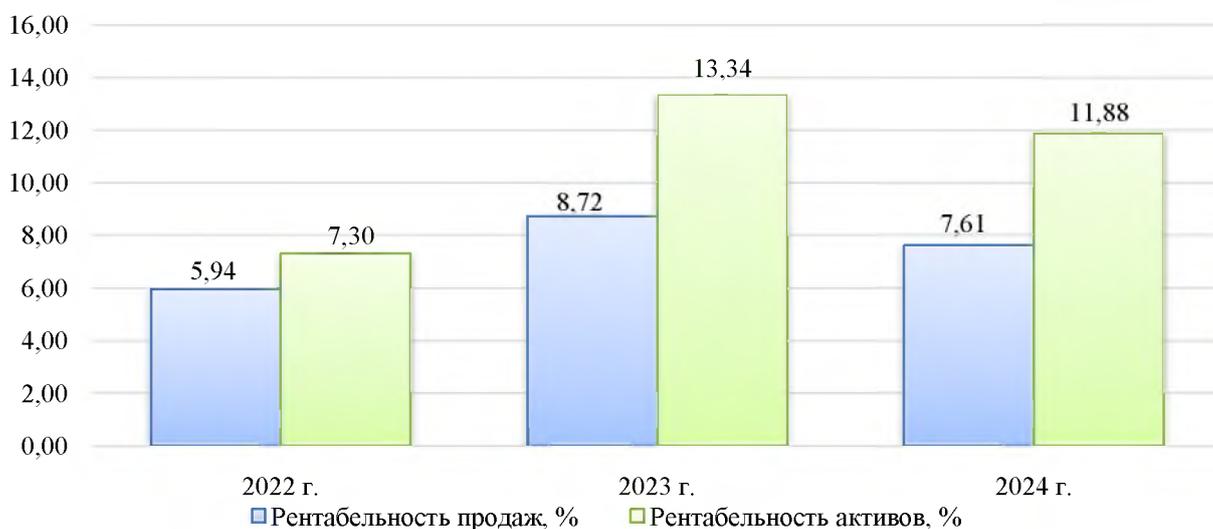


Рисунок 2.13 –Динамика показателей рентабельности ООО Фирма «Торес»

Увеличение выручки свидетельствует о росте спроса на продукцию и успешной реализации бизнес-стратегий, направленных на улучшение качества и расширение ассортимента. За анализируемый период прибыль от реализации увеличилась, что также говорит о росте производственной результативности и о большем контроле над расходами: несмотря на поднявшуюся себестоимость, темпы этого прироста были ниже роста дохода, что позволило снизить издержки в расчете на рубль выручки и укрепить финансовую устойчивость фирмы.

Структурный разбор деятельности ООО Фирма «Торес» выявляет сочетание инновационных решений с классическими производственными подходами, что содействует выпуску конкурентной мясной продукции. Вложения в модернизацию и внимание к качеству формируют широкий ассортимент и поддерживают привлекательные ценовые предложения. Разветвленная система сбыта через фирменные точки, ритейл и онлайн-каналы обеспечивает доступность продукции и стимулирует рост выручки. Участие в государственных закупках способствует расширению рыночных возможностей. Однако, в 2024 г. фиксируется замедление темпов

увеличения чистой прибыли и рентабельности, что требует пересмотра и возможной оптимизации затрат. В целом, предприятие демонстрирует поступательную динамику и гибкость, формируя предпосылки долговременного роста.

### 3 Пути повышения уровня производства и продаж продукции ООО Фирма «Торес»

#### 3.1 Мероприятия по увеличению объемов производства ООО Фирма «Торес»

Выявить точки, в которых бизнес начинает генерировать прибыль или убытки позволяет анализ безубыточности (маржинальный анализ, CVP-анализ). Он базируется на изучении соотношения между тремя группами важнейших экономических показателей: издержками, объемом реализации и прибылью.

Анализ безубыточности позволяет не только оценить свою финансовую устойчивость, но и спланировать меры для увеличения объемов производства. Осознание связи между издержками, доходами и прибылью позволяет формировать эффективную стратегию для стабильного развития бизнеса. Поэтому, для ООО Фирма «Торес» анализ может стать основой для разработки мероприятий, направленных на увеличение объемов производства.

Методика анализа безубыточности предполагает оценку показателей на основе линейной функции общих затрат:

$$Z_{\text{общ}} = Z_{\text{пост}} + Z_{\text{пер}}^{\text{ЕД}} \times \text{ОП}, \quad (3.1)$$

где  $Z_{\text{общ}}$  – общие затраты, тыс. руб.;

$Z_{\text{пост}}$  – постоянные затраты, тыс. руб.;

$Z_{\text{пер}}^{\text{ЕД}}$  – переменные затраты на рубль выручки, руб./руб.;

ОП – объем продаж (выручка), тыс. руб.

Основные элементы анализа безубыточности представлены в таблице 3.1.

Таблица 3.1 – Основные составляющие элементы для анализа безубыточности

Показатель	Характеристика	Формула
Безубыточный объем продаж (БО)	уровень выручки, при котором компания покрывает все свои издержки, включая как постоянные, так и переменные. Анализ динамики показателя, может быть подвержено влиянию различных факторов, включая изменение цен, уровня затрат и объема продаж	$\text{БО} = \frac{Z_{\text{пост}}}{K_{\text{мд}}},$ <p>где <math>Z_{\text{пост}}</math> – постоянные затраты, тыс. руб., <math>K_{\text{мп}}</math> – коэффициент маржинальной прибыли</p>

Продолжение таблицы 3.1

Маржинальная прибыль (МП)	разница между выручкой и переменными затратами. Увеличение маржинальной прибыли напрямую связано с увеличением объемов продаж или снижением переменных затрат	$МП = В - З_{\text{ПЕР}}$ , где $З_{\text{ПЕР}}$ – переменные затраты, тыс. руб.
Коэффициент маржинальной прибыли ( $K_{\text{МП}}$ )	отражает долю маржинальной прибыли в выручке. Динамика показывает изменения в эффективности компании по генерации прибыли от продаж, что может свидетельствовать о колебаниях в ценовой политике, уровне себестоимости, изменениях в структуре продаж	$K_{\text{МП}} = \frac{МП}{В}$ , где МП – маржинальная прибыль, тыс. руб., В – выручка, тыс. руб.
Запас финансовой прочности (ЗФП)	отражает способность компании выполнять свои обязательства и работать при финансовых трудностях. Рост говорит о повышении финансовой устойчивости, а его сокращение – о рисках	Абсолютное выражение: $ЗФП = В - БО$ Относительное выражение: $ЗФП_{\text{ОТН}} = \frac{ЗФП}{В} \times 100$ .
Сила воздействия операционного рычага (СВОР)	показывает, как изменение объемов продаж влияет на прибыль компании. В динамике отражает степень, в которой фиксированные и переменные затраты влияют на финансовые результаты предприятия, позволяя оценить финансовую устойчивость и риски	$СВОР = \frac{МП}{П} = \frac{МП}{МП - З_{\text{ПОСТ}}}$ , где П – операционная прибыль (прибыль от продаж), тыс. руб.

По имеющимся отчетным данным ООО Фирма «Торес» за 2022-2024 гг. произведем расчеты основных элементов для анализа безубыточности, результаты представлены в таблице 3.2.

Таблица 3.2 – Результаты анализа безубыточности ООО Фирма «Торес»

Период	Маржинальная прибыль (МП)	Коэффициент маржинальной прибыли ( $K_{\text{МП}}$ )	Безубыточный объем продаж (БО)
2022 г.	$МП^{2022 \text{ г.}}$ = 2 294 6451 873 662 = 420 983 тыс. руб. ;	$K_{\text{МП}}^{2022 \text{ г.}}$ = 420 983/2 294 645 = 0,183;	$БО^{2022 \text{ г.}}$ = 284 693/0,183 = 1 551 771 тыс. руб.
2023 г.	$МП^{2023 \text{ г.}}$ = 2 421 4461 902 986 = 518 460 тыс. руб. ;	$K_{\text{МП}}^{2023 \text{ г.}}$ = 518 460/2 421 446 = 0,214;	$БО^{2023 \text{ г.}}$ = 307 214/0,214 = 1 434 830 тыс. руб.
2024 г.	$МП^{2024 \text{ г.}}$ = 2 797 5152 187 207 = 610 308 тыс. руб. ;	$K_{\text{МП}}^{2024 \text{ г.}}$ = 610 308/2 797 515 = 0,218;	$БО^{2024 \text{ г.}}$ = 397 308/0,218 = 1 821 171 тыс. руб.

В рассматриваемом периоде наблюдается колебание порога безубыточности: в 2022 г. он составлял 1 551 771 тыс. руб., в 2023 г. опустился до 1 434 830 тыс. руб., а в 2024 г. увеличился до 1 821 171 тыс. руб. За все три года объем реализованной выручки оставался выше пороговых значений (2022 г. – 2 294 645 тыс. руб., 2023 г. – 2 421 446 тыс. руб., 2024 г. – 2 797 515 тыс. руб.), что обеспечивало получение прибыли. При этом сокращение безубыточного объема в 2023 г. по сравнению с 2022 г. отражает положительные изменения, поскольку минимальный необходимый объем для покрытия издержек снизился. Напротив, в 2024 г. отмечен рост порога безубыточности относительно предыдущего года, что свидетельствует об увеличении затрат на достижение нулевого финансового результата.

Расчет запаса финансовой прочности осуществляется по объему продаж, по сумме постоянных и по сумме переменных затрат.

Расчет по объему продаж представлен в таблице 3.3.

Таблица 3.3 – Расчет запаса финансовой прочности ООО Фирма «Торес» по объему продаж

Показатели	2022 г.	2023 г.	2024 г.
1. Выручка, тыс. руб.	2 294 645	2 421 446	2 797 515
2. Безубыточный объем продаж, тыс. руб.	1 551 771	1 434 830	1 821 171
3. ЗФП в абсолютном выражении, тыс. руб. (п. 1 – п. 2)	742 874	986 616	976 344
4. ЗФП в относительном выражении, % (п. 3 × 100 / п. 1)	32,37	40,74	34,90

Анализ, полученных в таблице 3.3 данных демонстрирует, что при неблагоприятных изменениях на рынке предприятие обладало запасом финансовой прочности: в 2022 г. объем доходов мог уменьшиться на 32,37%, в 2023 г. – на 40,74%, а в 2024 г. снижение составляло бы 34,90%, и в указанных условиях организация все еще сохраняла бы положение вне убытков. Рост данного коэффициента отражает позитивные изменения в структуре безубыточной деятельности компании.

Расчет запаса финансовой прочности по сумме постоянных затрат приведен в таблице 3.4. Так, анализ полученных данных указывает на то, что при неизменности объемов дохода и переменных расходов, рост постоянных издержек на 47,87% в 2022 г., дальнейшее увеличение на 68,76% в 2023 г., а

затем на 53,61% в 2024 г., привел бы организацию к порогу безубыточности. Динамика такого изменения постоянных затрат свидетельствует о положительном тренде в отношении способности предприятия поддерживать равновесие между доходами и расходами.

Таблица 3.4 – Расчет запаса финансовой прочности ООО Фирма «Торес» по постоянным затратам

Показатели	2022 г.	2023 г.	2024 г.
1. Выручка, тыс. руб.	2 294 645	2 421 446	2 797 515
2. Переменные затраты, тыс. руб.	1 873 662	1 902 986	2 187 207
3. Пороговая сумма постоянных затрат(п. 1 - п. 2)	420 983	518 460	610 308
4. Фактическая сумма постоянных затрат, тыс. руб.	284 693	307 214	397 308
5. ЗФП по постоянным затратам в абсолютном выражении, тыс. руб. (п. 4 - п. 3)	136 290	211 246	213 000
6. ЗФП по постоянным затратам в относительном выражении, % (п. 5 × 100 / п. 4)	47,87	68,76	53,61

Расчет запаса финансовой прочности по сумме переменных затрат приведен в таблице 3.5.

Таблица 3.5 – Расчет запаса финансовой прочности ООО Фирма «Торес» по переменным затратам

Показатели	2022 г.	2023 г.	2024 г.
1. Выручка, тыс. руб.	2 294 645	2 421 446	2 797 515
2. Переменные затраты, тыс. руб.	1 873 662	1 902 986	2 187 207
3. Постоянные затраты, тыс. руб.	284 693	307 214	397 308
4. Пороговая величина уровня переменных затрат, руб./руб. ((п. 1 - п. 3) / п. 1)	0,876	0,873	0,858
5. Фактическая величина уровня переменных затрат, руб./руб. (п. 2 / п. 1)	0,817	0,786	0,782
6. ЗФП по уровню переменных затрат в абсолютном выражении, руб./руб. (п. 5 - п. 4)	0,059	0,087	0,076
7. ЗФП по уровню переменных затрат в относительном выражении, % (п. 6 × 100 / п. 5)	7,27	11,10	9,74

Данные расчеты по таблице 3.5 демонстрируют следующее: при условии неизменности доходной составляющей и постоянных расходов, рост переменных издержек на 6,78% в 2022 г., 9,99% в 2023 г. и 8,87% в 2024 г. привел бы организацию к достижению порога безубыточности. Позитивная тенденция увеличения этого параметра служит индикатором благоприятного развития показателей безубыточности.

Что касается регулирования увеличения объемов производства ООО Фирма «Торес», по результатам анализа можно сделать следующие выводы. Так, проведенный анализ безубыточности выявил постоянное превышение фактической выручки над критическим уровнем, необходимым для покрытия всех издержек, что способствовало формированию положительного финансового результата. Однако изменение величины точки безубыточности отражает динамику структуры затрат и колебания финансовых параметров организации, обусловленных внутренними и внешними факторами. Рост значения запаса финансовой прочности как в процентном, так и в абсолютном измерении служит свидетельством укрепления платежеспособности и повышения устойчивости предприятия в долгосрочной перспективе. В этих условиях целесообразно уделить приоритетное внимание механизмам оптимизации постоянных и переменных расходов наряду с увеличением маржинального дохода, что позволит обеспечить дальнейшее поступательное развитие производственной деятельности.

Дополнительным индикатором в системе анализа безубыточности выступает сила воздействия операционного рычага, расчет которой был определен в таблице 3.6.

Таблица 3.6 – Расчет силы воздействия операционного рычага ООО Фирма «Торес»

Показатели	2022 г.	2023 г.	2024 г.
1. Маржинальная прибыль, тыс. руб.	420 983	518 460	610 308
2. Постоянные затраты, тыс. руб.	284 693	307 214	397 308
3. СВОР, % (п. 1 / (п. 1 - п. 2))	3,089	2,454	2,865

Анализ продемонстрировал, что при гипотетическом увеличении выручки на 1% соответствующее изменение операционной прибыли составит: рост на 3,089% в 2022 г., прирост на 2,454% в 2023 г. и увеличение до 2,865% в 2024 г. Соответственно, уменьшение данного коэффициента свидетельствует о неблагоприятных тенденциях, указывающих на затруднения достижения точки безубыточности. Указанные значения коэффициента операционного рычага отражают не только чувствительность прибыли к изменению выручки, но и

потенциал для наращивания производственных масштабов: увеличение операционной прибыли при расширении объема реализации становится менее выраженным в последующем периоде, что требует пересмотра стратегии роста производственной деятельности и оптимизации структуры издержек для сохранения необходимой динамики финансового результата.

В целом, высокий операционный рычаг характерен для предприятий, где структура затрат смещена в сторону постоянных расходов, как это часто бывает на автоматизированных производствах из-за больших амортизационных начислений. В противоположность им, компании с преобладанием переменных затрат, например работающие преимущественно вручную, обладают низкими значениями операционного рычага. При выборе между этими моделями руководству приходится учитывать, что переход части постоянных расходов в разряд переменных (например, внедрение комиссионной оплаты вместо фиксированных окладов) меняет финансовую устойчивость организации и распределение риска между компанией и персоналом.

Стремясь повысить уровень прибыли, коммерческие структуры иногда сознательно увеличивают удельный вес постоянных расходов, что приводит к росту операционного рычага и, соответственно, предпринимательского риска: чувствительность прибыли к даже незначительным изменениям выручки возрастает. Если же объем продаж начинает расти – как, например, может произойти при расширении производства в ООО Фирма «Торес», – высокое значение операционного рычага способствует более интенсивному приросту прибыли. Таким образом, для фирмы при увеличении производственных объемов целесообразно рассмотреть возможность усиления операционного рычага за счет увеличения доли постоянных затрат, чтобы максимизировать потенциальную прибыль при сохранении контроля над рисками.

В целом, опираясь на результаты анализа для ООО Фирма «Торес» могут быть предложены следующие мероприятия.

Так, для обеспечения устойчивого увеличения производственных мощностей целесообразно рассматривать комплексную реализацию ряда

мероприятий. Ключевое значение приобретают вложения в техническое обновление – реконструкция и модернизация линий, а также интеграция современного оборудования способны не только интенсифицировать выпуск, но и снизить переменные издержки на производство каждой единицы продукции. Не менее важной задачей становится интеграция подходов системы бережливого производства (LeanProduction), за счет которых удается целенаправленно сокращать потери, устранять нерациональные операции внутри технологического цикла и, как следствие, добиваться оптимизации рутинных процессов и наращивания реальных объемов производства.

Другим приоритетным направлением деятельности выступает последовательное развитие человеческого капитала: регулярная организация образовательных программ, курсов повышения квалификации и тематических тренингов способствует расширению профессиональных компетенций сотрудников, формируя у них способность повышать производительность труда и обеспечивать стабильно высокое качество выпускаемой продукции. Дополнительно, система материального и нематериального стимулирования, способствующая проявлению инициативы и генерации новых идей, становится источником внедрения прогрессивных решений и инновационных методик, что ощутимо сказывается на повышении эффективности функционирования производства в целом.

Использование указанных мероприятий в единой системе развития ООО Фирма «Торес» способствует масштабированию операционной деятельности и формирует условия для долговременного роста выпуска продукции.

### 3.2 Рекомендации по стимулированию сбыта продукции ООО Фирма «Торес»

Стимулирование сбыта продукции представляет собой комплекс мероприятий, направленных на увеличение продаж и укрепление позиций компании на рынке. Для ООО Фирма «Торес», эффективные методы

стимулирования сбыта могут существенно повысить уровень продаж и обеспечить стабильный доход.

Для стимуляции продаж необходимо прежде всего развивать маркетинговую деятельность: размещать рекламу на ТВ, в интернете, социальных медиа, демонстрировать продукцию на отраслевых мероприятиях, а также формировать уникальное торговое предложение, акцентируя важнейшие характеристики ассортимента. Поддержание интереса действующих покупателей обеспечивают такие инструменты, как программы лояльности, накопительные скидки, спецпредложения; наряду с этим регулярные проактивные коммуникации и качественный сервис повышают вероятность повторных заказов. Расширение сети сбыта возможно при налаживании взаимодействия с дистрибьюторами и ритейлерами: эксклюзивные соглашения, преференции по объему закупок и совместные промоакции усиливают присутствие продукции на рынке. Интеграция цифровых решений облегчает продажи – развитие собственных онлайн-платформ, мобильных приложений и каналов электронных заказов позволяет повысить доступность товаров для различных категорий покупателей. Обязательным условием роста остается регулярное обучение сотрудников, занимающихся продажами, что способствует оптимальному выявлению потребностей клиентов и их обслуживанию.

В обобщенном виде рекомендации по стимулированию сбыта приведены в таблице 3.7.

Таблица 3.7 – Рекомендации по стимулированию сбыта ООО Фирма «Торес»

Направление	Характеристика
Оптимизация затрат	Провести детализированный анализ структуры издержек с целью снижения переменных затрат. Например, это может быть достигнуто за счет улучшения процессов производства, внедрения более эффективных технологий или пересмотра поставщиков
Увеличение выручки	Расширить ассортимент продукции, который предлагается потребителям, чтобы привлечь новую клиентскую базу. Разработать маркетинговые кампании, нацеленные на увеличение объемов продаж как в существующих, так и на новых рынках
Расширение каналов сбыта	Создание интернет-магазина и активное использование социальных сетей для повышения доступности продукции. Установление отношений с другими компаниями для совместных проектов или продаж может открыть новые рынки и увеличить объемы реализации

Продолжение таблица 3.7

Оптимизация ценовой политики	Определение готовности клиентов платить за различные продукты и корректировка ценовой политики для максимизации продаж. Проведение временных акций по снижению цен может стимулировать спрос и увеличить объемы продаж
Улучшение условий для клиентов	Внедрение программ лояльности или специальных акций для постоянных клиентов может способствовать как удержанию, так и увеличению числа покупателей
Повышение качества обслуживания	Привлечение и удержание клиентов с помощью высокого уровня обслуживания может увеличить лояльность и повторные покупки. Регулярный сбор отзывов и предложений от клиентов позволит лучше понимать их потребности и улучшать продукты и услуги
Укрепление маркетинга и брендинга	Активные маркетинговые кампании помогут привлечь новых клиентов и удержать существующих. Устойчивый и привлекательный бренд может помочь выделиться на фоне конкурентов и привлечь больше клиентов
Использование операционного рычага	Высокие постоянные затраты могут быть оптимизированы, если удастся увеличить общий объем продаж. Это повысит маржинальную прибыль и поможет более эффективно использовать ресурсы
Мониторинг рыночной конъюнктуры	Регулярный анализ состояния рынка и оперативное реагирование на изменения (например, запуск новых продуктов или услуг) помогут адаптироваться к рыночным условиям и поддерживать устойчивый рост

Комплексный подход к реализации этих мероприятий поможет ООО Фирма «Торес» успешно увеличить объемы производства, повысить эффективность и финансовую устойчивость бизнеса, что, в свою очередь, приведет к росту прибыли и укреплению позиций на рынке. Важно проводить регулярный мониторинг всех внедряемых изменений для корректировки стратегии по мере необходимости и достижения поставленных целей. В целом, постоянное проведение аналитики способствует своевременной корректировке стратегии управления ООО Фирма «Торес» в ответ на динамику рыночных условий, позволяя оптимизировать распределение ресурсов, сокращать вероятность возникновения угроз и добиваться наибольшей финансовой отдачи.

## Заключение

Теоретические аспекты анализа производства и продажи продукции предприятия подчеркивают важность системного подхода к оценке эффективности и устойчивости деятельности организации. Такой анализ направлен на определение факторов, формирующих объемы выпуска и продаж, повышение качества продукта и гибкость к рыночным изменениям. Рассмотрение ассортиментной политики, затрат, качества и рыночной ситуации помогает обнаруживать проблемы и строить пути оптимизации производства. Использование различных источников информации обосновывает всестороннюю оценку динамики производства и сбыта. Компетентное управление этими аспектами усиливает конкурентные преимущества и рентабельность предприятия, что определяет его устойчивость на рынке.

Практический анализ производства и продажи продукции ООО Фирма «Торес» демонстрирует успешное развитие компании на протяжении 2022-2024 гг. Так, в течение отчетного периода у ООО Фирма «Торес» отмечен уверенный прирост производственных показателей и выручки, что свидетельствует о высокой адаптивности к рыночным условиям. Диверсификация товарной линейки проявилась в увеличении ассортимента на 57,14%, что позволило компании закрепиться в новых сегментах. Благодаря грамотной организации производства средний уровень загрузки мощностей достиг 94%, а производительность труда заметно повысилась. На финансовых результатах это сказалось ростом выручки на 21,91% и увеличением прибыли при сохранении высокой рентабельности, несмотря на повышение себестоимости. Незначительное снижение темпов прироста чистой прибыли в 2024 г. не оказало существенного влияния на устойчивость бизнеса. В результате, менеджмент компании эффективно сочетает инновации с классическими методами, поддерживая стабильное качество продукции и широкую дистрибуцию. Для дальнейшего роста финансовых показателей целесообразно акцентировать внимание на снижении издержек и наращивании эффективности управления активами.

Учитывая текущие тенденции развития, были определены пути повышения уровня производства и продаж продукции ООО Фирма «Торес». В этом направлении был проведен анализ безубыточности, который выявил устойчивое превышение продаж над минимальным уровнем, покрывающим издержки, что формирует прочную базу для расширения. Далее, рекомендуется сосредоточиться на технологической модернизации, оптимизации расходов, развитии персонала и интенсификации маркетинга. Особое значение имеет внедрение цифровых инструментов и программ лояльности для укрепления рыночных позиций. Комплексное выполнение данных мер даст возможность увеличить выпуск продукции и поддерживать финансовую стабильность на конкурентном рынке. Кроме того, постоянный контроль и гибкая корректировка управленческих решений позволят своевременно реагировать на изменения среды и обеспечивать устойчивый рост.

## Список литературы

1. Акуленко, Н.Б. Экономический анализ: учеб. пособие / под ред. Н.Б. Акуленко, В.Ю. Гарновой. – Москва: ИНФРА-М, 2023. – 157 с. – (Высшее образование: Бакалавриат). – ISBN 978-5-16-006202-0. – Режим доступа: <https://znanium.ru/catalog/product/2045825> (дата обращения: 20.12.25)
2. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия : учеб. / под ред. А.П. Гарнова. – Москва: ИНФРА-М, 2023. – 366 с. – (Высшее образование: Бакалавриат). – DOI 10.12737/8240. – ISBN 978-5-16-009995-8.
3. Басовский, Л.Е. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учеб. пособие / Л.Е. Басовский, Е.Н. Басовская. – Москва : ИНФРА-М, 2023. – 336 с. – (Высшее образование: Бакалавриат). – DOI 10.12737/650. – ISBN 978-5-16-006617-2.
4. Богданова, Р.М. Планирование и прогнозирование на предприятии: учеб. пособие / Р.М. Богданова, В.Ю. Боев, О.Д. Ермоленко. – Ростов-на-Дону: Издательско-полиграфический комплекс Рост. гос. экон. ун-та (РИНХ), 2023. – 480 с. – ISBN 978-5-7972-3119-6. – Режим доступа: <https://znanium.ru/catalog/product/2213911> (дата обращения: 20.12.25)
5. Васильева, А.С. Экономический анализ: теория и практика: учеб. пособие / А.С. Васильева, М.Н. Кузнецова. – Москва: ИНФРА-М, 2022. – 116 с. – (Высшее образование: Бакалавриат). – ISBN 978-5-16-110384-5.
6. Герасимова, Е.Б. Экономический анализ: учеб./ Е.Б. Герасимова. – Москва: ИНФРА-М, 2022. – 245 с. — DOI 10.12737/1417072. – ISBN 978-5-16-016964- – Режим доступа: <https://znanium.com/catalog/product/1417072> (дата обращения: 20.12.25)
7. Губина, О.В. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия : практикум / О.В. Губина. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва: ФОРУМ : ИНФРА-М, 2024. – 192 с. – (Высшее образование: Бакалавриат). –

ISBN 978-5-8199-0906-5.

8. Дашков, Л.П. Коммерческая деятельность: учеб. / Л.П. Дашков, Н.Ф. Солдатова. – 2-е изд. –Москва: Дашков и К, 2022. – 212 с. – ISBN 978-5-394-04840-1.
9. Денисова, Е.С. Методы стимулирования сбыта. – Москва: Изд. Центр ЕАОИ, 2021. – 219 с.
- 10.Иванов, Г.Г. Коммерческая деятельность: учеб. / Г.Г. Иванов, Е.С. Холин. –Москва: ИНФРА-М, 2024. – 384 с.: ил. – (Высшее образование). – ISBN 978-5-8199-0939-3.
- 11.Иванов, И.Н. Экономический анализ деятельности предприятия : учеб. / И.Н. Иванов. –Москва: ИНФРА-М, 2024. – 348 с. – (Высшее образование: Бакалавриат).
- 12.Канке, А.А. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учеб. пособие / А.А. Канке, И.П. Кошечкина. – 2-е изд., испр. и доп. –Москва: ФОРУМ : ИНФРА-М, 2024. – 288 с.
- 13.Кобелева, И.В. Анализ финансово-хозяйственной деятельности коммерческих организаций: учеб. пособие / И.В. Кобелева, Н.С. Ивашина. – 2-е изд., перераб. и доп. –Москва: ИНФРА-М, 2024. – 292 с. – (Высшее образование). – ISBN 978-5-16-019570-4. – Режим доступа: <https://znanium.com/catalog/product/2130083>.
- 14.Комплексный экономический анализ : учебное пособие / М.В. Мельник, С.Е. Егорова, Н.Г. Кулакова, Л.А. Юданова. –Москва : ФОРУМ, 2024. – 352 с. – (Высшее образование: Бакалавриат). – ISBN 978-5-00091-736-7. – Режим доступа: <https://znanium.ru/catalog/product/2120779> (дата обращения: 20.12.25)
- 15.Кукукина, И.Г. Управленческая экономика: анализ и диагностика деятельности предприятия: учеб. пособие / И.Г. Кукукина, А.В. Макарова. –Москва : ИНФРА-М, 2023. – 248 с. – (Высшее образование).
- 16.Любушин, Н.П. Документирование хозяйственных операций и ведение бухгалтерского учета имущества организации: учеб. пособие – Москва:

- КноРус, 2021. – 345 с.
17. Мизиковский, Е.А. Бухгалтерский учет и экономический анализ бизнес-процессов: учеб. пособие / Е.А. Мизиковский, И.Е. Мизиковский. – Москва: Магистр: ИНФРА-М, 2024. – 216 с.
  18. Никифорова, Е.В. Комплексный анализ хозяйственной деятельности: учеб. / Е.В. Никифорова, И.Г. Ушанов, О.В. Шнайдер; под общ. ред. д-ра экон. наук, проф. Е.В. Никифоровой. – Москва: ИНФРА-М, 2025. – 248 с.
  19. Пономарев, И.Ф. Экономический анализ состояния хозяйственной деятельности предприятий: учеб. пособие / И.Ф. Пономарев, Э.И. Полякова. – Вологда : Инфра-Инженерия, 2023. – 368 с.– Режим доступа: <https://znanium.com/catalog/product/2102053> (дата обращения: 22.12.25)
  20. Прыкина, Л.В. Экономический анализ предприятия: учеб. / Л.В. Прыкина. – 4-е изд. – Москва: Дашков и К, 2022. – 252 с.
  21. Райская, М.В. Экономический анализ и управление производством (предприятием): учеб. пособие / М. В. Райская; Минобрнауки России, Казан. нац. исслед. технол. ун-т. – Казань: Изд-во КНИТУ, 2021. – 164 с.
  22. Савицкая, Г.В. Комплексный анализ хозяйственной деятельности предприятия: учеб. / Г.В. Савицкая. – 7-е изд., перераб. и доп. – Москва : ИНФРА-М, 2025. – 608 с.
  23. Тюлин, А.Е. Управление конкурентоспособностью продукции: учеб. / А.Е. Тюлин, А.А. Чурсин, А.А. Островская. – 2-е изд., доп. и перераб. – Москва: ИНФРА-М, 2025. – 292 с. – (Высшее образование). —Режим доступа: <https://znanium.ru/catalog/product/2180369> (дата обращения: 22.12.25)
  24. Управление продажами : учебник / под общ. ред. С.В. Земляк. – Москва: ИНФРА-М, 2026. – 300 с. – ISBN 978-5-16-021380-4. – Режим доступа: <https://znanium.ru/catalog/product/2223346> (дата обращения: 22.12.25)
  25. Учет затрат на производство и калькулирование себестоимости продукции (работ, услуг) : учебно-практич. пособие / под ред. Ю.А. Бабаева. – 3-е изд.,

- испр. и доп. –Москва : ИНФРА-М, 2025. – 188 с. – ISBN 978-5-9558-0664-8.  
– Режим доступа: <https://znanium.ru/catalog/product/2186872> (дата обращения: 22.12.25)
- 26.Чеглакова, С.Г. Экономический анализ : учебное пособие / С.Г. Чеглакова, И.В. Сократова. –Москва : КУРС, 2025. – 177 с. – ISBN 978-5-907535-51-0. – Режим доступа: URL: <https://znanium.ru/catalog/product/2191976>. (дата обращения: 18.12.25)
- 27.Чернышева, Ю.Г. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия (организации): учеб. / Ю.Г. Чернышева. –Москва: ИНФРА-М, 2023. – 421 с.
- 28.Шеремет, А.Д. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учеб. / А.Д. Шеремет. – 2-е изд., доп. – Москва: ИНФРА-М, 2024. – 374 с. – (Высшее образование). – – Режим доступа: <https://znanium.ru/catalog/product/2067389>. (дата обращения: 16.12.25)
- 29.Шеремет, А.Д. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций: практическое пособие / А.Д. Шеремет, Е.В. Негашев. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва: ИНФРА-М, 2025.
- 30.Экономика и анализ деятельности промышленного предприятия: учеб. пособие / Н.Е. Калинина, Н.А. Кузнецова, О.С. Норкина, М.А. Прилуцкая, Л.М. Типнер, Е.В. Черепанова. – Екатеринбург : Изд-во Урал. ун-та, 2022. – 124 с. –ISBN 978-5-7996-1828-5.

## Приложение

### Финансовая отчетность ООО Фирма «Торес» за 2022-2024 гг.

ИНН 2322020608

КПП 236501001

Форма по КНД 0710099

Форма по ОКУД 0710001

#### Бухгалтерский баланс

На 31 декабря 2024 г.

Пояснения <sup>1</sup>	Наименование показателя	Код строки	На 31 декабря 2024 г.	На 31 декабря 2023 г.	На 31 декабря 2022 г.
1	2	3	4	5	6
<b>Актив</b>					
<b>I. Внеоборотные активы</b>					
1	Нематериальные активы	1110	2 806	3 374	3 864
1	Нематериальные активы в организации		2 585	3 276	176
1	Приобретение нематериальных активов		221	98	3 687
1	Результаты исследований и разработок	1120	0	-	-
1	Нематериальные поисковые активы	1130	0	-	-
	Материальные поисковые активы	1140	-	-	-
2	Основные средства	1150	697 727	584 134	494 553
2	Основные средства в организации		363 808	387 195	274 378
2	Строительство объектов основных средств		231 201	95 235	96 049
2	Приобретение объектов основных средств		10 107	11 443	67 880
2	Права пользования активами		92 604	90 254	56 238
2	Доходные вложения в материальные ценности	1160	92 708	105 137	112 914
2	Материальные ценности в организации		2 552	933	353
2	Материальные ценности предоставленные во временное владение и пользование		90 157	104 205	112 700
3	Финансовые вложения	1170	871	24	3 024
3	Паи		24	24	24
3	Предоставленные займы		847	-	3 000
	Отложенные налоговые активы	1180	37 632	30 407	20 456

<i>Пояснения<sup>1</sup></i>	<i>Наименование показателя</i>	<i>Код строки</i>	<i>На 31 декабря 2024 г.</i>	<i>На 31 декабря 2023 г.</i>	<i>На 31 декабря 2022 г.</i>
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>	<i>6</i>
	Прочие внеоборотные активы	1190	54 791	50 553	65 302
	Авансы, выданные на приобретение основных средств		1 655	2 760	29 510
	Проценты по долгосрочным арендным обязательствам		53 130	47 779	35 745
	Итого по разделу I	1100	886 535	773 629	700 113
<b>II. Оборотные активы</b>					
4	Запасы	1210	155 053	126 892	106 466
4	Материалы		111 580	103 108	94 002
4	Товары		554	1 370	-
4	Готовая продукция		23 393	15 281	11 759
4	Основное производство		15 008	2 893	428
4	Полуфабрикаты собственного производства		4 518	4 240	276
	Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	0	1 237	1 968
	НДС по приобретенным НМА		0	-	731
	НДС при строительстве ОС		0	1 237	1 237
5	Дебиторская задолженность	1230	252 465	172 169	115 611
	Расчеты с поставщиками и подрядчиками		39 323	10 807	2 239
	Расчеты с покупателями и заказчиками		152 364	132 012	79 928
	Расчеты по налогам и сборам		13 910	2 574	-
	Расчеты с разными дебиторами и кредиторами		44 156	24 528	32 177
3	Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240	0	-	-
	Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	115 860	163 554	270 877
	Касса организации		3 439	359	1 225
	Расчетные счета		10 104	8 254	15 577
	Валютные счета		55 817	61 174	39 864
	Краткосрочный депозит		46 500	93 766	214 210

Пояснения <sup>1</sup>	Наименование показателя	Код строки	На 31 декабря 2024 г.	На 31 декабря 2023 г.	На 31 декабря 2022 г.
1	2	3	4	5	6
	Прочие оборотные активы	1260	23 494	18 247	23 135
	Расходы будущих периодов		1 677	652	13
4	Авансы, выданные на приобретение запасов		21 025	20 969	23 057
	Проценты по краткосрочным арендным обязательствам		792	74	65
	<b>Итого по разделу II</b>	1200	546 872	482 099	518 057
	<b>БА.ЛАНС</b>	1600	1 433 407	1 255 728	1 218 170
<b>Пассив</b>					
<b>III. Капитал и резервы</b>					
	Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	16 650	16 650	16 650
	Собственные акции, выкупленные у акционеров	1320	(-) <sup>2</sup>	(-)	(-)
	Переоценка внеоборотных активов	1340	44 730	47 527	47 527
	Переоценка основных средств		44 730	47 527	47 527
	Добавочный капитал (без переоценки)	1350	-	-	-
	Резервный капитал	1360	0	-	1 913
	Резервы, образованные в соответствии с законодательством		0	-	1 913
	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	1 059 910	886 838	717 473
	<b>Итого по разделу III</b>	1300	1 121 290	951 015	783 563
<b>IV. Долгосрочные обязательства</b>					
5	Заемные средства	1410	40 302	16 000	20 000
	Долгосрочные займы		40 302	16 000	20 000
	Отложенные налоговые обязательства	1420	66 458	50 368	35 776
	Оценочные обязательства	1430	-	-	-
	Прочие обязательства	1450	92 018	116 408	127 374
5	Арендные обязательства долгосрочные		92 018	116 408	127 374
	<b>Итого по разделу IV</b>	1400	198 778	182 776	183 150
<b>V. Краткосрочные обязательства</b>					
	Заемные средства	1510	0	-	100 000
5	Краткосрочные кредиты		0	-	100 000

Пояснения <sup>1</sup>	Наименование показателя	Код строки	На 31 декабря 2024 г.	На 31 декабря 2023 г.	На 31 декабря 2022 г.
1	2	3	4	5	6
5	Кредиторская задолженность	1520	64 359	98 629	131 305
	Расчеты с поставщиками и подрядчиками		37 573	17 302	23 740
	Расчеты с покупателями и заказчиками		1 736	1 165	1 999
	Расчеты по налогам и сборам		6 532	8 617	8 927
	Расчеты по социальному страхованию и обеспечению		13 426	40 448	62 190
	Расчеты с персоналом по оплате труда		23 067	19 412	15 592
	Расчеты с разными дебиторами и кредиторами		4 084	27 763	26 080
	Инвестиционный налоговый вычет		(22 073)	(16 056)	(7 226)
	Доходы будущих периодов	1530	56	-	-
	Безвозмездные поступления		56	-	-
7	Оценочные обязательства	1540	26 013	21 807	18 429
	Оценочные обязательства по вознаграждениям работников		26 013	21 807	18 429
	Прочие обязательства	1550	22 911	1 501	1 723
5	Арендные обязательства краткосрочные		22 911	1 501	1 723
	<b>Итого по разделу V</b>	1500	113 339	121 937	251 457
	<b>БАЛАНС</b>	1700	1 433 407	1 255 728	1 218 170

Примечания

<sup>1</sup> Указывается номер соответствующего пояснения.

<sup>2</sup> Здесь и в других формах отчетов вычитаемый или отрицательный показатель показывается в круглых скобках.

**Отчет о финансовых результатах**  
За 2023 г.

<i>Пояснения<sup>2</sup></i>	<i>Наименование показателя</i>	<i>Код строки</i>	<i>За 2023 г.</i>	<i>За 2022 г.</i>
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>
	<b>Выручка<sup>4</sup></b>	2110	2 421 446	2 294 645
6	<b>Себестоимость продаж</b>	2120	(1 902 986)	(1 873 662)
	<b>Валовая прибыль (убыток)</b>	2100	518 460	420 983
6	<b>Коммерческие расходы</b>	2210	(231 902)	(214 572)
6	<b>Управленческие расходы</b>	2220	(75 312)	(70 121)
	<b>Прибыль (убыток) от продаж</b>	2200	211 246	136 290
	<b>Доходы от участия в других организациях</b>	2310	-	-
	<b>Проценты к получению</b>	2320	16 828	5 686
	<b>Проценты к уплате</b>	2330	(8 086)	(3 334)
	<b>Прочие доходы</b>	2340	67 134	109 305
	<b>Доходы, связанные с реализацией прочего имущества</b>		4 596	928
	<b>Доходы, связанные со сдачей имущества в аренду (субаренду)</b>		21 314	20 250
	<b>Доходы в виде восстановленных оценочных резервов</b>		13 756	40 604
	<b>Курсовые разницы</b>		18 376	29 133
	<b>Прочие внереализационные доходы</b>		8 318	18 045
	<b>Прочие расходы</b>	2350	(99 064)	(144 559)
	<b>Расходы, связанные с реализацией прочего имущества</b>		(4 148)	(873)
	<b>Расходы, связанные со сдачей имущества в аренду (субаренду)</b>		(32 953)	(22 927)
	<b>Расходы в виде образованных оценочных резервов</b>		(12 597)	(35 857)
	<b>Курсовые разницы</b>		(4 730)	(27 385)
	<b>Расходы по передаче товаров (работ, услуг) безвозмездно и для собственных нужд</b>		(11 862)	(936)
	<b>Прочие внереализационные расходы</b>		(17 772)	(44 213)
	<b>Прибыль (убыток) до налогообложения</b>	2300	188 058	103 388

Пояснения <sup>3</sup>	Наименование показателя	Код строки	За 2023 г.	За 2022 г.
1	2	3	4	5
	Налог на прибыль <sup>5</sup>	2410	(20 606)	(14 457)
	в т.ч.:			
	текущий налог на прибыль	2411	(40 877)	(29 782)
	отложенный налог на прибыль <sup>6</sup>	2412	20 271	15 325
	Прочее	2460	-	-
	<b>Чистая прибыль (убыток)</b>	<b>2400</b>	<b>167 452</b>	<b>88 931</b>
	Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2510	-	-
	Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2520	-	-
	Налог на прибыль от операций, результат которых не включается в чистую прибыль (убыток) периода <sup>5</sup>	2530	-	-
	<b>Совокупный финансовый результат периода<sup>7</sup></b>	<b>2500</b>	<b>167 452</b>	<b>88 931</b>
<b>СПРАВОЧНО</b>				
	Базовая прибыль (убыток) на акцию	2900	-	-
	Разводненная прибыль (убыток) на акцию	2910	-	-

**Примечания**

<sup>3</sup> Указывается номер соответствующего пояснения.

<sup>4</sup> Выручка отражается за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов.

<sup>5</sup> Отражается расход (доход) по налогу на прибыль.

<sup>6</sup> Отражается суммарная величина изменений отложенных налоговых активов и отложенных налоговых обязательств за отчетный период.

<sup>7</sup> Совокупный финансовый результат периода определяется как сумма строк "Чистая прибыль (убыток)", "Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода" и "Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода", "Налог на прибыль от операций, результат которых не включается в чистую прибыль (убыток) периода".

**Дополнительные строки отчета о финансовых результатах**

*Лист представляется за отчетный период 2023 года при принятии организацией решения о неприменении изменений, предусмотренных пунктом 2 приказа Минфина от 19.04.2019 г. №61н "О внесении изменений в приказ Министерства финансов Российской Федерации от 02.07.2010 г. № 66н "О формах бухгалтерской отчетности организаций", до указанного в данном пункте срока"*

Пояснения	Наименование показателя	Код строки	За 2023 г.	За 2022 г.
1	2	3	4	5

Пояснения	Наименование показателя	Код строки	За 2023 г.	За 2022 г.
1	2	3	4	5
	Текущий налог на прибыль <sup>8</sup>	2410		
	в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	2421	-	-
	Изменение отложенных налоговых обязательств	2430	-	-
	Изменение отложенных налоговых активов	2450	-	-

<sup>8</sup> Значения показателя заполняются по коду строки 2411 отчета о финансовых результатах.

ИНН 2322020608

КПП 236501001

Форма по КНД 0710099

Форма по ОКУД 0710002

### Отчет о финансовых результатах

За 2024 г.

Пояснения <sup>3</sup>	Наименование показателя	Код строки	За 2024 г.	За 2023 г.
1	2	3	4	5
	Выручка <sup>4</sup>	2110	2 797 515	2 421 446
	Себестоимость продаж	2120	(2 187 207)	(1 902 986)
	Валовая прибыль (убыток)	2100	610 308	518 460
	Коммерческие расходы	2210	(289 454)	(231 902)
	Управленческие расходы	2220	(107 854)	(75 312)
	Прибыль (убыток) от продаж	2200	213 000	211 246
	Доходы от участия в других организациях	2310	-	-
	Проценты к получению	2320	21 730	16 828
	Проценты к уплате	2330	(4 330)	(8 086)
	Прочие доходы	2340	111 084	67 134
	Доходы, связанные с реализацией основных средств		5 120	83
	Доходы, связанные с реализацией прочего имущества		6 202	4 596
	Доходы, связанные со сдачей имущества в аренду (субаренду)		24 039	21 314
	Доходы в виде восстановленных оценочных резервов		46 794	13 756
	Курсовые разницы		14 172	18 376
	Прочие внереализационные доходы		9 722	8 318
	Излишки при инвентаризации		2 705	1 287

<i>Пояснения<sup>3</sup></i>	<i>Наименование показателя</i>	<i>Код строки</i>	<i>За 2024 г.</i>	<i>За 2023 г.</i>
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>
	Прочие расходы	2350	(141 560)	(99 064)
	Расходы, связанные с реализацией основных средств		(3 216)	(63)
	Расходы, связанные с реализацией прочего имущества		(5 680)	(4 148)
	Расходы, связанные со сдачей имущества в аренду (субаренду)		(23 744)	(32 953)
	Расходы в виде образованных оценочных резервов		(51 796)	(12 597)
	Расходы на услуги банков		(4 298)	(2 474)
	Курсовые разницы		(10 228)	(4 730)
	Налоги и сборы		(3 933)	(3 888)
	Расходы в виде списанной дебиторской задолженности		(4 300)	(1 402)
	Расходы по передаче товаров (работ, услуг) безвозмездно и для собственных нужд		(9 869)	(11 862)
	Прочие внереализационные расходы		(15 794)	(17 772)
	<b>Прибыль (убыток) до налогообложения</b>	2300	199 924	188 058
	Налог на прибыль <sup>5</sup>	2410	(29 650)	(20 606)
	в т.ч.:	2411	(44 775)	(40 877)
	текущий налог на прибыль			
	отложенный налог на прибыль <sup>6</sup>	2412	15 125	20 271
	Прочее	2460	-	-
	<b>Чистая прибыль (убыток)</b>	2400	170 274	167 452
	Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2510	-	-
	Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2520	-	-
	Налог на прибыль от операций, результат которых не включается в чистую прибыль (убыток) периода <sup>5</sup>	2530	-	-
	<b>Совокупный финансовый результат периода<sup>7</sup></b>	2500	170 274	167 452
<b>СПРАВОЧНО</b>				
	Базовая прибыль (убыток) на акцию	2900	-	-

Пояснения <sup>3</sup>	Наименование показателя	Код строки	За 2024 г.	За 2023 г.
1	2	3	4	5
	Разводненная прибыль (убыток) на акцию	2910	-	-

**Примечания**

<sup>3</sup> Указывается номер соответствующего пояснения.

<sup>4</sup> Выручка отражается за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов.

<sup>5</sup> Отражается расход (доход) по налогу на прибыль.

<sup>6</sup> Отражается суммарная величина изменений отложенных налоговых активов и отложенных налоговых обязательств за отчетный период.

<sup>7</sup> Совокупный финансовый результат периода определяется как сумма строк "Чистая прибыль (убыток)", "Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода" и "Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода", "Налог на прибыль от операций, результат которых не включается в чистую прибыль (убыток) периода".

**Дополнительные строки отчета о финансовых результатах**

*Лист представляется за отчетный период 2024 года при принятии организацией решения о неприменении изменений, предусмотренных пунктом 2 приказа Минфина от 19.04.2019 г. №61н "О внесении изменений в приказ Министерства финансов Российской Федерации от 02.07.2010 г. № 66н "О формах бухгалтерской отчетности организаций", до указанного в данном пункте срока"*

Пояснения	Наименование показателя	Код строки	За 2024 г.	За 2023 г.
1	2	3	4	5
	Текущий налог на прибыль <sup>8</sup>	2410		
	в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	2421	-	-
	Изменение отложенных налоговых обязательств	2430	-	-
	Изменение отложенных налоговых активов	2450	-	-

<sup>8</sup> Значения показателя заполняются по коду строки 2411 отчета о финансовых результатах.