



МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«РОССИЙСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
ГИДРОМЕТЕОРОЛОГИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Кафедра Экономики и управления

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА
(бакалаврская работа)

На тему Анализ прибыли предприятия и разработка рекомендаций по ее
формированию и распределению

Исполнитель Фильков Никита Михайлович
(фамилия, имя, отчество)

Руководитель кандидат экономических наук, доцент
(ученая степень, ученое звание)

Панова Анастасия Юрьевна
(фамилия, имя, отчество)

«К защите допускаю»
Заведующий кафедрой 
(подпись)

кандидат экономических наук, доцент
(ученая степень, ученое звание)

Семенова Юлия Евгеньевна
(фамилия, имя, отчество)

« » 2025 г.

Санкт-Петербург
2025

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	3
1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ АНАЛИЗА ПРИБЫЛИ ПРЕДПРИЯТИЯ	7
1.1 Сущность прибыли предприятия, ее виды	7
1.2 Процессы формирования и распределения прибыли	19
1.3 Методы анализа прибыли.....	34
2 АНАЛИЗ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И ПРИБЫЛИ ООО «ПАРТНЕР ПАК»	40
2.1 Общая характеристика ООО «ПАРТНЕР ПАК»	40
2.2 Анализ финансового состояния ООО «ПАРТНЕР ПАК»	49
2.3 Анализ прибыли предприятия ООО «ПАРТНЕР ПАК».....	57
3 РАЗРАБОТКА РЕКОМЕНДАЦИЙ ПО ФОРМИРОВАНИЮ И РАСПРЕДЕЛЕНИЮ ПРИБЫЛИ ПРЕДПРИЯТИЯ ООО «ПАРТНЕР ПАК»	71
3.1 Проблемы, выявленные в ходе анализа прибыли ООО «ПАРТНЕР ПАК»	71
3.2 Мероприятия, нацеленные на оптимизацию процессов формирования и распределения прибыли ООО «ПАРТНЕР ПАК»	73
3.3 Оценка экономической эффективности предлагаемых рекомендаций.....	85
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	93
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ	99
ПРИЛОЖЕНИЕ А	104
ПРИЛОЖЕНИЕ Б.....	108
ПРИЛОЖЕНИЕ В	109
ПРИЛОЖЕНИЕ Г.....	110
ПРИЛОЖЕНИЕ Д	111
ПРИЛОЖЕНИЕ Е.....	112
ПРИЛОЖЕНИЕ Ж	115

ВВЕДЕНИЕ

Прибыль предприятия представляет собой денежное значение, которое формируется компанией в процессе её производственной и коммерческой деятельности. Сущность экономического значения прибыли заключается в том, что она выражает финансовый результат предпринимательской деятельности организации. Следовательно, прибыль представляет собой ключевой показатель, который наиболее точно отражает эффективность или неэффективность функционирования предприятия. Увеличение прибыли предприятия способствует не только повышению её эффективности, но также обеспечивает финансовую стабильность в условиях сильной конкуренции на долгосрочной основе. Уменьшение прибыли, напротив, может привести к ухудшению финансовой устойчивости и даже к потере платежеспособности предприятия, что в конечном итоге снизит его конкурентоспособность.

По своей сути прибыль представляет собой сложный феномен, который включает в себя множество взаимосвязанных элементов и этапов.

Прибыль выступает в качестве комплексного экономического феномена, охватывающего все финансовые цели и задачи предприятия. Прибыль, как экономическое понятие, представляет собой чистый доход, полученный субъектом предпринимательской деятельности (предприятием или организацией), в результате своей деятельности в сфере материального производства.

Финансовый результат всей деятельности предприятия отражается в прибыли, на достижение которой направлено стратегическое и тактическое планирование его деятельности.

Разработать эффективные стратегии для увеличения прибыли помогает изучение различных факторов, включая как внешние, так и внутренние, которое определяет процесс формирования и распределения прибыли.

Составление стратегий для повышения прибыли невозможно без тщательного изучения всех компонентов прибыли предприятия.

Прибыль предприятия в общем понимании представляет собой разницу между его доходами и расходами, то есть между выручкой, полученной от реализации продукции (работ, услуг), и затратами, связанными с её производством и реализацией.

Исследование экономической сущности прибыли представляет определённую сложность, поскольку итоговый финансовый результат предприятия формируется из ряда взаимосвязанных показателей, включая валовую прибыль, прибыль от основной деятельности, прибыль до налогообложения и чистую прибыль. Для обоснованной подготовки мероприятий, направленных на рост прибыли, необходимо провести комплексный анализ всех её разновидностей.

Этот подход крайне значим в оперативной работе предприятия, поскольку анализ, проведенный в ходе него, будет способствовать разработке эффективных стратегий для увеличения прибыли.

Целью исследования является всесторонний анализ структуры и динамики прибыли предприятия ООО «ПАРТНЕР ПАК» с последующей разработкой обоснованных рекомендаций, направленных на её рост и устойчивое формирование.

Объектом данного исследования выступает хозяйствующий субъект в форме общества с ограниченной ответственностью – ООО «ПАРТНЕР ПАК».

Предметом выпускной квалифицированной работы является прибыль ООО «ПАРТНЕР ПАК».

Основные задачи для решения поставленной цели:

- раскрыть экономическую сущность прибыли как ключевого показателя финансово-хозяйственной деятельности предприятия, а также классифицировать её виды;
- изучить процессы формирования и распределения прибыли, определить их роль в обеспечении устойчивости и развития предприятия;

- рассмотреть основные методы анализа прибыли и оценить их применимость в рамках практического исследования;
- дать общую организационно-экономическую характеристику исследуемого предприятия – ООО «ПАРТНЕР ПАК»;
- проанализировать финансовое состояние ООО «ПАРТНЕР ПАК» с целью выявления факторов, влияющих на формирование прибыли;
- осуществить всесторонний анализ состава, структуры и динамики прибыли ООО «ПАРТНЕР ПАК»;
- определить проблемы, выявленные в ходе анализа, негативно влияющие на величину и стабильность прибыли предприятия;
- разработать предложения, направленные на совершенствование процессов формирования и распределения прибыли;
- провести оценку экономической эффективности предлагаемых мероприятий и обосновать их практическую значимость.

Теоретическую базу исследования составляют нормы Федерального закона от 06.12.2011 № 402-ФЗ «О бухгалтерском учёте», положения по ведению бухгалтерского учёта, а также специализированная учебно-методическая литература. Практическая часть опирается на аналитические и отчетные данные, предоставленные предприятием ООО «ПАРТНЕР ПАК».

Выпускная квалицированная работа состоит из: введения, трёх глав и заключения.

Во введении описана актуальность темы, сформулирована цель работы и на ее основе выделены шесть основных задач. Также обоснован практический смысл данной курсовой работы и представлена ее структура.

В первой главе проведено исследование экономической сущности прибыли и изучены ее виды. Рассмотрены факторы влияющие на прибыль предприятия, а также изучены методы анализа прибыли.

Во второй главе исследовано предприятие ООО «ПАРТНЕР ПАК» с анализом его финансовой отчетности на основе экономических и финансовых

показателей. Проведен анализ прибыли предприятия, выявлены проблемы и сделаны выводы.

В третьей части работы представлены предложения по увеличению прибыли ООО «ПАРТНЕР ПАК» и оценена экономическая эффективность их реализации, исходя из выявленных проблем.

В заключении подведены итоги проведенного исследования и сформулированы основные выводы.

1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ АНАЛИЗА ПРИБЫЛИ ПРЕДПРИЯТИЯ

1.1 Сущность прибыли предприятия, ее виды

Прибыль предприятия – это конечный финансовый результат, отражающий разницу между совокупными доходами, полученными в процессе осуществления хозяйственной деятельности, и понесёнными в связи с этим расходами. Она служит основным источником внутреннего финансирования, показателем эффективности работы организации и базой для формирования финансовой устойчивости.

Такое определение является общепринятым, однако при более глубоком анализе понятия возникают разногласия как в теории, так и на практике.

В научной и учебной литературе понятие прибыли интерпретируется по-разному в зависимости от задач и целей проводимого анализа. Одним из распространённых является подход, предложенный в классической экономической теории, где прибыль рассматривается как доход, превышающий затраты на производство и продвижение продукции на рынок.

В других теоретических моделях прибыль рассматривается как «излишек» доходов, полученных за счет эффективного использования факторов производства (труд, капитал, земля, предпринимательские способности). При этом важнейшую роль играет умение предприятия грамотно сочетать все факторы, что позволяет достигать наибольшего эффекта.

В таблице 1.1 представлены подходы различных современных авторов к трактовке понятия прибыли.

Большинство направлений экономической науки так или иначе исследуют механизмы формирования и распределения прибыли, однако не дают универсальных практических рекомендаций по достижению наибольшей эффективности. Сторонники разных экономических теорий, вероятно, сходятся

лишь в одном: доходы, расходы и прибыль оцениваются в денежных единицах, а деятельность, при которой затраты превышают доходы, не имеет экономической целесообразности.

Таблица 1.1 – Подходы различных авторов к определению прибыли

Определение прибыли	Автор
Прибыль – это часть добавленной стоимости, которую непосредственно получают предприятия после реализации продукции как вознаграждение за вложенный капитал и риск предпринимательской деятельности.	Савицкая Г.В. [27, с. 259]
Прибыль – разница между валовым доходом и затратами предпринимателя. Прибыль является основным источником развития предприятия, расширения его производственной базы и источником финансирования социальной сферы.	Девяткин О.В. [3, с. 555]
Прибыль является конечным финансовым результатом предпринимательской деятельности предприятий и в общем виде представляет собой разницу между ценой продукции и ее себестоимостью, а в целом по предприятию – разницу между выручкой от реализации продукции и себестоимостью реализованной продукции.	Скляренко В.К. [36, с. 190]
Прибыль выступает как цель деятельности всех коммерческих организаций (предприятий), конечный положительный финансовый результат.	Богданова Р.М. [37, с. 275]
Прибыль – важнейший показатель, характеризующий финансовый результат деятельности предприятия.	Алексейчева Е.Ю. [7, с. 246]

Современные экономисты сходятся во мнении, что прибыль представляет собой ключевой обобщающий показатель, характеризующий эффективность хозяйственной деятельности. Различия в подходах связаны с расстановкой акцентов: одни авторы выделяют её роль как финансового результата, другие – как источника финансирования, налогооблагаемой базы или инструмента оценки экономического роста. Эти подходы подчеркивают многогранность понятия прибыли в условиях рыночной экономики.

Для успешного функционирования и роста предприятия его деятельность должна приносить прибыль.

В условиях рыночной экономики прибыль является не только ключевым фактором роста предприятия, но и мощным стимулом для деятельности различных хозяйственных субъектов.

Прибыль – это чистый доход предприятия, выраженный в денежном эквиваленте. Она представляет собой итоговый финансовый результат, выражающийся в превышении доходов, полученных от всех направлений деятельности предприятия, над совокупными затратами, связанными с их осуществлением. (1.1) [44, с. 310]:

$$\Pi = Д - Р, \quad (1.1)$$

где, Π – прибыль, тыс. руб.;

$Д$ – доходы от всех направлений деятельности предприятия, тыс. руб.;

$Р$ – совокупные затраты, связанные с осуществлением деятельности предприятия, тыс. руб.

Формирование прибыли происходит в том случае, когда величина выручки предприятия превышает уровень производственных и иных затрат. Несмотря на то, что получение прибыли выступает одной из приоритетных целей предпринимательской деятельности, на практике её достижение не всегда возможно в силу действия как внутренних, так и внешних факторов. Если выручка лишь покрывает издержки, предприятие работает без убытка, но и без прибыли. Однако когда расходы превышают доходы, это приводит к убыткам, ухудшает финансовое состояние и создает серьезные проблемы предприятию.

Формирование прибыли играет ключевую роль в деятельности любого предприятия, поскольку именно она обеспечивает ресурсную базу для его расширения и долгосрочного развития.

Рентабельность предприятия играет важную роль в удовлетворении экономических интересов различных сторон – самого бизнеса, государства, сотрудников и инвесторов. Государство получает свою выгоду через налоговые отчисления, составляющие часть прибыли компании. Для предприятия важно максимизировать ту часть прибыли, которая остается в его распоряжении, поскольку именно эти средства используются для дальнейшего развития.

Сотрудники напрямую зависят от этой прибыли, так как она позволяет улучшать условия труда, повышать квалификацию, предоставлять дополнительные выплаты и развивать социальные программы. Для инвесторов рост прибыли предприятия представляет особый интерес, поскольку он способствует увеличению доходности вложенного капитала и приводит к росту рыночной стоимости принадлежащих им активов.

Прибыль занимает центральное место в системе экономических показателей, что обусловлено рядом её важнейших функций:

- служит интегральным показателем эффективности деятельности предприятия, отражая конечный результат производственно-хозяйственной и финансовой активности;
- является ключевым внутренним источником формирования капитала и финансового самообеспечения организации;
- выступает критерием оценки результативности управленческих решений и рационального использования ресурсов;
- выполняет стимулирующую функцию, поскольку рост прибыли важен для всех участников бизнеса – инвесторов, работников и владельцев капитала;
- ожидаемая прибыль играет ключевую роль в формировании дивидендной политики и инвестиционных решений;
- обеспечивает поступления в бюджеты различных уровней посредством налоговых отчислений.

В практике хозяйственной деятельности прибыль определяется как разность между суммой полученной выручки и совокупными издержками, понесёнными предприятием в процессе осуществления своей деятельности.

В соответствии с положением ПБУ 9/99 «Доходы организаций», доходами признаются приросты экономических выгод, возникающие в результате поступления активов в распоряжение организации (включая денежные средства, материальные ценности и иные формы имущества) либо снижения объема её обязательств. Указанные изменения приводят к

увеличению собственного капитала предприятия, за исключением случаев, связанных с его формированием за счёт вкладов участников (собственников).

Как отмечает Е.Ю. Алексейчева, прибыль предприятия обладает рядом ключевых характеристик, определяющих её экономическую сущность и роль в функционировании организации [11, с.247]:

– представляет собой результат предпринимательской деятельности, выражающийся в получении дохода от определённого вида работы. однако не всякая активность направлена на извлечение выгоды.

– Является результатом инвестирования капитала в предпринимательскую деятельность с целью получения экономической выгоды. Категория прибыли тесно сопряжена с понятием капитала, который выступает основой производственного процесса и представляет собой обобщённую стоимостную характеристику задействованных ресурсов.

– Не гарантирует стабильности, поскольку её величина обусловлена как качеством управленческих решений, так и воздействием внешнеэкономических и рыночных факторов. Ошибки в выборе стратегии либо влияние неблагоприятных обстоятельств способны повлечь за собой убытки или утрату части вложенных ресурсов. В связи с этим прибыль целесообразно трактовать как экономическое вознаграждение за принятие предпринимательского риска.

– Представляет собой разницу между совокупными доходами организации и её общими затратами, понесёнными в процессе осуществления хозяйственной деятельности. Данный показатель отражает финансовый результат, выражающийся в величине свободных средств, остающихся у предприятия после полного возмещения понесённых издержек.

– Характеризуется количественным выражением, как правило, представленным в денежной форме. Её определение базируется на комплексной оценке финансовых потоков предприятия, охватывающих инвестиционные вложения, поступления доходов и понесенные расходы, и осуществляется с учётом действующих нормативных требований налогового законодательства.

Высокий уровень прибыльности предприятий в отрасли способствует увеличению их налоговых поступлений в бюджеты различных уровней, а также формированию национального дохода. Это оказывает позитивное влияние на возможности государства по повышению заработной платы в бюджетной сфере, расширению объёмов социальных выплат и, как следствие, стимулирует рост платёжеспособного спроса населения на продукцию и услуги хозяйствующих субъектов.

В современной экономической литературе наблюдается наличие различных трактовок и классификаций показателей прибыли, которые в отдельных случаях частично совпадают по содержанию, а в иных – демонстрируют противоречивость. Подобная вариативность объясняется множественностью подходов к оценке прибыльности, обусловленных спецификой целей и задач проводимого анализа. В данной связи представляется целесообразным рассмотреть основные разновидности прибыли, наиболее часто используемые в практике оценки финансовых результатов деятельности предприятия [21, с. 246].

Ниже в таблице 1.2 представлена классификация прибыли в зависимости от стадии формирования, учёта и управления.

Таблица 1.2 – Классификация видов прибыли предприятия

Вид прибыли	Краткая характеристика	Особенности применения
1	2	3
Валовая прибыль	Разность между выручкой от реализации и себестоимостью проданных товаров, работ или услуг.	Отражает первичный уровень доходности операционной деятельности.
Прибыль от продаж	Валовая прибыль за вычетом коммерческих и управленческих расходов.	Характеризует результат основного вида деятельности предприятия.
Прибыль до налогообложения	Финансовый результат до вычета налога на прибыль и аналогичных обязательств.	Включает операционные и внереализационные результаты, используется в расчётах.
Чистая прибыль	Финансовый результат после налогообложения, остающийся в распоряжении предприятия.	Используется для расчёта рентабельности, формирования резервов и выплат дивидендов.

1	2	3
Бухгалтерская прибыль	Прибыль, рассчитанная в соответствии с правилами бухгалтерского учета.	Определяется на основе данных о доходах и расходах, признанных по ПБУ.
Налогооблагаемая прибыль	Прибыль, подлежащая налогообложению в соответствии с Налоговым кодексом РФ.	Формируется с учётом налоговых вычетов и корректировок.
Операционная прибыль	Разность между выручкой и всеми операционными расходами.	Показывает эффективность текущей деятельности без учёта внереализационных факторов.
Экономическая прибыль	Разность между общими доходами и совокупными (явными и альтернативными) издержками.	Используется в стратегическом анализе для оценки экономической эффективности.
Маржинальная прибыль	Разница между выручкой и переменными затратами.	Применяется при расчётах точки безубыточности и для управленческих решений.
Нераспределённая прибыль	Часть чистой прибыли, не направленная на выплаты и формирование фондов.	Может быть использована на развитие, инвестиции или покрытие убытков.

Каждый вид прибыли отражает отдельный аспект финансовых результатов деятельности предприятия. Их использование позволяет формировать комплексную картину доходности, а также применять соответствующие показатели в анализе, планировании и управлении. Совокупное применение различных видов прибыли способствует более точной оценке эффективности бизнеса и принятию обоснованных управленческих решений.

Экономическая прибыль представляет собой превышение совокупного (валового) дохода предприятия над его экономическими издержками, включающими как явные затраты, отражённые в бухгалтерском учёте, так и неявные, связанные с альтернативным использованием ресурсов.

Балансовая прибыль характеризует совокупный финансовый результат деятельности организации и формируется за счёт прибыли от основной

реализации, операционной деятельности, а также доходов, полученных в результате прочих и внереализационных операций.

Валовая прибыль представляет собой финансовый результат, рассчитываемый как разность между выручкой, полученной от реализации продукции (работ, услуг), и себестоимостью их производства и продажи. Указанный показатель подлежит отражению в отчёте о финансовых результатах организации (форма № 2 бухгалтерской отчётности).

Прибыль от реализации продукции (работ, услуг) определяется как разность между валовой прибылью и совокупными расходами на ведение коммерческой и управленческой деятельности. Указанный показатель подлежит отражению в форме № 2 бухгалтерской отчётности – отчёте о финансовых результатах.

Налогооблагаемая прибыль представляет собой часть валовой прибыли, остающуюся после вычета налога на доходы, имущественных налогов, а также иных расходов, подлежащих учёту при предоставлении налоговых льгот. Данный вид прибыли формируется сверх нормативной рентабельности. В соответствии с положениями ПБУ 18/02 «Учет расчетов по налогу на прибыль организаций», различие между бухгалтерской и налогооблагаемой прибылью (убытком) за отчётный период обусловлено расхождениями в принципах признания доходов и расходов, закреплёнными как в системе бухгалтерского учёта, так и в налоговом законодательстве Российской Федерации. При этом постоянные разницы возникают вследствие:

- несоответствия между фактическими расходами, отражёнными в бухгалтерском учёте, и затратами, принимаемыми к вычету для целей налогообложения, в силу ограничений, установленных налоговым законодательством;

- непризнания в налоговом учёте расходов, связанных с безвозмездной передачей активов (товаров, работ, услуг), несмотря на то что соответствующие суммы учитываются в бухгалтерской отчётности;

– возникновения убытков, которые в соответствии с налоговым законодательством по истечении установленного срока теряют возможность быть признанными в качестве налогооблагаемых убытков как в текущем, так и в будущих отчётных периодах;

– наличия иных аналогичных расхождений, обусловленных различиями в правилах формирования прибыли для целей бухгалтерского и налогового учёта

Возникновение временных разниц между бухгалтерским и налоговым учетом при формировании налогооблагаемой базы может обусловить отражение в отчетности отсроченных налоговых обязательств или активов по налогу на прибыль.

Прибыль до налогообложения представляет собой результат, полученный после корректировки валовой прибыли с учётом прочих доходов и расходов, подлежащих включению в расчёт налогооблагаемой базы. Указанный показатель подлежит отражению в отчёте о финансовых результатах (форма № 2 бухгалтерской отчётности).

Чистая прибыль представляет собой финансовый результат, остающийся в распоряжении организации после выполнения всех обязательств перед бюджетом и внебюджетными фондами, включая уплату налогов и иных обязательных отчислений. Данный показатель отражается в форме № 2 бухгалтерской отчётности – отчёте о финансовых результатах.

Прибыль предпринимателя представляет собой остаточную сумму дохода, остающуюся в его распоряжении после погашения процентных обязательств по привлечённым заёмным средствам [2].

Нормальная прибыль представляет собой минимально необходимый уровень дохода, обеспечивающий предпринимателю экономическую целесообразность продолжения хозяйственной деятельности и компенсирующий альтернативные издержки на вложение ресурсов. В соответствии с пунктом 1 статьи 252 Налогового кодекса Российской Федерации, к экономически обоснованным и документально подтверждённым расходам, учитываемым при налогообложении, относятся и те, которые

направлены на обеспечение условий для стабильного функционирования организации [2].

Финансовый результат от внереализационных операций отражает разность между поступлениями, полученными от деятельности, не связанной с основной реализацией продукции, работ или услуг, и расходами, понесёнными в процессе осуществления таких операций. В соответствии с положениями ПБУ 9/99 «Доходы организации» и ПБУ 10/99 «Расходы организации», внереализационные доходы и расходы включают, в частности, поступления от штрафов, пеней, курсовых разниц, а также убытки от списания активов и другие аналогичные статьи, не относящиеся к обычным видам деятельности [3].

Результат от операционной деятельности характеризуется как превышение доходов, возникающих в процессе осуществления основной хозяйственной функции организации, над совокупными затратами, непосредственно связанными с её реализацией. Согласно Положениям по бухгалтерскому учёту ПБУ 9/99 «Доходы организации» и ПБУ 10/99 «Расходы организации», к операционным доходам и расходам относятся финансовые потоки, возникающие в рамках обычных видов деятельности, включая выручку от реализации и сопутствующие затраты [3].

Реинвестируемая прибыль представляет собой долю чистого финансового результата, остающуюся в распоряжении организации после распределения дивидендов, и направляемую на финансирование проектов развития, техническое перевооружение, расширение производственных мощностей и иные инвестиционные цели. Согласно статье 42 Федерального закона от 26.12.1995 № 208-ФЗ «Об акционерных обществах», чистая прибыль общества может быть распределена по решению общего собрания акционеров, в том числе направлена на инвестиции, иные цели развития и формирование резервов [4, 5].

Нераспределённая прибыль представляет собой часть чистой прибыли организации, не направленную на выплату дивидендов, формирование резервного капитала или иные цели, предусмотренные учредительными

документами. Указанная сумма остаётся в распоряжении предприятия и подлежит отражению в бухгалтерской отчётности – в разделе III пассива бухгалтерского баланса, составленного по форме № 1 в соответствии с приказом Минфина России от 02.07.2010 № 66н.

Потреблённая прибыль представляет собой часть чистого финансового результата, направленную на удовлетворение внутренних и социальных потребностей предприятия. К таким направлениям относятся выплаты доходов собственникам капитала, премирование персонала, финансирование мероприятий оздоровительного, культурного и социального характера, а также содержание и развитие объектов социально-бытовой инфраструктуры.

Капитализируемая прибыль представляет собой часть чистой прибыли организации, направляемую на расширение и модернизацию производственной базы, а также на формирование резервных, страховых и иных фондов, способствующих укреплению финансовой устойчивости и обеспечению долгосрочного развития предприятия [1].

Базовая прибыль (или убыток) на одну обыкновенную акцию представляет собой расчетный финансовый показатель, отражающий долю чистой прибыли (или убытка), приходящуюся на одну обыкновенную акцию за отчетный период. Значение данного показателя определяется как отношение прибыли (или убытка), оставшейся после налогообложения и вычета обязательных платежей, скорректированной на сумму дивидендов по привилегированным акциям, к средневзвешенному количеству обыкновенных акций, находившихся в обращении на протяжении отчетного периода.

Разводнённая прибыль (или убыток) на одну обыкновенную акцию представляет собой показатель, характеризующий потенциальное снижение размера прибыли (либо увеличение убытка), приходящейся на одну обыкновенную акцию, в случае реализации всех возможных прав держателей конвертируемых финансовых инструментов (например, облигаций, варрантов, опционов), предусматривающих обмен на обыкновенные акции, либо при

исполнении договоров на покупку обыкновенных акций по цене, отличающейся от рыночной в меньшую сторону.

Влияние экономических условий в различных государствах, используемых подходов к оценке и ведению учета активов, особенностей кредитной политики и налогового регулирования оказывает значительное воздействие на величину расходов, связанных с начислением амортизации, уплатой налогов и процентов по обязательствам. В совокупности данные факторы предопределяют объем формируемой прибыли предприятия в определенных экономических условиях.

В целях обеспечения сопоставимости данных и проведения объективного анализа деятельности компаний, функционирующих в различных странах, в международной аналитической практике широко применяются стандартизированные показатели:

– EBIT (Earnings Before Interest and Taxes) – индикатор прибыли до вычета процентных выплат по заемным средствам и налогообложения. Он позволяет оценить операционную эффективность компании без учета влияния ее финансовой структуры (проценты по займам) и налоговой политики, что делает его полезным для сравнения предприятий, работающих в разных налоговых и финансовых условиях.

– EBITDA (Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization) – отражает прибыль до учета затрат на обслуживание долга, налогов, а также амортизационных и износных отчислений. EBITDA используется для оценки операционной деятельности компании, исключая влияние капитальных затрат (амортизация) и налоговой нагрузки. Этот показатель помогает более объективно сравнивать финансовые результаты компаний, поскольку амортизация и налоги могут существенно варьироваться в зависимости от различных факторов, таких как возраст активов или налоговая политика.

Оба этих показателя широко используются для анализа и оценки финансовой устойчивости и рентабельности компаний, а также для проведения

сравнительных исследований между предприятиями, работающими в разных странах и отраслях.

Таким образом, рассмотрение сущности прибыли и ее классификации позволяет более глубоко понять многоаспектную природу данного экономического показателя. Однако для всестороннего анализа прибыли недостаточно ограничиваться только ее определением и структурой. Важно также изучить механизмы ее образования и направления использования в рамках деятельности предприятия. В этой связи логичным продолжением исследования становится рассмотрение процессов формирования и распределения прибыли, которые отражают внутреннюю финансово-хозяйственную логику функционирования организации и оказывают значительное влияние на ее устойчивость и развитие.

1.2 Процессы формирования и распределения прибыли

Согласно определению Грибова В.Д., Прибыль, являясь важнейшей составляющей рыночной экономики, выполняет несколько ключевых функций [19, с. 293]:

- определяет достигнутый предприятием экономический результат;
- мотивирует развитие бизнеса, выступая одновременно показателем эффективности работы и основным финансовым ресурсом компании;
- обеспечивает возможность самостоятельного финансирования, напрямую влияя на уровень финансовой устойчивости организации;
- представляет собой один из ключевых внутренних источников формирования доходной части бюджетов всех уровней бюджетной системы, поскольку именно из нее производятся обязательные налоговые отчисления в соответствии с действующим налоговым законодательством.

Убытки, несмотря на их отрицательное значение в финансовом выражении, играют важную диагностическую роль в системе управления

предприятием. Их наличие позволяет выявить уязвимые элементы в финансовой политике, организационной структуре производственной деятельности, а также в маркетинговой стратегии, сигнализируя о наличии ошибок, просчетов и недоработок в управленческих решениях.

Прибыль представляет собой важнейший фактор не только обеспечения устойчивого функционирования конкретного хозяйствующего субъекта, но и выступает значимым элементом социально-экономического развития общества в целом. Ее влияние проявляется в нескольких аспектах:

1) Мотивация бизнеса и благосостояние владельцев. Основной целью предпринимательской деятельности является увеличение благосостояния собственников бизнеса, что напрямую связано с уровнем прибыли. Этот показатель также служит мерилем эффективности работы менеджеров: рост прибыли повышает их востребованность на рынке труда и уровень заработной платы, тогда как снижение может негативно сказаться на карьере. Для рядовых сотрудников прибыль компании обеспечивает стабильность рабочих мест, премии и социальные выплаты.

2) Экономическое развитие государства. Прибыль является важным источником доходов для бюджета. Через налоговую систему она перераспределяется на государственные и местные нужды, способствуя реализации экономических программ и обеспечению стабильности.

3) Оценка эффективности производства. Уровень прибыли отражает эффективность управленческих решений и конкурентоспособность предприятия в рыночных условиях. В масштабе отрасли он демонстрирует влияние внешних факторов и способствует перераспределению капитала в более перспективные направления, что приводит к удовлетворению общественных потребностей.

4) Финансовая устойчивость и независимость. Прибыль служит основным внутренним источником финансирования для развития компании. Чем выше ее уровень, тем меньше зависимость от заемных средств, что повышает финансовую устойчивость и конкурентоспособность бизнеса.

5) Рост рыночной стоимости компании. Реинвестирование прибыли в активы предприятия способствует увеличению его стоимости. Это важно при оценке компании в случаях слияний, поглощений и других стратегических сделок.

6) Социальное значение. Через налогообложение прибыль направляется на финансирование социальных программ и поддержку уязвимых слоев населения. Кроме того, компании могут использовать часть прибыли для благотворительности, поддержки образовательных и медицинских учреждений, а также социальных инициатив сотрудников.

7) Защита от банкротства. Высокий уровень прибыли обеспечивает компании финансовую подушку безопасности, позволяя преодолевать кризисные ситуации, укреплять платежеспособность и создавать резервы для будущего развития.

Следовательно, прибыль представляет собой не только интегральный показатель эффективности деятельности предприятия, но и ключевой компонент обеспечения макроэкономической устойчивости и реализации социально-экономических гарантий.

В рамках функционирования каждого хозяйствующего субъекта осуществляется учет нескольких видов прибыли, отличающихся по своему экономическому содержанию, величине и функциональному назначению. Базовым ориентиром для финансового анализа служит балансовая прибыль, выступающая сводным показателем итогов хозяйственной деятельности.

Валовая прибыль используется при расчете налогооблагаемой базы, определяя как объем прибыли, подлежащий налогообложению, так и ту часть, которая освобождается от налогов в соответствии с действующим законодательством.

Чистая прибыль формируется после вычета всех установленных налогов и обязательных платежей из балансовой прибыли и представляет собой конечный финансовый результат, остающийся в распоряжении предприятия.

Формирование балансовой прибыли осуществляется за счет трех ключевых составляющих: финансового результата от реализации продукции, оказания услуг или выполнения работ; итогов операций по реализации основных средств и иного имущества; а также прибыли или убытков от прочих внереализационных операций, не связанных напрямую с основной деятельностью организации.

Структура процесса формирования прибыли предприятия представлена на рисунке 1.1.

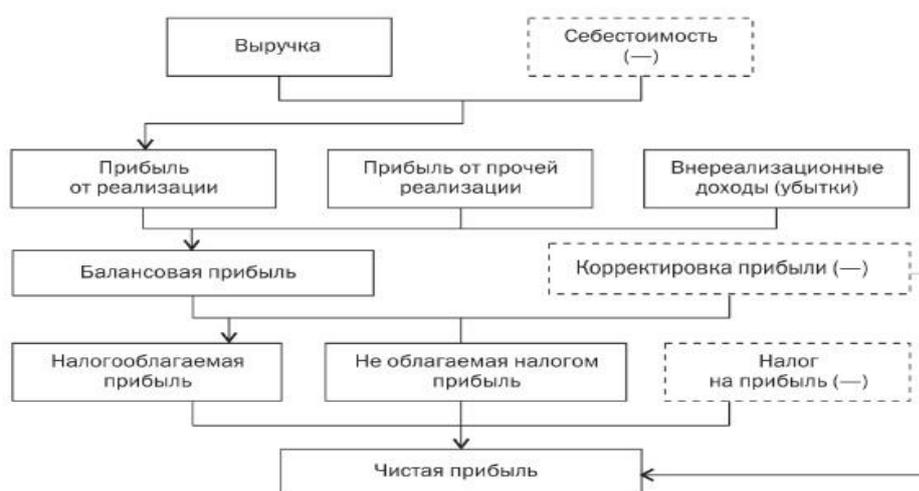


Рисунок 1.1 – Формирование прибыли хозяйствующего субъекта

Финансовый результат, формирующийся в рамках основной хозяйственной деятельности организации, отражается в прибыли, полученной от реализации продукции, оказания услуг или выполнения работ. Он определяется как разность между выручкой от продаж, скорректированной на суммы налога на добавленную стоимость и акцизов, и совокупными затратами, понесёнными на производство и сбыт данной продукции.

В таблице 1.3 представлены факторы, влияющие на формирование прибыли предприятия.

Таблица 1.3 – Основные факторы, влияющие на формирование прибыли предприятия

Группа факторов	Фактор	Характер воздействия
1	2	3
Внутренние (контролируемые)		
Производственные	<ul style="list-style-type: none"> – уровень использования производственных мощностей; – производительность труда; – объём выпуска продукции 	Определяют затраты на производство, себестоимость и объёмы реализации

Окончание таблицы 1.3

1	2	3
Финансово-экономические	<ul style="list-style-type: none"> – структура и динамика издержек; – уровень износа основных средств; – эффективность использования капитала 	Формируют затраты, окупаемость инвестиций и амортизационную нагрузку
Управленческие	<ul style="list-style-type: none"> – система бюджетирования и контроля; – политика ценообразования; – степень автоматизации процессов 	Влияют на уровень управленческих расходов и адаптивность к изменениям среды
Маркетинговые	<ul style="list-style-type: none"> – ассортиментная политика; – уровень цен; – продвижение и сбытовая стратегия 	Определяют объём продаж, выручку и долю на рынке
Трудовые	<ul style="list-style-type: none"> – квалификация персонала; – уровень мотивации; – структура занятости 	Отражаются на производительности и эффективности затрат на оплату труда
Внешние (неконтролируемые)		
Макроэкономические	<ul style="list-style-type: none"> – уровень инфляции; – ставка рефинансирования; – колебания валютных курсов 	Влияют на стоимость ресурсов, цену капитала и покупательскую способность
Политико-правовые	<ul style="list-style-type: none"> – налоговая политика; – регуляторные ограничения; – система льгот и субсидий 	Определяют налоговую нагрузку, доступ к господдержке и инвестиционный климат
Рыночные	<ul style="list-style-type: none"> – уровень конкуренции; – платёжеспособность потребителей; – спрос на продукцию 	Воздействуют на объёмы реализации и возможность формирования ценовой политики
Технологические	<ul style="list-style-type: none"> – уровень технологического развития отрасли; – наличие инноваций и доступ к ним 	Способствуют повышению эффективности производства и снижению себестоимости
Социально-демографические	<ul style="list-style-type: none"> – уровень безработицы; – потребительские предпочтения; – миграционные процессы 	Влияют на спрос, формируют структуру потребления и кадровый потенциал региона

Формирование прибыли предприятия зависит от широкого круга факторов, включающих как внутренние параметры операционной и

управленческой деятельности, так и внешние условия макроэкономической и рыночной среды. Управляемость этих факторов различна: внутренние могут быть трансформированы за счёт внутренних резервов, тогда как внешние требуют адаптационных стратегий. Комплексный учёт этих факторов необходим для устойчивого роста прибыли и повышения финансовой устойчивости предприятия.

При определении прибыли от реализации продукции, представленной в натуральных единицах, учитываются как доход от продажи, так и общие затраты на производство, которые вычисляются на основе объема реализованной продукции в физических показателях (1.2) [19, с. 173]:

$$P_{rp} = P_{нпн} + P_{вгп} + P_{нпк} \quad (1.2)$$

где, P_{rp} – прибыль от реализации продукции, тыс. руб.;

$P_{нпн}$ – прибыль в нереализованных остатках готовой продукции на начало периода тыс. руб.;

$P_{вгп}$ – прибыль от выпуска товарной продукции отчетного периода тыс. руб.;

$P_{нпк}$ – прибыль в нереализованных остатках готовой продукции на конец периода тыс. руб.

Доход, полученный от выполнения работ и оказания услуг, рассчитывается по аналогии с прибылью от реализации товарной продукции.

Финансовый результат от выбытия основных средств и иных активов предприятия отражает положительный или отрицательный эффект, полученный в ходе операций, не относящихся к основной деятельности, и связан с реализацией имущества организации.

Показатели внереализационной деятельности фиксируют экономический эффект в виде прибыли или убытка, возникающий в результате операций, не связанных с производством, реализацией товаров или оказанием услуг,

включая, например, штрафные санкции, курсовые разницы и иные аналогичные статьи.

К внереализационным доходам и убыткам относятся следующие категории финансовых результатов:

- положительная или отрицательная разница между начисленными и фактически уплаченными суммами штрафов, пеней, неустоек и иных санкционных взысканий, а также прочие аналогичные поступления вне рамок основной деятельности;

- прибыль, относящаяся к прошлым отчетным периодам, выявленная в текущем периоде в результате уточнений или корректировок;

- положительный финансовый эффект от переоценки товарно-материальных ценностей;

- восстановленные суммы задолженностей, ранее списанных как безнадежные, но впоследствии поступившие на счета организации;

- курсовые разницы, возникшие в результате переоценки активов и обязательств, выраженных в иностранной валюте, при изменении официального курса валют;

- доходы в виде процентов, начисленных по остаткам денежных средств, размещённых на расчетных, депозитных или иных счетах предприятия.

Финансово-экономические итоги, полученные по результатам внереализационной деятельности, также охватывают поступления от участия предприятия в капитале иных юридических лиц. Эти поступления представляют собой распределяемую часть прибыли, предназначенную для собственников в соответствии с учредительными документами или выплачиваемую в виде дивидендов по акциям.

Доходы, получаемые от операций с ценными бумагами, включают проценты по государственным или корпоративным облигациям, а также доходность от краткосрочных казначейских обязательств. Приобретение акций акционерных обществ не менее чем за 30 календарных дней до даты закрытия реестра предоставляет право на получение дивидендных выплат. Правовые и

финансовые условия начисления дохода по государственным долговым инструментам определяются при их эмиссии и размещении.

Прибыль, связанная с предоставлением заемных средств, формируется на основании условий, зафиксированных в кредитных соглашениях.

Согласно исследованию О.И. Волкова и В.К. Скляренко [16, с. 208], в теории и практике финансового планирования выделяются три ключевых подхода к формированию плановых показателей прибыли предприятия:

- метод прямого исчисления, основанный на прямом расчете прибыли по каждому виду продукции, с последующим её суммированием;

- аналитический подход, предполагающий прогнозирование прибыли на основе анализа её динамики в предшествующие периоды с учетом факторов, влияющих на изменения;

- метод комбинированного (совмещенного) расчета, представляющий собой интеграцию двух вышеуказанных методов, обеспечивающую более точную и адаптивную модель планирования прибыли.

Расчет плановой прибыли (П) ведется по формуле (1.3):

$$П = (В \times Ц) - (В \times С), \quad (1.3)$$

где, П – плановая прибыль, тыс. руб.;

В – выпуск товарной продукции в планируемом периоде в натуральном выражении;

Ц – цена на единицу продукции (за вычетом НДС и акцизов), тыс. руб.;

С – полная себестоимость единицы продукции, тыс. руб.

Планирование прибыли по товарному выпуску ($П_{\text{тп}}$) осуществляется на основе оценки затрат на производство и реализацию продукции, включающей определение себестоимости товарного выпуска запланированного периода (1.4):

$$П_{ТП} = Ц_{ТП} - С_{ТП}, \quad (1.4)$$

где, $П_{ТП}$ – прибыль по товарному выпуску, тыс. руб.;

$Ц_{ТП}$ – стоимость товарного выпуска планируемого периода в действующих ценах реализации (без НДС, акцизов, торговых и сбытовых скидок), тыс. руб.;

$С_{ТП}$ – полная себестоимость товарной продукции планируемого периода (рассчитывается в смете затрат на производство и реализацию продукции), тыс. руб.

Необходимо различать запланированный объем прибыли на товарный выпуск и прибыль, прогнозируемую на объем реализации производимой продукции. Прибыль на реализуемую продукцию ($П_{рп}$) рассчитывается по формуле (1.5):

$$П_{рп} = Ц_{рп} - С_{рп}, \quad (1.5)$$

где, $П_{рп}$ – прибыль на реализуемую продукцию, тыс. руб.;

$В_{рп}$ – планируемая выручка от реализации продукции в действующих ценах (без НДС, акцизов, торговых и сбытовых скидок), тыс. руб.;

$С_{рп}$ – полная себестоимость реализуемой в предстоящем периоде продукции, тыс. руб.

Поскольку объем продаж в следующем плановом периоде зависит от остатков нереализованной продукции на начало периода и объема выпущенной продукции за период, за вычетом нереализованных остатков к концу периода, планируемая прибыль от реализации продукции вычисляется по специальной формуле (1.6):

$$П_{рп} = П_{он} + П_{тк} - П_{ок}, \quad (1.6)$$

где, $\Pi_{он}$ – остатки нереализованной продукции на начало планируемого периода, тыс. руб.;

$\Pi_{тп}$ – объема выпуска товарной продукции в течение планируемого периода, тыс. руб.;

$\Pi_{ок}$ – остатки готовой продукции, которые не будут реализованы в конце периода, тыс. руб.

Согласно мнению Зимина А.Ф. и Тимирьяновой В.М., прибыль представляет собой один из определяющих факторов, обеспечивающих как экономическое, так и социальное развитие предприятия [21, с. 249]. В этой связи первостепенное значение приобретает всестороннее изучение механизма формирования прибыли в рамках функционирования организации.

Чистая прибыль организации отражает итоговый финансовый результат ее основной деятельности, который формируется путем вычитания совокупных расходов из общей суммы выручки. К данным расходам относятся производственные затраты, издержки, связанные с реализацией продукции, оказанием услуг и выполнением работ, а также прочие операционные и внереализационные расходы, включая обязательные налоговые выплаты и иные аналогичные отчисления.

В соответствии с формой №2 бухгалтерской отчетности, порядок формирования прибыли отражён на рисунке 1.2.

Исходя из представленного алгоритма расчёта на рисунке 1.2, чистая прибыль представляет собой конечный финансовый результат, остающийся в распоряжении предприятия после полного покрытия производственных и непроизводственных расходов, а также выполнения всех обязательств перед бюджетом и внебюджетными фондами (1.7):

$$\Pi_{н} = \Pi_{п} + \Pi_{рп} - \Pi_{ру} + Д + Д_{пр} - Р_{пр}, \quad (1.7)$$

где, Π_n – прибыль /убыток до налогообложения;

Π_p – прибыль /убыток от продаж, тыс. руб.;

Пр_p – проценты к получению, тыс. руб.;

Пр_y – проценты к уплате, тыс. руб.;

D – доходы от участия в других организациях, тыс. руб.;

$D_{\text{пр}}$ – прочие доходы (операционные, внереализационные), тыс. руб.;

$R_{\text{пр}}$ – прочие расходы, тыс. руб.



Рисунок 1.2 – Алгоритм расчёта чистой прибыли в соответствии с формой № 2 «Отчет о финансовых результатах»

Доходы в виде процентов к получению формируются у организации в результате размещения временно свободных денежных средств или иных финансовых активов, включая инвестиции в долговые обязательства

(облигации), размещение средств на депозитах, остатки на расчетных счетах, а также предоставление займов другим юридическим или физическим лицам. Такие доходы являются вознаграждением за предоставление ресурсов во временное пользование и отражают экономическую выгоду от их использования.

В то же время, проценты к уплате представляют собой обязательства предприятия, возникающие в связи с привлечением заемных средств. Эти суммы включают плату за пользование кредитами, займами и иными видами финансовой помощи. Следует отметить, что проценты, уплаченные по займам и кредитам, привлеченным для приобретения объектов внеоборотных активов до момента их принятия к бухгалтерскому учету, не признаются расходами периода, а капитализируются в первоначальной стоимости этих активов в соответствии с пунктом 9 ПБУ 15/2008 «Учет расходов по займам и кредитам».

Доходы от участия в капитале других организаций формируются за счёт долевого участия предприятия в уставных капиталах третьих лиц. К таким доходам относятся дивиденды по акциям, долям, а также прибыль от совместной деятельности или долевое участие в коммерческих проектах, что подтверждается положениями ПБУ 9/99 «Доходы организации».

Чистая прибыль предприятия рассчитывается на основании следующего выражения (1.8):

$$П_{ч} = П_{н} + НА_0 - НО_0 + Н_{п}, \quad (1.8)$$

где, $НА_0$ – отложенные налоговые активы, тыс. руб.;

$НО_0$ – отложенные налоговые обязательства, тыс. руб.;

$Н_{п}$ – текущий налог на прибыль, тыс. руб.

Отложенные налоговые активы и обязательства представляют собой суммы налога на прибыль, подлежащие уплате или возмещению в будущих отчетных периодах вследствие возникновения временных разниц между

величинами активов и обязательств, отражаемых в бухгалтерском и налоговом учете. Данные налоговые элементы формируются в текущем периоде, однако их влияние на расчет налога на прибыль проявится в последующие отчетные периоды. Причиной возникновения таких отложенных налогов является различие в порядке признания доходов и расходов для целей бухгалтерского и налогового учета, подлежащих устранению в будущем в рамках обратимых временных разниц [].

Эффективность управления прибылью организации определяется не только методами её формирования, но и механизмами дальнейшего распределения. Процесс распределения прибыли представляет собой принятие управленческих решений относительно направления использования полученного финансового результата. Данный процесс осуществляется в соответствии с приоритетами стратегического развития предприятия и может включать разнообразные формы применения прибыли, такие как дивидендные выплаты собственникам, вложения в расширение и модернизацию производства, формирование резервов, а также финансирование социальных или инвестиционных программ.

Механизмы распределения прибыли оказывают существенное влияние на эффективность функционирования предприятия и его стратегическую устойчивость. Способ, по которому осуществляется данный процесс, формирует основу финансовой стабильности организации, определяет возможности для её устойчивого развития и влияет на восприятие компании со стороны инвесторов, акционеров и других заинтересованных сторон. Распределение прибыли отражает финансовую и инвестиционную политику предприятия, демонстрируя приоритеты руководства в части обеспечения баланса между текущим потреблением и перспективным ростом.

Роль распределения прибыли обусловлена рядом ключевых факторов [21, с. 251]:

- оно напрямую связано с основополагающей целью управления прибылью – обеспечением прироста экономических выгод для собственников

бизнеса. Эффективное распределение позволяет достичь оптимального соотношения между текущими выплатами в виде дивидендов и процентов и приростом доходности за счёт увеличения вложенного капитала.

- Рациональное распределение прибыли способствует росту рыночной капитализации предприятия, укрепляя его инвестиционную привлекательность.

- Уровень инвестируемой прибыли оказывает определяющее влияние на темпы и масштаб последующего развития организации.

- Кроме того, система распределения прибыли влияет на уровень трудовой мотивации персонала: участие работников в распределении прибыли усиливает их вовлеченность, способствует повышению лояльности и росту производительности труда.

Таким образом, стратегически выверенный подход к распределению прибыли способствует не только достижению текущих финансовых целей, но и закладывает фундамент для устойчивого развития компании в долгосрочной перспективе.

После исполнения налоговых обязательств оставшаяся в распоряжении организации прибыль подлежит дальнейшему распределению и условно делится на две основные составляющие: капитализируемую и потребляемую. Капитализируемая часть направляется на формирование фондов накопления, инвестиционного развития, резервных и страховых фондов, что способствует укреплению финансовой устойчивости и расширению производственного потенциала компании. Потребляемая часть используется на текущие нужды, такие как выплата дивидендов, материальное стимулирование персонала и реализация социальных программ.

Ключевая задача в процессе распределения чистой прибыли заключается в достижении рационального баланса между капитализацией и потреблением. Такой подход позволяет одновременно обеспечить устойчивое развитие предприятия в долгосрочной перспективе и удовлетворить интересы собственников, работников и других заинтересованных сторон. Оптимизация структуры распределения прибыли должна основываться на стратегии роста,

инвестиционной политике компании и стремлении к повышению её рыночной стоимости.

Распределение прибыли предприятия может зависеть от ряда внешних и внутренних факторов. В частности, значительное влияние оказывают:

- государственные органы, регулирующие этот процесс через действующие нормативно-правовые акты, устанавливающие общие правила финансового учета и налогообложения;

- собственники бизнеса, чье волеизъявление отражается в учредительных документах, учетной политике организации, а также в решениях, зафиксированных в протоколах общих собраний участников или акционеров.

В случае отсутствия конкретных предписаний относительно порядка распределения, прибыль подлежит отражению в бухгалтерском балансе по статье «Нераспределённая прибыль». Этот элемент собственного капитала может быть впоследствии направлен на различные цели: пополнение оборотных активов, приобретение или модернизацию основных средств, компенсацию убытков прошлых лет, а также снижение задолженности перед кредиторами.

Выбор направлений использования нераспределённой прибыли осуществляется руководством организации с учетом её финансовой стратегии, инвестиционной политики и общих векторов экономического развития.

Таким образом, показатели финансовой результативности, формирующиеся не только в рамках основной, но и внереализационной деятельности, служат инструментом комплексной оценки производственно-коммерческой, инвестиционной и финансовой эффективности, а также являются важным основанием для стратегического развития предприятия и укрепления его деловой репутации.

Анализ процессов формирования и распределения прибыли позволяет выявить внутренние источники ее образования и определить направления использования в рамках стратегии предприятия. Однако для получения

объективной оценки эффективности управления прибылью необходима система аналитических инструментов. В связи с этим важным этапом исследования становится изучение методов анализа прибыли, с помощью которых можно глубже оценить динамику, структуру и факторы, влияющие на конечный финансовый результат.

1.3 Методы анализа прибыли

В соответствии с методологическими подходами к исследованию прибыли предприятия, в аналитической практике принято выделять следующие основные разновидности анализа:

- вертикальный (структурный) анализ, направленный на изучение внутреннего состава показателей прибыли и их долевого соотношения в общей структуре финансовых результатов;

- факторный анализ, позволяющий установить количественное влияние отдельных факторов на изменение прибыли с целью выявления ключевых резервов её роста;

- горизонтальный (динамический) анализ, осуществляемый путём сравнения показателей прибыли за различные временные периоды для оценки направлений и темпов изменений;

- индексный анализ, основанный на расчёте индексов, отражающих изменение прибыли и её составляющих относительно базисных значений;

- сравнительный анализ, предусматривающий сопоставление прибыли предприятия с аналогичными показателями других компаний, отраслевыми средними данными или нормативами, с целью определения конкурентоспособности и эффективности деятельности.

Вертикальный (структурный) анализ прибыли представляет собой метод исследования, направленный на определение удельного веса отдельных составляющих в общей величине прибыли организации. В рамках данного

подхода особое внимание уделяется выявлению доли прибыли, формируемой в результате основной деятельности предприятия, по сравнению с прибылью от прочих видов деятельности. Такой анализ позволяет оценить степень зависимости финансового результата от ключевых направлений бизнеса и выявить источники, оказывающие наибольшее влияние на формирование конечной прибыли.

Корректировка структуры прибыли может свидетельствовать о трансформации прибыльности основного направления деятельности предприятия. Увеличение удельного веса доходов от прочих операций в общей сумме прибыли, даже при положительной динамике ее абсолютного значения, указывает на вероятное снижение результативности функционирования компании в рамках её профильной сферы. Такой сдвиг интерпретируется как признак снижения эффективности ключевых бизнес-процессов и требует дополнительного анализа для выявления причин происходящих изменений.

Индекс чистой прибыли отражает величину чистого финансового результата, приходящуюся на каждый рубль полученной прибыли. Данный показатель позволяет выявить наиболее эффективные направления деятельности предприятия в текущем периоде, демонстрируя, какие элементы структуры выручки обеспечивают наибольшую отдачу в виде чистой прибыли.

Факторный анализ прибыли представляет собой исследование воздействия отдельных экономических показателей на формирование конечного финансового результата. В рамках данного подхода проводится оценка степени влияния следующих ключевых факторов:

- уровня себестоимости реализуемой продукции (работ, услуг);
- величины затрат на оплату труда персонала;
- объемов продаж;
- динамики ценовой политики предприятия.

Такой анализ позволяет установить причинно-следственные связи и выявить резервы роста прибыли за счёт оптимизации внутренних и внешних параметров хозяйственной деятельности.

В качестве исходной базы для расчётов может быть выбран любой из видов прибыли, подлежащих анализу (валовая, чистая, балансовая). Полученное значение коэффициента позволяет оценить, насколько изменяется соответствующий вид прибыли в ответ на изменение объема выручки на один рубль, тем самым отражая чувствительность финансового результата к динамике доходов предприятия.

Горизонтальный (динамический) анализ прибыли направлен на изучение темпов изменения различных видов прибыли предприятия во времени, а также на их сравнительную оценку между собой [, с. 37]. Если коэффициент роста балансовой прибыли превышает единицу, это свидетельствует о положительной динамике соответствующего показателя; значение ниже единицы указывает на снижение прибыли. В рамках такого анализа особую значимость имеют:

- сопоставление темпов прироста одного и того же вида прибыли в разные отчетные периоды;
- анализ соотношения темпов изменения различных видов прибыли.

Если, например, темп роста балансовой прибыли превышает аналогичный показатель по операционной прибыли или их динамика имеет разнонаправленное движение, это указывает на наличие дисбаланса в структуре прибыли, что требует более детального анализа внутренних источников формирования финансового результата.

Индексный анализ прибыли представляет собой инструмент оценки устойчивости или нестабильности темпов изменения различных видов прибыли предприятия, а также позволяет выявить возможные проявления сезонных колебаний. Его применение способствует формированию целостной картины динамики финансовых результатов за определённый период. В рамках базисного метода анализа значения показателей соотносятся с фиксированной (базовой) величиной, тогда как при цепном подходе каждый последующий показатель сравнивается с предыдущим, обеспечивая поэтапное отслеживание изменений.

Сравнительный анализ прибыли и показателей рентабельности направлен на выявление уровня эффективности функционирования предприятия посредством сопоставления его финансовых результатов с данными других субъектов хозяйствования. Такой анализ предполагает изучение различных видов прибыли в сравнении:

- с установленными среднеотраслевыми нормативами;
- с аналогичными показателями ведущих конкурентов на рынке;
- с результатами, характерными для смежных направлений предпринимательской деятельности [27, с. 223].

В таблице 1.4 представлен сравнительный анализ преимуществ и недостатков методов анализа прибыли.

Таблица 1.4 – Сравнение преимуществ и недостатков различных методов анализа прибыли

Наименование метода анализа	Преимущества	Недостатки
Структурный (вертикальный)	Позволяет определить долю каждого вида прибыли в общей структуре; выявляет тенденции изменения структуры	Не показывает абсолютные изменения; не объясняет причины изменений
Динамический (горизонтальный)	Даёт возможность отслеживать изменение прибыли во времени; показывает тренды и сезонность	Не отражает влияния факторов на изменение; не объясняет причины
Факторный	Позволяет оценить влияние конкретных факторов на прибыль; помогает в разработке управленческих решений	Требует большого объема данных; трудоёмкость при многозначных расчетах
Индексный	Устанавливает темпы роста и прироста показателей; помогает анализировать эффективность в динамике	Возможны искажения при резких колебаниях базы сравнения
Сравнительный	Обеспечивает объективную оценку эффективности на фоне конкурентов и отрасли	Зависит от доступности и достоверности внешней информации

Таким образом, таблица служит инструментом для выбора наиболее подходящего метода анализа прибыли в зависимости от целей и условий исследуемого предприятия. Это особенно важно при комплексной оценке

финансовых результатов и выработке рекомендаций по улучшению экономических показателей.

В условиях современной рыночной экономики прибыль выступает ключевым индикатором результативности функционирования хозяйствующего субъекта, одновременно являясь основным источником финансовой мотивации как для собственников, так и для персонала предприятия. Она обеспечивает не только внутреннюю устойчивость организации, но и способствует её вкладу в социально-экономическое развитие региона и государства в целом. По этой причине предприятия стремятся к максимизации прибыли, рассматривая её как приоритетную цель управленческой и производственно-коммерческой деятельности, обеспечивающую стратегическую устойчивость.

Деятельность коммерческих организаций ориентирована на достижение максимально возможного уровня прибыли, который формируется в пределах между критической точкой безубыточности и пределом, при котором предельный доход становится равным предельным издержкам. Это свидетельствует о стремлении предприятий к нахождению наиболее эффективного соотношения между затратами и выручкой, позволяющего покрыть все издержки и получить экономически обоснованный финансовый результат.

Принцип максимизации прибыли основывается на необходимости определения такого объема выпуска и реализации продукции, при котором цена реализации единицы товара совпадает с величиной долгосрочных предельных издержек. В данном случае предельные издержки представляют собой прирост совокупных затрат, связанных с производством дополнительной единицы продукции, а цена товара – это соответствующий прирост дохода. Следовательно, предприятие достигает точки максимальной прибыли тогда, когда продолжает производство до того момента, пока предельные издержки не сравняются с ценой реализации.

В долгосрочной перспективе ориентация на максимизацию прибыли представляет собой стратегически важную цель для любого предприятия.

Организации, игнорирующие этот ориентир, подвергаются риску утраты экономической устойчивости и снижения конкурентоспособности. В условиях насыщенного рынка и высоких требований со стороны внешней среды, способность эффективно управлять как затратной, так и доходной составляющими деятельности становится ключевым условием успешного функционирования. Только предприятия, демонстрирующие рациональное поведение в части соотношения издержек и доходов, способны обеспечивать устойчивый рост и развитие в рамках современной рыночной экономики.

2 АНАЛИЗ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И ПРИБЫЛИ ООО «ПАРТНЕР ПАК»

2.1 Общая характеристика ООО «ПАРТНЕР ПАК»

Полное наименование организации на русском языке – Общество с ограниченной ответственностью «ПАРТНЕР ПАК», сокращённое – ООО «ПАРТНЕР ПАК». Общество находится по адресу: 198320, Российская Федерация, г. Санкт-Петербург, г. Красное Село, ул. Первого Мая, д. 2, корп. 4, лит. Б, офис 28. Дата государственной регистрации предприятия – 28 февраля 2001 года, сведения о регистрации включены в Единый государственный реестр юридических лиц. Основные сведения о деятельности и характеристиках ООО «ПАРТНЕР ПАК» обобщены в таблице 2.1.

Таблица 2.1 – Основные сведения о деятельности и характеристиках ООО «ПАРТНЕР ПАК»

1. Полное наименование организации	Общество с ограниченной ответственностью «ПАРТНЕР ПАК»
2. Сокращенное наименование организации	ООО «ПАРТНЕР ПАК»
3. Основной вид деятельности	Торговля оптовая лесоматериалами, строительными материалами и санитарно-техническим оборудованием
4. Юридический и фактический адреса	198320, Российская Федерация, город Санкт-Петербург, город Красное Село, улица Первого Мая, дом 2, корпус 4, Литер Б, офис № 28.
5. Дата регистрации	28 февраля 2001 года
6. Уставный капитал	11 000 руб.
7. Код ОГРН	1027807999614
8. Код ИНН	7816180470
9. Код КПП	780701001
10. Код ОКПО	56176403
11. Код ОКТМО	40353000000
12. Код ОКВЭД	46.73

Общество обладает самостоятельным балансом, использует круглую печать с указанием официального наименования на русском языке и юридического адреса, располагает зарегистрированным товарным знаком,

расчетным и иными счетами в национальной и иностранной валютах, открытыми в кредитно-финансовых организациях.

ООО «ПАРТНЕР ПАК» осуществляет деятельность в качестве производителя и поставщика крепёжной продукции, соответствующей стандартам европейского качества.

ООО «ПАРТНЕР ПАК» под брендом «ЕВРОПАРТНЕР» представляет в России такие торговые марки как «PISTORA», «Scell-it», «BAR», «FERROMETAL» и специализируется на поставках крепежных изделий различного профиля. В настоящее время ассортимент крепежных изделий превышает 3000 наименований. Помимо крепёжной продукции, в ассортименте предприятия представлены также мебельная фурнитура, компоненты для соединения деревянных каркасных конструкций, а также изделия в виде тросов, цепей и верёвок, предлагаемые в различных вариантах упаковки. Вся продукция систематизирована в едином торговом пространстве и сопровождается информационно-консультационным и сервисным обеспечением, обеспечивающим удобство выбора и обслуживания покупателей.

Основным направлением деятельности предприятия является Торговля оптовая лесоматериалами, строительными материалами и санитарно-техническим оборудованием (код ОКВЭД 46.73).

Общество осуществляет следующие виды деятельности:

- производство строительных материалов;
- торгово-закупочную деятельность (розничную, оптовую и комиссионную);
- обработку закупленных товаров и продукции с целью изменения и повышения их потребительских качеств;
- маркетинговые, инжиниринговые внедренческие, консультативные, юридические, информационные, рекламные, посреднические услуги;
- другие виды деятельности в соответствии с Уставом (приложение А).

При участии компании «ПАРТНЕР ПАК» и финской корпорации «SORMAT» в Санкт-Петербурге было создано совместное производственное предприятие «СОРМАТ ОСТ», специализирующееся на выпуске пластмассовых крепёжных изделий с заданными техническими характеристиками высокого качества. Около 30% продукции данного завода экспортируется в страны Европы.

В рамках деятельности предприятия была внедрена информационно-аналитическая система «Электронный консультант», предназначенная для оптимизации процесса подбора крепёжной продукции как для покупателей, так и для специалистов по продажам. Данная разработка получила положительные отзывы профессионального сообщества на международных выставках в таких городах, как Москва, Санкт-Петербург, Хельсинки и Кёльн.

В Приложении Б представлена номенклатура продукции, производимой Обществом с ограниченной ответственностью «ПАРТНЕР ПАК». Изготовление изделий осуществляется с применением современных технологий, в частности, методом литья под давлением пластмассовых материалов на специализированных высокоточных установках.

Предприятие располагает собственным инструментально-слесарным подразделением, оборудованным обрабатывающими центрами марки HAAS, что позволяет выполнять в рамках внутреннего производственного цикла как изготовление новых пресс-форм, так и их обслуживание и текущий ремонт.

Высокий уровень квалификации инженерно-технического персонала компании обеспечивает возможность не только поддержки технической готовности производственного оборудования, но и внедрения решений по автоматизации технологических процессов, направленных на повышение производственной эффективности и качества выпускаемой продукции.

Общество с ограниченной ответственностью «ПАРТНЕР ПАК» осуществляет производство продукции с применением пресс-форм собственного изготовления, соответствующих высоким стандартам европейского качества. Работы по текущему техническому обслуживанию, а

также изготовлению новых форм выполняются на предприятии силами собственного инструментального подразделения.

В производственном процессе используются исключительно сертифицированные сырьевые материалы, в числе которых: нейлон торговой марки DuPont, термопластичный эластомер того же производителя, армированный стекловолокном нейлон DuPont, нейлон компании BASF, а также полипропилен с модифицирующими добавками, обеспечивающими стойкость изделий к низким температурам, полиэтилен и полистирол. Качество продукции подтверждено наличием сертификата соответствия системы менеджмента качества (приложение В).

Сырьё и комплектующие поставляются как от российских, так и от зарубежных контрагентов, что обеспечивает устойчивость производственного процесса и соблюдение высоких требований к качеству готовой продукции.

Компания ООО «ПАРТНЕР ПАК» выстраивает устойчивые и продолжительные отношения с поставщиками, расположенными как на территории Российской Федерации, так и в таких странах, как Германия и Франция. Это позволяет обеспечивать своевременные поставки продукции и рационализировать управление складскими запасами, снижая потребность в избыточном хранении материалов.

В рамках реализации продукции под собственным брендом «ЕВРОПАРТНЕР» основное внимание ООО «ПАРТНЕР ПАК» уделяет сотрудничеству с ведущими представителями сегмента DIY-торговли на российском рынке. К числу ключевых партнёров предприятия относятся:

- ООО «Ле Монлид» (торговая марка ЛЕМАНА ПРО);
- ООО «Стройторговля» (сеть гипермаркетов ВИМОС);
- ООО «ОБИ Франчайзинговый Центр» (гипермаркеты ОБИ);
- ООО «Строительный торговый дом «Петрович» (сеть Петрович);
- ООО «МАКСИДОМ» (сеть магазинов МАКСИДОМ).

Суммарный объем продаж, приходящийся на указанные торговые сети, составляет порядка 90% от общего объема реализации продукции предприятия. Перечень основных потребителей компании приведён в приложении Г.

Общество с ограниченной ответственностью «ПАРТНЕР ПАК» представляет собой устойчивое в финансовом отношении и поступательно развивающееся производственное предприятие. В качестве основной стратегической цели определено укрепление рыночных позиций и обеспечение долгосрочного роста за счет модернизации производственной базы, внедрения инновационных технологических решений и освоения новых видов сырья.

Ключевыми направлениями стратегического развития компании выступают: формирование эффективной системы хозяйствования, ориентированной на достижение оптимальных экономических результатов и рациональное использование ресурсов; внедрение принципов рыночного управления; постоянное повышение уровня профессиональной подготовки персонала; интеграция в производственные процессы современных научно-технических разработок и передовых производственных практик; а также техническое перевооружение предприятия.

Для реализации указанных направлений ООО «ПАРТНЕР ПАК» планирует осуществить совершенствование системы управления, в том числе организацией труда, а также активно привлекать квалифицированные кадры, способные обеспечить достижение поставленных целей.

Организационная структура управления представляет собой систему, включающую состав, иерархию, взаимодействие и распределение функций между структурными единицами и органами управления, в рамках которой формируются устойчивые связи, обеспечивающие реализацию управленческих полномочий, циркуляцию информации и выполнение распорядительных функций.

В ООО «ПАРТНЕР ПАК» координация управленческих процессов осуществляется в строгом соответствии с действующими нормами

законодательства Российской Федерации и положениями, закреплёнными в Уставе компании.

Система управления в организации формализована посредством управленческой схемы, штатного расписания, внутренних регламентов, регламентирующих права и обязанности, а также должностных инструкций, определяющих функциональные взаимодействия между подразделениями. Структура управления в ООО «ПАРТНЕР ПАК» реализуется по линейно-функциональному принципу, что предполагает чёткое распределение задач между руководителями и функциональными службами, обеспечивая высокую степень управляемости и ответственности на каждом уровне.

Структура управления в ООО «ПАРТНЕР ПАК» является линейно-функциональной, которая сформирована с учетом принципов подчинённости и функционального взаимодействия между руководящими звеньями (приложение Д). Во главе предприятия находится генеральный директор, в непосредственном подчинении которого действуют: исполнительный директор, коммерческий директор, финансовый директор, руководитель отдела закупок, а также административный аппарат (секретариат). Все структурные единицы организации функционируют в тесной координации, обеспечивая целостность управленческого процесса.

Штатная численность ООО «ПАРТНЕР ПАК» составляет 134 сотрудника. Руководители отделов несут персональную ответственность за результаты деятельности в пределах возглавляемых ими направлений. Полномочия, обязанности и зоны ответственности каждого из них зафиксированы в должностных инструкциях и трудовых соглашениях, что способствует формализации и прозрачности управленческой деятельности.

В ООО «ПАРТНЕР ПАК» функциональные обязанности ключевых руководящих лиц распределены в соответствии с их управленческими компетенциями, обеспечивая эффективное функционирование предприятия.

Исполнительный директор осуществляет общее руководство текущей деятельностью организации. В его зону ответственности входит стратегическое

и операционное планирование, внедрение корпоративных программ развития, контроль над деятельностью всех структурных подразделений. Он организует и проводит внутренние совещания, деловые встречи с контрагентами, координирует взаимодействие с государственными структурами, включая налоговые органы, судебные инстанции и прокуратуру. Кроме того, он отвечает за формирование и реализацию корпоративной культуры, а также за мотивационные мероприятия и обучение персонала.

Коммерческий директор курирует разработку коммерческой стратегии предприятия, определяет приоритетные направления и каналы сбыта продукции. Он обеспечивает согласованную работу подразделений, подчиняющихся ему, включая отдел маркетинга, продаж, логистики, IT и складскую службу. Также в его компетенцию входит формирование ценовой политики, программ лояльности и мер по снижению издержек, а также регулярный анализ эффективности деятельности коммерческих подразделений.

Директор по закупкам осуществляет планирование и реализацию закупочной политики предприятия. Он формирует ассортиментную матрицу, участвует в установлении закупочных цен, обеспечивает конкурентоспособные условия поставок и контролирует выполнение планов по наценке. Руководит отделом закупок и несет ответственность за обеспечение производства необходимыми ресурсами в требуемых объемах и сроках.

Финансовый директор осуществляет управление финансовыми потоками предприятия, разрабатывает и реализует политику эффективного использования денежных средств, участвует в формировании бизнес-планов, ведет взаимодействие с финансовыми учреждениями. Кроме того, в его подчинении находятся бухгалтерская служба и отдел кадров, что позволяет ему координировать финансовую и кадровую политику компании.

Секретариат представлен специалистом, осуществляющим административную поддержку генерального и исполнительного директоров. Он ведет делопроизводство, организует документооборот, регистрирует договоры,

координирует встречи с клиентами и обеспечивает бесперебойную административную деятельность офиса.

В последующем анализе представлена оценка изменения финансовых результатов деятельности предприятия за 2022 –2024 годы, отражённая в таблице 2.2.

Таблица 2.2 – Анализ финансовых результатов деятельности ООО «ПАРТНЕПАК» за 2022 –2024 годы

Показатели	Сумма, тыс. руб.			Отклонение (+, -)		Темп изменения, %	
	2022	2023	2024	2023г. к 2022г.	2024г. к 2023г.	2023г. к 2022г.	2024г. к 2023г.
1. Средняя стоимость активов, тыс. руб.	414 735	492 079	553 012	77 344	60 933	118,65	112,38
2. Выручка, тыс. руб.	1 003 167	1 163 018	1 150 942	159 851	-12 076	115,93	98,96
3. Себестоимость продаж, тыс. руб.	503 448	590 631	565 968	87 183	-24 663	117,32	95,82
4. Валовая прибыль (убыток), тыс. руб.	499 719	572 387	584 974	72 668	12 587	114,54	102,20
5. Коммерческие расходы, тыс. руб.	345 743	413 535	434 588	67 792	21 053	119,61	105,09
6. Прибыль (убыток) от продаж, тыс. руб.	153 976	158 852	150 386	4 876	-8 466	103,17	94,67
7. Проценты к уплате, тыс. руб.	41 515	39 363	70 900	-2 152	31 537	94,82	180,12
8. Прочие доходы, тыс. руб.	12 092	14 625	2 946	2 533	-11 679	120,95	20,14
9. Прочие расходы, тыс. руб.	20 036	25 133	11 469	5 097	-13 664	125,44	45,63
10. Прибыль (убыток) до налогообложения, тыс. руб.	104 517	108 981	70 963	4 464	-38 018	104,27	65,12
11. Налог на прибыль, тыс. руб.	22 227	23 477	14 900	1 250	-8 577	105,62	63,47
12. Чистая прибыль (убыток), тыс. руб.	82 290	85 504	56 063	3 214	-29 441	103,91	65,57
13. Показатели рентабельности (убыточности), %							
13.1. Рентабельность (убыточность) продаж	15,35	13,66	13,07	-1,69	-0,59	X	X
13.2. Рентабельность (убыточность) расходов	30,58	26,90	26,57	-3,69	-0,32	X	X
13.3 Рентабельность (убыточность) активов	19,84	17,38	10,14	-2,47	-7,24	X	X

На основании анализа динамики ключевых финансовых показателей ООО «ПАРТНЕР ПАК» за 2022 – 2024 годы можно сделать следующие выводы.

На протяжении анализируемого периода ООО «ПАРТНЕР ПАК» в целом демонстрировало положительную динамику по основным финансово-экономическим показателям, что указывает на стабильное развитие его

финансово-хозяйственной деятельности. В частности, выручка от реализации в 2023 году увеличилась на 15,93% относительно предыдущего года, однако в 2024 году отмечено её снижение на 1,04%, что может быть следствием снижения объемов продаж и ослабления рыночной активности. Отсутствие устойчивого прироста выручки может указывать на частичную утрату конкурентных преимуществ и недостаточную результативность сбытовой политики.

Рост себестоимости реализованной продукции в 2023 году на 17,32%, а также её снижение в 2024 году на 4,18% свидетельствуют о колебаниях в производственных затратах, что, вероятно, обусловлено изменениями в закупочной и ресурсной политике предприятия. Валовая прибыль за указанный период также демонстрировала положительную динамику: прирост на 14,54% в 2023 году и на 2,20% в 2024 году, что может свидетельствовать об эффективной работе по снижению удельных затрат и повышению производственной рентабельности.

Прибыль от продаж увеличилась на 3,17% в 2023 году, однако сократилась на 5,33% в 2024 году, что, вероятно, связано с ростом коммерческих издержек. Это может указывать на наличие определённых проблем в управлении расходной частью и неэффективное распределение ресурсов. Чистая прибыль в 2023 году выросла на 3,91%, однако в 2024 году произошло её существенное снижение – на 34,43%, что отражает снижение общей финансовой устойчивости предприятия.

В совокупности анализируемые тенденции позволяют сделать вывод о наличии положительных результатов в области производственно-сбытовой деятельности, однако снижение темпов роста прибыли и нестабильность ключевых финансовых показателей требуют принятия управленческих решений, направленных на повышение эффективности использования ресурсов и укрепление конкурентных позиций на рынке.

Таким образом, рассмотрев ключевые сведения об организационной структуре, производственной деятельности и стратегических направлениях

развития ООО «ПАРТНЕР ПАК», целесообразно перейти к углублённому исследованию его финансового состояния. Комплексный анализ финансовых показателей позволит объективно оценить степень устойчивости предприятия, выявить существующие резервы и определить направления повышения эффективности его деятельности в условиях конкурентной среды.

2.2 Анализ финансового состояния ООО «ПАРТНЕР ПАК»

Для оценки финансового состояния ООО «ПАРТНЕР ПАК» проведем анализ структуры баланса предприятия.

В таблице 2.3 приведены данные сравнительного аналитического баланса общества с ограниченной ответственностью «ПАРТНЕР ПАК», отражающие динамику изменения структуры активов и пассивов предприятия за анализируемый период.

Таблица 2.3 – Сравнительный аналитический баланс ООО «ПАРТНЕР ПАК» за 2022 – 2024 годы

Показатели	Сумма, тыс. руб.			Отклонение (+, -)		Темп изменения, %	
	2022г.	2023г.	2024г.	2023г. к 2022г.	2024г. к 2023г.	2023г. к 2022г.	2024г. к 2023г.
Актив:							
1. Внеоборотные активы	90 370	66 311	62 016	-24 059	-4 295	73,38	93,52
Нематериальные активы	109	0	0	-109	0	0,00	0,00
Основные средства	88 551	62 455	57 611	-26 096	-4 844	70,53	92,24
Отложенные налоговые активы	1 710	3 856	4 405	2 146	549	225,50	114,24
2. Оборотные активы	376 981	450 495	527 201	73 514	76 706	119,50	117,03
Запасы	153 738	155 890	168 185	2 152	12 295	101,40	107,89
Дебиторская задолженность	217 694	288 245	353 165	70 551	64 920	132,41	122,52
Денежные средства и денежные эквиваленты	3 904	4 603	4 028	699	-575	117,90	87,51
Прочие внеоборотные активы	1 645	1 757	1 823	112	66	106,81	103,76
Баланс	467 351	516 806	589 217	49 455	72 411	110,58	114,01
Пассив:							
3. Капитал и резервы	112 975	173 388	168 451	60 413	-4 937	153,47	97,15
Уставный капитал	11	11	11	0	0	100,00	100,00
Резервный капитал	2	2	2	0	0	100,00	100,00
Нераспределенная прибыль	112 962	173 375	168 438	60 413	-4 937	153,48	97,15
4. Долгосрочные обязательства	208 433	222 035	38 761	13 602	-183 274	106,53	17,46
Заемные средства	131 278	159 877	0	28 599	-159 877	121,79	0,00
Прочие обязательства	77 155	62 158	38 761	-14 997	-23 397	80,56	62,36

5. Краткосрочные обязательства	145 943	121 383	382 005	-24 560	260 622	83,17	314,71
Заемные средства	20 387	20 867	279 310	480	258 443	102,35	1 338,52
Кредиторская задолженность	122 363	96 155	97 402	-26 208	1 247	78,58	101,30
Оценочные обязательства	3 193	4 361	5 293	1 168	932	136,58	121,37
Баланс	467 351	516 806	589 217	49 455	72 411	110,58	114,01

На основании представленных данных за 2022 – 2024 годы можно сделать следующие аналитические выводы о динамике и структуре баланса предприятия:

Общий объем внеоборотных активов снижается на протяжении анализируемого периода: на 24 059 тыс. руб. в 2023 году и ещё на 4 295 тыс. руб. в 2024 году. Темпы снижения составили соответственно – 26,62% и – 6,48%, что может свидетельствовать о сокращении инвестиций в долгосрочные активы или списании амортизированных объектов. Особенно существенно уменьшились основные средства (26 096 тыс. руб. в 2023 году и 4 844 тыс. руб. в 2024 году), что может отражать как физический износ, так и смену технологического оборудования без своевременного обновления.

Оборотные активы демонстрируют уверенный рост: увеличение на 73 514 тыс. руб. в 2023 году и на 76 706 тыс. руб. в 2024 году. Основной вклад в рост дали:

- Дебиторская задолженность – прирост в 2023 году составил 70 551 тыс. руб. (132,41%) и еще 64 920 тыс. руб. в 2024 году (122,52%), что может говорить о наращивании объемов продаж в кредит или отсрочках платежей клиентам.

- Запасы увеличились менее значительно, но стабильно: на 2 152 тыс. руб. и 12 295 тыс. руб. соответственно.

- Денежные средства в 2024 году уменьшились на 575 тыс. руб., что может быть связано с перераспределением ликвидности.

Нераспределенная прибыль выросла в 2023 году на 60 413 тыс. руб. (53,48%), но в 2024 году снизилась на 4 937 тыс. руб. Такая динамика может

указывать на активное распределение прибыли либо покрытие убытков. Уставный и резервный капитал остались без изменений.

В 2023 году наблюдается рост долгосрочных обязательств на 13 602 тыс. руб., но в 2024 году – резкое снижение на 183 274 тыс. руб., что, вероятно, связано с погашением или перекредитованием ранее полученных займов. При этом заемные средства полностью аннулированы в 2024 году, что также подтверждает вывод.

На фоне снижения в 2023 году на 24 560 тыс. руб., в 2024 году краткосрочные обязательства выросли на 260 622 тыс. руб. – почти в 3,15 раза по сравнению с предыдущим годом. Особенно значительное увеличение показали заемные средства (258 443 тыс. руб.), что свидетельствует о вероятной реструктуризации долговой нагрузки в сторону краткосрочного финансирования.

Организация демонстрирует динамичную трансформацию структуры активов и источников их формирования. Рост оборотных активов на фоне снижения внеоборотных указывает на смещение акцента в сторону краткосрочных операций и роста дебиторской задолженности. Увеличение краткосрочной долговой нагрузки при снижении долгосрочных обязательств и капитала требует осторожности в управлении ликвидностью и финансовой устойчивостью.

Исходя из представленных в таблицах 2.2 и 2.3 расчетов и результатов анализа, в таблице 2.4 целесообразно осуществить финансовый анализ с применением системы коэффициентных показателей.

Таблица 2.4 – Финансовый коэффициентный анализ ООО «ПАРТНЕР ПАК» за 2022 – 2024 годы

Показатель	Фактическое значение показателя			Зона риска	Зона стабильности	Зона благополучия
	2022г.	2023г.	2024г.			
1	2	3	4	5	6	7
Показатели ликвидности						
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,03	0,04	0,01	ниже 0,2	0,2-0,25	выше 0,25
Коэффициент текущей ликвидности	1,56	2,52	0,95	ниже 1,5 или выше 2	1,5-1,7	1,7-2
Показатель обеспеченности обязательств	0,89	1,05	1,00	ниже 1 или	1-1,2	1,2-1,5

активами				выше 1,5		
Коэффициент платежеспособности по текущим обязательствам	1,71	1,21	3,93	выше 6	3-6	0–3
Показатели рентабельности						
Коэффициент операционной рентабельности продаж	0,15	0,14	0,13	ниже 0,2	0,2-0,25	выше 0,25
Коэффициент рентабельности основной деятельности	1,09	0,97	1,45	ниже 0,06	0,06-0,12	выше 0,12
Коэффициент рентабельности активов по чистой прибыли	0,20	0,17	0,10	ниже 0,1	0,1-0,15	выше 0,15

Окончание таблицы 2.4

1	2	3	4	5	6	7
Показатели финансовой устойчивости						
Коэффициент финансовой независимости или автономии	0,25	0,34	0,29	ниже 0,5	0,5-0,6	выше 0,6
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	0,07	0,26	0,22	ниже 0,1	0,1-0,3	выше 0,3
Доля дебиторской задолженности в активах	0,47	0,56	0,60	ниже 0,3 или выше 0,7	0,3-0,5	0,5-0,7
Доля просроченной кредиторской задолженности в пассивах	0,00	0,00	0,00	больше 0	-	0
Показатели оборачиваемости						
Коэффициент оборачиваемости запасов	6,39	7,51	7,10	ниже 20	20-30	выше 30
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	6,50	4,60	3,59	ниже 10	10-14	выше 14
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности	10,37	10,64	11,89	выше 14	10-14	ниже 10

На основании анализа, представленного в таблице 2.4 можно сформулировать следующие обобщённые выводы:

1) Анализ коэффициентов ликвидности:

– Коэффициент абсолютной ликвидности в течение анализируемого периода находился значительно ниже нормативного уровня (0,03 в 2022 г., 0,04 в 2023 г., 0,01 в 2024 г. при норме $>0,2$), что свидетельствует о недостаточном объеме наиболее ликвидных активов (денежных средств и эквивалентов) для погашения краткосрочных обязательств.

– Коэффициент текущей ликвидности колебался: в 2022 г. – 1,56 (в пределах зоны стабильности), в 2023 г. – 2,52 (выше оптимального диапазона), в 2024 г. – снижение до 0,95, что ниже порогового значения. Это указывает на ослабление способности предприятия покрывать краткосрочные обязательства оборотными активами.

– Показатель обеспеченности обязательств активами в 2022 году находился ниже единицы (0,89), в 2023 г. достиг оптимального значения 1,05, и

в 2024 г. сохранился на этом уровне. Это говорит о положительной динамике в обеспеченности обязательств активами.

– Коэффициент платежеспособности по текущим обязательствам резко увеличился в 2024 году до 3,93 по сравнению с 1,21 в 2023 г. и 1,71 в 2022 г., что свидетельствует о значительном снижении текущих обязательств на фоне ограниченных оборотных ресурсов.

2) Анализ показателей рентабельности:

– Коэффициент операционной рентабельности продаж демонстрирует плавное снижение: с 0,15 в 2022 г. до 0,13 в 2024 г., оставаясь при этом ниже нормативного значения (0,2). Это указывает на снижение прибыльности основной деятельности.

– Рентабельность основной деятельности увеличилась с 0,97 в 2023 г. до 1,45 в 2024 г., что превышает нормативный порог и отражает высокую эффективность производственного процесса, несмотря на общую тенденцию к снижению рентабельности продаж.

– Рентабельность активов по чистой прибыли демонстрирует устойчивое снижение: с 0,20 в 2022 г. до 0,10 в 2024 г. Это сигнализирует о снижении эффективности использования активов в генерации прибыли.

3) Анализ показателей финансовой устойчивости:

– Коэффициент автономии остаётся ниже нормативного уровня (0,5), несмотря на рост с 0,25 в 2022 г. до 0,34 в 2023 г. и незначительное снижение до 0,29 в 2024 г. Это говорит о высокой зависимости от заемных источников финансирования.

– Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами вырос с 0,07 в 2022 г. до 0,26 в 2023 г., что свидетельствует о прогрессе в обеспечении оборота собственным капиталом. В 2024 г. наблюдается незначительное снижение до 0,22, но показатель остается в пределах нормы.

– Доля дебиторской задолженности в активах стабильно увеличивается: с 0,47 в 2022 г. до 0,60 в 2024 г., указывая на увеличение кредитования покупателей, что может повлечь снижение ликвидности.

– Доля просроченной кредиторской задолженности на протяжении всех лет остаётся равной нулю, что является положительным фактором и свидетельствует о высокой дисциплине расчетов.

4) Анализ показателей оборачиваемости:

– Оборачиваемость запасов колеблется в пределах низких значений (6,39 – 7,51), что указывает на длительный цикл хранения и недостаточную скорость реализации запасов.

– Оборачиваемость дебиторской задолженности постепенно замедляется: с 6,50 в 2022 г. до 3,59 в 2024 г., что отражает рост сроков расчетов с покупателями и увеличивает риски неплатежей.

– Оборачиваемость кредиторской задолженности растет (с 10,37 до 11,89), что может означать улучшение сроков расчетов с поставщиками или рост задолженности без ухудшения дисциплины.

В целом, по результатам коэффициентного анализа за 2022 – 2024 годы предприятие демонстрирует нестабильную финансовую динамику. Несмотря на отдельные положительные сдвиги, такие как рост обеспеченности активами и повышение рентабельности основной деятельности, сохраняется ряд рисков: ухудшение абсолютной и текущей ликвидности, снижение оборачиваемости дебиторской задолженности и ограниченные возможности по накоплению собственных оборотных средств. Для укрепления финансовой устойчивости рекомендуется сфокусироваться на оптимизации дебиторской политики, повышении ликвидности и снижении зависимости от заемного капитала.

Оценка внешней и внутренней среды деятельности предприятия представляет собой комплексное исследование ключевых факторов и участников окружающей среды, оказывающих влияние на функционирование организации. К ним относятся рыночная конъюнктура, отраслевые особенности, поставщики, потребители, а также глобальные макроэкономические, политические и технологические тенденции, не подвластные прямому контролю со стороны компании. Результаты анализа внешней среды позволяют выявить потенциальные угрозы и возможности. На

их основе руководство ООО «ПАРТНЕР ПАК» сможет определить, располагает ли предприятие достаточным внутренним потенциалом для реализации выявленных возможностей, а также какие внутренние уязвимости могут усугубить влияние внешних рисков в перспективе.

Цель проведения SWOT-анализа заключается в формировании эффективной стратегии развития предприятия ООО «ПАРТНЕР ПАК» на основе систематизированной оценки внутренних и внешних факторов, влияющих на его деятельность. Данный подход позволяет комплексно рассмотреть ключевые конкурентные преимущества и уязвимости компании, а также определить внешние возможности и потенциальные угрозы, с которыми предприятие может столкнуться в будущем в условиях рыночной среды.

Результаты проведённого анализа сведены в таблицу 2.5, где представлены обобщённые характеристики по четырём направлениям SWOT-модели.

Эта структурированная SWOT-матрица служит основой для стратегического планирования и позволяет выработать эффективные решения по повышению конкурентоспособности и устойчивости компании ООО «ПАРТНЕР ПАК» в условиях меняющейся рыночной среды.

В результате выполнения SWOT-анализа представляется возможным обобщить следующие научно обоснованные выводы:

1) Общество с ограниченной ответственностью «ПАРТНЕР ПАК» обладает выраженными устойчивыми конкурентными преимуществами, среди которых ключевым фактором выступает способность к производству продукции высокого качества. Это обеспечивается современной технологической базой и оснащённостью предприятия высокотехнологичным оборудованием, что позволяет формировать широкий и востребованный ассортимент крепежных изделий и сопутствующих товаров.

2) В то же время в деятельности компании присутствуют отдельные внутренние ограничения. К ним, прежде всего, относятся сравнительно высокая себестоимость выпускаемой продукции и недостаточная широта товарной

линейки. Указанные проблемы могут быть нивелированы посредством реализации целевой стратегии развития, включающей мероприятия по оптимизации ценовой политики и расширению ассортимента за счёт внедрения новых продуктовых решений.

Таблица 2.5 – Матрица SWOT-анализа ООО «ПАРТНЕР ПАК»

	<p><u>Внешние возможности:</u></p> <ol style="list-style-type: none"> 1) Потенциал для расширения географии реализации продукции; 2) Перспективы вертикальной интеграции: развитие собственной сырьевой базы и укрепление сбытовой инфраструктуры; 3) Рост покупательской способности целевых сегментов; 4) Расширение рынка строительного крепежа вследствие роста объемов строительства; 5) Снижение конкуренции со стороны малых производителей; 6) Расширение товарной линейки и внедрение новых категорий изделий; 7) Возможность технического переоснащения и модернизации производственного оборудования; 8) Инвестирование в развитие кадрового потенциала предприятия. 	<p><u>Внешние угрозы:</u></p> <ol style="list-style-type: none"> 1) Рост конкурентной активности со стороны крупных производителей; 2) Потенциальное сокращение доступа к необходимым сырьевым ресурсам; 3) Укрепление позиций сетевой розницы, сопровождаемое усилением требований к поставщикам; 4) Повышение рыночного влияния дистрибьюторов и изменение приоритетов в сторону ритейла; 5) Ограниченная институциональная поддержка со стороны государственных органов.
<p><u>Внутренние сильные стороны:</u></p> <ol style="list-style-type: none"> 1) Устойчивое лидерство на рынке в сегменте строительного крепежа; 2) Сформированная положительная деловая репутация; 3) Высокое качество выпускаемой продукции; 4) Обширный и конкурентоспособный ассортиментный ряд; 5) Квалифицированный производственный персонал; 6) Современное производственное оснащение, наличие резервных мощностей и складской инфраструктуры; 7) Эффективно функционирующая система логистики и документооборота. 	<p><u>Использование сильных сторон в сочетании с внешними возможностями (стратегия SO):</u></p> <ol style="list-style-type: none"> 1) Увеличение объема продаж строительного крепежа на 30% за счёт выхода на новые рынки и активного использования сбытовых ресурсов; 2) Рост узнаваемости бренда «ПАРТНЕР ПАК» до 80% за счёт продвижения качественного продукта и развития маркетинговых коммуникаций; 3) Расширение ассортимента за счёт использования существующего производственного потенциала. 	<p><u>Использование сильных сторон для нейтрализации угроз (стратегия ST):</u></p> <ol style="list-style-type: none"> 1) Формирование и продвижение сильного бренда позволит удерживать конкурентные позиции; 2) Развитие собственной розничной сети обеспечит устойчивость сбыта и снижение зависимости от крупных торговых сетей.
<p><u>Внутренние слабости:</u></p> <ol style="list-style-type: none"> 1) Недостаточный уровень маркетинговой активности и продвижения продукции; 2) Несовершенство упаковки, снижающее привлекательность товара; 	<p><u>Преодоление слабых сторон с помощью возможностей (стратегия WO):</u></p> <ol style="list-style-type: none"> 1) Совершенствование упаковки посредством технологической модернизации; 2) Снижение себестоимости за счёт 	<p><u>Уменьшение уязвимостей и противодействия угрозам (стратегия WT):</u></p> <ol style="list-style-type: none"> 1) Диверсификация поставщиков сырья для снижения внешней зависимости;

3) Повышенные издержки производства; 4) Недостаточная квалификация отдельных категорий менеджмента; 5) Зависимость от ограниченного круга поставщиков сырья.	масштабирования производства; 3) Повышение квалификации персонала через инвестирование в обучение.	2) Проведение обучения персонала в сфере продаж и клиентского сервиса; 3) Поиск и освоение новых рынков сбыта для диверсификации выручки.
--	---	--

3) Анализ внешней среды указывает на наличие значительного потенциала для стратегического развития предприятия. В качестве приоритетных направлений выступают расширение присутствия на внутреннем рынке и выход на зарубежные сегменты. Для реализации данного потенциала обоснованным представляется формирование собственной розничной инфраструктуры, что при условии эффективного позиционирования бренда, привлечения квалифицированных кадров в торговую сеть и активной работы по расширению продуктовой линейки, будет способствовать устойчивому росту деловой активности и укреплению рыночных позиций ООО «ПАРТНЕР ПАК».

Проведённый в данном разделе анализ финансового состояния ООО «ПАРТНЕР ПАК» позволил выявить ключевые характеристики текущего положения предприятия, определить уровень его ликвидности, рентабельности и финансовой устойчивости. Однако для более полного представления об экономической эффективности деятельности организации необходимо дополнительно рассмотреть один из важнейших итоговых показателей – прибыль. В связи с этим в следующем подразделе будет осуществлён всесторонний анализ динамики, структуры и факторов формирования прибыли предприятия.

2.3 Анализ прибыли предприятия ООО «ПАРТНЕР ПАК»

Как было указано в части 1 главы 1 настоящей выпускной квалификационной работы, прибыль представляет собой часть чистого дохода, остающегося у хозяйствующего субъекта после реализации продукции, и

определяется как разность между общей выручкой и полной себестоимостью проданных товаров.

В рамках анализа процесса формирования прибыли ключевое внимание уделяется оценке следующих показателей: валовой прибыли, прибыли от основной деятельности (продаж), прибыли до налогообложения, а также чистой прибыли предприятия.

Рассмотрим в таблице 2.6 динамику основных показателей прибыли ООО «ПАРТНЕР ПАК» за 2024 – 2022 годы.

Таблица 2.6 – Показатели прибыли ООО «ПАРТНЕР ПАК» за 2022 – 2024 годы

Показатели	Сумма, тыс. руб.			Отклонение (+, -)		Темп изменения, %	
	2022г.	2023г.	2024г.	2023г. к 2022г.	2024г. к 2023г.	2023г. к 2022г.	2024г. к 2023г.
Валовая прибыль (убыток)	499 719	572 387	584 974	72 668	12 587	114,54	102,20
Прибыль (убыток) от продаж	153 976	158 852	150 386	4 876	-8 466	103,17	94,67
Прибыль (убыток) до налогообложения	104 517	108 981	70 963	4 464	-38 018	104,27	65,12
Чистая прибыль (убыток)	82 290	85 504	56 063	3 214	-29 441	103,91	65,57

На основе анализа динамики ключевых показателей прибыли ООО «ПАРТНЕР ПАК» за 2022 – 2024 годы можно сформулировать следующие выводы:

1) Валовая прибыль. В течение рассматриваемого периода наблюдается положительная динамика валовой прибыли. В 2023 году по сравнению с 2022 годом показатель увеличился на 72 668 тыс. руб., что соответствует темпу роста 14,54%. В 2024 году рост продолжился, хотя и замедлился: увеличение составило лишь 12 587 тыс. руб. (темп – 2,20%). Такая тенденция указывает на устойчивость операционной деятельности предприятия и относительную стабильность производственной эффективности.

2) Прибыль от продаж. В 2023 году прибыль от основной деятельности возросла на 4 876 тыс. руб. (темп роста – 3,17%), однако в 2024 году данный показатель сократился на 8 466 тыс. руб. (снижение на 5,33%). Это

может свидетельствовать о повышении удельных расходов, в том числе коммерческих и управленческих, что требует пересмотра затратной политики и оптимизации внутренних процессов.

3) Прибыль до налогообложения. Прибыль до налогообложения в 2023 году выросла на 4 464 тыс. руб. по отношению к 2022 году (темп – 4,27%). В 2024 году зафиксировано значительное снижение данного показателя на 38 018 тыс. руб., что составляет падение на 34,88%. Подобная динамика может быть следствием увеличения прочих расходов или изменения в структуре внереализационных доходов и убытков.

4) Чистая прибыль. Чистая прибыль в 2023 году также демонстрировала рост – на 3 214 тыс. руб. (темп – 3,91%). Однако в 2024 году наблюдается существенное сокращение чистой прибыли на 29 441 тыс. руб., что соответствует снижению на 34,43%. Это указывает на ухудшение финансовых итогов и может быть обусловлено как снижением прибыли до налогообложения, так и ростом налоговых обязательств или иных непроизводственных расходов.

На рисунке 2.1 представлена динамика ключевых показателей прибыли за 2024 – 2022 годы.

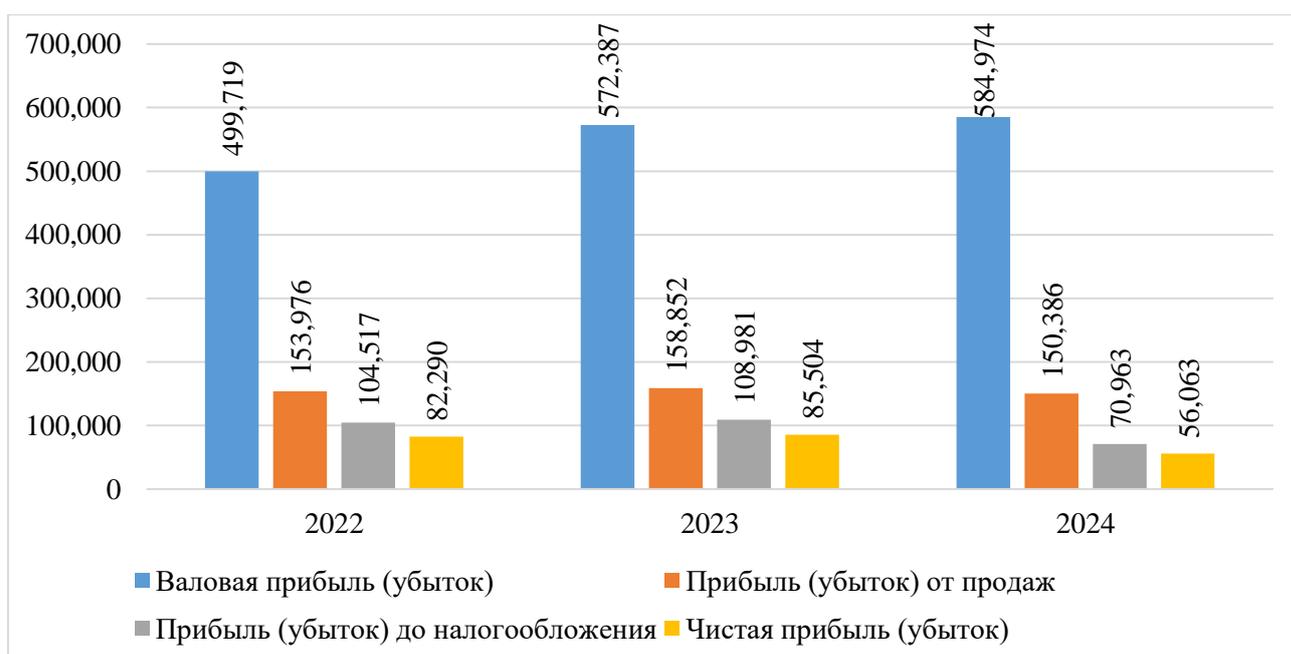


Рисунок 2.1 – Динамика показателей прибыли ООО «ПАРТНЕР ПАК» за 2022 – 2024 годы

Анализ прибыли предприятия за 2022 – 2024 годы позволяет сделать вывод, что несмотря на положительные результаты в 2023 году, в 2024 году произошло снижение ключевых финансовых показателей, особенно чистой и доналоговой прибыли. Это свидетельствует о наличии внутренних и внешних факторов, негативно влияющих на экономическую устойчивость компании. В целях стабилизации и повышения рентабельности рекомендуется разработать и внедрить меры по контролю и снижению затрат, а также совершенствовать сбытовую и налоговую стратегии.

Анализ факторов, воздействующих на валовую прибыль ООО «ПАРТНЕР ПАК» за 2022 – 2024 годы, представлен в таблице 2.7.

Таблица 2.7 – Показатели, влияющие на валовую прибыль ООО «ПАРТНЕР ПАК» за 2022 – 2024 годы

Показатели	Сумма, тыс. руб.			Отклонение (+, –)		Темп изменения, %	
	2022г.	2023г.	2024г.	2023г. к 2022г.	2024г. к 2023г.	2023г. к 2022г.	2024г. к 2023г.
Выручка	1 003 167	1 163 018	1 150 942	159 851	-12 076	115,93	98,96
Себестоимость продаж	503 448	590 631	565 968	87 183	-24 663	117,32	95,82
Валовая прибыль (убыток)	499 719	572 387	584 974	72 668	12 587	114,54	102,20

Анализ данных, представленных в таблице 2.7, свидетельствует о следующей динамике показателей, влияющих на формирование валовой прибыли ООО «ПАРТНЕР ПАК» в период с 2022 по 2024 годы:

Выручка предприятия в 2023 году увеличилась на 159 851 тыс. руб., что составляет прирост на 15,93% по сравнению с 2022 годом. Однако в 2024 году наблюдается незначительное снижение объема выручки – на 12 076 тыс. руб. (–1,04%). Это может свидетельствовать о временных трудностях в реализации продукции или насыщении рыночной ниши.

Себестоимость продаж демонстрирует аналогичную тенденцию: в 2023 году она увеличилась на 87 183 тыс. руб. (рост на 17,32%), что опережает темп роста выручки, а в 2024 году снизилась на 24 663 тыс. руб. (-4,18%). Динамика свидетельствует о предпринимаемых мерах по оптимизации производственных затрат, что особенно проявилось в 2024 году.

Валовая прибыль за анализируемый период демонстрирует положительную тенденцию. В 2023 году она выросла на 72 668 тыс. руб. (14,54%), а в 2024 году – на 12 587 тыс. руб. (2,20%). Несмотря на некоторое сокращение выручки, рост валовой прибыли в 2024 году указывает на повышение рентабельности за счёт снижения себестоимости и эффективного управления затратами.

Таким образом, можно заключить, что в 2023 году предприятие реализовало стратегию активного расширения продаж, сопровождающуюся ростом затрат, а в 2024 году акцент был смещён в сторону повышения эффективности внутренней производственной деятельности, что позволило сохранить положительную динамику валовой прибыли, несмотря на снижение объема реализации. Данные изменения свидетельствуют о высоком уровне управляемости предприятием и адаптивности к изменяющимся рыночным условиям.

На рисунке 2.2 представлена динамика показателей, формирующих на валовую прибыль ООО «ПАРТНЕР ПАК».



Рисунок 2.2 – Динамика показателей, формирующих валовую прибыль
ООО «ПАРТНЕР ПАК» за 2022 – 2024 годы

В таблице 2.8 проведен анализ показателей, формирующих прибыль от продаж ООО «ПАРТНЕР ПАК» за 2022 – 2024 годы.

Таблица 2.8 – Анализ показателей, формирующих прибыль от продаж ООО «ПАРТНЕР ПАК» за 2022 – 2024 годы

Показатели	Сумма, тыс. руб.			Отклонение (+, -)		Темп изменения, %	
	2022г.	2023г.	2024г.	2023г. к 2022г.	2024г. к 2023г.	2023г. к 2022г.	2024г. к 2023г.
Валовая прибыль (убыток)	499 719	572 387	584 974	72 668	12 587	114,54	102,20
Коммерческие расходы	345 743	413 535	434 588	67 792	21 053	119,61	105,09
Прибыль (убыток) от продаж	153 976	158 852	150 386	4 876	-8 466	103,17	94,67

Анализ показателей, влияющих на прибыль от продаж ООО «ПАРТНЕР ПАК» в период с 2022 по 2024 годы, позволяет сделать следующие выводы:

В течение анализируемого периода валовая прибыль демонстрировала положительную динамику. В 2023 году по сравнению с 2022 годом она увеличилась на 72 668 тыс. руб. или на 14,54%, а в 2024 году по отношению к 2023 году рост составил 12 587 тыс. руб., что эквивалентно 2,20%. Это свидетельствует о сохранении общего тренда на увеличение производственного результата и укрепление рентабельности основной деятельности.

Коммерческие расходы в 2023 году возросли на 67 792 тыс. руб. (или на 19,61%), а в 2024 году увеличились на 21 053 тыс. руб. (или на 5,09%). Рост коммерческих расходов опережает темпы прироста валовой прибыли, что негативно влияет на финансовый результат от основной деятельности.

Несмотря на увеличение валовой прибыли, прибыль от продаж в 2023 году увеличилась лишь на 4 876 тыс. руб. (3,17%), а в 2024 году зафиксировано её снижение на 8 466 тыс. руб. (-5,33%). Данная тенденция указывает на ухудшение эффективности управления затратами, в частности коммерческими

расходами, и свидетельствует о снижении результативности основной деятельности.

Таким образом, несмотря на положительную динамику валовой прибыли, рост издержек, оказывает давление на итоговую прибыль от продаж. Это требует от руководства компании пересмотра стратегий затратного управления и оптимизации процессов, влияющих на сбытовую деятельность.

На рисунке 2.3 представлена динамика показателей, формирующих прибыль от продаж ООО «ПАРТНЕР ПАК» за 2022 – 2024 годы.



Рисунок 2.3 – Динамика показателей, формирующих прибыль от продаж ООО «ПАРТНЕР ПАК» за 2022 – 2024 годы

В таблице 2.9 проведен анализ показателей, формирующих прибыль до налогообложения ООО «ПАРТНЕР ПАК» за 2022 – 2024 годы.

Таблица 2.9 – Анализ показателей, формирующих прибыль (убыток) до налогообложения ООО «ПАРТНЕР ПАК» за 2022 – 2024 годы

Показатели	Сумма, тыс. руб.			Отклонение (+, –)		Темп изменения, %	
	2022г.	2023г.	2024г.	2023г. к 2022г.	2024г. к 2023г.	2023г. к 2022г.	2024г. к 2023г.
Прибыль (убыток) от продаж	153 976	158 852	150 386	4 876	-8 466	103,17	94,67
Проценты к уплате	41 515	39 363	70 900	-2 152	31 537	94,82	180,12
Прочие доходы	12 092	14 625	2 946	2 533	-11 679	120,95	20,14
Прочие расходы	20 036	25 133	11 469	5 097	-13 664	125,44	45,63

Прибыль (убыток) до налогообложения	104 517	108 981	70 963	4 464	-38 018	104,27	65,12
-------------------------------------	---------	---------	--------	-------	---------	--------	-------

Анализ показателей, оказывающих влияние на прибыль (убыток) до налогообложения ООО «ПАРТНЕР ПАК» за 2022–2024 годы, позволяет выявить как позитивные, так и негативные тенденции в финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

Прибыль от продаж в 2023 году увеличилась по сравнению с 2022 годом на 4 876 тыс. руб., или на 3,17%, что свидетельствует о положительной динамике основного вида прибыли. Однако уже в 2024 году она снизилась на 8 466 тыс. руб., или на 5,33%, что может указывать на рост коммерческих и управленческих расходов или снижение эффективности основной деятельности.

Проценты к уплате демонстрируют существенный рост в 2024 году: увеличение на 31 537 тыс. руб., или на 80,12% по сравнению с предыдущим годом. Это свидетельствует о росте долговой нагрузки предприятия и увеличении стоимости привлеченных заёмных средств, что негативно сказывается на формировании прибыли до налогообложения.

Прочие доходы в 2023 году увеличились на 2 533 тыс. руб. (на 20,95%), но уже в 2024 году резко сократились на 11 679 тыс. руб. (на 79,86%). Такая волатильность свидетельствует об отсутствии стабильности в доходах, не связанных с основной деятельностью, и указывает на необходимость пересмотра стратегии формирования прочих доходов.

Прочие расходы выросли в 2023 году на 5 097 тыс. руб., или на 25,44%, но в 2024 году снизились на 13 664 тыс. руб. (на 54,37%). Это снижение может быть результатом внедрения мер по оптимизации непрофильных расходов.

Прибыль до налогообложения, как интегральный финансовый результат, в 2023 году увеличилась на 4 464 тыс. руб. (на 4,27%), однако в 2024 году сократилась на 38 018 тыс. руб. (на 34,88%). Такое резкое снижение обусловлено совокупным влиянием увеличения процентных расходов и

уменьшения прочих доходов, что указывает на необходимость пересмотра финансовой стратегии и повышения управленческой эффективности.

Несмотря на положительную динамику прибыли от основной деятельности в 2023 году, в 2024 году наблюдается общее снижение прибыли до налогообложения. Это снижение обусловлено ростом процентных расходов и снижением прочих доходов, что требует усиления контроля за структурой расходов, повышения эффективности привлечения финансовых ресурсов и стабилизации доходов от прочей деятельности.

На рисунке 2.4 представлена динамика показателей, формирующих прибыль (убыток) до налогообложения ООО «ПАРТНЕР ПАК» за 2022 – 2024 годы.

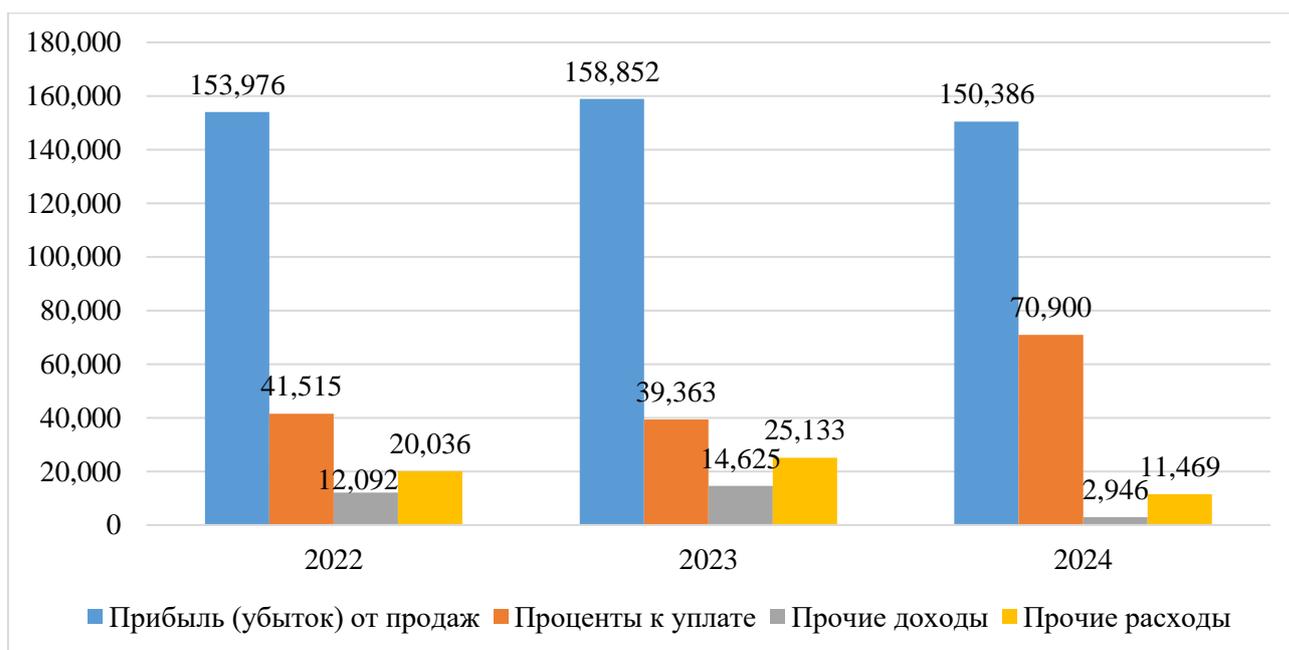


Рисунок 2.4 – Динамика показателей, формирующих прибыль (убыток) до налогообложения ООО «ПАРТНЕР ПАК» за 2022 – 2024 годы

Анализ показателей, формирующих чистую прибыль ООО «ПАРТНЕР ПАК» за 2022 – 2024 годы представлен в таблице 2.10.

Таблица 2.10– Анализ показателей, формирующих чистую прибыль ООО «ПАРТНЕР ПАК» за 2022 – 2024 годы

Показатели	Сумма, тыс. руб.			Отклонение (+, -)		Темп изменения, %	
	2022г.	2023г.	2024г.	2023г. к 2022г.	2024г. к 2023г.	2023г. к 2022г.	2024г. к 2023г.
Прибыль (убыток) до налогообложения	104 517	108 981	70 963	4 464	(38 018)	104,27	65,12
Налог на прибыль	22 227	23 477	14 900	1 250	(8 577)	105,62	63,47
Чистая прибыль (убыток)	82 290	85 504	56 063	3 214	(29 441)	103,91	65,57

На основании данных из таблицы 2.10, проведён анализ динамики показателей, оказывающих влияние на величину чистой прибыли ООО «ПАРТНЕР ПАК» за 2022–2024 годы.

В 2023 году наблюдается умеренный рост финансовых результатов: прибыль до налогообложения увеличилась на 4 464 тыс. руб. или на 4,27% по сравнению с 2022 годом, достигнув 108 981 тыс. руб. Это сопровождалось соответствующим увеличением налоговых обязательств — на 1 250 тыс. руб. (+5,62%). Чистая прибыль при этом также продемонстрировала положительную динамику, увеличившись на 3 214 тыс. руб., что составляет прирост на 3,91%. Указанные данные могут свидетельствовать об эффективной работе компании по управлению доходами и расходами в условиях стабильного рыночного спроса.

Однако в 2024 году фиксируется существенное ухудшение финансовых результатов. Прибыль до налогообложения снизилась на 38 018 тыс. руб., что соответствует падению на 34,88% по сравнению с 2023 годом. Это отразилось и на сумме налога на прибыль, которая уменьшилась на 8 577 тыс. руб. (–36,53%), и, соответственно, на чистой прибыли. Последняя сократилась на 29 441 тыс. руб., что эквивалентно снижению на 34,43%.

Снижение темпов прироста и абсолютных значений прибыли в 2024 году указывает на возможные внутренние дисбалансы или внешние неблагоприятные факторы, повлиявшие на деятельность предприятия, такие как рост конкуренции, снижение продаж или повышение издержек. Существенное падение чистой прибыли может также отражать недостаточную

адаптацию к изменяющимся условиям рыночной среды или неэффективность реализуемых управленческих решений.

Таким образом, несмотря на положительную динамику в 2023 году, результаты 2024 года свидетельствуют о необходимости пересмотра сбытовой, производственной и финансовой политики предприятия с целью восстановления устойчивой рентабельности и обеспечения долгосрочной финансовой стабильности.

На рисунке 2.5 представлена динамика показателей, формирующих чистую прибыль (убыток) ООО «ПАРТНЕР ПАК» за 2022 – 2024 годы.

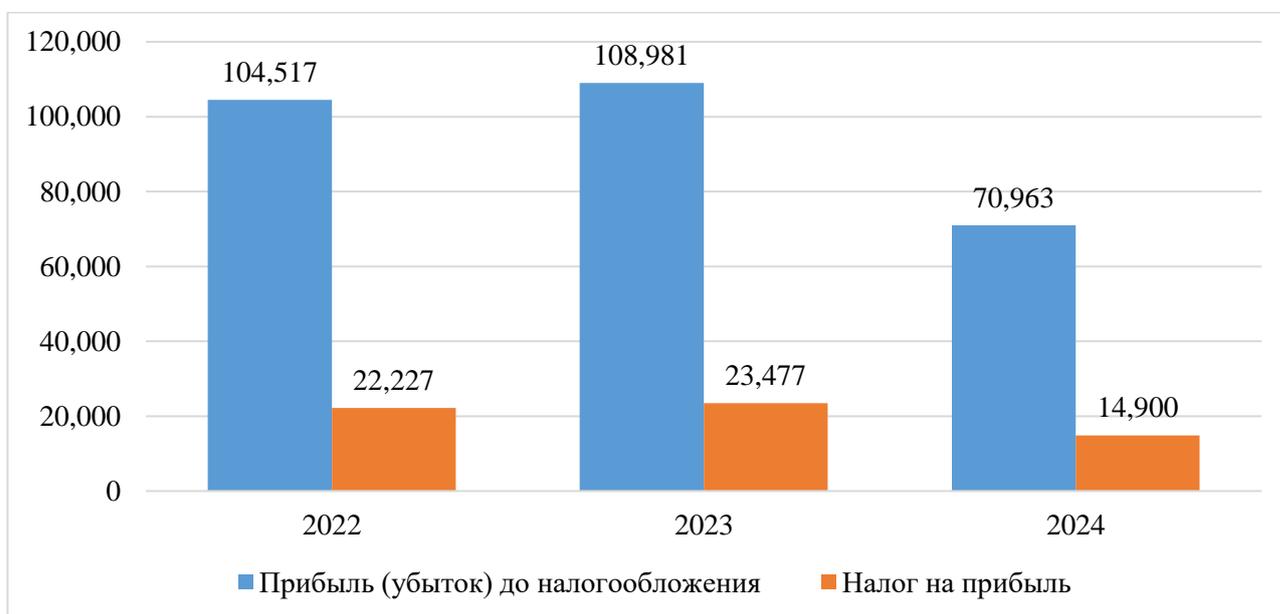


Рисунок 2.5 – Динамика показателей, формирующих чистую прибыль (убыток) ООО «ПАРТНЕР ПАК» за 2022 – 2024 годы

Определим влияние факторов на рентабельность чистой прибыли ООО «ПАРТНЕР ПАК». В таблицах 2.11 и 2.12 продемонстрирован факторный анализ изменения рентабельности чистой прибыли за 2022 - 2024 годы.

Таблица 2.11 – Факторный анализ изменения рентабельности чистой прибыли ООО «ПАРТНЕР ПАК» за 2022 – 2023 годы

Факторы	2023	2022	Отклонение, руб.	Изменения, %
---------	------	------	------------------	--------------

Выручка	1 163 018	1 003 167	159 851	14,76%
Себестоимость продаж	(590 631)	(503 448)	(87 183)	(8,69%)
Управленческие расходы	(413 535)	(345 743)	(67 792)	(6,76%)
Прочие доходы и расходы	(49 871)	(49 459)	(-412)	(0,04%)
Налоги	(23 477)	(22 227)	(1 250)	(0,12%)
Чистая прибыль	85 504	82 290	3 214	
Рентабельность чистой прибыли	7,35%	8,20%	(0,85%)	(0,85%)

В результате проведённого факторного анализа рентабельности чистой прибыли ООО «ПАРТНЕР ПАК» за 2022 – 2023 годы следует, что в 2023 году по сравнению с 2022 годом наблюдается увеличение выручки на 14,76%, что сопровождалось ростом себестоимости продаж на 8,69% и управленческих расходов на 6,76%. Несмотря на незначительное увеличение налоговой нагрузки (0,12%) и стабильность прочих доходов и расходов, уровень рентабельности чистой прибыли снизился на 0,85 % (с 8,20% до 7,35%). Это свидетельствует о росте затрат, опережающем темпы прироста прибыли, и указывает на снижение эффективности управленческих решений в условиях расширения объемов реализации.

Таблица 2.12 – Факторный анализ изменения рентабельности чистой прибыли ООО «ПАРТНЕР ПАК» за 2023 – 2024 годы

Факторы	2024	2023	Отклонение, руб.	Изменения, %
Выручка	1 150 942	1 163 018	(12 076)	(0,99%)
Себестоимость продаж	(565 968)	(590 631)	24 663	2,12%
Управленческие расходы	(434 588)	(413 535)	(21 053)	(1,81%)
Прочие доходы и расходы	(79 423)	(49 871)	(29 552)	(2,54%)
Налоги	(14 900)	(23 477)	8 577	0,74%
Чистая прибыль	56 063	85 504	(29 441)	
Рентабельность чистой прибыли	4,87%	7,35%	(2,48%)	(2,48%)

В результате проведённого факторного анализа рентабельности чистой прибыли ООО «ПАРТНЕР ПАК» за 2023 – 2024 годы следует, что в 2024 году по сравнению с 2023 годом ситуация ухудшилась: при снижении выручки на

0,99% произошло увеличение управленческих расходов на 1,81% и значительное расширение отрицательного сальдо прочих доходов и расходов – на 2,54%. Несмотря на снижение налоговых платежей на 0,74%, чистая прибыль сократилась на 29 441 тыс. руб., а рентабельность чистой прибыли снизилась на 2,48 % и составила 4,87%. Подобная динамика указывает на падение финансовой устойчивости и снижение эффективности операционной деятельности предприятия. Существенное влияние на итоговый результат оказало ухудшение структуры прочих доходов и расходов, что может свидетельствовать о непрофильных убытках или неэффективном управлении внереализационными операциями.

За анализируемый период проведенный факторный анализ рентабельности чистой прибыли ООО «ПАРТНЕР ПАК» показал разнонаправленные тенденции в динамике ключевых финансовых показателей. Таким образом, наблюдаемая в 2024 году отрицательная динамика рентабельности чистой прибыли требует разработки и внедрения комплекса мер по оптимизации управленческих расходов, повышению качества финансового планирования и усилению контроля за результатами прочей деятельности предприятия.

В ходе проведенного анализа деятельности ООО «ПАРТНЕР ПАК» во второй главе были изучены ключевые аспекты его функционирования. Дана организационно-экономическая характеристика предприятия, охарактеризовано его финансовое состояние, а также подробно рассмотрены параметры формирования и распределения прибыли за 2022–2024 годы.

Результаты анализа показали, что, несмотря на наличие положительных тенденций в динамике выручки и отдельных показателей рентабельности, финансовая устойчивость предприятия сталкивается с определёнными трудностями. Это выражается в снижении уровня чистой прибыли в 2024 году, росте управленческих расходов, а также в неравномерности структуры доходов и затрат. Выявленные факторы свидетельствуют о необходимости повышения

эффективности управления издержками и оптимизации механизмов распределения прибыли.

Таким образом, логическим продолжением проведённого анализа становится разработка комплекса рекомендаций, направленных на повышение эффективности процессов формирования, распределения и использования прибыли ООО «ПАРТНЕР ПАК». Эти вопросы будут подробно рассмотрены в следующей третьей главе выпускной квалификационной работы.

3 РАЗРАБОТКА РЕКОМЕНДАЦИЙ ПО ФОРМИРОВАНИЮ И РАСПРЕДЕЛЕНИЮ ПРИБЫЛИ ПРЕДПРИЯТИЯ ООО «ПАРТНЕР ПАК»

3.1 Проблемы, выявленные в ходе анализа прибыли ООО «ПАРТНЕР ПАК»

На основании анализа, представленного во второй главе выпускной квалификационной работы, можно выделить следующие ключевые проблемы, влияющие на формирование и использование прибыли ООО «ПАРТНЕР ПАК»:

Отсутствие устойчивой динамики чистой прибыли. Несмотря на положительные показатели в 2023 году, в 2024 году зафиксировано значительное снижение чистой прибыли (на 34,43%), что свидетельствует о нестабильности конечного финансового результата. Это может быть связано с ростом непроизводительных расходов или снижением операционной эффективности.

Рост коммерческих расходов при снижении прибыли от продаж. Анализ показал, что прибыль от продаж в 2024 году снизилась на 5,33%, несмотря на снижение себестоимости. Такая тенденция указывает на нерациональное распределение ресурсов и недостаточную результативность сбытовой и маркетинговой стратегии.

Непропорциональный рост выручки и себестоимости. Темпы роста себестоимости в 2023 году (17,32%) превысили темпы роста выручки (15,93%), что указывает на отсутствие эффективного контроля за затратами на производство.

Слабая работа с прочими доходами и расходами. В 2024 году наблюдается увеличение прочих расходов при снижении прочих доходов, что отрицательно сказывается на прибыли до налогообложения. Это может свидетельствовать о неэффективной финансовой политике в части управления внереализационными операциями.

Отсутствие стабильности в валовой и операционной рентабельности Несмотря на рост валовой прибыли, рентабельность основной деятельности демонстрирует колебания, что свидетельствует о необходимости пересмотра стратегий ценообразования, закупок и производственного планирования.

Недостаточное внимание к стратегическому управлению прибылью В анализе отсутствуют признаки системного подхода к управлению прибылью: не выделяются целевые нормативы, не рассматриваются резервы роста, отсутствует фокус на реинвестирование как инструмент устойчивого развития.

Таким образом, выявленные проблемы указывают на необходимость комплексной модернизации системы управления прибылью ООО «ПАРТНЕР ПАК» с акцентом на сокращение издержек, повышение эффективности продаж, укрепление финансовой устойчивости и реализацию стратегии устойчивого роста, что и будет рассмотрено в третьей главе.

В условиях рыночной экономики ключевым ориентиром деятельности хозяйствующего субъекта является достижение наибольшей величины прибыли, что обуславливает выбор стратегии максимизации прибыли в качестве основного критерия оценки экономической эффективности функционирования ООО «ПАРТНЕР ПАК». При этом обязательным условием становится обеспечение устойчивой конкурентоспособности реализуемой продукции.

Для достижения целевых ориентиров по прибыли предприятию целесообразно сосредоточить усилия на расширении объемов реализации, возможном корректировке ценовой политики, оптимизации затрат на производство и сбыт продукции, а также снижении себестоимости за счёт уменьшения материалоёмкости и трудоёмкости выпуска. Повышение оборачиваемости оборотных активов также выступает важным резервом роста прибыли.

Расширение объёмов реализации возможно при условии повышения конкурентных характеристик продукции, что требует акцента на её качественные параметры. В данном контексте целесообразным представляется

формирование эффективной маркетинговой стратегии, включающей систематическое исследование рыночного спроса, изучение потребительских предпочтений, выход на новые сегменты рынка и развитие каналов товарного продвижения. Существенную роль в этом процессе играет повышение результативности рекламной деятельности и формирование лояльности потребителей.

Снижение издержек производственного характера может быть достигнуто посредством внедрения ресурсосберегающих технологий, применения современного оборудования, повышения уровня организации труда и производственного процесса. Важным направлением является стимулирование производственной активности персонала путём эффективного сочетания морального и материального поощрения.

Кроме того, необходимо разработать комплекс дополнительных мероприятий, направленных на снижение себестоимости продукции, что обеспечит прирост прибыли и, как следствие, будет способствовать росту показателей рентабельности активов и капитала, формируя основу для долгосрочной финансовой устойчивости и развития предприятия.

3.2 Мероприятия, нацеленные на оптимизацию процессов формирования и распределения прибыли ООО «ПАРТНЕР ПАК»

На основе выявленных в процессе анализа проблемных аспектов в деятельности ООО «ПАРТНЕР ПАК» представляется целесообразным реализация комплекса мероприятий, направленных на совершенствование процессов формирования и рационального распределения прибыли.

Первое мероприятие: внедрение нового программного продукта.

Данный программный продукт позволит повысить согласованность работы различных структурных подразделений ООО «ПАРТНЕР ПАК» и

позволит автоматизировать важнейшие области компании: бухгалтерию, торговлю, склад, расчет зарплаты, кадровый учет.

В условиях современных экономических условий прослеживается устойчивая тенденция к усилению требований к качественным характеристикам бизнес-процессов, что обуславливает необходимость их постоянного совершенствования со стороны предпринимательских структур. Существенное значение в данном контексте приобретают информационные технологии, которые способствуют интенсификации производственных процессов за счёт повышения их результативности. Это выражается как в улучшении временных показателей выполнения операций, так и в росте эффективности использования материальных ресурсов, что в совокупности ведёт к снижению транзакционных издержек и формированию более устойчивой организационной среды.

В значительном числе организаций вопрос автоматизации процессов, связанных с предоставлением отсрочки платежа и последующим управлением дебиторской задолженностью, остаётся без должного внимания. Отсутствие системного подхода к взаимодействию с контрагентами – включая анализ их платёжеспособности, контроль сроков погашения задолженности и реализацию мер по взысканию просроченных обязательств – приводит к затруднениям в текущей деятельности предприятия. Вследствие этого может происходить сокращение оборотного капитала, а также накапливание непоплаченных обязательств, что негативно влияет на финансовую устойчивость компании.

Кроме того, участие человека в процессе оценки надёжности контрагентов сопряжено с риском ошибок и субъективных упущений, что может стать причиной возникновения новых задолженностей в будущем. Следует подчеркнуть, что качественный анализ контрагента представляет собой лишь один из элементов комплексной стратегии по предупреждению и снижению объёма дебиторской задолженности. Эффективное управление данной сферой предполагает регулярную реализацию комплекса мероприятий, направленных на контроль и сокращение просроченных долгов, что

способствует повышению платёжной дисциплины и финансовой устойчивости организации.

Во избежание негативных последствий, выражающихся в снижении уровня прибыли предприятия, представляется целесообразным внедрение комплекса мер, направленных на оптимизацию управления дебиторской задолженностью. В рамках данной стратегии необходимо обеспечить:

- формирование и поддержание системы регулярного учета дебиторской задолженности, позволяющей оперативно отслеживать финансовые обязательства контрагентов;

- проведение всестороннего анализа платежеспособности контрагентов на этапе принятия решений о предоставлении отсрочек платежей, что способствует минимизации рисков невозвратов;

- организацию постоянной и целенаправленной работы с партнерами, допустившими просрочку исполнения обязательств, с целью своевременного снижения объема просроченной дебиторской задолженности и укрепления финансовой стабильности предприятия.

В связи с вышеизложенным, обоснованной представляется необходимость внедрения учетно-аналитической информационной системы, обладающей функциональными возможностями, позволяющими эффективно реализовывать задачи по мониторингу, анализу и управлению дебиторской задолженностью в рамках финансово-экономической деятельности предприятия.

В текущей организационной модели ООО «ПАРТНЕР ПАК» наблюдается фрагментация процессов обработки финансовой информации: предприятие использует одновременно программные продукты «1С:Бухгалтерия 8.3» и «1С:Предприятие 7.7», что требует от бухгалтерских сотрудников ежедневной загрузки данных в обе системы. Такая дублирующая работа снижает эффективность и повышает вероятность ошибок. Помимо этого, ведение реестра платежей и сверка расчетов с контрагентами находятся в компетенции финансового отдела, в то время как оказание услуг и взаимодействие с

клиентами осуществляет менеджер по продажам. Необходимость постоянного согласования информации о задолженности с финансовым отделом для исключения случаев просрочек или неоплаты приводит к замедлению процессов, возникновению рисков человеческого фактора и потенциальных конфликтов интересов между подразделениями.

В ООО «ПАРТНЕР ПАК» в настоящее время контроль и учет дебиторской задолженности осуществляется с использованием электронных таблиц Excel. Несмотря на то, что данная система была изначально разработана для упрощения внутреннего учета, при увеличении количества клиентов и объемов выставляемых счетов её функциональных возможностей становится недостаточно. Учет в Excel при существующих масштабах деятельности предприятия утрачивает экономическую целесообразность и сопряжён с высокими рисками ошибок в результате ручного ввода, а также снижением оперативности в формировании аналитической информации.

Основная проблема заключается не только в значительных трудозатратах на ведение учета, но и в высокой вероятности искажений данных, способных привести к принятию неэффективных управленческих решений. Кроме того, отсутствие автоматизации ограничивает возможности для своевременного анализа задолженности и затрудняет мониторинг текущего состояния расчетов с контрагентами.

Рациональным решением в данной ситуации выступает внедрение автоматизированной системы контроля дебиторской задолженности в рамках интегрированной платформы управления предприятием. Проведённый анализ программных продуктов, представленных на рынке, позволяет заключить, что наилучшим вариантом для комплексной автоматизации учета и управления хозяйственной деятельностью в условиях ООО «ПАРТНЕР ПАК» является внедрение программного продукта «1С:Комплексная автоматизация».

Программный продукт «1С:Комплексная автоматизация» представляет собой интегрированное решение, направленное на формирование единой информационной среды на уровне предприятия, охватывающей ключевые

функции управления и учета, обеспечивает автоматизацию таких направлений деятельности, как бухгалтерский учет, управление торговыми операциями, складской учет, расчет заработной платы и кадровое администрирование.

Функциональные возможности «1С:Комплексная автоматизация» способствуют повышению согласованности работы различных структурных подразделений организации, а также обеспечивают эффективное взаимодействие с внешними контрагентами, включая клиентов, поставщиков и деловых партнеров. Платформа обладает мультиплатформенной совместимостью, позволяя пользователям осуществлять доступ к системе с различных операционных систем: Windows, Mac OS, Linux, а также через web-интерфейс. Среди ключевых характеристик следует выделить объектно-ориентированный подход к построению системы: все функциональные блоки предприятия имеют возможность параллельной работы с актуальной информацией в режиме реального времени, что обеспечивает прозрачность процессов и ускоряет управленческие циклы.

Дополнительным преимуществом выступает стандартизированный интерфейс, который не требует ручного создания форм с нуля, но при этом предоставляет разработчику возможность гибкой настройки визуального отображения объектов при необходимости.

В контексте управления дебиторской задолженностью в рассматриваемой конфигурации предусмотрены специализированные инструменты: документ «Карточка должника» и документ «Финансовые показатели контрагента», которые позволяют систематизировать учет, проводить аналитику и контролировать расчеты с покупателями.

Экономический эффект от внедрения выражается в снижении затрат, сопряженных с анализом контрагентов и управлением просроченной дебиторской задолженностью, а также в сокращении времени на принятие управленческих решений, касающихся долговых обязательств, что позволит повысить эффективность финансового управления без увеличения кадровых ресурсов.

Внедрение автоматизированной системы учета и контроля дебиторской задолженности способствует оптимизации трудозатрат сотрудников: перераспределение рабочего времени позволяет сосредоточить внимание на выполнении задач стратегического характера, при этом обеспечивая высокий уровень контроля за дебиторской задолженностью как составной частью финансовой политики организации.

Совершенствование подходов к управлению дебиторской задолженностью особенно важно для компаний, работающих в условиях рыночной экономики, где своевременное и точное администрирование краткосрочных активов напрямую влияет на уровень ликвидности и финансовой устойчивости.

Интеграция современных цифровых решений в систему управления предприятием является одним из ключевых факторов повышения эффективности финансово-хозяйственной деятельности. В этом контексте внедрение программного продукта «1С:Комплексная автоматизация» оказывает многоуровневое влияние на процессы формирования и распределения прибыли.

Во-первых, программный продукт обеспечивает централизованный учёт всех видов операций, включая производство, складской учёт, продажи, закупки, финансы и расчёты с контрагентами. Это позволяет предприятию в режиме реального времени отслеживать движение ресурсов и контролировать затраты. Благодаря своевременному выявлению излишних расходов, дублирующихся функций и неэффективных участков, предприятие получает возможность оптимизировать структуру затрат, что, в свою очередь, приводит к росту прибыли.

Во-вторых, автоматизация бизнес-процессов способствует повышению производительности труда административного и управленческого персонала. Уменьшение временных и трудовых затрат на обработку первичной документации, составление отчётности и проведение аналитических расчётов позволяет ускорить принятие управленческих решений и более гибко

реагировать на изменения внешней среды. Это повышает оперативную рентабельность и способствует росту операционной прибыли.

В-третьих, с помощью функционала «1С:Комплексная автоматизация» реализуется прозрачное управление дебиторской и кредиторской задолженностью, формируется платёжный календарь, устанавливаются лимиты и контрольные точки по исполнению договорных обязательств. Снижение уровня просроченной дебиторской задолженности положительно влияет на оборачиваемость капитала и снижает потребность в привлечении внешнего финансирования. Это косвенно снижает финансовую нагрузку на предприятие и способствует росту чистой прибыли.

В части распределения прибыли, внедрение «1С:Комплексная автоматизация» обеспечивает формирование достоверной и своевременной управленческой отчётности, позволяющей обоснованно принимать решения о направлениях использования прибыли. Прозрачность данных по видам деятельности, центрам финансовой ответственности и направлениям затрат способствует более взвешенному выбору при распределении чистой прибыли между дивидендами, инвестициями, резервами и фондами развития.

Таким образом, применение программного продукта «1С:Комплексная автоматизация» оказывает положительное влияние как на процессы формирования прибыли за счёт оптимизации затрат и повышения эффективности управления, так и на распределение прибыли, обеспечивая управляемость, прозрачность и стратегическую обоснованность принимаемых финансовых решений. Внедрение данной информационной системы становится не только техническим, но и экономическим фактором повышения устойчивости и конкурентоспособности предприятия.

Второе мероприятие: работа с дебиторской задолженностью.

В процессе осуществления хозяйственной деятельности при продаже товаров юридическим лицам у ООО «ПАРТНЕР ПАК» формируются краткосрочные и долгосрочные требования, объединенные в категорию дебиторской задолженности.

Для обеспечения эффективного управления данной составляющей оборотных активов необходимо последовательно реализовывать комплекс решений, отражённых в таблице 3.1

Таблица 3.1 – Основные факторы формирования дебиторской задолженности в ООО «ПАРТНЕР ПАК» и направления их устранения

Проблема	Решение	Ответственное лицо (подразделение)
1	2	3
Ненадлежащее исполнение должностных обязанностей сотрудников	Введение мер дисциплинарного воздействия в отношении работников за ненадлежащее исполнение должностных обязанностей	Исполнительный директор
Неплатежеспособность контрагента	1) Осуществление предварительной оценки платежеспособности контрагента с целью минимизации финансовых рисков; 2) воздержание от заключения договорных обязательств с организациями, вызывающими обоснованные сомнения в добросовестности исполнения своих обязательств по оплате поставленной продукции.	Менеджер по продажам
Существенные суммы дебиторской задолженности, при факте отгрузки товара по данному контрагенту	Осуществление процедуры взаимозачета между хозяйствующими субъектами, одновременно выступающими в роли поставщиков и покупателей, способствует сокращению объема дебиторской задолженности, что окажет положительное влияние на финансовую устойчивость организации, обеспечив повышение уровня ликвидности и оптимизацию расчетных операций.	Бухгалтерия
Задержка оплаты за отгруженный товар	Применение ценовых стимулов в форме скидок или надбавок в отношении отдельных контрагентов в зависимости от условий и сроков исполнения ими своих платежных обязательств (например, при досрочной либо отсроченной оплате) выступает инструментом финансового управления, направленным на оптимизацию расчетов и повышение эффективности контроля за дебиторской задолженностью.	Финансовый директор

Критический срок оплаты не наступил	<p>Внедрение комплекса уведомительных мероприятий в адрес покупателя, включающих:</p> <ul style="list-style-type: none"> – информирование о факте осуществления отгрузки продукции; – направление уведомления о размере текущей задолженности и сроках её погашения; – предварительное напоминание за 2 – 3 дня до наступления критической даты оплаты; – осуществление телефонного разговора с целью актуализации обязательств и напоминания о необходимости своевременного исполнения платёжных условий. 	Менеджер по продажам
-------------------------------------	--	----------------------

Окончание таблицы 3.1

1	2	3
Просрочка до 7 дней	В случае нарушения установленного срока оплаты – проведение телефонного разговора с целью установления причин просрочки и согласования приемлемого графика последующего исполнения финансовых обязательств.	Менеджер по продажам
	Приостановление поставок продукции до момента полного исполнения контрагентом своих платёжных обязательств.	Коммерческий директор
	Подготовка и направление контрагенту официального уведомления о возможности применения штрафных санкций в случае несвоевременного исполнения финансовых обязательств.	Финансовый директор
Просрочка от 7 до 30 дней	Применение штрафных санкций	Бухгалтерия
	Претензионное уведомление досудебного урегулирования спора;	Исполнительный директор
	Осуществление регулярных телефонных напоминаний и проведение переговоров с уполномоченными представителями контрагента.	Менеджер по продажам
Просрочка от 30 до 90 дней	Направление ответственного представителя компании в служебную командировку с целью досудебного урегулирования задолженности	Исполнительный директор
	Оформление и отправка письменной претензии в адрес должника заказным письмом с уведомлением о вручении	Исполнительный директор
Просрочка более 90 дней	Инициация судебного разбирательства путём подачи искового заявления в арбитражный суд	Исполнительный директор

Финансовые ресурсы, представляющие собой дебиторскую задолженность предприятия, при избыточном накоплении могут быть исключены из активного хозяйственного оборота, что оказывает деструктивное воздействие на общее финансовое состояние организации. Увеличение объема дебиторской задолженности чревато угрозой нарушения ликвидности и потенциальной утратой финансовой устойчивости, что способно привести к критическим последствиям для предприятия. В этой связи особую значимость приобретает необходимость обеспечения эффективного и регулярного контроля за состоянием расчетов с дебиторами со стороны бухгалтерской службы, что позволяет обеспечить своевременное и полное взыскание задолженности. При этом дебиторская задолженность должна быть экономически обоснованной и оправданной с точки зрения целесообразности её возникновения. Важно соблюдение баланса между стремлением к расширению клиентской базы посредством гибкой кредитной политики (включая отсрочку платежей и предоставление товарных кредитов) и минимизацией финансовых рисков, обусловленных изъятием средств из оборота и воздействием инфляционных факторов.

Одной из существенных проблем в управлении дебиторской задолженностью является недостаточно точная оценка платежеспособности контрагентов. Для повышения эффективности взаимодействия с заказчиками необходимо внедрение комплексной системы анализа и контроля. Рациональным решением в данном контексте может выступать разработка внутреннего перечня критериев оценки кредитоспособности клиентов, проведение проверки их финансовой репутации, включая анализ кредитной истории. В ряде случаев целесообразен обмен информацией с другими участниками рынка, включая конкурентов, с целью формирования базы данных по ненадежным контрагентам.

При этом следует учитывать, что излишне жесткая кредитная политика может привести к потере клиентской базы, в связи с чем предпочтительнее

формирование системы стимулирующих условий (льготы, скидки, рассрочки), способствующих укреплению партнерских отношений. Оптимальным подходом является проведение мероприятий по взысканию задолженности собственными силами, при невозможности их реализации – привлечение профессиональной юридической поддержки. Для улучшения текущей ситуации целесообразно внедрение следующих рекомендаций:

- оптимизация расчетных операций, включая своевременное оформление первичных документов и обеспечение предварительной оплаты со стороны контрагентов;

- реалистичная оценка неплатежеспособных дебиторов с последующим отражением таких обязательств в бухгалтерском учете как безнадежных;

- активизация мероприятий по возврату просроченной задолженности через направление официальных уведомлений, проведение телефонных переговоров и иных форм напоминаний;

- формирование системы мотивации сотрудников, ориентированной на снижение объема просроченной дебиторской задолженности, включая установление персональной ответственности за показатели взыскания;

- закрепление функции контроля над дебиторской и кредиторской задолженностью за уполномоченным специалистом с обязанностью формирования аналитической отчетности;

- рассмотрение возможности привлечения факторинговых инструментов как формы внебалансового финансирования;

- внедрение системы штрафных санкций за просрочку и предоставление скидок за досрочное исполнение обязательств;

- осуществление регулярного контроля и анализа состояния расчетов;

- использование механизма трансформации задолженности в долевое участие, в том числе посредством обмена долговых обязательств на акции предприятий-должников;

- реализация схем взаимозачетов, позволяющих компенсировать встречные обязательства;
- внедрение скидочной политики, стимулирующей ускоренное поступление денежных средств.

Ключевым направлением в управлении обязательствами выступает деятельность по контролю и регулированию дебиторской задолженности, поскольку по результатам проведённого анализа были выявлены её значительные объёмы, способные негативно повлиять на деловую активность предприятия и замедлить реализацию операционных процессов.

Рациональное управление дебиторской задолженностью является важнейшим элементом системы финансового менеджмента предприятия, оказывающим прямое влияние на уровень формируемой прибыли и её дальнейшее распределение. Дебиторская задолженность, отражающая сумму неоплаченных обязательств покупателей перед предприятием, представляет собой часть оборотного капитала, временно изъятую из хозяйственного оборота. Наличие значительных объёмов просроченной или сомнительной задолженности снижает ликвидность и затрудняет реализацию текущих финансово-хозяйственных задач.

Совершенствование механизмов управления дебиторской задолженностью позволяет ускорить оборачиваемость активов, снизить финансовые потери от неисполнения обязательств со стороны контрагентов, а также оптимизировать структуру доходов. Повышение эффективности системы расчётов с покупателями способствует своевременному поступлению денежных средств, что обеспечивает непрерывность операционного цикла и уменьшает потребность в привлечении заемных источников финансирования. В результате снижается стоимость капитала, что положительно отражается на величине валовой и чистой прибыли.

С точки зрения формирования прибыли, надлежащее управление дебиторской задолженностью способствует уменьшению финансовых и управленческих издержек, связанных с просроченными платежами,

необходимостью резервирования сомнительных долгов и затратами на взыскание. Выравнивание денежных потоков позволяет оптимизировать структуру затрат, повысить устойчивость предприятия и обеспечить реализацию стратегических задач в рамках бизнес-плана.

Что касается распределения прибыли, то своевременное поступление выручки от дебиторов формирует устойчивую базу для формирования чистой прибыли, доступной к распределению. При этом возрастают возможности предприятия по направлению части прибыли на дивиденды, развитие материально-технической базы, инвестиционные проекты, а также на пополнение резервного капитала.

Таким образом, совершенствование управления дебиторской задолженностью способствует не только стабилизации финансовых потоков, но и оказывает существенное воздействие на рост прибыли и эффективность её последующего использования. В современных условиях данное направление является приоритетным для повышения общей финансовой устойчивости и инвестиционной привлекательности предприятия.

Также должна быть разработано положение о премировании сотрудников это послужит мотивацией для сотрудников ООО «ПАРТНЕР ПАК», вовлеченных в процесс управления дебиторской задолженностью. Менеджеры должны быть заинтересованы в достижении запланированного уровня дебиторской задолженности.

Комплексное применение указанных мероприятий должен являться приоритетом для ООО «ПАРТНЕР ПАК», т.к. они поспособствуют не только снижению уровня дебиторской задолженности, но и обеспечению устойчивости финансовых потоков предприятия.

3.3 Оценка экономической эффективности предлагаемых рекомендаций

Произведем расчет экономической эффективности от предложенных рекомендаций.

1) Расчет предполагаемых затрат на внедрение программного обеспечения «1С:Комплексная автоматизация» приведён в таблице 3.2. Информация в таблице основана на данных, полученных в результате анализа рыночных предложений в области прикладных решений.

Таблица 3.2 – Затраты по внедрению «1С:Комплексная автоматизация»

Статьи расходов	Стоимость в месяц, тыс. руб.	Стоимость за год, тыс. руб.
Лицензия, единовременный платеж	0,00	253,00
Техническое сопровождение системы, ежемесячно	10,00	120,00
Итого расходов	X	373,00

Согласно расчетам, приведённым в таблице 3.2, суммарные затраты на внедрение программного продукта «1С:Комплексная автоматизация» составляют 373,00 тыс. руб., из которых 253,00 тыс. руб. приходится на единовременные расходы, связанные с приобретением программного обеспечения.

Для оценки эффективности рассматриваемого проекта предлагается применить методы инвестиционного анализа, что позволит определить уровень рентабельности и срок окупаемости вложений. Общий объем инвестиций составляет 373,00 тыс. руб., источником финансирования которых предполагается использование собственных средств предприятия, в частности – нераспределенной прибыли за 2024 год в размере 168 438 тыс. руб.

Среди методов оценки инвестиционной привлекательности проекта приоритетным является расчет чистого дисконтированного дохода (NPV), поскольку данный метод отражает финансовую целесообразность инвестиций с учетом временной стоимости денег. В рамках анализа применяется ставка

дисконтирования, установленная для ООО «ПАРТНЕР ПАК» на уровне 10% годовых.

Метод NPV основан на сопоставлении дисконтированных будущих поступлений от реализации проекта и первоначальных инвестиционных затрат. Расчет осуществляется по следующей формуле:

$$NVP = \sum_{t=1}^n \frac{D_t}{(1+p)^t} - I, \quad (3.1)$$

где, D_t – чистые денежные потоки за период t ;

I – первоначальные инвестиционные затраты;

p – ставка дисконтирования;

t – номер года;

n – продолжительность расчетного периода.

$$NVP = \frac{168\,438}{(1+0,1)^1} - 373 \approx 152\,752 \text{ тыс. руб.}$$

Чистый дисконтированный доход равен 152 752 тыс. руб. за 2024 год.

Проект, имеющий $NPV > 0$, следует считать успешным и в него стоит вкладывать. По итогам расчетов можно сделать вывод, что внедрение программного продукта «1С:Комплексная автоматизация» является эффективным, так как оно снизит величину дебиторской задолженности, что повлечет за собой рост чистой прибыли, а срок окупаемости данного проекта займет всего один год.

Эффективность внедрения данного программного продукта можно представить по нескольким пунктам:

– увеличение адекватности информации при анализе контрагента (введение и автоматический расчет дополнительных показателей позволяет принять наиболее оптимальное решение);

- снижение человеческого фактора при анализе клиентов;
- уменьшение риска возникновения дебиторской задолженности;
- увеличение эффективности политики управления с дебиторской задолженностью;
- увеличение контроля за работой по уменьшению дебиторской задолженности.

Внедрение «1С:Комплексная автоматизация» в ООО «ПАРТНЕР ПАК» позволит:

- автоматически оперативно обновлять данные о состоянии дебиторской задолженности и поступлении платежей от организаций-дебиторов;
- учитывать значимые условия договоров на оказание услуг (период отсрочки платежа, момент признания возникновения ДЗ и т.д.);
- автоматически формировать отчет о старении дебиторской задолженности (дебиторская задолженность по интервалам) для контроля сроков исполнения обязательств дебиторами;
- автоматически блокировать обслуживание, если период просрочки исполнения обязательств по предыдущему обслуживанию превысил допустимые значения;
- автоматически осуществлять рассылку писем с предупреждением о сроках платежа и информацией о том, какие меры будут применены к должнику при неисполнении обязательств в срок.

Таким образом, внедрение нового программного продукта «1С:Комплексная автоматизация» в деятельность ООО «ПАРТНЕР ПАК» обладает рядом значимых преимуществ как с экономической, так и с организационно-социальной точки зрения.

2) В результате проведённого анализа структуры дебиторской задолженности в деятельности ООО «ПАРТНЕР ПАК» была установлена ключевая проблема – отсутствие сформированной системы управления

дебиторской задолженностью. В связи с этим в компании наблюдаются следующие недостатки:

- мероприятия по работе с дебиторской задолженностью осуществляются фрагментарно и касаются преимущественно контрагентов с наибольшими суммами задолженности и длительными сроками просрочки;
- отсутствует действенный механизм контроля над просроченными обязательствами;
- не регламентирован процесс предварительной оценки платёжеспособности контрагентов перед предоставлением отсрочки платежа;
- не реализована система мониторинга и контроля за выполнением мероприятий, направленных на сокращение задолженности.

Для устранения указанных проблем и повышения эффективности управления дебиторской задолженностью представляется целесообразным реализация следующих мероприятий:

- включение в договорные условия положения о начислении штрафных санкций за нарушение платёжной дисциплины;
- применение инструмента факторинга;
- внедрение специализированного программного обеспечения для автоматизации учёта и анализа задолженности;
- формирование системы материального стимулирования сотрудников, отвечающих за сопровождение договоров и выполнение платёжных обязательств контрагентами;
- проведение финансового планирования с учётом ожидаемых поступлений от дебиторов.

С целью подготовки к реализации комплекса мер по оптимизации дебиторской задолженности и снижению её совокупного объёма, в организации была проведена инвентаризация расчётов с покупателями. Полученные результаты систематизированы в таблице 3.3.

Таблица 3.3 – Состав задолженности покупателей ООО «ПАРТНЕР ПАК» за 2024 год

Наименование покупателя	Сумма, тыс. руб.	В т.ч. по срокам образования, тыс. руб.		
		до 45 дней	45 – 90 дней	свыше 90 дней
ООО «Стройторговля»	45 726	45 726		
ООО «ОБИ Франчайзинговый Центр»	39 539	39 539		
ООО «Строительный торговый дом «Петрович»	35 826	30 756	5 070	
ООО «МАКСИДОМ»	34 834	34 834		
ООО «Ле Монлид»	33 386	20 691	12 695	
ООО «Эдельвейс»	29 276	22 637	6 287	352
ООО «СЗМК»	26 385	24 845	979	561
ООО «ТД «РУСДЮБЕЛЬ»	23 273	13 833	9 440	
ООО «РСФИКС»	20 155	9 354	10 801	
ООО «ТК «СК»	19 761	3 982	5 779	10 000
ООО «ФРЕГАТ ГРУПП»	18 769	5 837	11 863	1 069
ООО «РУСБОЛТ»	15 409	5 902	8 274	1 233
Прочие покупатели	10 826	10 826		
Итого:	353 165	268 762	71 188	13 215

По данным таблицы 3.3 видно, что сумма дебиторской задолженности заказчиков в 2024 году составила 353 165 тыс. руб. Наблюдается значительная доля задолженности от 45 до 90 дней на сумму 71 188 тыс. руб. и свыше 90 дней 13 215 тыс. руб.

С целью снижения и недопущения роста просроченной дебиторской задолженности в текст договора целесообразно включать описание штрафных санкций, предусматривающих начисление штрафов в случае нарушения клиентом условий договора, в т. ч. просрочки платежа.

В таблице 3.4 приведена шкала начисления штрафов в зависимости от значения кредитного рейтинга клиента и от количества дней, на которое производится задержка платежа.

Таблица 3.4 – Шкала штрафных санкций ООО ПАРТНЕР ПАК», %

Категория покупателя	Уровень платежеспособности	Менее 10 дней	11 – 30 дней	31 – 45 дней	46 – 90 дней	Более 90 дней
Высокие продажи	Высокий	0	0,1	0,15	0,2	0,3
Средние продажи	Средний	0,1	0,15	0,2	0,25	0,3
Низкие продажи	Низкий	0,15	0,2	0,25	0,3	0,35

В таблице 3.5 приведены результаты расчета величины штрафных санкций, начисляемых за нарушение договорных обязательств с ООО «ПАРТНЕР ПАК».

Таблица 3.5– Штрафные санкции за нарушение договорных обязательств

Наименование покупателя	Просрочка платежа, дней	Размер пени, %	Сумма задолженности, тыс. руб.	Сумма неустойки, тыс. руб.
1	2	3	4	5
ООО «Стройторговля»	9	0	43 526	0
	12	0,1	2 200	26
ООО «ОБИ Франчайзинговый Центр»	10	0	29 039	0
	25	0,1	10 500	263
ООО «Строительный торговый дом «Петрович»	7	0	30 756	0
	46	0,15	5 070	350
ООО «МАКСИДОМ»	11	0,1	14 265	157
	20	0,1	20 569	411
ООО «Ле Монлид»	3	0	20 691	0
	47	0,2	12 695	1 193

Окончание таблицы 3.5

1	2	3	4	5
ООО «Эдельвейс»	8	0,1	22 637	181
	46	0,2	6 287	578
	91	0,3	352	96
ООО «СЗМК»	18	0,15	24 845	671
	48	0,2	979	94
	100	0,3	561	168
ООО «ТД «РУСДЮБЕЛЬ»	5	0,1	13 833	69
	50	0,2	9 440	944
ООО «РСФИКС»	8	0,1	9 354	75
	47	0,2	10 801	1 015
ООО «ТК «СК»	32	0,25	3 982	319
	60	0,3	5 779	1 040
	115	0,35	10 000	4 025
ООО «ФРЕГАТ ГРУПП»	28	0,2	5 837	327
	55	0,3	11 863	1 957
	120	0,35	1 069	449
ООО «РУСБОЛТ»	32	0,25	5 902	472
	49	0,3	8 274	1 216
	111	0,35	1 233	479
Прочие покупатели	9	0,15	10 826	146
Итого:	X	X	353 165	16 723

Анализ сведений, представленных в таблице 3.5, позволяет заключить, что внедрение системы штрафных санкций за несоблюдение условий договоров со стороны контрагентов позволит ООО «ПАРТНЕР ПАК» сократить объем

дебиторской задолженности на 353 165 тыс. руб., а также обеспечить прирост прочих доходов в размере 16 723 тыс. руб., что положительно отразится на финансовой устойчивости предприятия.

Одним из действенных инструментов управления дебиторской задолженностью выступает факторинг. Внедрение данной финансовой технологии позволит ООО «ПАРТНЕР ПАК» существенно повысить уровень ликвидности задолженности, устранить кассовые разрывы, а также обеспечить своевременное исполнение обязательств перед поставщиками и государственными органами. Использование факторинга планируется в отношении долговых обязательств, срок возникновения которых превышает 90 календарных дней. Данные о контрагентах с задолженностью, превышающей указанный временной порог, приведены в таблице 3.6

Таблица 3.6 – Покупатели с задолженностью свыше 90 дней

Наименование покупателя	Сумма задолженности, тыс. руб.	Положение покупателя	Решение	Сумма ДЗ после взыскания долгов, тыс. руб.
ООО «Эдельвейс»	352	Устойчивое	Факторинг	0
ООО «СЗМК»	561	Устойчивое	Факторинг	0
ООО «ТК «СК»	10 000	Неустойчивое	Факторинг	0
ООО «ФРЕГАТ ГРУПП»	1 069	Неустойчивое	Факторинг	0
ООО «РУСБОЛТ»	1 233	Неустойчивое	Факторинг	0
Итого:	13 215	Х	Х	0

Согласно достигнутой договоренности между ООО «ПАРТНЕР ПАК» и факторинговой организацией, последняя осуществляет выкуп дебиторской задолженности на сумму 13 215 тыс. руб. с условием удержания комиссии в размере 5%. Таким образом, величина комиссионного вознаграждения фактора составит 660,75 тыс. руб. В результате реализации данной операции суммарный объем дебиторской задолженности, числящейся за покупателями, будет сокращен на 13 215 тыс. руб., что положительно скажется на финансовой устойчивости предприятия.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Основным направлением деятельности всех предприятий является извлечение из своей деятельности максимальной прибыли. Прибыль является основным источником собственных средств предприятия. Роль прибыли для предприятия рассматривается с двух сторон: как результат деятельности и как основа дальнейшего развития. Для государства прибыль предприятия является гарантом наполняемости доходной части бюджета и возможностью решения социальных проблем.

Определенную роль играют и убытки. Они показывают предприятию, что были допущены ошибки и просчеты в организации производства, распределении собственных средств и сбыта продукции.

ООО «ПАРТНЕР ПАК» под брендом «ЕВРОПАРТНЕР» представляет в России такие торговые марки как «PISTORA», «Scell-it», «BAR», «FERROMETAL» и специализируется на поставках крепежных изделий различного профиля.

Основным направлением деятельности предприятия является Торговля оптовая лесоматериалами, строительными материалами и санитарно-техническим оборудованием.

Общество с ограниченной ответственностью «ПАРТНЕР ПАК» представляет собой устойчивое в финансовом отношении и поступательно развивающееся производственное предприятие. В качестве основной стратегической цели определено укрепление рыночных позиций и обеспечение долгосрочного роста за счет модернизации производственной базы, внедрения инновационных технологических решений и освоения новых видов сырья.

В процессе осуществления своей хозяйственной деятельности Общество с ограниченной ответственностью «ПАРТНЕР ПАК» опирается на нормы действующего законодательства Российской Федерации, включая Конституцию Российской Федерации, Гражданский кодекс Российской Федерации, Трудовой

кодекс Российской Федерации, Налоговый кодекс Российской Федерации, а также иные нормативно-правовые акты. Внутреннее регулирование осуществляется на основании Устава Общества, утверждённых положений и иных локальных нормативных документов, определяющих порядок функционирования предприятия.

Залогом стабильного увеличения прибыли ООО «ПАРТНЕР ПАК» является постоянный и глубокий контроль за всеми областями деятельности компании.

В соответствии с Учетной политикой ООО «ЭКСАР» бухгалтерский учет осуществляется главным бухгалтером; ведется в соответствии с Федеральным законом от 6 декабря 2011 г. № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете», положением по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации (утверждено приказом Минфина России от 29 июля 1998 г. № 34н), ПБУ 1/2008 «Учетная политика организаций» (утверждено приказом Минфина России от 6 октября 2008 г. № 106н), Планом счетов бухгалтерского учета и Инструкцией по его применению (утверждено приказом Минфина России от 31 октября 2000 г. № 94н), приказом Минфина России от 2 июля 2010 г. № 66н «О формах бухгалтерской отчетности организаций». Бухгалтерские службы филиалов ведут бухгалтерский учет самостоятельно согласно Учетной политике.

На основании анализа динамики ключевых финансовых показателей ООО «ПАРТНЕР ПАК» за 2022 – 2024 годы можно сделать следующий вывод о наличии положительных результатов в области производственно-сбытовой деятельности, однако снижение темпов роста прибыли и нестабильность ключевых финансовых показателей требуют принятия управленческих решений, направленных на повышение эффективности использования ресурсов и укрепление конкурентных позиций на рынке.

Оценка внешней и внутренней среды деятельности ООО «ПАРТНЕР ПАК» показала, что:

- компания обладает выраженными устойчивыми конкурентными преимуществами: способность к производству продукции высокого качества;
- в деятельности компании присутствуют отдельные внутренние ограничения: сравнительно высокая себестоимость выпускаемой продукции и недостаточная широта товарной линейки;
- указывает на наличие приоритетных направлений: расширение присутствия на внутреннем рынке и выход на зарубежные сегменты.

Проведенный анализ баланса ООО «ПАРТНЕР ПАК» показал динамику изменения структуры активов и пассивов предприятия за анализируемый период: компания демонстрирует динамичную трансформацию структуры активов и источников их формирования. Рост оборотных активов на фоне снижения внеоборотных указывает на смещение акцента в сторону краткосрочных операций и роста дебиторской задолженности. Увеличение краткосрочной долговой нагрузки при снижении долгосрочных обязательств и капитала требует осторожности в управлении ликвидностью и финансовой устойчивостью.

Проведенный финансовый коэффициентный анализ за 2022 – 2024 годы показал, что ООО «ПАРТНЕР ПАК» демонстрирует нестабильную финансовую динамику. Несмотря на отдельные положительные сдвиги, такие как рост обеспеченности активами и повышение рентабельности основной деятельности, сохраняется ряд рисков: ухудшение абсолютной и текущей ликвидности, снижение оборачиваемости дебиторской задолженности и ограниченные возможности по накоплению собственных оборотных средств. Для укрепления финансовой устойчивости рекомендуется сфокусироваться на оптимизации дебиторской политики, повышении ликвидности и снижении зависимости от заемного капитала.

Анализ прибыли ООО «ПАРТНЕР ПАК» за 2022 – 2024 годы позволяет сделать вывод, что несмотря на положительные результаты в 2023 году, в 2024 году произошло снижение ключевых финансовых показателей, особенно чистой и доналоговой прибыли. Это свидетельствует о наличии внутренних и

внешних факторов, негативно влияющих на экономическую устойчивость компании. В целях стабилизации и повышения рентабельности рекомендуется разработать и внедрить меры по контролю и снижению затрат, а также совершенствовать сбытовую и налоговую стратегии.

За анализируемый период проведенный факторный анализ рентабельности чистой прибыли ООО «ПАРТНЕР ПАК» показал разнонаправленные тенденции в динамике ключевых финансовых показателей. Таким образом, наблюдаемая в 2024 году отрицательная динамика рентабельности чистой прибыли требует разработки и внедрения комплекса мер по оптимизации управленческих расходов, повышению качества финансового планирования и усилению контроля за результатами прочей деятельности предприятия.

В ходе проведенного анализа деятельности ООО «ПАРТНЕР ПАК» было сформировано мнение, что, несмотря на наличие положительных тенденций в динамике выручки и отдельных показателей рентабельности, финансовая устойчивость предприятия сталкивается с определёнными трудностями. Это выражается в снижении уровня чистой прибыли в 2024 году, росте управленческих расходов, а также в неравномерности структуры доходов и затрат. Выявленные факторы свидетельствуют о необходимости повышения эффективности управления издержками и оптимизации механизмов распределения прибыли.

Таким образом, были разработан комплекс рекомендаций, направленных на повышение эффективности процессов формирования, распределения и использования прибыли ООО «ПАРТНЕР ПАК».

В первую очередь, необходимо сосредоточить внимание на оптимизации управления дебиторской задолженностью, что позволит ускорить оборачиваемость оборотного капитала, повысить ликвидность и обеспечить дополнительный приток денежных средств.

Внедрение нового программного продукта «1С:Комплексная автоматизация» позволит повысить согласованность работы различных

структурных подразделений ООО «ПАРТНЕР ПАК» и позволит автоматизировать важнейшие области компании: бухгалтерию, торговлю, склад, расчет зарплаты, кадровый учет.

Чистый дисконтированный доход равен 152 752 тыс. руб., а значит внедрение программного продукта «1С:Комплексная автоматизация» можно считать успешным и является эффективным, так как оно снизит величину дебиторской задолженности, что повлечет за собой рост чистой прибыли, а срок окупаемости данного проекта займет всего один год.

В результате проведённого анализа структуры дебиторской задолженности в деятельности ООО «ПАРТНЕР ПАК» была установлена ключевая проблема – отсутствие сформированной системы управления дебиторской задолженностью.

Для повышения эффективности управления дебиторской задолженностью представляется целесообразным реализация следующих мероприятий:

- включение в договорные условия положения о начислении штрафных санкций за нарушение платёжной дисциплины;
- применение инструмента факторинга;
- внедрение специализированного программного обеспечения для автоматизации учёта и анализа задолженности;
- формирование системы материального стимулирования сотрудников, отвечающих за сопровождение договоров и выполнение платёжных обязательств контрагентами;
- проведение финансового планирования с учётом ожидаемых поступлений от дебиторов.

С целью подготовки к реализации комплекса мер по оптимизации дебиторской задолженности и снижению её совокупного объёма, в организации была проведена инвентаризация расчётов с покупателями. Полученные результаты показали, что сумма дебиторской задолженности заказчиков в 2024 году составила 353 165 тыс. руб. и наблюдается значительная доля

задолженности от 45 до 90 дней на сумму 71 188 тыс. руб. и свыше 90 дней 13 215 тыс. руб.

С целью снижения и недопущения роста просроченной дебиторской задолженности в текст договора целесообразно включать описание штрафных санкций, предусматривающих начисление штрафов в случае нарушения клиентом условий договора, в т. ч. просрочки платежа.

Исходя из предложенной шкалы штрафных санкций и произведенных расчетов можно сказать, что внедрение системы штрафных санкций за несоблюдение условий договоров со стороны контрагентов позволит ООО «ПАРТНЕР ПАК» сократить объем дебиторской задолженности на 353 165 тыс. руб., а также обеспечить прирост прочих доходов в размере 16 723 тыс. руб., что положительно отразится на финансовой устойчивости предприятия.

Также было предложен один из действенных инструментов управления дебиторской задолженностью – факторинг. Внедрение данной финансовой технологии позволит ООО «ПАРТНЕР ПАК» существенно повысить уровень ликвидности задолженности, устранить кассовые разрывы, а также обеспечить своевременное исполнение обязательств перед поставщиками и государственными органами. Использование факторинга планируется в отношении долговых обязательств, срок возникновения которых превышает 90 календарных дней. Благодаря проведенному факторингу ООО «ПАРТНЕР ПАК» сократит дебиторскую задолженность на 13 215 тыс. руб. за комиссионное вознаграждение, которое составит 660,75 тыс. руб. Внедрение данного мероприятия положительно скажется на финансовой устойчивости предприятия.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1 Федеральный закон о бухгалтерском учете. Федеральный закон от 06.12.2011 №402-ФЗ (ред. 12.12.2023) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_122855/ – Заглавие с экрана. – На рус. яз., Дата посещения: 12.02.2025.

2 Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 N 117-ФЗ (ред. от 28.12.2024, с изм. от 21.01.2025) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.04.2025) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28165/fa7f7670ae321138f09008d4640208ea629a3c38/ – Заглавие с экрана. – На рус. яз., Дата посещения: 12.02.2025.

3 Приказ Минфина России от 06.05.1999 N 33н (ред. от 06.04.2015) «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ 10/99» (Зарегистрировано в Минюсте России 31.05.1999 N 1790) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_12508/0463b359311dddb34a4b799a3a5c57ed0e8098ec/ – Заглавие с экрана. – На рус. яз., Дата посещения: 15.02.2025.

4 Федеральный закон от 26.12.1995 № 208-ФЗ «Об акционерных обществах» (в ред. от 04.08.2023), ст. 42. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://normativ.kontur.ru/document?moduleId=1&documentId=490077/> – Заглавие с экрана. – На рус. яз., Дата посещения: 15.02.2025.

5 Федеральный закон от 08.02.1998 № 14-ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью», ст. 29 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://normativ.kontur.ru/document?moduleId=1&documentId=489965/> – Заглавие с экрана. – На рус. яз., Дата посещения: 15.02.2025.

6 Агарков, А. П. Экономика и управление на предприятии: учебник / А. П. Агарков, Р. С. Голов, В. Ю. Теплышев, Е. А. Ерохина; под ред. А. П. Агаркова, Р. С. Голова. – 4-е изд., стер. – Москва: Дашков и К, 2022. – 398 с.

7 Алексейчева, Е. Ю. Экономика организации (предприятия): учебник / Е. Ю. Алексейчева, М. Д. Магомедов, И. Б. Костин. – 6-е изд., стер. – Москва: Дашков и К, 2023. – 290 с.

8 Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебник / под ред. А. П. Гарнова. – Москва: ИНФРА-М, 2023. – 366 с.

9 Анализ финансовой отчетности: учебник / Е. В. Никифорова, М. В. Боровицкая, Л. М. Куприянова, О. В. Шнайдер; под общ. ред. Е.В. Никифоровой. – Москва: ИНФРА-М, 2023. – 211 с. – (Высшее образование: Бакалавриат).

10 Анализ финансовой отчетности: учебник / под ред. М.А. Вахрушиной. – 4-е изд., перераб. и доп. – Москва: ИНФРА-М, 2024. – 434 с.

11 Анализ финансовой отчетности: учебник / Ю.И. Сигидов, Н.Ю. Мороз, Е.А. Оксанич, Г.Н. Ясенко; под ред. д-ра экон. наук, проф. Ю.И. Сигидова. – Москва: ИНФРА-М, 2023. – 356 с.

12 Волков, О. И. Экономика предприятия: учебное пособие / О. И. Волков, В. К. Скляренко. – 2-е изд. – Москва: ИНФРА-М, 2023. – 264 с.

13 Городнова, Н. В. Экономические аспекты управления рынком недвижимости: учебное пособие / Н. В. Городнова, И. Н. Маврина. – 2-е изд., стер. – Москва: ФЛИНТА: Изд-во Урал. ун-та, 2022. – 104 с.

14 Грибов, В. Д. Экономика предприятия: учебник. Практикум / В. Д. Грибов, В. П. Грузинов. – 8-е изд., перераб. и доп. – Москва: КУРС: ИНФРА-М, 2023. – 448 с.

15 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.

16 Ильшева, Н. Н. Анализ финансовой отчетности: учебник / Н. Н. Ильшева, С. И. Крылов. – Москва: Финансы и Статистика, 2021. – 370 с.

17 Казакова, Н. А. Основы анализа бухгалтерской (финансовой) отчетности компании: учебник / Н. А. Казакова, Л. В. Пермитина; под ред. Н. А. Казаковой. – Москва: ИНФРА-М, 2024. – 314 с.

18 Камысовская, С. В. Бухгалтерская финансовая отчетность: формирование и анализ показателей: учебное пособие / С. В. Камысовская, Т. В. Захарова. – Москва: ИНФРА-М, 2022. – 432 с.

19 Кобелева, И. В. Анализ финансово-хозяйственной деятельности коммерческих организаций: учебное пособие / И.В. Кобелева, Н.С. Ивашина. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва: ИНФРА-М, 2024. – 292 с.

20 Королева, Е. В. Основы анализа бухгалтерской (финансовой) отчетности: учебник / Е.В. Королева. – Москва: ИНФРА-М, 2024. – 306 с.

21 Кузьмина В.М, Проблемы развития современного общества, Сборник научных статей 7-й Всероссийской национальной научно-практической конференции, (20-21 января 2022 года) / под редакцией: Кузьминой В.М., в 5-х томах, Том 2, – Курск: Юго-Зап. гос. ун-т, 2022 – 339 с. [Электронный ресурс] / Режим доступа: <https://elibrary.ru/item.asp?id=47938750&selid=47938800> Дата посещения: 27.04.2025

22 Основы анализа бухгалтерской отчетности: учебник / Ю. И. Сигидов, Н. Ю. Мороз, Е. А. Оксанич, Г. Н. Ясенко; под ред. д-ра экон. наук Ю. И. Сигидова. – Москва: ИНФРА-М, 2023. – 265 с.

23 Основы финансовой грамотности: учебник / под общ. ред. Н. Г. Гаджиева. – Москва: ИНФРА-М, 2023. – 245 с.

24 Основы финансовой грамотности: учебное пособие / под общ. ред. В. А. Кальней. – Москва: ИНФРА-М, 2024. – 248 с.

25 Савельева, Е. А. Экономика и управление недвижимостью: учебное пособие / Е.А. Савельева. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва: Вузовский учебник: ИНФРА-М, 2024. – 447 с. – (Высшее образование).

26 Савицкая, Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник / Г. В. Савицкая. – 6-е изд., испр. и доп. – Москва: ИНФРА-М, 2024. – 378 с.

27 Савицкая, Г. В. Комплексный анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник / Г. В. Савицкая. – 7-е изд., перераб. и доп. – Москва: ИНФРА-М, 2024. – 608 с.

28 Сафронов, Н. А. Экономика организации (предприятия): учебник для среднего профессионального образования / Н. А. Сафронов. – 2-е изд., с изм. – Москва: Магистр: ИНФРА-М, 2023. – 256 с.

29 Сулова, Ю. Ю. Экономика предприятия: организационно-практические аспекты: учебник / Ю. Ю. Сулова, И. В. Петрученя, Е. В. Белоногова. – Красноярск: Сибирский федеральный университет, 2023. – 208 с.

30 Толпегина, О. А. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебник и практикум для вузов / О. А. Толпегина. – 5-е изд., перераб. и доп. – Москва: Издательство Юрайт, 2024. – 629 с.

31 Финансовый анализ: учебник и практикум для вузов / под общей редакцией И. Ю. Евстафьевой, В. А. Черненко. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва: Издательство Юрайт, 2025. – 360 с.

32 Фридман, А. М. Анализ финансово-хозяйственной деятельности. Практикум: учебное пособие / А. М. Фридман. – Москва: РИОР: ИНФРА-М, 2024. – 204 с.

33 Чернышева, Ю.Г. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия (организации): учебник / Ю.Г. Чернышева. – Москва: ИНФРА-М, 2023. – 421 с.

34 Шеремет, А. Д. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебник / А. Д. Шеремет. – 2-е изд., доп. – Москва: ИНФРА-М, 2024. – 374 с.

35 Экономика предприятия (организации, фирмы): учебник / О.В. Девяткин, Н.Б. Акуленко, С.Б. Баурина [и др.]; под ред. О.В. Девяткина, А.В. Быстрова. – 5-е изд., перераб. и доп. – Москва : ИНФРА-М, 2023. – 777 с.

36 Экономика предприятия (организации): учебное пособие / Р. М. Богданова, В. Ю. Боев, М. Ю. Денисов [и др.]; под ред. д-ра эконом. наук, проф. С. Н. Щемелева. – Ростов-на-Дону: Издательско-полиграфический комплекс Рост. гос. экон. ун-та (РИНХ), 2022. – 500 с.

37 Экономика предприятия (в схемах, таблицах, расчетах): учебное пособие / В.К. Скляренко, В.М. Прудников, Н.Б. Акуленко, А.И. Кучеренко; под ред. проф. В.К. Скляренко, В.М. Прудникова. – Москва : ИНФРА-М, 2022. – 256 с.

38 Экономика предприятия: учебник для вузов / С. П. Кирильчук [и др.]; под общей редакцией С. П. Кирильчук. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва: Издательство Юрайт, 2024. – 458 с.

39 Экономика предприятия: учебник для вузов / Е. Н. Ключкова, В. И. Кузнецов, Т. Е. Платонова, Е. С. Дарда; под редакцией Е. Н. Ключковой. – 3-е изд., перераб. и доп. – Москва: Издательство Юрайт, 2025. – 370 с. – (Высшее образование).

40 Экономические основы управления инвестициями в объекты недвижимости: уч.пос. – 4-е изд. – СПб: Просп. Науки, 2021. – 264 с.

41 Официальный сайт ООО «ПАРТНЕР ПАК». / [Электронный ресурс] / Режим доступа: <https://europartner.su/fasteners/catalog/>, Дата посещения: 27.02.2025.

42 Устав и внутренние документы ООО «ПАРТНЕР ПАК».

43 Финансовая отчетность ООО «ПАРТНЕР ПАК». / [Электронный ресурс] / Режим доступа: <https://bo.nalog.gov.ru/organizations-card/7041276/> /, Дата посещения: 10.03.2025.

ПРИЛОЖЕНИЕ А

Устав ООО «ПАРТНЕР ПАК» (часть)

КОПИЯ

"УТВЕРЖДЕН"

Решением

Общего Собрания участников

от 23.10.2009г.

(Протокол №2/09 от 23.10.2009г.)

Председатель собрания _____

Шахманов А.В. /Шахманов А.В.

Секретарь собрания _____

Сонин С.В. /Сонин С.В.



УСТАВ ОБЩЕСТВА С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ

"ПАРТНЕР ПАК»

(новая редакция)

Санкт-Петербург

2009 г.

Статья 1

ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ

1. Общество с ограниченной ответственностью "ПАРТНЕР ПАК" (далее по тексту Общество) является юридическим лицом - коммерческой организацией, Уставный капитал которого разделен на доли, созданным в целях извлечения прибыли.

Общество создано путем учреждения на неопределенный срок на основе добровольного соглашения лиц, поименованных в настоящем уставе.

Общество действует на основании Федерального закона "Об обществах с ограниченной ответственностью" (далее - "Закон"), иного действующего законодательства и настоящего Устава.

2. Общество имеет в собственности обособленное имущество и отвечает по своим обязательствам всем принадлежащим ему имуществом, может от своего имени совершать сделки, приобретать и осуществлять имущественные и личные неимущественные права, нести обязанности, быть истцом или ответчиком в суде.

3. Общество имеет самостоятельный баланс, расчетный и иные счета.

Общество вправе иметь штампы и бланки со своим фирменным наименованием, собственную эмблему, а также зарегистрированный в установленном порядке товарный знак и другие средства индивидуализации.

Общество имеет круглую печать, содержащую его полное фирменное наименование на русском языке и указание на его место нахождения. Печать Общества может содержать также фирменное наименование Общества на любом языке народов Российской Федерации и (или) иностранном языке, товарный знак и иные средства визуальной индивидуализации.

4. Российская Федерация, субъекты Российской Федерации и муниципальные образования не несут ответственности по обязательствам Общества, равно как и Общество не несет ответственности по обязательствам Российской Федерации, субъектов Российской Федерации и муниципальных образований.

5. Общество приобретает права юридического лица с момента его государственной регистрации.

6. Наименование Общества:

Полное фирменное наименование на русском языке:

Общество с ограниченной ответственностью "ПАРТНЕР ПАК".

Сокращенное фирменное наименование на русском языке:

ООО "ПАРТНЕР ПАК".

7. Место нахождения Общества :

192241, Российская Федерация, г. Санкт-Петербург, ул. Софийская, д. 54,

Литер А

Статья 2

ЦЕЛЬ И ВИДЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

1. Целью деятельности Общества является извлечение прибыли.

2. Общество осуществляет следующие виды деятельности:

- производство строительных материалов;
- торгово-закупочная деятельность (розничная, оптовая, комиссионная);
- обработка закупленных товаров и продукции с целью изменения и повышения их

- потребительских качеств, в том числе отбор, группировка, оригинальная упаковка и иные формы;
- маркетинговые, инжиниринговые, внедренческие, консультативные, юридические, информационные, рекламные, посреднические услуги, а также создание центров, бюро и агентств по оказанию перечисленных услуг в области экономики, права, менеджмента;
 - осуществление научно-технических, научно-исследовательских, технологических, конструкторских, опытно-конструкторских, информационных исследований и разработок, а также тиражирование и разработка программного обеспечения и наукоемкой продукции с последующим внедрением в производство;
 - разработка, изготовление, ремонт, закупка и реализация товаров народного потребления, а также товаров производственно-технического назначения и нестандартного оборудования;
 - полный комплекс строительных, строительного-монтажных, изыскательских, ремонтных и ремонтно-реставрационных работ, включая проектирование, реконструкцию и теперевооружение, проектные работы по восстановлению зданий и сооружений;
 - производство и реализация мебели и других изделий из дерева, различных изделий из металлов и их отходов, производство и сборка оборудования, приборов, инструментов различного назначения;
 - редакционно-издательская и полиграфическая деятельность, художественно-оформительские и фотоработы;
 - машинописные, ксерокопировальные услуги, услуги по переводу на иностранные языки и с иностранных языков;
 - рекламная деятельность;
 - транспортные перевозки и транспортно-экспедиционное обслуживание;
 - ремонтное, техническое и гарантийное обслуживание транспорта, создание и эксплуатация автотранспортных хозяйств и автотранспортных стоянок;
 - услуги по представлению юридических лиц и граждан;
 - операции с недвижимостью (в том числе покупка, продажа, сдача в аренду объектов недвижимости);
 - организация и проведение выставок, выставок-продаж, ярмарок, презентаций, деловых встреч, встреч по интересам, семинаров, симпозиумов, конкурсов, концертов, фестивалей, аукционов, культурно-развлекательных и спортивных мероприятий.
3. Общество осуществляет внешнеэкономическую деятельность (в том числе экспортно-импортные операции) по вышеперечисленным направлениям, в порядке, установленном законодательством.
4. Общество вправе осуществлять иные виды деятельности, не запрещенные законодательством, направленные на достижение уставных целей.
5. Право Общества осуществлять деятельность, на занятие которой необходимо получение лицензии, возникает с момента получения такой лицензии или в указанный в ней срок и прекращается по истечении срока ее действия, если иное не установлено законом или иными правовыми актами.

Статья 3

ИМУЩЕСТВО ОБЩЕСТВА

1. Имущество Общества принадлежит ему на праве собственности и образуется из:
- Оплаты внесенной учредителями (участниками) в качестве оплаты долей в уставном капитале;
 - вкладов учредителей (участников) в имущество Общества;
 - продукции, произведенной Обществом в процессе его деятельности;
 - полученных доходов;
 - иного имущества, приобретенного Обществом по иным основаниям, не

запрещенным законодательством.

В связи с участием в образовании имущества Общества, участники имеют обязательственные права в отношении Общества, в том числе: право на участие в управлении, на долю чистой прибыли, распределяемой среди участников и долю в имуществе при ликвидации Общества (после всех расчетов, установленных законодательством), иные права, установленные действующим законодательством и Уставом.

2. Имущество, принадлежащее Обществу, учитывается на его балансе в соответствии с правилами бухгалтерского учета, установленными Федеральным законом "О бухгалтерском учете" и иными правовыми актами. Финансовый год Общества устанавливается в соответствии с правовыми актами о бухгалтерском учете и отчетности.

3. Общество вправе раз в год принимать решение о распределении своей чистой прибыли между участниками Общества, получаемой Обществом после уплаты налогов и других обязательных платежей в государственные внебюджетные фонды, формирования фондов Общества.

Решение об определении части прибыли Общества, распределяемой между его участниками, принимается общим собранием участников Общества. Часть прибыли Общества, предназначенная для распределения между его участниками, распределяется пропорционально размерам их долей в уставном капитале Общества.

Общество обязано соблюдать установленные ст.29 Закона ограничения на распределение прибыли Общества между его участниками и ограничения выплаты прибыли Общества его участникам. Выплаты участникам производятся в порядке и сроки, предусмотренные решениями общего собрания участников.

4. Общество может создавать самостоятельно и совместно с другими физическими и юридическими лицами на территории Российской Федерации и за границей хозяйственные общества и товарищества.

5. Общество вправе создавать филиалы и открывать представительства (являющиеся обособленными подразделениями Общества и не являющиеся юридическими лицами) по решению общего собрания участников Общества, принятому большинством не менее двух третей голосов от общего числа голосов участников.

Филиалы и представительства наделяются Обществом основными и оборотными средствами, которые учитываются на собственных балансах филиала (представительства) и на балансе Общества.

После создания филиала и (или) открытия представительства в настоящий Устав вносятся соответствующие изменения, связанные с указанием наименования и места нахождения соответствующего обособленного подразделения.

6. Дочерние и зависимые общества, являются юридическими лицами, не отвечают по обязательствам Общества, а Общество отвечает по обязательствам дочерних хозяйственных обществ в случаях и пределах, установленных Законом.

Статья 4

УСТАВНЫЙ КАПИТАЛ

1. Уставный капитал Общества определяет минимальный размер имущества Общества, гарантирующего интересы его кредиторов.

2. Размер уставного капитала Общества составляет 11 000 руб. (Одиннадцать тысяч рублей 00 коп.).

3. Стоимость вклада каждого участника равна номинальной стоимости его доли. Порядок формирования уставного капитала Общества:

4. Учредители оплатили до государственной регистрации Общества 11 000,00 руб. (Одиннадцать тысяч рублей 00 коп.), что составляет 100,00% уставного капитала,

ПРИЛОЖЕНИЕ Б

Ассортимент выпускаемой продукции ООО «ПАРТНЕР ПАК»

Категория продукции	Ассортимент продукции
Комплекты крепления:	PWB Комплект крепления бойлера; PWBA Комплект крепления бойлера; PWR Комплект крепления раковины; PWC Комплект крепления унитаза и писсуара; TSM Комплект дверного ограничителя; PRNT Комплект ремешка для труб и кабеля; Комплект крепления зеркала.
Пластиковые анкеры и дюбели:	PND Нейлоновый дюбель; PND L Нейлоновый дюбель удлиненный; PND 6F Нейлоновый дюбель с широким фланцем; MULTI PLUG Универсальный дюбель для наружных и внутренних работ; PDU Универсальный дюбель для внутренних работ; PDU N Универсальный дюбель; PDU N L Универсальный дюбель удлиненный; PBT Анкер для газобетона; PNDS LK Дюбель с цилиндрической манжетой в комплекте с универсальным шурупом; PDG UK Дюбель-гвоздь потайная манжета дюбеля; PDG LK Дюбель-гвоздь цилиндрическая манжета дюбеля; PDGN UK Дюбель-гвоздь потайная манжета дюбеля; PDGN LK Дюбель-гвоздь цилиндрическая манжета дюбеля; SNAKE SG Дюбель-гвоздь для внутренних работ; SNAKE SB Дюбель-гвоздь для наружных работ, усиленный; SNAKE SB UK Дюбель-гвоздь для акустических панелей, усиленный с плоской шляпкой; PLA Анкер для тонколистовых материалов; PBA, PBAM, PBAF Анкер для гипсокартона.
Фасадные и рамные крепления:	KAT Фасадный дюбель; KAT N Фасадный дюбель с удлиненной зоной раскрытия; ДФ-Б Универсальный фасадный дюбель для сквозного монтажа; Ограничительная втулка для заклепки.
Прочие пластиковые изделия:	PDX Дюбель-хомут нейлоновый; PRN Кабельная стяжка; PRNS Кабельная стяжка атмосферостойкая; PDR Крепление для стяжек; PRNT Комплект ремешка с установочной площадкой; P10 Сетчатая гильза; PSC Скоба крепежная; PDSC Дюбель для скобы; Заглушки.

ПРИЛОЖЕНИЕ В

Сертификат соответствия системы менеджмента качества

ООО «ПАРТНЕР ПАК»



RUSSIAN REGISTER РУССКИЙ РЕГИСТР

ОРГАН ПО СЕРТИФИКАЦИИ
АССОЦИАЦИЯ ПО СЕРТИФИКАЦИИ "РУССКИЙ РЕГИСТР"
АТТЕСТАТ АККРЕДИТАЦИИ ФЕДЕРАЛЬНОЙ СЛУЖБЫ
ПО АККРЕДИТАЦИИ № РОСС RU.0001.21ГА45

СЕРТИФИКАТ

Настоящим удостоверяется, что система менеджмента качества

ООО " ПАРТНЕР ПАК "

ул. Первого Мая, 2, корп. 4, литер Б, Красное Село,
Санкт-Петербург, 198320, Россия

была проверена и признана соответствующей требованиям стандарта

ГОСТ Р ИСО 9001-2015

в отношении производства и реализации полимерного
строительного крепежа; проектирования, производства и
реализации технологической оснастки для литьевых производств;
обслуживания и ремонта станочного оборудования; механической
обработки изделий машиностроения

№: 21.0494.026
от 15 апреля 2021 г.

Система менеджмента сертифицирована с 2012 года

Сертификат действителен до **5 марта 2024 г.**



Действие сертификата распространяется только на площадки компании, указанные в настоящем сертификате.
Сертификат теряет силу в случае невыполнения условий сертификации (<http://www.rusregister.ru/doc/004.00-105.pdf>).

ПРИЛОЖЕНИЕ Г

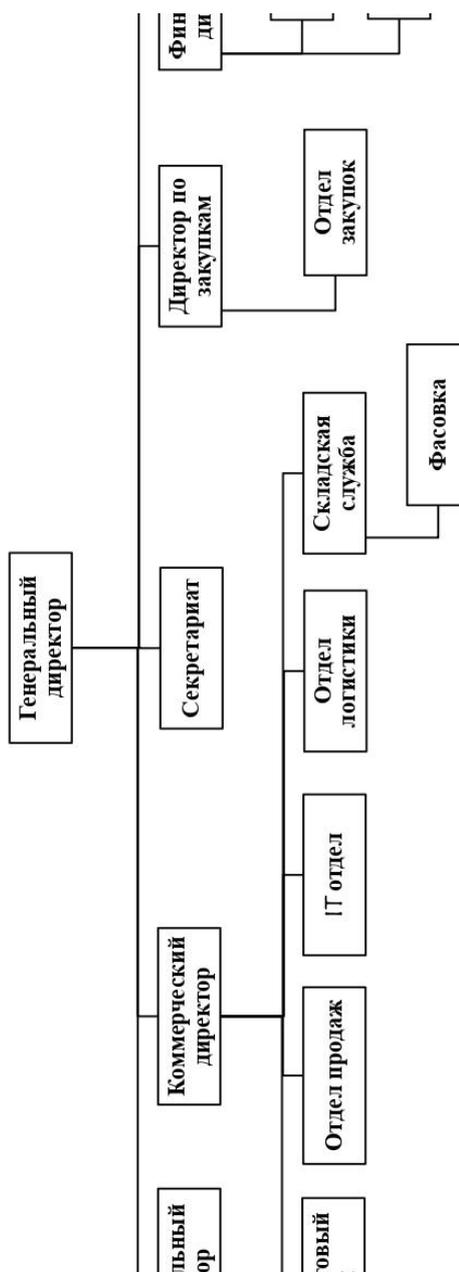
Основные потребители ООО «ПАРТНЕР ПАК»

Город	Наименование организации
Интернет-магазины:	Строительный торговый дом «Петрович», «МаксиПРО», «ВсеИнструменты.ру»
Астрахань	Сеть гипермаркетов «Добрострой», магазин «Электрик»
Волгоград	Сети гипермаркетов «ОВИ», «ЛЕРУА МЕРЛЕН»
Волжский	Сеть гипермаркетов «Добрострой»
Воронеж	Сети гипермаркетов «ЛЕРУА МЕРЛЕН», «СТАРТ»
Екатеринбург	Сети гипермаркетов «ОВИ», «ЛЕРУА МЕРЛЕН»
Иваново	«Кенгуру»
Йошкар-Ола	Сеть гипермаркетов «Мегастрой»
Казань	Сети гипермаркетов «ЛЕРУА МЕРЛЕН», «ОВИ», «Мегастрой», сеть магазинов «МаксидоМ»
Калининград	Гипермаркеты «Бауцентр»
Краснодар	Сети гипермаркетов «ЛЕРУА МЕРЛЕН», «ОВИ»
Красноярск	Сеть гипермаркетов «ЛЕРУА МЕРЛЕН»
Липецк	Сеть гипермаркетов «Добрострой», магазин «Электрик»
Москва	Сети гипермаркетов «СТАРТ», «ОВИ», «ЛЕРУА МЕРЛЕН»
Набережные Челны	Сеть гипермаркетов «Мегастрой»
Нижний Новгород	Сеть магазинов «МаксидоМ», сеть гипермаркетов «ОВИ»
Новороссийск	Гипермаркеты «Бауцентр»
Новосибирск	Сеть гипермаркетов «ЛЕРУА МЕРЛЕН»
Норильск	Магазин «Люкс Хаус»
Нягань, Тюменская обл., ХМАО	Торговая сеть «Архимед»
Омск	Сети гипермаркетов «ЛЕРУА МЕРЛЕН», «ОВИ», гипермаркеты «Бауцентр»
Петрозаводск	«ЦСК» - Центральная стройбаза Карелии
Ростов на Дону	Сеть гипермаркетов «ЛЕРУА МЕРЛЕН»
Рязань	Сети гипермаркетов «ОВИ», «ЛЕРУА МЕРЛЕН»
Самара	Сети гипермаркетов «ЛЕРУА МЕРЛЕН», «СТАРТ»
Санкт-Петербург	Сети магазинов «МаксидоМ», ТОРГОВЫЙ ДОМ «ВИМОС», «ЦКИ», «ДОМОВОЙ», «МЕТИЗЫ», сети гипермаркетов «ОВИ», «ЛЕРУА МЕРЛЕН», «СТАРТ»
Саратов	Сеть гипермаркетов «ОВИ»
Сургут	Сеть гипермаркетов «ОВИ»
Тверь	Сеть гипермаркетов «ЛЕРУА МЕРЛЕН»
Тюмень	Сеть гипермаркетов «ЛЕРУА МЕРЛЕН»
Ульяновск	Сети гипермаркетов «Мегастрой», «Добрострой»
Уфа	Сеть гипермаркетов «ЛЕРУА МЕРЛЕН»
Чебоксары	Сеть гипермаркетов «Мегастрой»
Челябинск	Сеть гипермаркетов «СТАРТ»

ПРИЛОЖЕНИЕ Д

Организационная структура ООО «ПАРТНЕР ПАК»

Организационная структура ООО "ПАРТНЕР ПАК"



ПРИЛОЖЕНИЕ Е

Бухгалтерский баланс ООО «ПАРТНЕР ПАК» за 2024 год

ИНН 7816180470
КПП 780701001

Форма по КНД 071009
Форма по 071000

Бухгалтерский баланс

На 31 декабря 2024 г.

Пояснения 1	Наименование показателя	Код строк и	На 31 декабря 2024 г.	На 31 декабря 2023 г.	На 31 декабря 2022 г.
1	2	3	4	5	6
Актив					
I. Внеоборотные активы					
1.1	Нематериальные активы	1110	0	-	109
	Результаты исследований и разработок	1120	-	-	-
	Нематериальные поисковые активы	1130	-	-	-
	Материальные поисковые активы	1140	-	-	-
2.1	Основные средства	1150	57 611	62 455	88 551
	Доходные вложения в материальные ценности	1160	-	-	-
	Финансовые вложения	1170	-	-	-
	Отложенные налоговые	1180	4 405	3 856	1 710
	Прочие внеоборотные активы	1190	-	-	-
	Итого по разделу I	1100	62 016	66 311	90 370
II. Оборотные активы					
4.1	Запасы	1210	168 185	155 890	153 738
	Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	-	-	-
5.1	Дебиторская задолженность	1230	353 165	288 245	217 694
	Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240	-	-	-
	Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	4 028	4 603	3 904
	Прочие оборотные активы	1260	1 823	1 757	1 645
	Итого по разделу II	1200	527 201	450 495	376 981
	БАЛАНС	1600	589 217	516 806	467 351
Пассив					
III. Капитал и резервы					
	Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады)	1310	11	11	11
	Собственные акции, выкупленные у акционеров	1320	(-) ²	(-)	(-)
	Переоценка внеоборотных активов	1340	-	-	-

	Добавочный капитал (без переоценки)	1350	-	-	-
	Резервный капитал	1360	2	2	2
	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	168 438	173 375	112 962
	Итого по разделу III	1300	168 451	173 388	112 975
IV. Долгосрочные обязательства					
5.3	Заемные средства	1410	0	159 877	131 278
	Отложенные налоговые обязательства	1420	-	-	-
	Оценочные обязательства	1430	-	-	-
5.3	Прочие обязательства	1450	38 761	62 158	77 155
	Итого по разделу IV	1400	38 761	222 035	208 433
V. Краткосрочные обязательства					
5.3	Заемные средства	1510	279 310	20 867	20 387
5.3	Кредиторская задолженность	1520	97 402	96 155	122 363
	Доходы будущих периодов	1530	-	-	-
7	Оценочные обязательства	1540	5 293	4 361	3 193
	Прочие обязательства	1550	-	-	-
	Итого по разделу V	1500	382 005	121 383	145 943
	БАЛАНС	1700	589 217	516 806	467 351

Примечания

¹ Указывается номер соответствующего пояснения.² Здесь и в других формах отчетов вычитаемый или отрицательный показатель показывается в круглых скобках.

ИНН 7816180470
КПП 780701001Форма по КНД 071009
Форма по 071000

Отчет о финансовых результатах

За 2024 г.

Пояснения ³	Наименование показателя	Код строки	За 2024 г.	За 2023 г.
1	2	3	4	5
	Выручка ⁴	2110	1 150 942	1 163 018
6	Себестоимость продаж	2120	(565 968)	(590 631)
	Валовая прибыль (убыток)	2100	584 974	572 387
6	Коммерческие расходы	2210	(434 588)	(413 535)
	Управленческие расходы	2220	(-)	(-)
	Прибыль (убыток) от продаж	2200	150 386	158 852
	Доходы от участия в других организациях	2310	-	-
	Проценты к получению	2320	-	-
	Проценты к уплате	2330	(70 900)	(47 954)
	Прочие доходы	2340	2 946	14 625
	Прочие расходы	2350	(11 469)	(16 542)
	Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	70 963	108 981
	Налог на прибыль ⁵	2410	(14 900)	(23 477)
	в т.ч.:			
	текущий налог на прибыль	2411	(15 448)	(25 622)
	отложенный налог на прибыль ⁶	2412	548	2 145
	Прочее	2460	-	-
	Чистая прибыль (убыток)	2400	56 063	85 504
	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 ⁵	2530	-	-
	Совокупный финансовый результат периода ⁷	2500	56 063	85 504
СПРАВОЧНО				
	Базовая прибыль (убыток) на	2900	-	-
	Разводненная прибыль (убыток) на акцию	2910	-	-

ПРИЛОЖЕНИЕ Ж

Основные поставщики ООО «ПАРТНЕР ПАК»

№ п/п	Наименование организации
1	БАЛТИЙСКАЯ КРЕПЕЖНАЯ КОМПАНИЯ ООО
2	ВДМ
3	ВТС-ПЛАСТ ООО
4	ЕВРОПАРТНЕР ООО
5	ЕВРОСПЕЦКОМПЛЕКТ
6	ЗИТАР-НЕВА
7	КАНАТ (ДЗЕРЖИНСК)
8	КМП-ТРЕЙД
9	КОЛОРТЕК-МАРКИРОВКА
10	КРЕП-КОМП
11	КРЕПЕЖ ЕВРОПЕЙСКИХ ФИРМ ООО
12	МЕТАЛЛСЕРВИС-МОСКВА ООО
13	МИР ХОМУТОВ
14	МОСКРЕП
15	НОВАСТРЕЙЧ
16	ООО «Невские электронные компоненты»
17	ООО «РСФИКС»
18	ООО «СТИЛФАСТ»
19	ПЕТРОКАРТОН
20	Петрополимер
21	ПОЛИМЕРПАК ООО
22	ПРОМЫШЛЕННО-ОПТОВАЯ КОМПАНИЯ ООО
23	РУСБОЛТ
24	САТУРН СПБ
25	СЕВЕРНЫЙ ВЕТЕР
26	СЗМК
27	СТРОЙМЕТИЗ
28	ТАРА.РУ
29	ТД «РУСДЮБЕЛЬ»
30	ТИПОГРАФИЯ ЛЕСНИК ООО
31	ТОРГОВАЯ КОМПАНИЯ СК ООО
32	ТОРГОВАЯ ФИРМА «СК»
33	ФИКС ГРУПП
34	ЭБИС
35	ФИРМА РУСКОННЕКТ ООО
36	ХИМТЕКС ООО
37	ШКАНТ-БОР ООО
38	ЭБИС
39	ЭДЕЛЬВЕЙС ТД ООО
40	ЭКОЛЕС