



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

Кафедра «Экономики и управления на предприятии природопользования»

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

На тему «Анализ финансовых результатов деятельности предприятия»

Исполнитель Мелконянц Алиса Рафаэлевна

Руководитель к.э.н., Козлова Марина Викторовна

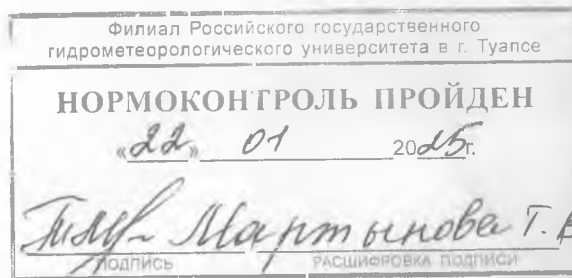
«К защите допускаю»

Руководитель кафедры

кандидат экономических наук

Майборода Евгений Викторович

«22» 01 2025 г.



Туапсе  
2025

## ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение.....	3
1 Теоретические основы анализа финансовых результатов организации.....	4
1.1 Экономическая сущность, цели и задачи анализа финансовых результатов.....	4
1.2 Методика исследования финансовых результатов и основные факторы, влияющие на финансовые результаты деятельности предприятия.....	14
2 Анализ функционирования «Ваш Партнер» и оценка основных показателей финансовой деятельности.....	29
2.1 Анализ и оценка основных показателей финансово-хозяйственной деятельности ООО «Ваш Партнер».....	29
2.2 Анализ показателей финансовых результатов деятельности предприятия.....	34
3 Разработка перспективных мероприятий по улучшению финансовых результатов деятельности ООО «Ваш партнер».....	43
Заключение .....	47
Список литературы .....	49

## Введение

Актуальность данной Выпускной Квалификационной Работы заключается в том, что одним из элементов, обеспечивающих повышение экономической безопасности предприятие, является оценка финансовых результатов. Анализ и оценка данного показателя основываются на исследовании деятельности хозяйствующих субъектов различных форм собственности, осуществляющих финансово-хозяйственную деятельности в соответствии с действующим законодательством Российской Федерации. Необходимо заметить, что постоянный контроль, включающий в себя комплексный анализ недостатков, проблем и ошибок, помогает достичь максимизации эффективности финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

Объектом в данной работы выбрано общество с ограниченной ответственностью ООО «Ваш Партнер».

Предметом выпускной квалификационной работы являются показатели финансовых результатов деятельности выбранного предприятия

Целью выпускной квалификационной работы является анализ и оценка финансовых результатов деятельности предприятия ООО «Ваш Партнер».

Согласно определенной выше цели, были выделены следующие задачи:

- изучение теоретических и методических основ анализа и оценки финансовых результатов деятельности предприятия;
- проведение анализа функционирования ООО «Ваш Партнер» и оценка его основных показателей финансовой деятельности;
- разработка рекомендаций по повышению эффективности деятельности ООО «Ваш Партнер».

Структура выпускной квалификационная работа состоит из введения, трех глав, заключения, списка использованной литературы и приложений.

# 1 Теоретические основы анализа финансовых результатов организации

## 1.1 Экономическая сущность, цели и задачи анализа финансовых результатов

При формировании экономики рыночного типа с социальной ориентацией существует потребность в том, чтобы на основе современных теоретических наработок и позитивной практики совершенствовать управление предприятиями.

Подобная потребность связана с тем, что необходимо модернизировать в условиях трансформации отечественной экономики отношения управленческого, экономического, социального характера.

При этом осуществляемым в экономической сфере преобразованиям должны сопутствовать и изменения в механизме управления экономикой, в т.ч. предприятиями, представляющими собой ключевое производственное звено экономической системы.

Причины, обуславливающие вышеуказанную ситуацию, связаны преимущественно с тем, что исследования, посвященные обеспечению управления предприятиями в информационном отношении, являются недостаточными.

В современных условиях определяющее значение в бухгалтерском учёте, отчетности придается условиям формирования ключевых показателей, характеризующих осуществляемую предприятиями деятельность, и прозрачности системы учета, отчетности.

Показатель финансового результата представляет собой показатель, используемый при оценке осуществляемой предприятием деятельности, характеризующийся наибольшей емкостью и наибольшей значимостью.

Понимание правил, согласно которым формируется соответствующий показатель, сказывается на решениях, которые принимают субъекты, использующие бухгалтерскую отчетность, т.е. ее пользователи.

При этом, как представляется, необходимая прозрачность формирования

прибыли в существующей сегодня системе учета, отчетности не обеспечивается.

Так, существующая бухгалтерская отчетность помимо характеризующего нераспределенную прибыль показателя предусматривает лишь последовательность определения конечного финансового результата.

Характеризующие деятельность предприятия показатели, способные значимым образом сказываться на размере прибыли в отчетном и дальнейших периодах во внимание при этом не принимаются[12, с. 220].

Способы и принципиальные основы регулирования размера финансовых результатов, состоят в следующем:

- способы, применяемые при оценке обязательств, имущества;
- капитализация, резервирование;
- принципиальные требования, связанные с временной определенностью относящихся к хозяйственной деятельности фактов и непрерывностью осуществляемой предприятием деятельности.

Существует непосредственная взаимосвязь между отмеченными способами и принципиальными требованиями. Связанные с бухгалтерским учетом принципиальные положения представляют собой методологическую основу регулирования размера финансовых результатов [13, с. 12].

Относящееся к формированию прибыли ключевое принципиальное положение – требование соответствия, предусматривающее временную определенность связанных с хозяйственной деятельностью фактов.

Данное требование предусматривает, что вне зависимости когда состоялась выплата средств или их поступление в связи с указанными фактами, они относятся к периоду, когда данные факты имели место.

Следствием практической реализации данного требования является следующее – бухгалтеру необходимо исходить из требования, предусматривающего соответствие с полученными доходами расходов, которые были осуществлены в отчетном периоде.

Еще одно требование связано с непрерывностью деятельности. Оно

предусматривает предположение о предложении организацией деятельности в перспективе. Данное предположение соотносится с отсутствием планов по прекращению деятельности.

В этой связи существует потребность у заинтересованных пользователей в получении относящихся к текущей ситуации на предприятии сведений.

Принимая во внимание данное обстоятельство, в бухгалтерском учете учитывается определенный временной период – учетный, отчетный. Финансовые результаты анализируются применительно к соответствующему периоду.

На величине финансовых результатов сказывается еще одно требование, связанное с консерватизмом, осмотрительностью. Соответствующее требование связано с тем, что в сопоставлении с готовностью к признанию возможных доходов, имущества готовность признавать в учете обязательства и расходы должна быть более выраженной.

Соответствующее требование выступает в виде ограничения связанного с соответствием принципиального требования.

Так, согласно связанному с наименьшей оценкой принципу, когда оборотные средства обесцениваются, и в сопоставлении с их стоимостью на момент приобретения стоимость на отчетную дату становится меньшей, в качестве убытка признается разница между указанными стоимостями.

При этом в учете в виде доходов не рассматривается превышение в сопоставлении с себестоимостью запасов их рыночной стоимости.

Величина финансового результата существенным образом меняется, если указанные ранее принципиальные требования не соблюдаются.

В частности, в случае, если не применяется требование, связанное с временной определенностью относящихся к хозяйственной деятельности фактов, привязка к полученным доходам расходов не осуществляется. Следствием является ситуация, когда в дальнейших отчетных периодах финансовый результат будет завышенным, в текущем – заниженным.

Определение прибыли производится посредством выявления

превышения доходов в отношении расходов.

В этой связи на размере прибыли определяющим образом сказываются сформированные на основе соблюдения отмеченных ранее требований доходы, расходы.

Определение соответствующих доходов, расходов является предметом полемики среди специалистов по бухгалтерскому учету.

В качестве вопроса, по поводу которого дискуссия является наиболее активной, выступает вопрос в отношении состава уменьшающих прибыль расходов.

Расходы подобного рода в конкретной деятельности могут регулироваться руководством.

Данное обстоятельство существенным образом сказывается в т.ч. на размере финансового результата осуществляемой предприятием деятельности[12, с. 220].

С учетом данного обстоятельства способы капитализации, резервирования представляют собой способы регулирования размера указанных результатов, результативность которых является наибольшей.

Соответствующие способы детально охарактеризованы в публикациях Я.В. Соколова. [19, с.284].

Сущность резервирования состоит в том, что вероятные для текущего либо последующих отчетных периодов доходы, расходы включаются в систему определения финансовых результатов.

Капитализация рассматривается вышеуказанным исследователем в виде относящихся к последующим отчетным периодам расходов. Данные расходы включаются в имущество и относятся к соответствующим отчетному периоду финансовым результатам. Соответственно, в отношении подобных расходов осуществляется капитализация.

Исходя из имеющихся у предприятия целей за счет отмеченных приемов обеспечивается возможность учета отдельных расходов в системе определения финансовых результатов [15, с. 456].

В числе применяемых при регулировании размеров финансового результата наиболее значимых способов следует выделить оценку.

Применение правил, согласно которым осуществляется оценка соответствующих объектов бухгалтерского учета, позволяет верно понимать условия формирования финансового результата и обеспечивать достоверность его формирования.

Оценка представляет собой составляющую применяемого при бухгалтерском учете метода, позволяющего осуществлять перевод в денежные показатели показателей, являющихся натуральными.

При этом она выступает и в качестве метода, с помощью которого регулируется размер финансовых результатов и отдельных относящихся к активу, пассиву баланса статей [5, с. 455].

В качестве элемента регулирования размера прибыли оценка выражается в применяемых при ведении бухгалтерского учета способах, которые предусматривает учетная политика. Предусмотренные нормативными актами ключевые методики, сказывающиеся на размере финансового результата, связаны с:

- определением состава оценочных резервов, предстоящих расходов;

- амортизационной политикой;

- порядком, согласно которому списываются расходы, являющиеся коммерческими, общехозяйственными;

- оценкой и способами спасения финансовых вложений, запасов.

Соответственно, изучение методических правил, основных принципиальных требований позволяет отметить наличие у финансовых результатов функции воздействия, а также прогнозной и аналитической функции.

Применительно к последней из указанных функций следует отметить, что она связана с получением сведений в отношении условий формирования в учете отчетного периода финансовых результатов.

Соответствующая функция связана с наличием у пользователей



финансовой отчетности сведений в отношении условий формирования финансовых результатов, влияния отдельных сказывающихся на величине прибыли обстоятельств на финансовые результаты.

Содержанием прогностической функции является получение сведений в отношении последующих изменений финансовых результатов. Реализация данной функции связана с получением сведений в отношении влияющих в отчетном периоде на величину прибыли обстоятельств, а также получением оценки в отношении финансовых результатов будущих периодов.

Связанная с воздействием функция состоит в возможности осуществлять управление предприятием и размером финансового результата на основе воздействий регулирующего характера [8, с. 116].

При этом данная функция не во всех случаях является объективной. В этой связи оценка размера прибыли может вызывать у внешних пользователей отчетности определенные затруднения. В силу данного обстоятельства руководители некоторых предприятий могут, формируя информацию, манипулировать пользователями финансовой отчетности.

Обстоятельства, влияющие на размер финансового результата, представлены показателями, обеспечивающими возможности для пользователей информации при исследовании обуславливающих наличие прибыли, убытков условий осуществлять объективную оценку размера и формировать прогноз в отношении изменения указанного результата в дальнейшем, выявлять степень влияния управления предприятием на особенности формирования финансовых результатов.

Финансовые результаты анализируются для того, чтобы руководство предприятия могло получить сведения, требующиеся для [2, с. 214]:

- определения последствий, обусловленных изменением масштабов производства;
- формирования представления в отношении полученных за отчетный период результатах осуществляемой предприятием деятельности;
- формирования прогноза последующего развития деятельности

предприятия;

- определения присущих деятельности предприятия слабых, сильных сторон;
- определения видов услуг, работ, товаров, являющихся с точки зрения производства наиболее выгодными для предприятия.

Анализ финансовых результатов осуществляется сторонними пользователями информации со сходными целями. При этом оценка риска вложений в предприятие и прибыльности подобных вложений имеет определяющее значение.

Возможно определенное изменение относящейся к финансовой отчетности информации при осуществлении внутреннего анализа.

Причиной подобной ситуации является формирование указанной отчетности исходя из стандартов учета, отчетности, которые предусматривают в т.ч. отражение лишь документально подтвержденных расходов, доходов.

Информация, скорректированная для проведения анализа, может относиться к упущенным экономическим выгодам при возможности их оценки, не подтвержденным документально затратам, являющимся неявными.

В рамках анализа финансовых результатов решаются задачи, предусматривающие необходимость:

- контролировать планы в отношении получения прибыли, продажи продукции;
- выявлять сказывающиеся на финансовых результатах ключевые факторы;
- выявлять результаты мер, реализованных в рамках предшествующих периодов для того, чтобы повышать рентабельность, прибыль;
- определять резервы, задействование которых позволит повысить рентабельность, прибыль.

На основе анализа финансовых результатов обеспечивается возможность

выявить рыночное положение предприятия и сопутствующие деятельности предприятия риски финансового характера[22, с. 472].

Анализ предполагает необходимость наличия относящейся к финансовому состоянию предприятия информации, соответствующей критериям достаточности, достоверности.

Источники информации представлены управленческой информацией, относящимися к бухгалтерскому учету предприятия сведениями, финансовой отчетностью.

Система, в рамках которой осуществляется сбор информации внутреннего, внешнего характера, носит наименование информационного обеспечения финансового анализа.

Присущие соответствующей информации особенности непосредственно сказываются на качественном уровне осуществления финансового анализа.

За счет информации, являющейся внешней, обеспечивается возможность выявления состояния среды, в которой осуществляется деятельность предприятия.

Сбор соответствующих сведений предполагает необходимость аккумулировать относящиеся к рыночной ситуации (конкурентам, потенциальным клиентам и др.) данные.

Информация внешнего характера поступает из источников в виде публикуемых контрагентами, партнерами годовых отчетов; Публикаций органов власти; отчетов, предоставляемых информационно-аналитическими, консалтинговыми организациями; СМИ.

Для того, чтобы оценивать финансовые результаты, осуществлять их анализ и использовать полученные данные при принятии решений организационного, инвестиционного, управленческого характера, используется информация, являющаяся внутренней.

Рисунок 1.1 отражает комплекс ключевых источников информации, используемой при анализе финансового результата [4, с. 338].

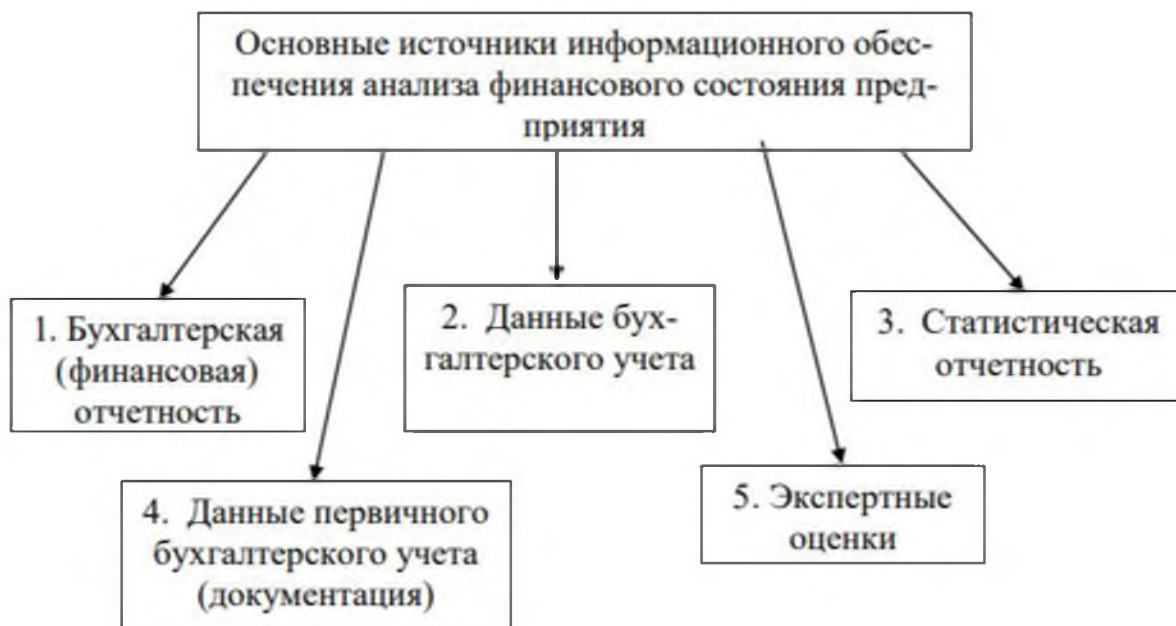


Рисунок 1.1 – Основные источники информационного обеспечения анализа финансового результата

Отраженные на рисунке 1.1 источники информации могут быть охарактеризованы следующим образом.

Бухгалтерскую отчетность следует рассматривать в качестве ключевого источника.

Сведения в отношении порядка, согласно которому формируется данная отчетность, ее состава содержатся в принятом 2 июля 2010 г. Минфином РФ Приказе № 66н.

Согласно данному акту, составляющие указанной отчетности представлены в виде баланса и отчетов – о финансовых результатах и об изменениях капитала.

Относящиеся к бухгалтерскому управленческому учету сведения используются для того, чтобы принимать связанные с затратами решения. Затраты при этом дифференцируются исходя из таких критериев, как периоды; разновидности услуг, работ, товаров; экономические элементы; места возникновения; калькуляционные статьи; классификационные признаки

(затраты, являющиеся переменными, постоянными).

Так, при учете по местам возникновения обеспечивается возможность отслеживать, насколько обоснованным является распределение по носителям затрат не прямых затрат, осуществлять контроль в отношении формирования затрат.

Статистическая отчетность представлена рядом форм - ПМ «Сведения об основных показателях деятельности малого предприятия»; форма № П-1 «Сведения о производстве и отгрузке товаров и услуг по видам экономической деятельности»; форма № П-5(м) «Основные сведения о деятельности организации»; форма № 5-3 «Сведения о затратах на производство и реализацию продукции, работ, услуг»; форма № П-4 «Сведения о численности, заработной плате и движении работников»; форма № П-3 «Сведения о финансовом состоянии организации»; форма № П-2 «Сведения об инвестициях»; форма № 11 «Сведения о наличии и движении основных фондов 22 (средств) и других нефинансовых активов»; форма № 1-ДАП «Обследование деловой активности промышленной организации» и др..

Данные, относящиеся к первичному бухгалтерскому учету. Использование относящихся к первичным документам сведений, данных, представленных в оборотных ведомостях по счетам, являющимся синтетическими, аналитическими, позволяет более глубоко анализировать присущее предприятию финансовое состояние. Соответствующие данные могут быть связаны с исполнением кредитных соглашений; инвентаризацией таких видов активов, как материально-производственные запасы, нематериальные активы, основные средства; присущей кредиторской, дебиторской задолженности структуре в разрезе сроков оплаты, видов; расхищением материальных ценностей, затратами, которые являются непродуктивными, и др.

В отличие от ранее охарактеризованных источников используемых при анализе финансового состояния сведений, за счет экспертных оценок возможна оценка исходя из существующего положена перспектив последующего

развития предприятия.

Использование оценок, представленных экспертами, преимущественно осуществляется для того, чтобы проводить экспертизу инвестиций, формировать прогнозы финансового состояния на будущее.

Специалисты высокой квалификации, привлекаемые в качестве экспертов, в состоянии дать оценку в отношении изменений курсов валют, присущего финансовым, реальным инвестициям риска, вероятности затрат и доходов, и др.

При анализе финансового состояния используются показатели, характеризующие осуществляемую на рынке капиталов деятельность; устойчивость предприятия в финансовом отношении; текущую деятельность; рентабельность; ликвидность.

## 1.2 Методика исследования финансовых результатов и основные факторы, влияющие на финансовые результаты деятельности предприятия

Сущность метода анализа состоит в том, что он связан с изучением входящих в состав исследуемой системы элементов [19, с. 94].

При анализе финансовых результатов требуется определить, соблюден ли предусмотренный порядок определения таких показателей, как: валовая прибыль; прибыль (убыток) от продаж; прибыль (убыток) до налогообложения; чистая прибыль (убыток) отчетного периода и все исходные составляющие для формирования прибыли, такие как выручка (нетто) от продаж товаров, продукции (работ, услуг); себестоимость реализации товаров, продукции (работ, услуг); расходы по продажам и управленческие расходы, прочие доходы и расходы.

Требуется оценить, насколько достоверными являются представленные в балансе, отчете о финансовых результатах сведения.

Соответствующий анализ осуществляется внутренними и внешними пользователями. Первые представлены соответствующими подразделениями

организациями, а также руководителями, вторые – поставщиками (с целью оценки вероятности своевременного поступления средств по поставкам); банковскими организациями (анализ проводится для того, чтобы выявить степень риска, условия предоставления кредитных ресурсов); инвесторами (анализ осуществляется для того, чтобы оценить, насколько эффективно используются ресурсы), и др.

Разница полученных доходов, осуществленных расходов именуется финансовым результатом. На основе финансового результата возможна оценка рентабельности деятельности, которую осуществляет предприятия, выявление перспектив ее последующего функционирования, развития [19, с. 284].

Задачи финансового результата:

Оценка. Отражение качества и успешности деятельности в области производства. Показатели финансовых результатов показывают рациональность и эффективность деятельности фирмы, а также использования ресурсов.

Некоторые задачи анализа финансовых результатов:

- контроль планов по реализации продукции, получению прибыли;
- определение факторов, оказавших наибольшее влияние на финансовые результаты деятельности;
- анализ состава и динамики прибыли компании[25, с. 512];
- проверка прочих финансовых доходов и расходов, анализ их состава, динамики, влияния различных факторов на изменение величины прибыли (убытка);
- анализ показателей рентабельности компании, включающий расчёт и оценку рентабельности продукции, рентабельности операционной деятельности, рентабельности продаж (оборота), рентабельности (доходности) операционного капитала, рентабельности совокупных активов. ФР подсчитывают по-разному — в зависимости цели: для бухучета и формирования отчетности, для расчета налога или для управленческих нужд.

Прибыль в налоговом учете.

В налоговом учете прибыль — это база по налогу на прибыль организаций, налогу при УСН или ЕСХН. Для бухгалтерских целей подсчитывают несколько видов прибыли. Для этой цели прибыль определяют по правилам Налогового кодекса РФ. Рассмотрим таблицу 1.1, где рассматриваются виды прибыли.

Таблица 1.1 Виды прибыли в бухгалтерском учете

Виды прибыли	Формула	Экономический смысл
Валовая прибыль	Выручка от продажи товаров, работ, услуг — Себестоимость	Прибыль от обычных видов деятельности до вычета коммерческих и управленческих расходов
Прибыль до налогообложения (бухгалтерская)	Прибыль от продаж + Прочие доходы — Прочие расходы	Прибыль от всей деятельности, включая обычную и прочую, до вычета НП*
Прибыль до налогообложения (бухгалтерская)	Прибыль от продаж + Прочие доходы — Прочие расходы	Прибыль от всей деятельности, включая обычную и прочую, до вычета НП*
Чистая прибыль	Прибыль до налогообложения — НП* и связанные с ним расходы + Доходы по НП*	Прибыль от всей деятельности после вычета всех расходов и налогов

Примечание. «НП» в таблице — налог на прибыль по данным бухгалтерского, а не налогового учета. Показатель называется «условный расход (доход) по налогу на прибыль». Разница возникает, поскольку в налоговом учёте и бухгалтерском некоторые доходы и расходы отражаются по-разному. Поэтому сумма прибыли (убытка) может не совпадать.

Чтобы нивелировать эту разницу в бухучете, применяется ПБУ 18/02 и условный доход по НП считается так:

$$\text{Бухгалтерская прибыль} \times \text{Ставка налога на прибыль} \quad (1.1)$$

Прибыль в управленческом учете. В этом виде учета дополнительно к уже упомянутому определяют еще два вида прибыли: маржинальную (МП) и EBITDA.



$$\text{МП} = \text{Выручка} - \text{Переменные затраты} \quad (1.2)$$

Маржинальную прибыль используют для анализа безубыточности. Чтобы ее рассчитать, нужно вести детальный учет расходов, подразделяя их на постоянные и переменные.

$$\text{EBITDA} = \text{Чистая прибыль} + \text{Проценты} + \text{Налоги} + \text{Амортизация} \quad (1.3)$$

Показатель EBITDA дает представление, сколько денег предприятие зарабатывает от основной деятельности, без учета влияния структуры капитала, налогового режима и политики амортизации основных средств [14, с. 320].

Предназначение факторного анализа – выявление причин, обуславливающих динамику показателей, характеризующих формирование прибыли, ее распределение.

Соответствующий метод обеспечивает возможность выявлять и анализировать существующие между различными переменными взаимосвязи [18, с. 152].

Применение данного метода предполагает интеграцию переменных со значительной корреляцией друг с другом в рамках одного фактора.

Соответствующий подход обеспечивает возможность добиться структуры факторов, являющейся наглядной и наиболее простой.

Реализация указанного подхода обеспечивает ситуацию, при которой включенные в каждый отдельный фактор элементы коррелируют друг с другом более значительно в сопоставлении с объединёнными в другие факторы элементами.

Определение факторов, значимость которых является наибольшей, может осуществляться на основе МКГ – метода главных компонент [13, с. 145].

При реализации указанного метода некоррелированные факторы заменяют элементы являющиеся коррелированными.

МГК позволяет использовать компоненты, информативность которых является наибольшей, и обеспечить простоту понимания получаемых результатов. При этом из анализа исключаются компоненты с меньшей информативностью.

Соответствующий метод факторного анализа является единственным методом проведения подобного анализа, обоснованным с математической точки зрения.

Факторный анализ ориентирован на то, чтобы на основе имеющегося комплекса элементов сформировать группировки, в которых элементы характеризуются большей связью в сопоставлении со связью с прочими элементами, которые входят в другие группировки. Данные группировки являются независимыми друг от друга.

В рамках данного исследования применение факторного анализа осуществляется для того, чтобы определять обуславливающие изменение характеризующих прибыль показатели причины.

Выявление отличия фактического значения показателя от значения, являющегося базисным, с последующим определением влияния на динамику обобщающего показателя определенной указанным образом величины составляет содержание метода абсолютных разниц[21, с. 584].

Последовательность, согласно которой осуществляется расчет, заменяются частные показатели, является сходной с цепными подстановками. При этом сразу же осуществляется определение влияния на результативный показатель показателя, являющегося частным.

В отношении предшествующих определяемому изменению частного показателя показателей используются их фактические значения. Базисные значения используются применительно к последующим показателям.

Применение соответствующего метода предполагает определение влияния факторов на динамику показателя, являющегося результативным, посредством определения произведения прироста анализируемого фактора на плановое значение расположенных справа в модели факторов и на фактическое

значение расположенных слева факторов.

Метод абсолютных разниц предполагает определение влияния фактора в виде произведения абсолютного прироста анализируемого в рамках соответствующего шага фактора на базовое или плановое значение факторов, находящихся справа, и фактическое значение факторов, которые находятся слева.

Анализ валовой прибыли является исходным этапом факторного анализа формирования соответствующей прибыли и прибыли от продаж.

На валовую прибыль влияют величина торговой надбавки и динамика товарооборота [13,с.145].

Уровень торговой надбавки определяется как отношение валовой прибыли к разнице товарооборота и валовой прибыли:

$$y_{\text{тн}} = \frac{\text{ВП}}{\text{Т} - \text{ВП}} \times 100\% \quad (1.4)$$

Где: ВП – валовая прибыль;

Т – товарооборот, тыс. руб.

Факторная модель для анализа определяется по формуле:

$$\text{ВП} = \frac{\text{Т} \times y_{\text{вп}}}{100} \quad (1.5)$$

Где: Увп – уровень валовой прибыли, тыс. руб.

Алгоритм проведения анализа:

$$\begin{aligned} \Delta \text{ВП}(\text{Т}) &= \frac{\Delta \text{Т} \times y_{\text{вп}}^0}{100}, \\ \Delta \text{ВП}(y_{\text{вп}}) &= \frac{\text{Т}^1 \times \Delta y_{\text{вп}}}{100}. \end{aligned} \quad (1.6)$$

Рентабельность — это показатель эффективности, который отражает успешность бизнеса в плане получения прибыли по отношению к затраченным ресурсам. Общая формула расчёта рентабельности выглядит так:

$$\text{Рентабельность} = \text{Прибыль} / \text{Себестоимость} \times 100\% \quad (1.7)$$

Прибыль — разница между тем, что заработал бизнес, и всеми его расходами. Себестоимость — вложения в работу бизнеса, которые могут включать зарплаты сотрудников, стоимость аренды, амортизацию и другое. 1

Некоторые показатели рентабельности и их характеристика:

Рентабельность продаж (ROS). Показывает, сколько прибыли компания получает с каждого рубля выручки. Формула расчёта:

$$\text{ROS} = (\text{Чистая прибыль} / \text{Выручка}) \times 100\% \quad (1.8)$$

Рентабельность активов (ROA). Измеряет, насколько эффективно используются активы компании для генерации прибыли. Формула расчёта:

$$\text{ROA} = (\text{Чистая прибыль} / \text{Стоимость активов}) \times 100\% \quad (1.9)$$

Рентабельность собственного капитала (ROE). Показывает, насколько эффективно компания использует средства своих собственников для получения прибыли. Формула расчёта:

$$\text{ROE} = (\text{Чистая прибыль} / \text{Собственный капитал}) \times 100\% \quad (1.10)$$

Рентабельность инвестиций (ROI). Измеряет доходность вложений в конкретный проект или бизнес в целом. Формула расчёта:

$$ROI = (\text{Чистая прибыль} / \text{Инвестиции}) \times 100\% \quad (1.11)$$

Рентабельность продукции (ROM). Показывает долю прибыли в каждом рубле, потраченном на производство товаров или услуг компании. Формула расчёта:

$$ROM = (\text{Прибыль} / \text{Себестоимость товаров (услуг)}) \times 100\% \quad (1.12)$$

Рентабельность персонала (ROL). Показывает эффективность управления кадрами — насколько эффективно работают сотрудники компании. Формула расчёта:

$$ROL = (\text{Прибыль} / \text{Средняя численность персонала}) \times 100\% \quad (1.13)$$

Единого значения рентабельности, которое считалось бы нормальным для всех сфер бизнеса, нет. Каждый случай нужно рассматривать отдельно, оценивая другие экономические показатели компании и состояние рынка[8, с. 192]. Соотношение между результатами производства и затратами на его осуществление составляет содержание экономической эффективности[9, с. 301]. Эффективность может определяться применительно к капитальным вложениям, предприятию, производству.

В первом случае определяется соотношение с обусловившими экономический эффект капитальными вложениями полученного вследствие их осуществления эффекта. Значение отражает величину эффекта на рубль обеспечивавших соответствующий эффект вложений.

Во втором случае речь идет о выпуске продукции с минимально допустимыми затратами. Имеется в виду способность к выпуску наибольшего объема имеющей допустимое качество продукции с наименьшими допустимыми затратами с ее реализацией с наименьшими затратами на сбыт.

В третьем случае речь идет о способе производства, исключаящем

возможность наращивания объема производства продукции, если не будут увеличены затраты на ресурсы, с одновременным отсутствием возможности обеспечения аналогичного объема производства с использованием ресурсов определенного вида в меньшем количестве в отсутствие увеличения связанных с прочими ресурсами затрат[24, с. 496].

Любой экономический расчет характеризуется осуществлением сравнения. При этом сравнение выступает в качестве приема, применяемого при анализе, обеспечивающего возможность определения степени эффективности при использовании ресурсов, являющихся финансовыми, трудовыми, материальными; существующей между явлениями экономического характера взаимосвязи, развития соответствующих явлений.

Имеющая цифровую форму система суждений может быть представлена в виде аналитической таблицы [21, с. 584]. Применяемая при анализе финансового состояния методика ориентирована на то, чтобы обеспечивать потребности, связанные с оценкой устойчивости предприятия в финансовом отношении и управления его финансовым состоянием.

Соответствующая методика предусматривает относящиеся к внутреннему и внешнему анализу составляющие.

Она предполагает применение относительных коэффициентных показателей наряду с относящимися к различным аспектам финансового состояния показателями абсолютного характера.

В составе указанных коэффициентов выделяются показатели, связанные с координацией, распределением. Применение первых позволяет выразить отношения абсолютных показателей, относящихся к финансовому состоянию, являющихся различными по своей сущности.

Показатели второй из указанных категорий используются при наличии потребности в выявлении доли показателя, являющегося абсолютным, в сумме по группе абсолютных показателей, которая включает соответствующий показатель. Преимущественно подобные коэффициенты применяются при проведении предварительного анализа.

Сущность анализа коэффициентных показателей состоит в том, что они сопоставляются в разрезе отдельных периодов.

Относящиеся к базисному периоду показатели могут использоваться как величины, являющиеся базисными.

Показатели финансово-оперативного характера являются особыми коэффициентными показателями, при определении значений которых учитываются существующие между представленными в отчетности статьями соотношения. Выявление значений данных показателей способствует более глубокой оценке состояния предприятия [30, с. 576].

Выделяется ряд категорий коэффициентных показателей, применяемых для того, чтобы анализировать:

- рентабельность;
- устойчивость предприятия в финансовом отношении;
- оборачиваемость активов;
- платежеспособность.

Состав относящихся к каждой из групп коэффициентных показателей отражен на рисунке 1.2.

Пропорции между содержащимися в отчетности статьями отражаются посредством использования финансовых коэффициентных показателей. Присущие соответствующим показателям позитивные аспекты состоят в возможности устранить влияние инфляции и простоте определения их значений.

В случае, если фактическое значение в сопоставлении с базой сравнения является менее оптимальным, данное обстоятельство является отражением проблемных аспектов осуществляемой предприятием деятельности и наличия потребности в проведении дополнительного анализа.

При этом с учетом присущих деловой политике предприятия особенностей и условий деятельности предприятия негативная оценка при подобном дополнительном анализе может не подтвердиться.

Показатель	Способ расчёта	Рекомендуемое значение	Характеристика
Коэффициент автономии (финансовой независимости)	$K_a = \frac{СК}{ВБ}$ где СК - собственный капитал, ВБ - валюта баланса	0,6 и выше	Показывает, какая часть имущества организации профинансирована за счёт собственных средств
Коэффициент финансовой устойчивости	$K_{фy} = \frac{СК + ДО}{ВБ}$	0,6 и выше	Показывает долю стабильных источников финансирования в общей стоимости имущества организации
Коэффициент соотношения заёмных и собственных средств	$K_{зс} = \frac{ДО + КО}{СК}$	0,7 и выше	Показывает, сколько рублей заёмных средств привлекла организация на 1 руб. собственного капитала
Коэффициент финансирования	$K_{ф} = \frac{СК}{ДО + КО}$	1,0-1,5	Показывает, сколько рублей собственных средств приходится на 1 руб. заёмных средств

Рисунок 1.2 – Финансовые коэффициентные показатели

Данные показатели не позволяют выявить качественные характеристики отдельных компонентов, различия в применяемых при бухгалтерском учете методах. При этом данные показатели являются статичными. Существует потребность в том, чтобы принимать во внимание ограничения в отношении применения данных показателей при анализе.

Соответственно, следует отметить, что анализ финансовых показателей должен рассматриваться в числе ключевых направлений изучения осуществляемой предприятием деятельности.

Для определения соответствия имеющихся у предприятия возможностей, резервов удовлетворению рыночных потребностей и обеспечению конкурентных преимуществ требуется анализировать структуру прибыли, ее состав, осуществлять факторный анализ результата реализации, анализировать отражающие рентабельность показатели.

Предприятия при осуществлении основной деятельности, получают финансовый результат в виде обусловленной реализацией товаров выручки. В основном отечественные предприятия руководствуются принципом начисления



при отражении размера выручки.

Получение отражающего итоговый финансовый результат показателя осуществляется следующим образом – из финансовых результатов извлекаются себестоимость и косвенные налоги, уплачиваемые в бюджет.

Если в сопоставлении с величиной затрат величина доходов доминирует, финансовый результат представлен в виде обусловленной реализацией прибыли, т.е. является положительным.

Обратная ситуация существует в случае обусловленного реализацией убытка.

Предприятие может получать устойчивую прибыль в случае, если его конкурентное положение является прочным, предприятие устойчиво в финансовом отношении, деятельность предприятия является успешной, и оно эффективно воздействует на сопутствующие данной деятельности риски.

Далее представляется необходимым охарактеризовать сказывающиеся на динамике финансовых результатов факторы.

Динамику таких показателей, как ассортимент, себестоимость реализованной продукции и выручка от продаж, следует рассматривать в качестве сказывающихся на валовой прибыли предприятия ключевых факторов.



### Рисунок 1.3 – Факторы динамики финансовых результатов предприятия

Отраженные на рисунке 1.3 факторы представлены в виде:

- количественных и качественных показателей персонала;
- масштабов рынка – их сокращения или увеличения;
- рыночной активности предприятия;
- сезонной динамики объема реализации;
- клиентов;
- осуществляемых конкурентами действий;
- каналов сбыта;
- динамики товарного ассортимента;
- особенностей ценообразования;
- изменения нормативно-правового регулирования.

Согласно замечанию значительного числа исследователей, финансовые результаты выступают в качестве основы для развития предприятия и поддержания устойчивости его функционирования. Так, за счет увеличения прибыли предприятие получает возможность наращивать имущество, характеризующееся высокой ликвидностью, увеличивать собственные средства и снижать потребность в заемном финансировании.

Различные заинтересованные лица проявляют различное внимание к отдельным показателям прибыли.

Кредитные организации проявляют интерес к общей величине прибыли предприятия.

Для государственных органов определяющее значение имеют показатели прибыли до вычета налогов, поскольку данные пользователи информации проявляют интерес к источникам пополнения бюджета.

Собственники предприятия интересуются в первую очередь чистой прибылью.

Предприятия самостоятельно определяют источники, за счет которых формируются оборотные средства, учитывая при этом результаты использования данного капитала, скорость оборота, обоснованность

организации соответствующих средств.

Обоснованность подхода, реализуемого предприятием применительно к источникам формирования соответствующих средств, напрямую сказывается на экономическом состоянии предприятия.

В целях наращивания предприятием прибыли оно может реализовать определенные мероприятия, связанные с:

- снижением размера себестоимости на основе совершенствования производства, перехода к взаимодействию с производителями используемых в производстве ресурсов напрямую, без посредников, заключения с новыми поставщиками более выгодных договоров;
- совершенствованием стратегии деятельности предприятия, ее развития;
- проведением кампании по маркетинговому продвижению для стимулирования потенциальных покупателей к приобретению предлагаемой продукции;
- наращиванием размера прибыли от продаж посредством изменения цен.

Предприятие может для достижения указанной цели реализовывать мероприятия, ориентированные на повышение квалификации работников и в этой связи производительности трудовой деятельности, внедрение в производственную деятельность технологий, методов, являющихся инновационными, более эффективными.

На изменении прибыли сказываются факторы, являющиеся внутренними и внешними.

Изменение выручки от продаж представляет собой с точки зрения влияния на валовую прибыль предприятия фактор, являющийся ведущим.

Вывод из рассмотренных в первой главе методических рекомендаций по анализу финансовых результатов, во втором разделе исследования будем использовать следующие показатели и методики:

Для анализа предприятия в 2.2 и частично в 2.1 использованы:

- горизонтальный и вертикальный анализ отчёта о финансовых результатах;
- факторный анализ прибыли по методике Савицкой;
- анализ показателей рентабельности;
- анализ функционирования «Ваш Партнер» и оценка основных показателей финансовой деятельности.

## 2 Анализ функционирования «Ваш Партнер» и оценка основных показателей финансовой деятельности

### 2.1 Анализ и оценка основных показателей финансово-хозяйственной деятельности ООО «Ваш Партнер»

Организация Общество с ограниченной ответственностью «Ваш Партнер» зарегистрирована в едином государственном реестре юридических лиц 22 года назад 15 августа 2000 гг.

Средний возраст юридических лиц для вида деятельности 69.20.2 «Деятельность по оказанию услуг в области бухгалтерского учета» составляет 11 лет.

Данная организация уже существует дольше. Налоговый орган, в котором юридическое лицо состоит на учёте: Межрайонная инспекция Федеральной налоговой службы № 6 по Краснодарскому краю (код инспекции – 2365).

ООО «Ваш Партнер» зарегистрировано по адресу: 352800, край Краснодарский, р-н Туапсинский, г. Туапсе, ул. К. Маркса, д. 36 стр. б, помещение № 8.

Руководителем организации (лицом, имеющим право без доверенности действовать от имени юридического лица) с 29 ноября 2006 г. является директор Мотычко Нина Петровна (ИНН: 235500399620).

Учредители: Борисова Елена Юрьевна, Мотычко Нина Петровна, Прохорова Елена Александровна.

В 2023 году среднесписочная численность работников ООО «Ваш Партнер» составила 4 человека. Такая же численность была и годом ранее.

ООО «Ваш Партнер» занимается деятельностью по оказанию услуг в области бухгалтерского учета (код по ОКВЭД 69.20.2).

Рассмотрим организационную структуру управления представленную на рисунке 2.1.

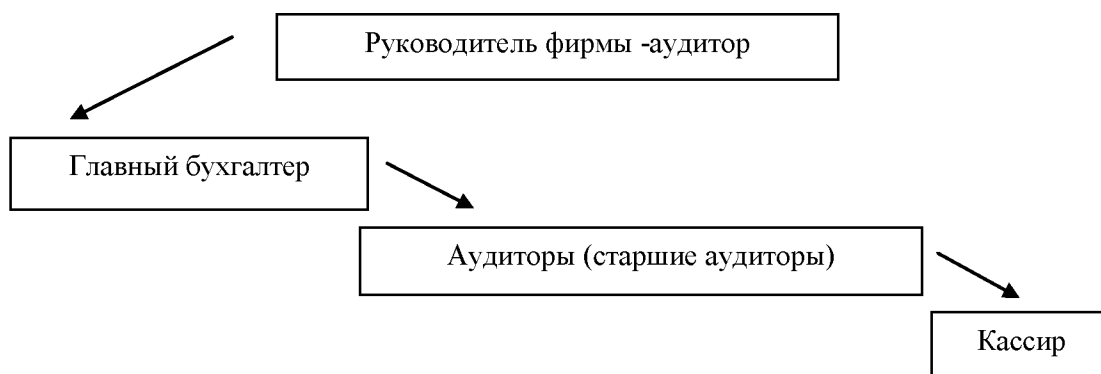


Рисунок 2.1- Организационная структура управление

Основные экономические показатели ООО «Ваш Партнер» за период 2022-2023 гг. приведены в таблице 2.1.

Таблица 2.1 – Основные экономические показатели ООО «Ваш Партнер»

Показатели	2022	2023	Абсолютные изменения	Темп роста, %
Основные средства	3295	3310	15	100,46%
Прочие внеоборотные активы	110	178	68	161,82%
Дебиторская задолженность	33127	47325	14198	142,86%
Денежные средства и денежные эквиваленты	4778	10244	5466	214,40%
Уставный капитал	10	10	0	100,00%
Добавочный капитал	2498	6131	3633	245,44%
Нераспределенная прибыль	2816	4266	1450	151,49%
Заемные средства	3220	45682	42462	1418,70%
Кредиторская задолженность			0	
Выручка от продажи товаров, работ, услуг	3990	10448	6458	261,85%
Чистая прибыль	618	2611	1993	422,49%
Прибыль (убыток) от продаж	818	2696	1878	329,58%
Прочие расходы	50	100	50	200,00%
Прибыль (убыток) до налогообложения	79	2687	2608	3401,27%
Текущий налог на прибыль	625	1533	908	245,28%
Рентабельность продаж	646%	400%	-245%	61,98%

Из данных, представленных в таблице 2.1, следует отметить, что в 2023 г. по сравнению с 2022 г. абсолютный прирост объемов выручки за исследуемый период превысил 6,4 тыс. руб., рост составил 161,85%. Наблюдаемое увеличение объемов выручки, которая выросла с 3990 тыс. руб. до 10448 тыс. руб., и увеличение чистой прибыли на 3401,27%, вызваны повышением цен на оказание услуг и увеличением расходов на маркетинг, которые повели к увеличению клиентской базы.

Наращивание темпов роста прибыли свидетельствует об эффективной организации внутрихозяйственных процессов. Но при этом рентабельность продаж сократилась более чем на 38%.

В то же время следует отметить высокое значение рентабельности, которое свидетельствует о хорошей коммерческой наценке, устанавливаемой предприятием. Стоимость основных средств предприятия за анализируемый период существенно выросла на 15 тыс. рублей.

Таким образом, можно сделать объективный вывод, что для предприятия 2023 год стал отличным периодом, существенно повлиявшим на увеличение эффективности хозяйственно-экономической деятельности за счет положительных тенденций роста выручки и прибыли.

Далее произведём анализ финансовой устойчивости предприятия. Финансовая устойчивость предприятия – это способность субъекта хозяйствования функционировать и развиваться, поддерживать оптимальное соотношение активов и пассивов в условиях изменяющейся внутренней и внешней среды, обеспечивающее необходимую платежеспособность компании [31, с. 560].

С целью анализа финансовой устойчивости компании нужно, прежде всего, рассчитать следующие показатели: коэффициент финансовой автономии (или независимости); коэффициент финансовой зависимости; коэффициент текущей задолженности; коэффициент долгосрочной финансовой независимости (или коэффициент финансовой устойчивости); коэффициент покрытия долгов собственным капиталом (коэффициент платежеспособности).

Таблица 2.2 – Коэффициенты финансовой устойчивости ООО «Ваш Партнер» за 2022- 2023 гг.

№	Коэффициенты	2022	2023	Норматив показателя
1	Коэффициент финансовой устойчивости	0,13	0,17	0,5-0,7
2	Коэффициент финансовой независимости	0,15	0,19	0,5-0,7
3	Коэффициент общей платежеспособности	0,87	2,1	1,5-2,5
4	Коэффициент срочной ликвидности	0,87	1,27	1,0-2,0
5	Коэффициент текущей ликвидности	1,14	1,56	1,5-2,0
6	Коэффициент абсолютной ликвидности	0,21	0,3	0,7-1,0

Согласно данным, представленным в таблице 2.2, за последние 3 года в компании наблюдается стабильный рост коэффициента независимости, остальные коэффициенты имеют нестабильную динамику и незначительные отклонения, что свидетельствует о невысоких темпах роста и развития компании.

Коэффициент финансовой устойчивости показывает степень финансовой независимости организации и ее способность использовать доступные ресурсы для поддержания деятельности. Для его расчета необходимо определить соотношение собственного капитала и долгосрочных обязательств к общим активам компании.

На 31.12.2023 г. он был равен 0,17, что означает, что повышается независимость компании от займов и кредитов, но остаётся низкой.

Коэффициент независимости, или автономии, показывает долю активов организации, которая сформирована за счет ее собственных средств, без использования внешнего капитала или инвестиций. Этот коэффициент рассчитывается путем сравнения показателей собственного капитала (по статье 1300 бухгалтерского баланса) и общих активов (по статье 1700 бухгалтерского баланса).



Его значение на 31.12.2023 г. составило 0,19 — это не оптимальное значение, свидетельствующее о не способности компании погасить свои обязательства за счет собственных средств, что подчеркивает ее надежность.

Коэффициент общей платежеспособности отражает способность компании покрывать свои обязательства активами. Этот коэффициент отражает, насколько фирма обеспечена активами для погашения своих долговых обязательств. Рассчитывается как отношение суммы всех активов компании к сумме краткосрочных и долгосрочных обязательств.

Оптимальное значение этого коэффициента составляет 1,5-2,5, при котором подчеркивается возможность организации погасить свои обязательства за счет собственных активов. В нашем случае на 31.12.2023 г. он был равен 2,1. Такое значение говорит о том, что компания привлекает достаточно заемных средств.

Коэффициент срочной ликвидности показывает способность компании погасить свои краткосрочные обязательства с использованием наиболее ликвидных активов. Его цель — оценить, как предприятие справится с выполнением текущих обязательств, если возникнут трудности с плановой реализацией продукции. Рассчитывается как отношение суммы краткосрочной дебиторской задолженности, денежных средств и краткосрочных финансовых вложений к сумме заемных средств, кредиторской задолженности и прочих краткосрочных обязательств.

На 31.12.2023 г. он был равен 1,27, что означает, что предприятие сможет покрыть свои краткосрочные обязательства.

Коэффициент текущей ликвидности отражает, насколько оборотные активы способны покрыть краткосрочные обязательства. Оборотные активы — это ресурсы, используемые в производственном процессе или приобретенные для последующей реализации, такие как сырье, полуфабрикаты и денежные средства, ликвидные ценные бумаги и дебиторская задолженность. Рассчитывается как отношение оборотных активов к краткосрочным обязательствам.

Его значение на 31.12.2023 составило 1,56. Если он был бы меньше единицы, то компания не смогла бы погасить свои текущие обязательства.

Коэффициент абсолютной ликвидности отражает способность компании погасить краткосрочные обязательства за счет наличия высоколиквидных активов. Коэффициент абсолютной ликвидности показывает, какую долю существующих краткосрочных долгов можно погасить за счет средств предприятия в кратчайшие сроки, используя для этого наиболее легко реализуемое имущество. В отличие от коэффициента срочной ликвидности в его расчет не входит дебиторская задолженность.

Коэффициент равен 0,3. Это означает, что предприятие сможет погасить только около 30% своих обязательств в сжатые сроки.

## 2.2 Анализ показателей финансовых результатов деятельности предприятия «Ваш Партнер»

Таблица 2.3 – Анализ показателей результатов финансово-хозяйственной деятельности ООО «Ваш Партнер» за 2022-2023 гг.

Экономические показатели, тыс. руб.	2022	2023	Изменение показателя	
			Абс.ед.	%
Выручка	3990	10448	6458	261,85
Себестоимость	3172	7752	4580	244,39
Валовая прибыль	818	2696	1878	329,58
Прибыль от продаж	818	2696	1878	329,58
Прочие доходы	0	21	21	0
Прочие расходы	25	30	5	120
Прибыль до налогообложения	793	2687	1894	338,84
Текущий налог на прибыль	175	76	-99	43,43
Чистая прибыль	618	2611	1993	422,49

Выручка увеличилась на 162 %. Себестоимость выросла на 144%. Что сопоставимо по темпам роста. Прочие расходы увеличились на 20%

Валовая прибыль и прибыль от продаж в 2023 г. по сравнению с 2022 г.

увеличились на 229,58 %, что показывает положительную динамику. Прибыль до налогообложения в 2023 году увеличилась на 238,84%. Чистая прибыль ООО «Ваш Партнер» в 2023 г. увеличилась на 322,49 %. Таким образом, основные показатели прибыли ООО «Ваш Партнер» за анализируемый период увеличились, что является положительным фактором. Данный факт свидетельствует о прибыльной финансовой деятельности организации.

Сравнивая результаты вертикального анализа за несколько периодов, можно отслеживать изменения в структуре затрат и прибыли. Рассмотрим графически динамику показателей прибыли и себестоимости на рисунке 2.2.

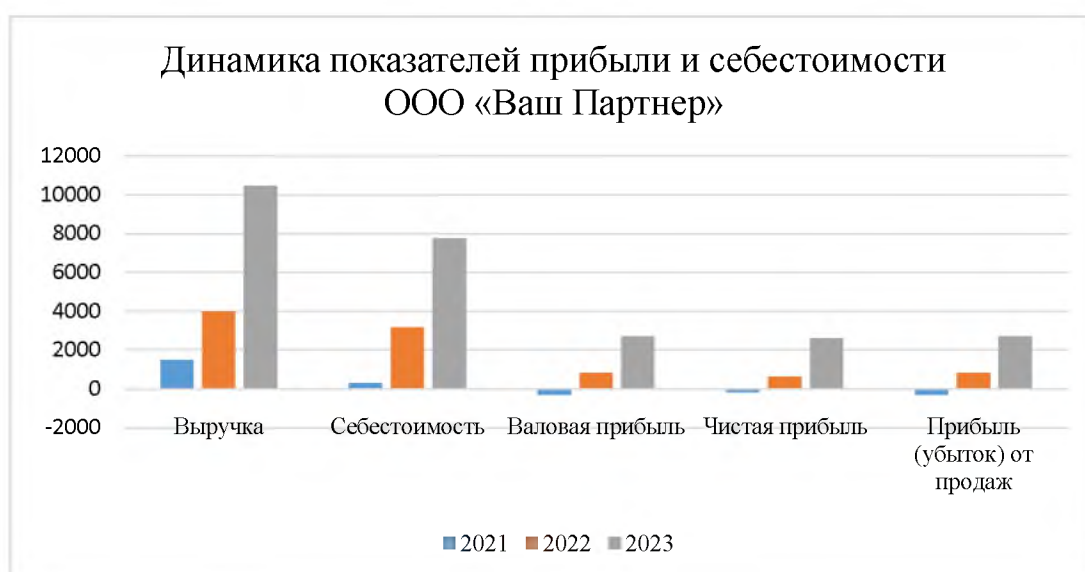


Рисунок 2.2 – Динамика показателей прибыли и себестоимости предприятия  
ООО «Ваш Партнер»

Основной доход предприятие получает за счет выручки от продаж. В отчетном году она составила 3990 тыс. руб. Валовая прибыль от реализации продукции (услуг) составила 2696 тыс. руб. Темп роста выручки-261%. Темп роста себестоимости 244%, что говорит о наращивании производственной деятельности. Темп роста валовой прибыли 329% и чистой прибыли– 422 %.Предприятие имеет достаточно высокие темпы роста основных результативных показателей.

Произведём вертикальный анализ отчёта о финансовых результатах в таблице 2.4.

Наименование	2022 г.	2023 г.	Структура, 2022,%	Структура 2023,%
Выручка,тыс.руб.	3990	10448	100	100
Себестоимость, тыс. руб.	3172	7752	79,5	74,1
Валоваяприбыль, тыс. руб.	818	2696	20,5	25,8
Прибыль от продаж,тыс.руб.	818	2696	20,5	25,8
Прибыль до налогообложения, тыс. руб.	79	2687	1,2	25,8
Чистаяприбыль, тыс. руб.	618	2611	15,5	25

Таблица 2.4 – Вертикальный анализ основных показателей результативности

Вертикальный анализ показал, что в 2022 году выручка в структуре себестоимость составила 79%, валовая прибыль-20,5 %. В 2023 году удельный вес себестоимости составил 74 %, а валовая прибыль-26%.

Наглядно вертикальный анализ можно представить на рисунке 2.4

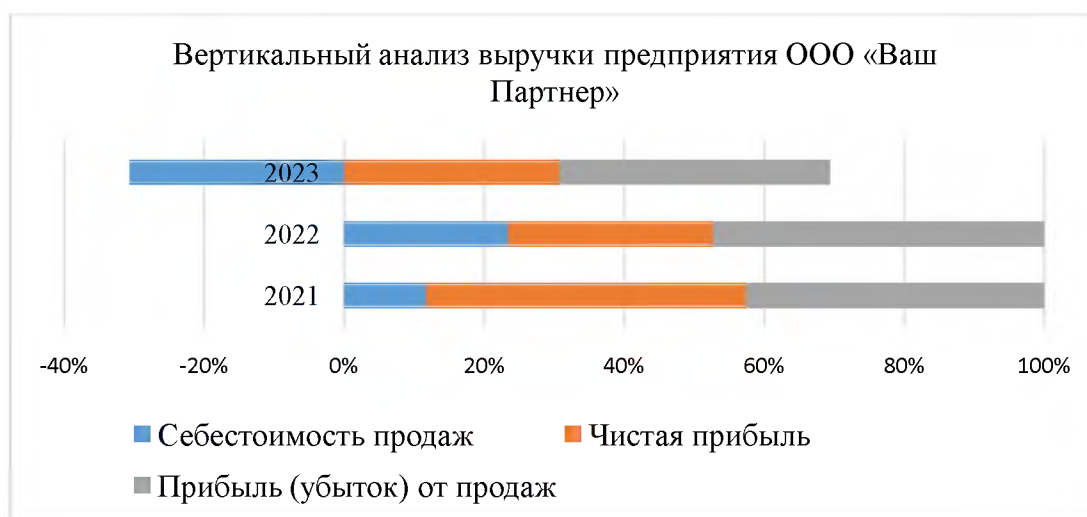


Рисунок 2.4 - Вертикальный анализ выручки предприятия ООО «Ваш Партнер»

Выручка увеличилась на 162 %. Себестоимость выросла на 144%. Что сопоставимо по темпам роста. Прочие расходы увеличились на 20%.

Валовая прибыль и прибыль от продаж в 2023 г. по сравнению с 2022 г.

увеличились на 229,58 %, что показывает положительную динамику. Прибыль до налогообложения в 2023 году увеличилась на 238,84%. Чистая прибыль ООО «Ваш Партнер» в 2023 г. увеличилась на 322,49 %. Таким образом, основные показатели прибыли ООО «Ваш Партнер» за анализируемый период увеличились, что является положительным фактором. Данный факт свидетельствует о прибыльной финансовой деятельности

Далее сделаем факторный анализ прибыли по методике Г.В. Савицкой. [19, с. 284]. Расчёт влияния этих факторов на сумму прибыли можно выполнить способом цепных подстановок. Исходные данные из финансовой отчетности ООО «Ваш Партнер» за 2022-2023 гг. представлены в таблице 2.5

Таблица 2.5– Исходные данные для факторного анализа прибыли от реализации продукции ООО «Ваш Партнер», тыс. руб.

Показатель	2022	2023	Абсолютное изменение
Выручка от реализации продукции за вычетом НДС и других отчислений от выручки (ВР)	3192	8 358	-
Полная себестоимость реализованной продукции (ПС)	3 172	7752	-
Прибыль от реализации продукции (П)	818	2696	-

Сумма прибыли от реализации продукции в отчетном году больше предыдущего на 3 192 тыс. руб. (2696 – 307), или на 109%. Если сравнить сумму прибыли прошлого и отчетного года, исчисленную исходя из объема и ассортимента продукции отчетного года, но при ценах и себестоимости прошлого года, узнаем насколько она изменилась за счет объема и структуры реализованной продукции:

$$\Delta П^*(врп, уд) = 818 - 307 = 511 \text{ тыс. руб.}$$

Сначала рассчитаем во сколько раз объем реализации отчетного года больше объема реализации предыдущего года в процентах:

$$ВРП = (25,3 \text{ тыс. т.} / 22,8 \text{ тыс. т.} \times 100 - 100) = 11\%$$

Если бы не изменилась величина остальных факторов, сумма прибыли должна была бы увеличиться на 11% и составить 818 тыс.р. ( $- 307 \times 111\%/100$ ).

$$_{\text{ДПврп}} = - 307 \times (11\%) / 100 = 33,77 \text{ тыс. р.}$$

Влияние изменения полной себестоимости на сумму прибыли установим сравнением суммы затрат отчётного года с прошлым годом, пересчитанной на объём продаж отчётного года:

$$_{\text{ДПс}} = 3\,172 - 7\,752 = - 4\,580 \text{ тыс. р.}$$

Изменение суммы прибыли за счет отпускных цен на продукцию устанавливается сопоставлением выручки отчётного года с условной, которую бы предприятие получило за объём реализации продукции отчётного года при ценах прошлого года:

$$_{\text{ДПц}} = 8\,352 - 3\,192 = +5\,16 \text{ тыс. р.}$$

Результаты расчётов показывают, что прибыль отчётного года увеличилась в основном за счёт увеличения среднереализационных цен. Изменение структуры товарной продукции не способствовало изменению суммы прибыли.

Таблица 2.6. – Результаты факторного анализа прибыли от реализации продукции, тыс. руб.

Факторы, повлиявшие на изменение прибыли от продаж	Значение 2022г	Значение 2023г
Изменение объема продаж	322,4	149,0
Изменение структуры продаж	0	0
Изменение полной себестоимости	10044,8	5129,0
Изменение отпускных цен	10 677,40	6548,0
Всего изменение прибыли	955,0	1478,0

Таким образом, можно констатировать, что основное влияние на изменение прибыли от продаж услуг ООО «Ваш Партнер» оказывают два разнонаправленных фактора – повышение отпускных цен и рост себестоимости.

Опираясь на данные из таблицы 2.6 перейдем к анализу рентабельности, который является завершающим этапом в изучении финансовых итогов

деятельности компании. Экономические достижения организации можно оценить, как в абсолютных цифрах (например, величина прибыли), так и в относительных величинах, к примеру, через показатели рентабельности. Для оценки доходности производимой продукции используется соотношение между полученной прибылью и затраченными средствами или ресурсами компании. Доходность от реализации товаров определяется как соотношение прибыли к общему объему сбыта (таблица 2.7).

Таблица 2.7 – Анализ рентабельности продаж и затрат

Показатели	Абсолютные величины		Изменения	Темпы роста, %
	2022	2023	2022/2023	2022/2023
1. Рентабельность продаж (валовая маржа), %	6	4	-245	-61,298
2. Рентабельность продаж по ЕВІТ, %	0,2	0,26	0,5	125,7
3. Рентабельность продаж по чистой прибыли (величина чистой прибыли в каждом рубле выручки), %	15,4	25	0,95	161,35
4. Рентабельность затрат (отношение чистой прибыли к совокупной сумме затрат)	0,19	0,33	0,14	173,37
5. Коэффициент покрытия процентов к уплате (ICR), коэфф. Нормальное значение: 1,5 и более.	-	-	0	0

Несмотря на увеличение чистой прибыли, рентабельность продаж по отношению к 2022 году сократилась.

Показатель рентабельности продаж (ROS) показывает, сколько прибыли компания получает с каждого рубля выручки – у компании этот показатель в 2023 г. равен 4.

Показатель рентабельности продаж, рассчитанный на основе прибыли до

уплаты процентов и налогов (EBIT), отражает операционную эффективность бизнеса, выражая прибыль в расчете на каждый рубль выручки в 2023 г 0,26.

Рентабельность затрат — ключевой показатель эффективности, демонстрирующий, насколько эффективно компания использует свои ресурсы. Он показывает доходность каждого рубля, затраченного на производство и продажу, и рассчитывается путем деления чистой прибыли на общую сумму затрат. Этот показатель может быть использован для анализа как всей компании, так и её отдельных подразделений в 2023 г составил 0,33.

Показатель рентабельности продаж, рассчитанный на основе чистой прибыли в 2023 г. 15,4.

В заключение, необходимо подчеркнуть, что прибыль от продаж в анализируемый период была весьма впечатляющей и составила 4 % в 2023 году от общей выручки. Это демонстрирует, что доля доходов, оставшаяся после всех расчетов, то есть чистая прибыль, составила 15,4 % от суммы реализованной продукции, что является показателем успешности бизнеса. В ходе анализа рентабельности, можно заключить, что компания достигла высокой эффективности ООО «Ваш Партнер» деятельности, с прибылью от продаж, составляющей 4% от общей выручки, и чистой прибылью в 15,4% от выручки. Эти показатели отражают успешность бизнеса, высокую рентабельность продаж и эффективное использование собственного капитала и активов.

Заключительным этапом анализа финансовых результатов ООО «Ваш Партнер» является комплексная оценка финансового состояния [27, с. 288].

Анализ показателей финансовой устойчивости представлен в таблице 2.2. Каждому из выбранных показателей присваивается рейтинг в баллах.

Для расчета суммы баллов перемножаются номер класса, в котором находится значение данного коэффициента, и рейтинг этого коэффициента. Рейтинг предприятий первого класса по дополнительным коэффициентам вычитается из общей суммы баллов (таблица 2.8).



Таблица 2.8 – Распределение коэффициентов по классам

Основные коэффициенты	Рейтинг коэффициентов в баллах	1 класс	2 класс	3 класс
Коэффициент абсолютной ликвидности	40	>1	1 - 0,6	< 0,6
Коэффициент текущей ликвидности	35	> 0,4	0,4 - 0,3	< 0,3
Коэффициент автономии	25	1.0-1.1	0.8-1	<0.8
Коэффициент концентрации привлеченного капитала	5	< 0,5	0,5 - 1	1
Рентабельность активов, %	3	> 25	25 - 15	< 15
Коэффициент оборачиваемости средств в расчетах, обороты	2	> 7	7 - 3	< 3

– Комплексное заключение по оценке финансового состояния выполняется со следующими критериями:

– первая группа – сумма баллов от 100 до 150: Устойчивое финансовое состояние;

– вторая группа – от 151 до 220 баллов: Незначительное отклонение от нормы;

– третья группа – от 221 до 275 баллов: Повышенный риск, напряженность, но есть возможность улучшения 45;

– четвертая группа – больше 275 баллов: Неудовлетворительно финансовое состояние  
Рейтинговая оценка финансового состояния организации за 2022 представлена в таблице 2.9. Исходя из рейтинговой оценки, можно увидеть, что сумма баллов равна  $1*30+1*35+1*25-1*5-1*3-3*2 = 86$ . Предприятие относится к 1 группе: Устойчивое финансовое состояние.

В ходе анализа финансового состояния ООО «Ваш Партнер» были выявлены следующие проблемы:

– малоэффективная организация планирования и прогнозирования;

- недостаточная эффективность использования нераспределенной прибыли;
- рост прочих издержек;
- низкая срочная ликвидность.

Предприятию ООО «Ваш Партнер» предлагается проводить регулярный и целенаправленный анализ хозяйственной деятельности, использовать финансовое планирование и прогнозирование в текущей и стратегической деятельности в связи с недостаточно эффективной организацией его на настоящий момент. При организации процесса финансового анализа, предприятию необходимо определить тактические задачи для того, чтобы сделать анализ более последовательным и целенаправленным, а значит более эффективным.

Так же, для эффективного управления оборотными активами следует использовать современные информационные технологии. Электронные системы учета и управления позволяют автоматизировать многие бизнес-процессы и предоставляют более точную информацию об остатках товаров, состоянии дебиторской и кредиторской задолженности, а также о платежах и потоках денежных средств. Это помогает принимать обоснованные решения и быстро реагировать на изменения на рынке.

Для увеличения наиболее ликвидных активов можно применять ряд стратегий. Важным шагом является снижение риска. Чем ниже риск, тем больше спрос на активы и, следовательно, их ликвидность. Для этого необходимо провести детальный анализ рисков и принять меры по их снижению.

### 3 Разработка перспективных мероприятий по улучшению финансовых результатов деятельности ООО «Ваш Партнер»

В результате проведенного исследования были сформулированы ключевые выводы и разработаны рекомендации, направленные на оптимизацию функционирования организации и повышение уровня финансовой прибыли для общества с ограниченной ответственностью «Ваш Партнер»:

- приобрести новое профессиональное оборудование и программное обеспечение, для работы в более расширенной версии 1с;
- расширить спектр услуг, в том числе услуг, которые будут позиционировать фирму как фирму, которая оказывает уникальные услуги;
- произвести расширение клиентской базы;
- продолжить разработку проектов по автоматизации рабочих процессов в программе 1С для упрощения работы;
- мотивировать деятельность сотрудников внутри аутсорсинговой фирмы.

В процессе функционирования аутсорсинговых компаний можно выделить не менее шести ключевых факторов, способствующих улучшению конкурентоспособности их клиентов. В частности, среди этих факторов имеются мероприятия, реализация которых требует дополнительных финансовых вложений. Это подчеркивает значимость стратегического подхода к аутсорсингу, где выбор корректных и эффективных мероприятий может привести к значительному экономическому эффекту для обслуживаемых организаций. В дальнейшем, мы производим расчет ожидаемого совокупного экономического эффекта, который предприятия-клиенты могут получить в результате внедрения таких мероприятий.

Для более наглядного представления данных результатов, информация будет представлена в таблице 3.1.

Таблица 3.1 – Рекомендации по улучшению конкурентоспособности ООО «Ваш Партнер»

Мероприятия	Доп. Затраты по улучшению мероприятий	Срок окупаемости окупаемости, лет	Расчет
1. Приобрести новое профессиональное оборудование и программное обеспечение	Стоимость оборудования и программного обеспечения 445 996	1,09	Например расширение 1с, есть КА, которые не работают в ЭДО, работают в калуге астрал, соответственно помимо доп. Услуги за подключение в 1с такой функции, так же формируется расширение услуг
2. Разработка проектов по автоматизации рабочих процессов в программе 1С для упрощения работы (Организация мотивации деятельности сотрудников внутри фирмы)	Премия за разработку и реализацию проектов по автоматизации рабочих процессов 90 900	1,43	Дополнительный доход от увеличения объема работ составит 658 896 рублей в год
3. Расширение спектра услуг-выдача ру. токенов (ЭЦП)	Закупка токенов и приобретение лицензии у Контура, как у удостоверяющего центра		Дополнительный доход от увеличения объема работ составит : Выдача ЭЦП – около 3000 руб x 15(20) человек в месяц x 12 мес = 540 000,00

Таблица 3.2 – Количество персональных компьютеров (оргтехники) и программного обеспечения и примерная стоимость по их приобретению и сопровождению программного обеспечения

№	Наименование	Количество оборудования и программного обеспечения	Примерная стоимость оборудования и программного обеспечения
1	Монитор	4	43 500,00
2	Процессор	4	32 999,00
3	Принтер	2	40 000,00
4	Система электронного документооборота	4	15 000,00

По формуле рассчитаем затраты на приобретение профессионального оборудования и программного обеспечения. Затраты на мониторы =  $4 \times 43\,500$  руб. = 174 000 руб. Затраты на процессоры =  $20 \times 32\,999$  руб. = 131 996 руб. Затраты на принтеры =  $2 \times 40\,000$  руб. = 80 000 руб. Затраты на приобретение и услуги по сопровождению системы электронного документооборота  $4 \times 15\,000$  руб. = 60 000 руб. Итого затраты на обновление оборудованием и программным обеспечением отдела учета на 4 человек составят 445 996 руб. Приобретение нового профессионального оборудования и программного обеспечения позволит аутсорсинговой компании увеличить объем выполняемых работ. По нашим оценкам увеличение объема работ составит примерно 6 %.

Организация мотивации работников может заключаться в виде премий за разработку и реализацию проектов по автоматизации рабочих процессов. Для расчета выделим фонд зарплаты данных сотрудников. Он составит в месяц – 424 500 руб. Премия за увеличение качества работы предполагается в размере 20 % от заработной платы. Вычислим премиальный фонд за разработку и реализацию проектов на 4 человек в месяц:  $424\,500 \text{ руб.} \times 0,2 = 90\,900 \text{ руб.}$  Рассчитаем размер затрат на аутсорсинг:  $445\,996 + 90\,900 \text{ руб.} = 536\,896 \text{ руб.}$  Произведем расчет затрат на дополнительную заработную плату в год:  $90\,900 \text{ руб.} \times 12 \text{ мес.} = 1\,090\,800 \text{ руб.}$  При реализации проектов увеличение объемов может достигать до 3 %.

Расширение спектра услуг-выдача ру.токенов (ЭЦП). Закупка токенов и приобретение лицензии у Контур, как у удостоверяющего центра. Дополнительный доход от увеличения объема работ составит: выдача ЭЦП – около 3000 руб.  $\times 15(20)$  человек в месяц  $\times 12$  месяцев = 540 000,00 руб. Исходя из проведенных расчетов, можно сделать вывод, что предлагаемые мероприятия повышают конкурентоспособность предприятий клиентов в результате снижения затрат на проведение бухгалтерского учета. Для последующего развития рынка бухгалтерских услуг нужна проработка законодательной базы, разработка аутсорсерами комплексов маркетинга,

которые ориентированы прежде всего на удовлетворение потребностей клиентов и поддержание с ними партнерских отношений, а также на создание благоприятного имиджа компании.

## Заключение

В завершение проведенного анализа финансовых результатов ООО «Ваш Партнер» необходимо дать заключительную характеристику:

- финансовый анализ деятельности предприятия за рассматриваемый период подтверждает его высокую стабильность и финансовую устойчивость;
- предприятие имеет достаточно ликвидных средств для покрытия своих краткосрочных и среднесрочных обязательств, а также медленно реализуемые активы покрывают долгосрочные пассивы, что свидетельствует о финансовой устойчивости и ликвидности баланса организации. Текущая платежеспособность предприятия является нормальной, что указывает на способность организации покрывать свои обязательства в ближайшем будущем;
- в ходе анализа рентабельности, можно заключить, что компания достигла высокой эффективности в своей деятельности, с прибылью от продаж, составляющей 56.15% от общей выручки, и чистой прибылью в 53.01% от выручки. Эти показатели отражают успешность бизнеса, высокую рентабельность продаж и эффективное использование собственного капитала и активов. Тем не менее, показатели рентабельности предприятия имеют тенденцию к снижению в 2023 году, по отношению к значениям 2022 года;
- проведенная комплексная оценка финансового состояния предприятия, указывает на принадлежность к 1 группе: Устойчивое финансовое состояние;
- исходя из проведенного итогового анализа финансовых результатов, можно увидеть, что основной источник доходов организации - это выручка от продаж своих услуг.

Основной доход предприятие получает за счет выручки от продаж. В отчетном году она составила 3990 тыс. руб. Валовая прибыль от реализации продукции (услуг) составила 2696 тыс. руб. Темп роста выручки-261%. Темп роста себестоимости 244%, что говорит о наращивании производственной

деятельности. Темп роста валовой прибыли 329% и чистой прибыли – 422%. Предприятие имеет достаточно высокие темпы роста основных результативных показателей, что говорит о достаточно эффективном управлении финансовыми активами.

Выручка увеличилась на 162%. Себестоимость выросла на 144%. Что сопоставимо по темпам роста.

Валовая прибыль и прибыль от продаж в 2023 г. по сравнению с 2022 г. увеличились на 229,58%, что показывает положительную динамику. Прибыль до налогообложения в 2023 году увеличилась на 238,84%. Чистая прибыль ООО «Ваш Партнер» в 2023 г. увеличилась на 322,49%. Таким образом, основные показатели прибыли ООО «Ваш Партнер» за анализируемый период увеличились, что является положительным фактором. Данный факт свидетельствует о прибыльной финансовой деятельности. Вертикальный анализ показал, что в 2022 году выручка в структуре себестоимости составила 79%, валовая прибыль – 20,5%. В 2023 году удельный вес себестоимости составил 74%, а валовая прибыль – 26%.

Таким образом, можно сделать следующий основополагающий вывод о том, что на практике необходимо использовать сочетание различных методик и элементов оценки финансового состояния предприятия, что позволит провести комплексную оценку финансового состояния предприятия и получить наиболее точные и подробные результаты с целью выработки мероприятий по его улучшению.



## Список литературы

1. Абдукаримов, И.Т. Анализ финансового состояния и финансовых результатов предпринимательских структур: учеб. пособ. / Абдукаримов, И.Т., Беспалов, М.В. – Москва: ИНФРА-М. – 2023. – 214 с.
2. Абрютин, М.С., Грачев, А.В. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия. – М.: Дело и Сервис. – 2021. – 580 с.
3. Антаманова, Е. В. Финансовый результат деятельности предприятия и подходы к его анализу / РППЭ. – 2018. – №11 (97). – 338-343 с.
4. . Бариленко, В.И. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учеб. М: Юрайт. – 2021. – 455 с.
5. Беруджян, Н.К., Буйвис, Т.А. Ретроспективный анализ изменений структуры и содержания бухгалтерского баланса / Беруджян, Н.К. / Экономика и предпринимательство. – 2022. – № 5. – 33-36 с.
6. Воронина, Л.И. Бухгалтерский учет: учебник / Воронина, Л.И. – Москва: Альфа-М, НИЦ ИНФРА-М. – 2023. – 369 с.
7. Губина, О.В. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: Практикум: учеб. пособие / Губина, О.В. - М.: ИД ФОРУМ, НИЦ ИНФРА-М. – 2022. – 192 с.
8. Ефимова, О.П. Экономика общественного питания. - М.: Новое звание. – 2022. – 301 с.
9. Ивашкевич, В. Б. Профессиональные ценности и этика в бухгалтерском учете и аудите: учебное пособие / В. Б. Ивашкевич. — Москва: Магистр: ИНФРА-М. – 2020. – 437 с.
10. Костюкова, И.Н. Идентификация и оценка запасов в соответствии с российскими и международными стандартами / Костюкова, И.И., Луговский, Д.В., Тхагапсо, Р.А. / Вестник Адыгейского государственного университета. – Сер.: Экономика. – 2021. – Вып. 3(150). – 190-200 с.

11. Либерман, И.А. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности: учеб. пособие / Либерман, И.А. - М.: ИЦ РИОР.– 2017. – 220с.
12. Лифиц, И.М. Конкурентоспособность товаров и услуг: моногр.- М.: Юрайт. –2023. – 145 с.
13. Лысенко, Д.В. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учеб. для вузов / Лысенко, Д.В. - М.: ИНФРА-М. – 2017. – 320с.
14. Мельник, М.В. Анализ финансовой отчетности / Под редакцией Ефимовой, О.В., Мельник, М.В. - М.: Омега-Л. – 2023. – 456 с.
15. Натепрова, Т.Я. Бухгалтерская (финансовая) отчетность / Натепрова, Т.Я., Трубицына О.В. - М.: Дашков и Ко. – 2021. – 292 с.
16. Пласкова, Н.С. Анализ финансовой отчетности / Пласкова, Н.С. - М.: АВТОР, – 2022. – 520 с.
17. Пупшис, Т.Ф. Законодательно-нормативное регулирование учета и отчетности в Российской Федерации / Пупшис, Т.Ф., Галузина, М.М., Денисюк А.А. - М.: Знание, – 2023. – 152 с.;
1. Российская Федерация. Законы. О бухгалтерском учете: Федеральный закон: № 402-ФЗ: текст с изменениями и дополнениями на 26 июля 2019 года: принят Государственной думой 22 ноября 2011 года: одобрен Советом Федерации 29 ноября 2011 года / КонсультантПлюс: [Электронный ресурс] URL:<https://www.consultant.ru/document/cons/doc-LAW/122855/>(дата обращения: 08.12.2024)
18. Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности: Учебное пособие / Савицкая, Г.В. - М.: НИЦ Инфра-М.–2022. – 284 с.
19. Савицкая, Г.В. Комплексный анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебник / Савицкая, С.В. - М.: Инфра-М. – 2020. – 128 с.
20. Селезнева, Н.Н. Анализ финансовой отчетности организации / Селезнева, Н.Н, Ионова, А.Ф. - М.: Юнити-Дана.– 2023. – 584 с.
21. Смекалов, П.В. Анализ финансовой отчетности предприятия / - М.: Проспект Науки. – 2022. – 472 с.

22. Соколов, Я.В. Бухгалтерский учет – веселая наука / - Москва.: ООО «1С-Паблишинг». – 2021. – 640 с.
23. Соколов, Я.В. Основы теории бухгалтерского учета / - Москва.: Финансы и статистика. – 2020. – 496 с.
24. Соколов, Я.В. Бухгалтерская (финансовая) отчетность: учебное пособие / под редакцией – Москва.: Магистр, НИЦ ИНФРА-М. – 2022. – 512 с.
25. Хахонова, Н.Н. Актуальные проблемы реформирования российского бухгалтерского учета / Фундаментальные исследования. –2023. – 985-989 с.
26. Черненко, А.Ф. Анализ финансовой отчетности / - М.: Феникс. – 2021. – 288с.
27. Ширококов, В.Г. Бухгалтерская (финансовая) отчетность в организациях АПК / - М.: Финансы и кредит. –2022. – 144 с.
28. Шредер, Н.Г. Анализ финансовой отчетности / - М.: Альфа-пресс. –2021. – 987 с.
29. Щадилова, С.Н. Основы бухгалтерского учета: учебное пособие / - Москва.: Издательство «Дело и сервис». –2021. – 576 с.
30. Энтони, Р., Рис, Дж. Учет: ситуации и примеры / - Москва.: Финансы и статистика. –2020. – 560 с.