

**Автономная некоммерческая организация высшего образования
«Поволжская академия образования и искусств имени Святителя Алексия,
митрополита Московского»**

Кафедра экономики и бизнес-развития

Направление подготовки (специализация) 38.03.01 Экономика
Профиль (специализация) «Экономика предприятий и организаций»

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА

на тему:

Пути повышения прибыли на предприятии на примере

ООО «Фитнесс Фуд».

Выполнил(а) студент(ка)
3 курса группы ЭЗ-331
заочной формы обучения

(Ф.И.О.)

(подпись)

Научный руководитель

(Ф.И.О., должность, уч.степень, уч.звание)

(подпись)

Допустить к защите:
Заведующий кафедрой

«__» _____ 20__ г.

(подпись)

(И.О.Ф.)

Тольятти
2025

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	5
ГЛАВА 1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ПОВЫШЕНИЯ ПРИБЫЛИ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	8
1.1 Понятие, сущность и виды прибыли предприятия.....	8
1.2 Методики оценки прибыли предприятия.....	12
1.3 Проблемы и пути повышения прибыли предприятий в пищевой промышленности.....	19
ГЛАВА 2 АНАЛИЗ И ОЦЕНКА ПРИБЫЛИ ООО «ФИТНЕСС ФУД».....	26
2.1 Техничко-экономическая характеристика предприятия.....	26
2.2 Анализ динамики и структуры прибыли предприятия.....	36
2.3 Факторный анализ прибыли и рентабельности предприятия.....	42
ГЛАВА 3 ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ПРИБЫЛИ ООО «ФИТНЕСС ФУД».....	48
3.1 Мероприятия по повышению прибыли предприятия.....	48
3.2 Экономическое обоснование предложенных мероприятий.....	55
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	61
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК.....	63
ПРИЛОЖЕНИЯ	

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность темы выпускной квалификационной работы обусловлена тем, что прибыль является одним из наиболее значимых показателей деятельности промышленного предприятия. От нее зависит финансовое положение предприятия, уровень удовлетворения личных и общественных потребностей работников. Кроме этого, основная часть ресурсов государства формируется именно за счет платежей из прибыли хозяйствующих субъектов. Однако, в условиях цифровой трансформации экономики вопрос повышения прибыли становится наиболее важным и сложным, так как компании вынуждены адаптироваться к новым требованиям рынка и стремительно реагировать на изменения внешней среды.

Для рассматриваемого предприятия тема повышения прибыли приобретает особую значимость в условиях усиливающейся конкуренции и цифровизации бизнес-процессов. Внедрение цифровых технологий требует значительных инвестиций, пересмотра устоявшихся бизнес-моделей, а также развития новых компетенций у персонала. Всё это оказывает непосредственное влияние на формирование и распределение прибыли. Кроме того, адаптация к цифровой экономике предполагает ускорение производственных циклов, оптимизацию затрат и повышение гибкости управленческих решений.

Цель выпускной квалификационной – проанализировать существующую систему формирования и использования прибыли на промышленном предприятии в условиях цифровой трансформации экономики, разработать рекомендации по повышению эффективности деятельности и увеличению прибыли организации с учетом современных тенденций.

В соответствии с поставленной целью определены задачи, которые необходимо решить для достижения цели:

- исследовать теоретические основы повышения прибыли предприятия;
- составить технико-экономическую характеристику ООО «Фитнесс Фуд»;

- провести анализ и оценку прибыли ООО «Фитнесс Фуд»;
- предложить пути повышения прибыли ООО «Фитнесс Фуд».

Предмет выпускной квалификационной – финансово-хозяйственная деятельность предприятия ООО «Фитнесс Фуд»;

Объект выпускной квалификационной – ООО «Фитнесс Фуд».

Методы выпускной квалификационной: монографическое исследование, анализ и синтез, индукция и дедукция, описание, классификация и группировка, сравнение и обобщение, абсолютные и относительные разницы, коэффициентный анализ, факторный анализ, аналогия и др.

Теоретическая значимость выпускной квалификационной состоит в раскрытии экономической сущности понятия прибыли предприятия, определения её роли в деятельности предприятия.

Практическая значимость выпускной квалификационной заключается в возможности использования полученных результатов для формирования эффективного механизма повышения прибыльности и рентабельности предприятия.

Информационная база выпускной квалификационной включает в себя: положения НК РФ, ФСБУ 4/2023 «Бухгалтерская (финансовая) отчетность», МСФО (IAS) 1 «Представление финансовой отчетности», учебники, научные статьи, научные сборники, электронные ресурсы и Интернет-источники, бухгалтерскую (финансовая) отчетность ООО «Фитнесс Фуд» за 2022-2024 гг. и т. д.

Выпускная квалификационная работа состоит из введения, трёх глав, заключения, библиографического списка, таблиц, рисунков, приложений.

В первой главе рассмотрены понятие, сущность, виды прибыли предприятия, методики ее оценки, а также типичные проблемы и пути повышения прибыли в пищевой промышленности.

Вторая глава посвящена анализу и оценке прибыли ООО «Фитнесс Фуд», в рамках которых дана технико-экономическая характеристика предприятия, проведен анализ динамики и структуры прибыли предприятия, а также

факторный анализ прибыли и рентабельности предприятия.

Третья глава содержит мероприятия по повышению прибыли ООО «Фитнесс Фуд» и их экономическое обоснование.

В заключении сформулированы основные выводы о проделанной работе.

ГЛАВА 1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ПОВЫШЕНИЯ ПРИБЫЛИ ПРЕДПРИЯТИЯ

1.1 Понятие, сущность и виды прибыли предприятия

Результатом рационально организованной хозяйственной деятельности любого предприятия является прибыль, являющаяся своеобразной реакцией потребителей на предлагаемый ассортимент товаров и услуг, с одной стороны, и выгодой производителя товаров или услуг – с другой [24, с. 108].

В условиях неопределенности и риска прибыль выступает одним из основных и значимых результирующих показателей деятельности хозяйствующего субъекта, поэтому вопрос ее определения занимает основополагающее значение.

Прибыль создаёт финансовую базу предприятия для:

- самофинансирования;
- расширенного воспроизводства;
- решения проблем социально-экономического развития предприятия;
- материального поощрения персонала [37, с. 140].

Прибыль представляет собой весьма сложную экономическую категорию, поэтому возможны различные ее определения, интерпретации, представления. На протяжении ряда лет представители экономической мысли исследовали и выдвигали множество теоретических аспектов понимания и формирования прибыли, основные из них представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Подходы к понятию «прибыль» различных авторов

Автор	Понятие
Ерастова В.В., Урзов В.А.	«Прибыль – это финансовый результат, характеризующий отражение изменений собственного капитала за определенный период в результате производственно-финансовой деятельности организации» [13, с. 17].
Исмаилов М.М.	«Прибыль – это основной источник собственного капитала организации как для текущей деятельности, так и для развития производства и других нужд» [15, с. 46].

Продолжение таблицы 1

Автор	Понятие
Малахова Е.А.	«Прибыль является итогом финансово-хозяйственной деятельности предприятия, который формируется в денежной форме в конце отчетного периода» [19, с. 85].
Тебенькова В.А.	«Прибыль – это конечный результат финансовой деятельности, так как благодаря ему представляется возможным произвести оценочный анализ работы предприятия и получить показатели преобладания доходов над затратами» [34, с. 80].
Феронова А.В., Брем Э.С.	«Прибыль является источником развития предпринимательства и создает основу для роста национальной экономики в целом» [38, с. 22].

Таким образом, на основе трактовок, представленных в таблице 1, можно выделить три подхода (укрупненно) к определению прибыли:

- как финансовый результат или итог финансово-хозяйственной деятельности (Ерастова В.В., Урзов В.А., Малахова Е.А.);
- как источник капитала и развития (Исмаилов М.М., Феронова А.В., Брем Э.С.);
- как оценочный показатель (Тебенькова В.А.).

Однако, прибыль – это сложная экономическая категория и является комплексным показателем. Поэтому, учитывая основные аспекты каждого из представленных выше подходов, можно предложить наиболее полное определение прибыли.

Прибыль – это финансовый результат деятельности предприятия, представляющий собой превышение доходов над расходами за определенный период времени. Она является ключевым источником собственного капитала, обеспечивающим финансирование текущей деятельности, развитие производства и других нужд организации, а также стимулирующим развитие предпринимательства и рост национальной экономики. Прибыль служит важным оценочным показателем эффективности работы предприятия и позволяет анализировать его финансовое состояние.

В свою очередь, относительно определения, сформулированного на основе мнений, существующих в научной литературе, отечественная и международная нормативная база содержит более конкретные определения категории

«прибыль» (финансовые результаты) (рисунок 1) [1, 2, 3].

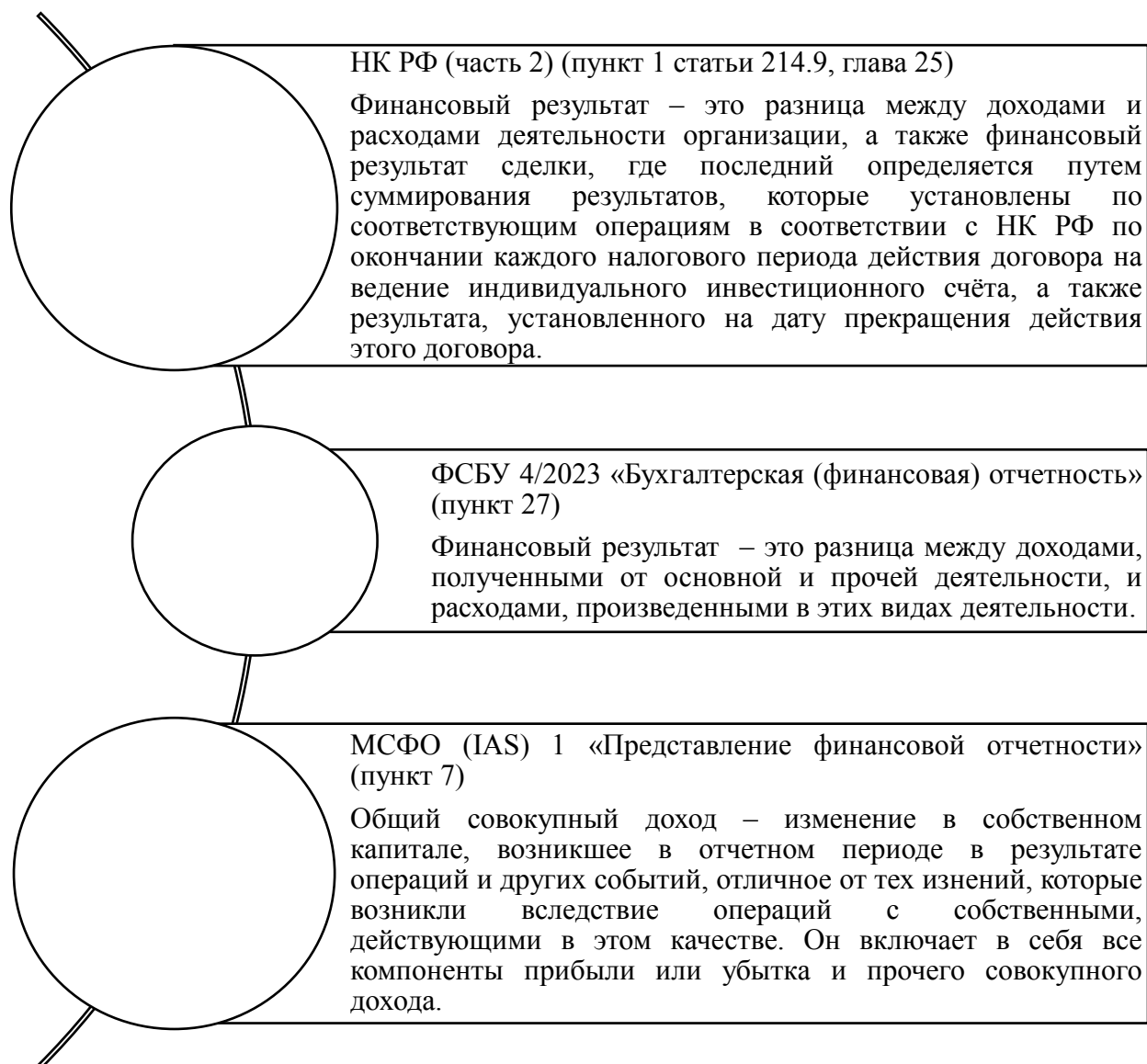


Рисунок 1 – Определение категории «прибыль» в нормативной базе

Согласно рисунку 1, интерпретации, представленные в рассматриваемых нормативных документах, несколько отличаются от трактовок научной литературы и дают более подробное, а в некоторых случаях и более конкретное определение рассматриваемой категории, включая в это понятие новые термины: «реклассификационные корректировки» и «сделки, связанные с финансовыми инструментами». Но, в целом, суть исследуемого понятия, сформулированная законодателями, мало отличается от предложенного выше определения

прибыли.

Прибыль можно классифицироваться по различным признакам, основные из них представлены на рисунке 2 [35, с. 24].

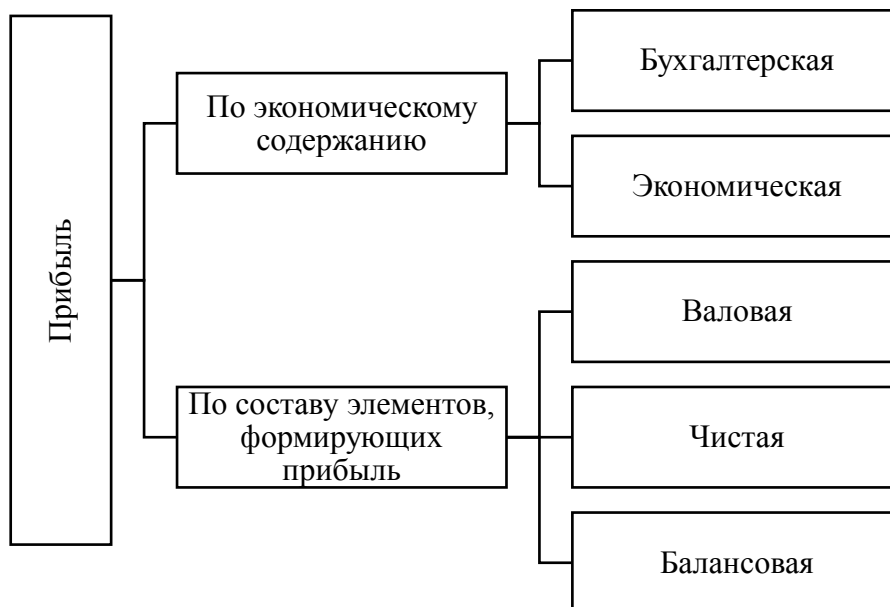


Рисунок 2 – Виды прибыли

Основным назначением бухгалтерской прибыли является отражение ее в бухгалтерском учете предприятия. На базе этого вида прибыли создается основная финансовая информация о предприятии, а также она используется для расчета величины налоговых платежей. Величина бухгалтерской прибыли рассчитывается, как разница выручки и суммы явных, обоснованных издержек.

Следующий вид прибыли – это экономическая, которая, по мнению Мануйленко В.В и Садовской Т.А., представляет собой: «более объективный показатель, потому что в процессе определения её величины применяют величину экономических издержек, которые были понесены в ходе работы» [20, с. 9].

Размер валовой прибыли определяется как разность между суммарной величиной всего дохода хозяйствующего субъекта от всех реализуемых видов деятельности, и суммарной величиной понесенных затрат.

В бухгалтерской отчетности предприятия большое значение имеет такой

показатель как чистая прибыль, которая представляет собой итоговый показатель, характеризующий эффективность функционирования субъекта хозяйствования и рациональность данного направления работы предприятия [23, с. 3].

Предприятие из суммы валовой прибыли осуществляет оплату суммы установленного налога на прибыль, а также различных расходов кредитного характера, штрафов, а затем под влиянием всего этого формируется чистая прибыль. Другими словами, прибыль по экономическому содержанию представляет собой прибыль компании после оплаты всевозможных подлежащих к оплате платежей [36, с. 209].

В свою очередь, балансовая прибыль представляет собой общую сумму прибыли субъекта предпринимательской деятельности, которая рассматривается за конкретный отчетный период.

Правильно определенная величина балансовой прибыли дает возможность обнаружить имеющиеся проблемы в сфере административного аппарата фирмы, обнаружить причины понесенных убытков, а также факторы, которые оказали непосредственное влияние на невыполненный план, исследовать возможные направления роста доходов и сокращения суммы расходов.

Главная цель прибыли – максимизация благосостояния собственников в текущем и перспективном периоде. Это означает:

- 1) обеспечение максимальной прибыли, соответствующей ресурсам организации и рыночной конъюнктуры;
- 2) обеспечение оптимальной пропорциональности между уровнем формируемой прибыли и допустимым уровнем риска;
- 3) обеспечение высокого качества формируемой прибыли;
- 4) обеспечение выплаты необходимого уровня дохода на инвестированный капитал собственникам компании;
- 5) обеспечение достаточного объема инвестиций за счет прибыли в соответствии с задачами развития бизнеса;
- 6) обеспечение роста рыночной стоимости организации;

7) обеспечение эффективности программ участия персонала в распределении каждой прибыли [5, с. 123].

Прибыль является основным источником финансирования предприятия. За счет нее выплачивается заработная плата работникам, приобретаются или модернизируются оборудования и инструменты, закупается сырье и материалы, расширяется производство, выход на новые рынки.

Доля чистой прибыли, оставшейся в распоряжении предприятия после уплаты налогов и других обязательных платежей, должна быть достаточной для финансирования расширения производственной деятельности, научно-технического и социального развития предприятия, материального поощрения работников [44].

Рост прибыли определяет рост потенциальных возможностей предприятия, повышает степень его деловой активности, создает финансовую базу для самофинансирования, расширенного воспроизводства, решения проблем социальных и материальных потребностей трудовых коллективов.

Как важнейшая категория рыночных отношений, прибыль выполняет определенные функции (таблица 2) [28, с. 207].

Таблица 2 – Функции прибыли

Функции	Характеристика
Контрольная	Прибыль характеризует экономический эффект от деятельности предприятия как конечный финансовый результат. На результат реализации этой функции влияют зависящие и не зависящие от предприятия факторы.
Воспроизводственная	Прибыль является одним из источников расширенного воспроизводства.
Стимулирующая	Прибыль – это одновременно финансовый результат и основной элемент финансовых ресурсов предприятия, который обеспечивает реализацию принципа самофинансирования. В этой функции проявляется регулирующая функция финансов.
Социальная	Прибыль является источником средств для реализации социальной ответственности бизнеса.
Фискальная	Прибыль – главный источник формирования доходов бюджетной системы РФ, обеспечивает более 30 % ее доходов. Эта функция прибыли связана с функционированием финансов государства и выполнением ими перераспределительной и регулирующей функций.

Продолжение таблицы 2

Функции	Характеристика
Оценочная	Прибыль наиболее полно и достоверно отражает уровень производства и дает оценку финансово-хозяйственной деятельности организации.
Распределительная	Прибыль выступает инструментом распределения чистого дохода между предприятием и бюджетом.

Единство функций в их зависимости и взаимообусловленности делает прибыль тем элементом хозяйствования, в котором увязываются экономические интересы общества, коллектива предприятия и каждого работника [22].

Таким образом, можно сделать вывод. Прибыль – это ключевой финансовый результат деятельности предприятия, отражающий превышение доходов над расходами и являющийся источником капитала для развития и финансирования. Функции прибыли включают контрольную, воспроизводственную, стимулирующую, бюджетообразующую, социальную, оценочную и распределительную, что делает ее важным элементом в рыночной экономике.

1.2 Методики оценки прибыли предприятия

Оценка прибыли позволяет предприятию выявить большое число тенденций развития, резервы роста прибыли, указывает руководству предприятия пути дальнейшего успешного развития, что позволяет предприятию эффективно осуществлять свою деятельность [6, с. 105].

Основная цель осуществления анализа и оценки прибыли заключается в определении эффективности использования ресурсов и деятельности предприятия в целом [14, с. 150].

Источниками экономического анализа финансовых результатов предприятия служат данные бухгалтерского баланса, отчет о финансовых результатах, формы статистической отчетности, а также соответствующие таблицы бизнес-плана предприятия [16, с. 174].

На сегодняшний день существует множество различных методик анализа прибыли предприятия, рассмотрим их.

Савицкая Г.В. предлагает свою методику анализа прибыли (финансовых результатов) предприятия, представленную на рисунке 3 [29, с. 252].

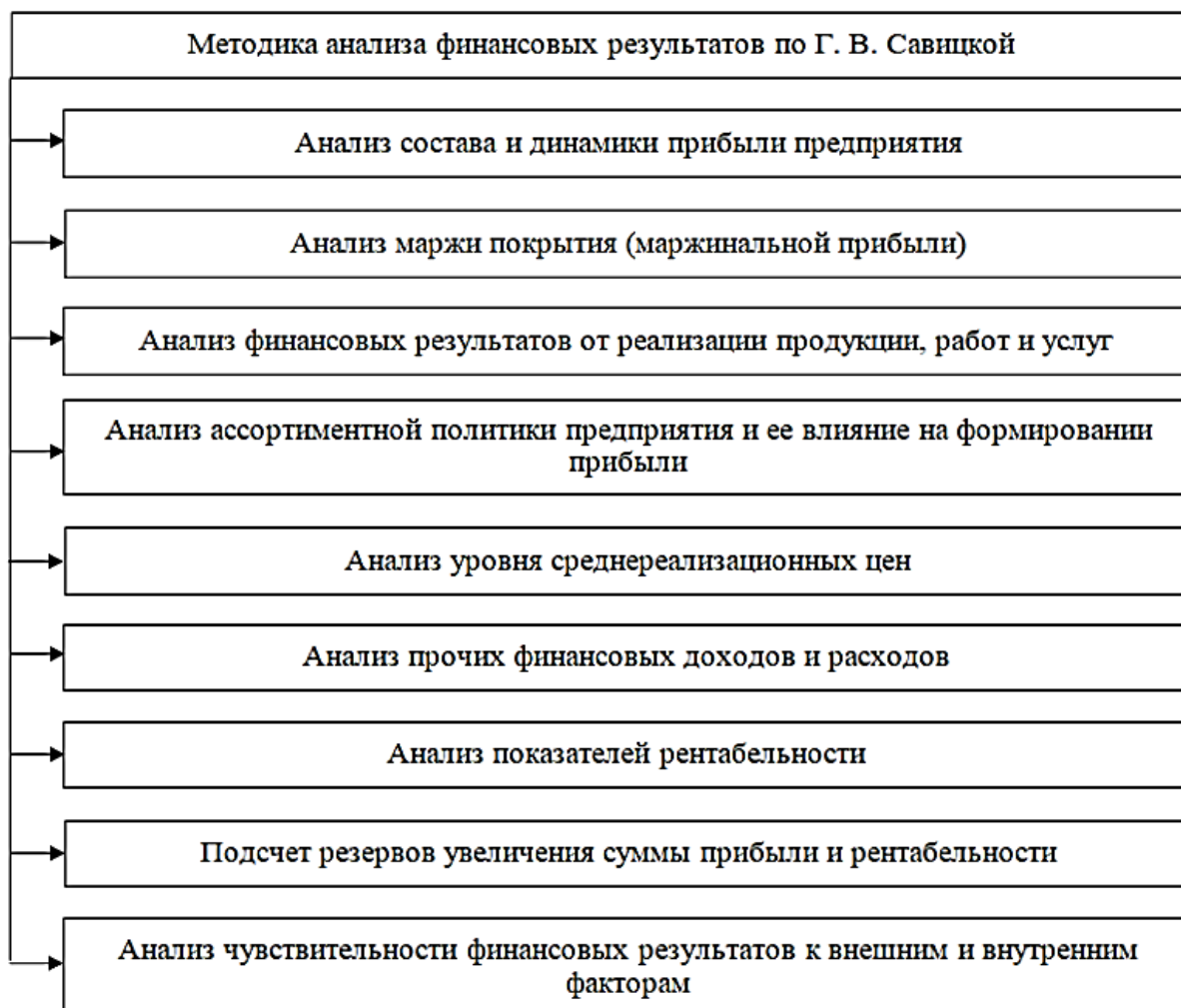


Рисунок 3 – Методика анализа прибыли по Г.В. Савицкой

Исходя из рисунка 3, методика анализа финансовых результатов по Г.В. Савицкой состоит из девяти последовательных этапов, начиная с анализа динамик прибылей и заканчивая изучением влияния факторов на финансовый результат компании. Заключительный этап анализа необходим для прогнозирования финансовых результатов за счет оценки эластичности всех результативных показателей к изменению внутренних и внешних факторов, а также их реакцию на принятия любого управленческого решения.

Методика анализа прибыли предприятия Пясталова С.М. включает в себя:

1. Определение состава и структуры прибыли. Для этого используют горизонтальный (временной) анализ, при котором каждая позиция отчётности сравнивается с аналогичным показателем базового периода. Также применяют вертикальный (структурный) анализ, который выявляет изменения в составе прибыли и влияние каждой позиции отчётности на результат в целом.

2. Факторный анализ прибыли. Он позволяет определить, какие факторы оказали наибольшее влияние на формирование прибыли.

3. Анализ распределения полученной величины чистой прибыли. Распределению на предприятии подлежит показатель чистой прибыли, если он был получен в ходе производственной деятельности, в ином случае предприятие может получить убыток, который не подлежит распределению [26, с. 263].

Методика Пясталова С.М. является базовой и полезной для анализа прибыли, но требует доработки для более глубокого и всестороннего анализа.

По мнению Ефимовой О.В., методика анализа финансовых результатов должна дифференцироваться в зависимости от того, проводится анализ внешними или внутренними пользователями.

Методика проведения внешнего анализа прибыли предприятия включает два этапа:

1. Посредством изучения бухгалтерской (финансовой) отчетности, пояснений к ней и учетной политики организации формируется представление о принципах формирования доходов и расходов на исследуемом предприятии.

2. Проводится анализ отчета о финансовых результатах по следующим этапам:

- горизонтальный и вертикальный анализ статей отчета;
- анализ системы показателей финансовых результатов;
- анализ рентабельности продаж и оценка влияния отдельных направлений деятельности на общую рентабельность [12, с. 163].

Методика проведения внутреннего анализа прибыли предприятия включает три этапа:

1. Для начала оценивается влияние действующих на предприятии учетных принципов в части оценки статей активов, доходов и расходов; устанавливаются факты изменений учетной политики и их последствия, влияющие на результаты анализа.

2. Раскрываются причины изменения конечного финансового результата, выявляются стабильные и случайные факторы, повлекшие эти изменения.

3. Проводится углубленный анализ финансовых результатов с привлечением данных управленческого учета о доходах и расходах в разрезе центров ответственности. При этом оценивается качество полученного финансового результата, прогнозируются будущие результаты, проводится анализ доходности (рентабельности) деятельности предприятия [12, с. 176].

Отличительной чертой и достоинством данной методики можно назвать то, что в ходе ее применения осуществляется анализ внешней среды (сравнение результатов работы организации с деятельностью конкурентов, анализ рынка, рисков внешней среды), что позволяет менеджерам эффективно корректировать стратегию развития предприятия.

Кроме того, методика позволяет определить главные причины сложившегося финансового состояния и принять соответствующие меры по его улучшению на основе данных о выявленных резервах.

Недостатком данной методики является слабая адаптированность к инфляционным процессам.

Преимущества и недостатки представленных выше подходов к анализу прибыли и рентабельности хозяйствующих субъектов сведены ниже в таблицу 3.

Абдулхалимова А.Г. также отмечает, что: «коммерческая деятельность предприятий сопряжена с многочисленными рисками, которые могут повлиять на прибыль, поэтому помимо реализации основных этапов анализа прибыли и рентабельности, важно проводить анализ распределения и использования прибыли для того, чтобы осуществлять контроль за ее итоговым результатом» [4, с. 115].

Таблица 3 – Преимущества и недостатки методик анализа прибыли

Автор методики	Преимущества	Недостатки
Савицкая Г.В.	Детальный подход	Высокая трудоемкость, вызванная большим количеством расчетов
Пясталова С.М.	Оценка качества информационной базы анализа	Не глубокий анализ финансовых результатов
Ефимова О.В.	Методика включает анализ внешней среды предприятия, позволяет определить основные причины потерь прибыли	Слабая адаптация к инфляционным процессам

Полученные предприятием финансовые ресурсы в большинстве случаев распределяются на несколько потоков: налоги, выплаты собственникам, нераспределенная прибыль. Если речь идет об индивидуальном предпринимателе, то именно он получает прибыль от ведения дела. В остальных случаях все зависит от формы собственности хозяйствующего субъекта [42, с. 139].

Также при анализе прибыли предприятия необходимо учитывать факторы, влияющие на нее, так как финансовые результаты работы любой компании зависят от многочисленных условий.

Классификация факторов по степени влияния выделяет:

- основные. Они оказывают наиболее возможное влияние на сумму и уровень доходов;
- второстепенные. Их воздействием можно пренебречь во время расчетов [33, с. 153].

Однако основной классификацией считается деление условий, влияющие на приобретение или повышение дохода в большей степени, на 2 вида в зависимости от их зависимости от деятельности предприятия: внешние и внутренние.

Так, к внешним факторам, влияющим на формирование прибыли предприятия, автор относит [11, с. 56]:

- 1) состояние рынка;
- 2) систему налогообложения;

- 3) социальные условия;
- 4) цены и тарифы на топливо и энергию;
- 5) качество и объем природных ресурсов;
- 6) установленные нормы амортизации.

Вместе с этим, в качестве внутренних факторов, влияющих на формирование прибыли на предприятии, Елпанова Я.В. [11, с. 56] предлагает рассматривать:

- 1) объем и качество реализованных товаров и услуг;
- 2) ценовую политику предприятия;
- 3) уровень себестоимости продукции;
- 4) уровень квалифицированности персонала;
- 5) технический уровень производственных фондов;
- 6) материальная обеспеченность и заинтересованность персонала.

Таким образом, можно заключить следующее. Анализ прибыли предприятия играет ключевую роль в принятии эффективных управленческих решений, обеспечивая систематическое наблюдение за изменениями и своевременное реагирование на кризисные ситуации. Существуют различные методики анализа прибыли, каждая из которых имеет свои преимущества и недостатки. Выбор конкретной методики зависит от целей анализа, доступности данных и специфики деятельности предприятия. Важно учитывать, как внутренние, так и внешние факторы, влияющие на прибыль, а также адаптировать методику к текущим экономическим условиям.

1.3 Проблемы и пути повышения прибыли предприятий в пищевой промышленности

Главной задачей промышленных предприятий является максимизация прибыли. Чтобы осуществить это предприятия должны обеспечить удовлетворение потребностей экономических субъектов, высоким качеством готовой продукцией при минимальных затратах, тем самым повышая вклад в

ускорение социально-экономического развития страны [17, с. 192].

Рассмотрим проблемы, связанные с определением рентабельности относительно указанных групп показателей:

1. Средняя стоимость имущества за период – определяется на начало и конец года, при этом стоимость имущества во всем периоде не рассматривается. Например, в течение года могут быть привлечены заемные средства, а в расчет они не попадут. Получится, что показатель рентабельности будет завышен. Эту проблему можно решить путем оценки стоимости имущества согласно данным ежедневного учета. Стоимость имущества не показывает всю совокупность ресурсов, сформировавших прибыль. Доход до налогообложения включает в себя внереализационные доходы и расходы, которые в конечном итоге влияют на расчет. Если соотносить прибыль, с какой – либо частью имущества, то данные тоже будут искажены, так как имущество целиком формировало прибыль.

2. Средняя величина ресурсов, образующих имущество, которые указываются в пассиве предприятия. При расчете рентабельности возникают те же проблемы, что и при учете средней стоимости имущества за период.

3. Себестоимость товаров, работ и услуг. Выручка от продаж. Для показателя рентабельности необходимо учитывать в себестоимости те ресурсы и затраты, которые непосредственно сформировали прибыль. Так как прибыль до налогового вычета включает в себя внереализационные доходы и расходы, то расчет будет не точным, поэтому для расчета стоит брать данные о валовой прибыли и о прибыли от продаж.

Если используется валовая прибыль, то в себестоимость не должны включаться коммерческие и управленческие расходы. Если же берется прибыль до налогообложения, то в расчет необходимо включить внереализационные и операционные расходы. Данная проблема может быть решена путем строго отбора данных для расчетов [17, с. 192].

Демидов А.В. отмечает, что: «наиболее главная проблема прибыли и рентабельности на предприятии может быть связана с недостаточной

эффективностью использования ресурсов. Например, предприятие может сталкиваться с проблемами в управлении производственными процессами, неэффективным планированием или недостаточной мотивацией персонала. Также, проблемы с поставщиками или клиентами, неправильная ценообразование или недостаточное маркетинговое исследование могут оказывать негативное влияние на прибыльность предприятия» [9, с. 50].

Проблемы повышения показателей рентабельности производственного предприятия могут быть решены при правильном подборе анализируемого периода и внимательном учете данных.

Одним из методов повышения прибыли предприятия, по мнению американских исследователей, является установления лидерства по издержкам, предполагающий привлечение новых и сохранение старых потребителей за счет низких цен (как следствие, снижение затрат).

Подход достижения лидерства по издержкам и осмысление теоретических предложений Портера М., Гранта Р. и иных исследователей приводит к поиску наиболее благоприятных управленческих решений, направленных на повышение прибыльности, организацию деятельности и определение ее дополнительных резервов [8].

Цыгалов Ю.М. также отмечает, что: «предприятиями разрабатываются комплексы мер для увеличения рентабельности предприятия: понижение затрат производства, использование экономичной технологий, техническая модернизация компания, перерождения бизнеса. По мимо всего выше упомянутого, для наращивания конкретных видов доходности производства могут быть применены методы сокращения затрат готовой продукции (замена импортных составляющих на отечественные, например,) однако такой способ не должен в конечном счете повлиять на качество выпускаемой продукции» [39, с. 74].

Для достижения максимальной прибыльности многие авторы выделяют следующие резервы, которые также необходимо использовать по максимуму:

- полная вовлеченность сотрудников в трудовой процесс;

- снижение расходования ресурсов, направленных на обеспечение нахождения персонала на рабочем месте;
- способность работников быстро и самостоятельно осваивать инновационные программные и технические комплексы;
- отсутствие затрат, вызванных неэффективным взаимодействием между подразделениями;
- отсутствие нелегальных расходов (краж) материалов и имущества организации [7, с. 131].

Попытки соблюдения данных условий сводятся к поиску «стратегических разрывов» в работе компании, которые можно объединить в три основные категории (рисунок 4) [30, с. 18].

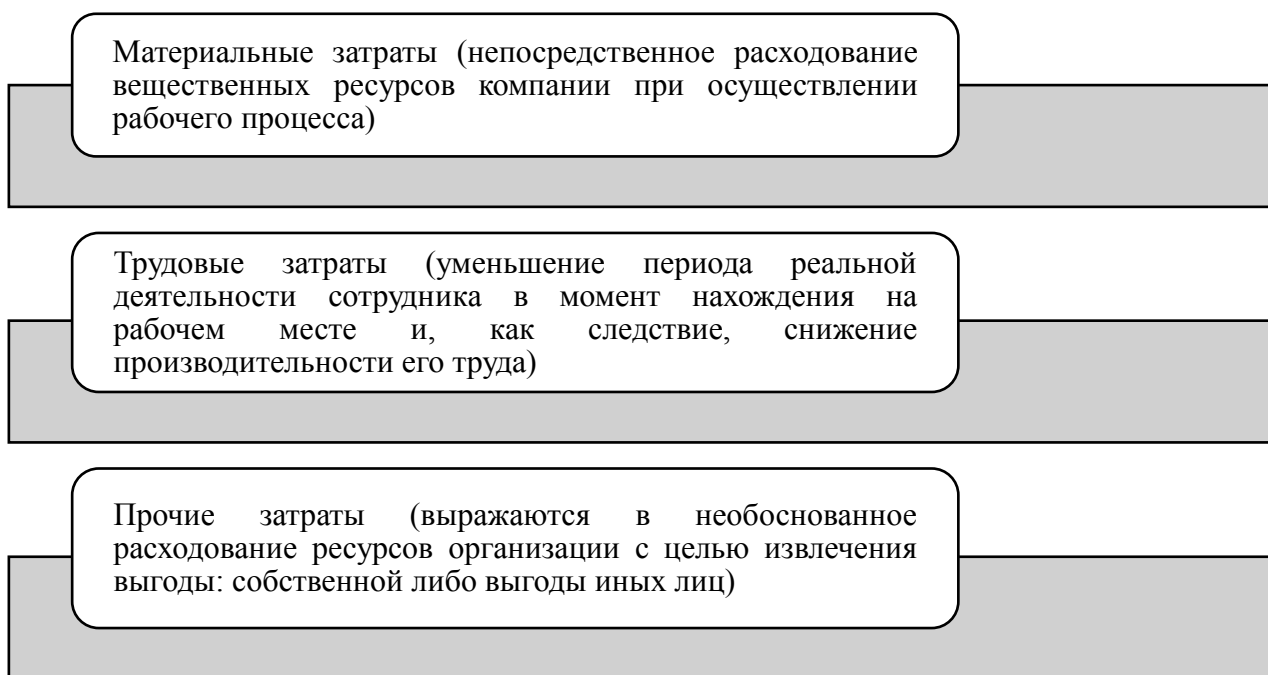


Рисунок 4 – Источники поиска «стратегических разрывов» в работе компании

Ликвидация «стратегических разрывов», представленных на рисунке 4, способствует повышению экономической эффективности предприятия и повышает качество его деятельности.

С учетом представленного подхода, отечественная компания выделила

ресурсы повышения своей деятельности по категориям затрат с точки зрения менеджмента и составила матрицу оптимизации деятельности (таблица 4) [10].

Таблица 4 – Матрица оптимизации деятельности компании

Наименование оптимизационного решения	Результат влияния оптимизации категории затрат			Риск внедрения
	материальные	трудовые	нелегальные	
Установление контроля за деятельностью сотрудника	Сокращение затрат на нахождение в офисе	Повышение качества рабочего процесса	Рост уровня ответственности сотрудников	Снижение трудовой мотивации персонала
Внедрение дополнительных систем мотивации персонала	Уменьшение расхода материалов	Повышение лояльности сотрудников	Отказ сотрудников от порочащей деятельности	Увеличение себестоимости деятельности
Учет целевого расхода материалов	Сокращение материальных затрат	Расширение обязанностей персонала	Снижение нецелевых затрат материалов	Бюрократизация деятельности
Внедрение новых технологических решений	Затраты на внедрение и поддержание технологий	Улучшение качества деятельности	Исключение ненужных расходов деятельности	Нехватка квалификаций персонала
Поиск и привлечение к ответственности лиц, осуществляющих нелегальные расходы	Возмещение расходов организации	Потеря лояльности сотрудников	Минимизация затрат нелегального типа	Появление новых способов ухода от ответственности
Отказ от использования дорогостоящих материалов	Уменьшение стоимости расходования материальных ресурсов	Снижение качества деятельности персонала	Уменьшение стоимости нелегальных списаний	Репутационные потери компании
Перевод отдельных бизнес-процессов на аутсорсинг	Утрата эффекта синергии деятельности	Сокращение численности персонала	Сокращение нелегальных расходов	Потеря конкурентных преимуществ

На основе построенной матрицы отечественная компания сформулировала два итоговых решения:

1. Организация учета распределения материальных затрат организации между подразделениями с целью минимизации нелегальных списаний в будущие периоды.

2. Установление системы мотивации персонала, направленной на

премирование сотрудников и подразделений, стремящихся снижать расходы компании, в том числе за счет экономии вспомогательных материалов [10].

В результате персонал стал эффективнее организовывать свой рабочий процесс, выполнять больше плановых задач, а убытки, связанные с чрезмерным расходом материалов, уменьшились.

С точки зрения Дадымовой А.И. максимальная мобилизация резервов снижения себестоимости продукции является важным условием эффективного функционирования предприятия. Этому должны способствовать:

- внедрение прогрессивных норм расхода материальных ресурсов;
- широкое использование в производстве вторичного сырья;
- ликвидация всевозможных потерь и непроизводительных расходов.

В значительной мере размеры получаемой прибыли предприятия пищевой промышленности зависят от того, насколько рационально и экономно в производстве будут расходоваться материальные ресурсы. Резервы снижения материальных затрат предприятий пищевой промышленности представлены на рисунке 5 [18].

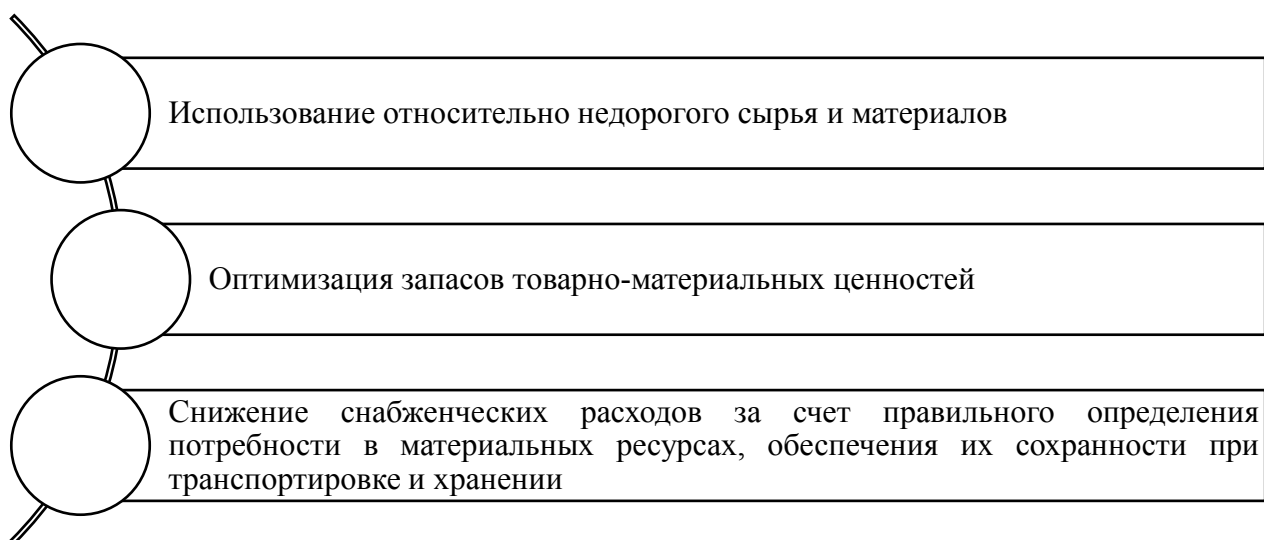


Рисунок 5 – Резервы снижения материальных затрат предприятий пищевой промышленности

Автор также указывает, что на промышленных предприятиях высокую

долю в себестоимости продукции занимает амортизация.

Возможными методами оптимизации амортизационных отчислений являются:

- передача используемых основных производственных средств в долгосрочную аренду;
- ликвидация основных производственных фондов по причине изношенности [31].

Существенное влияние на увеличение прибыли пищевой продукции оказывает обновление основных фондов, так как техническое перевооружение производства улучшает экономические показатели предприятия.

Опыт конкурентоспособных предприятий России подтверждает возможность значительного увеличения объема продукции и прибыли, повышение эффективности использования ресурсов на основе реконструкции и технологического перевооружения производства преимущественно за счет обновления активной части основных фондов [32].

Таким образом, основная задача пищевых предприятий – максимизация прибыли через удовлетворение потребностей потребителей качественной продукцией при минимальных затратах. Проблемы повышения рентабельности решаются путем правильного анализа данных и периода, а также внимательного учета всех факторов, влияющих на себестоимость. Для увеличения прибыли необходимо искать и устранять «стратегические разрывы» в работе компании, оптимизировать затраты и эффективно использовать резервы, такие как снижение материальных затрат и обновление основных фондов.

ГЛАВА 2 АНАЛИЗ И ОЦЕНКА ПРИБЫЛИ ООО «ФИТНЕСС ФУД»

2.1 Технико-экономическая характеристика предприятия

ООО «Фитнесс Фуд» – это крупный отечественный производитель полезной продукции без сахара, занимающийся выпуском полезных сладостей и перекусов, с 1 февраля 2017 г.

Юридический адрес предприятия: 445007, Самарская область, г. о. Тольятти, г. Тольятти, Тупиковый проезд, влд. 26

Уставный капитал ООО «Фитнесс Фуд» составляет 10 тыс. руб. Учредителем является Хабрусов В.В. (100% доли в уставном капитале).

Исследуемое предприятие является производственной и осуществляет хозяйственную деятельность в целях получения прибыли.

Основным видом деятельности предприятия является производство специализированной пищевой продукции, в том числе диетических пищевых продуктов (ОКВЭД 10.86.6) [47].

Компания выпускает сладости и перекусы под брендами Bombbar (создан в 2016 году), Chikalab (создан в 2019 году) и Snaq Fabriq (создан в 2021 году), сотрудничая со странами Юго-Восточной Азии (Таиланд, Сингапур, Малайзия, Индонезия), СНГ, а также с азиатским дистрибьютером SBLplat [48].

На сегодняшний день производство ООО «Фитнесс Фуд» насчитывает 17 производственных цехов на площади более 4000 м². Производство оснащено современным высокотехнологичным оборудованием, отвечающее самым высоким технологическим требованиям, стандартам качества и безопасности пищевых продуктов. Собственная лаборатория позволяет в онлайн-режиме контролировать качество выпускаемой продукции и поступающего сырья.

Ассортимент производимой продукции ООО «Фитнесс Фуд» включает в себя более 500 наименований, в том числе: протеиновые батончики без сахара, протеиновые батончики глазированные собственным белым и молочным шоколадом без сахара с начинками; батончики кето, мюсли, конфеты, печенья

протеиновые, печенья низкокалорийные, овсяные печенья, печенья с начинками, кето печенья; драже в белом и молочном шоколаде, пасты ореховые, шоколадные, шоколадные плитки с орехами, шоколад белый, шоколад молочный, протеиновый шоколад, дробы из белого и молочного шоколада, сладкие топинги, коллагеновые напитки и др. [50].

География продаж товаров компании достаточно обширна и включает в себя все регионы страны, а также страны Юго-Восточной Азии и СНГ.

Миссия ООО «Фитнесс Фуд» состоит в обеспечении потребителей натуральной продукцией, которая помогает снизить вес, питает мышечную массу, даёт эффект сытости, улучшает общее состояние системы пищеварения, способствует росту полезной микрофлоры и поддержанию нормального уровня сахара в крови.

Стратегической целью предприятия является обеспечение качества и безопасности производимых продуктов, а также трудовой безопасности для сотрудников [49].

Основными конкурентами ООО «Фитнесс Фуд» в Самарской области являются: ООО «Фитнес Десерты», ООО «Фуд-Инновации», ООО «ПремиумСервисСтрой», ООО «Дженуин Протеин» и др.

Организационная структура управления ООО «Фитнесс Фуд» представлена на рисунке 6.

Как видно из рисунка 6, в ООО «Фитнесс Фуд» наблюдается линейно-функциональная структура управления, обеспечивая четкое управление иерархией с высокой степенью специализации и адаптивностью. Такая модель помогает оптимизировать процессы и улучшить взаимодействие между отделами.

Директор предприятия осуществляет стратегическое руководство и операционное управление. Он разрабатывает долгосрочные цели и план развития, управляет бюджетом, распределяет ресурсы, контролирует расходы и утверждает инвестиции.

Директор по производству отвечает за эффективность и качество

производственных процессов на предприятии.

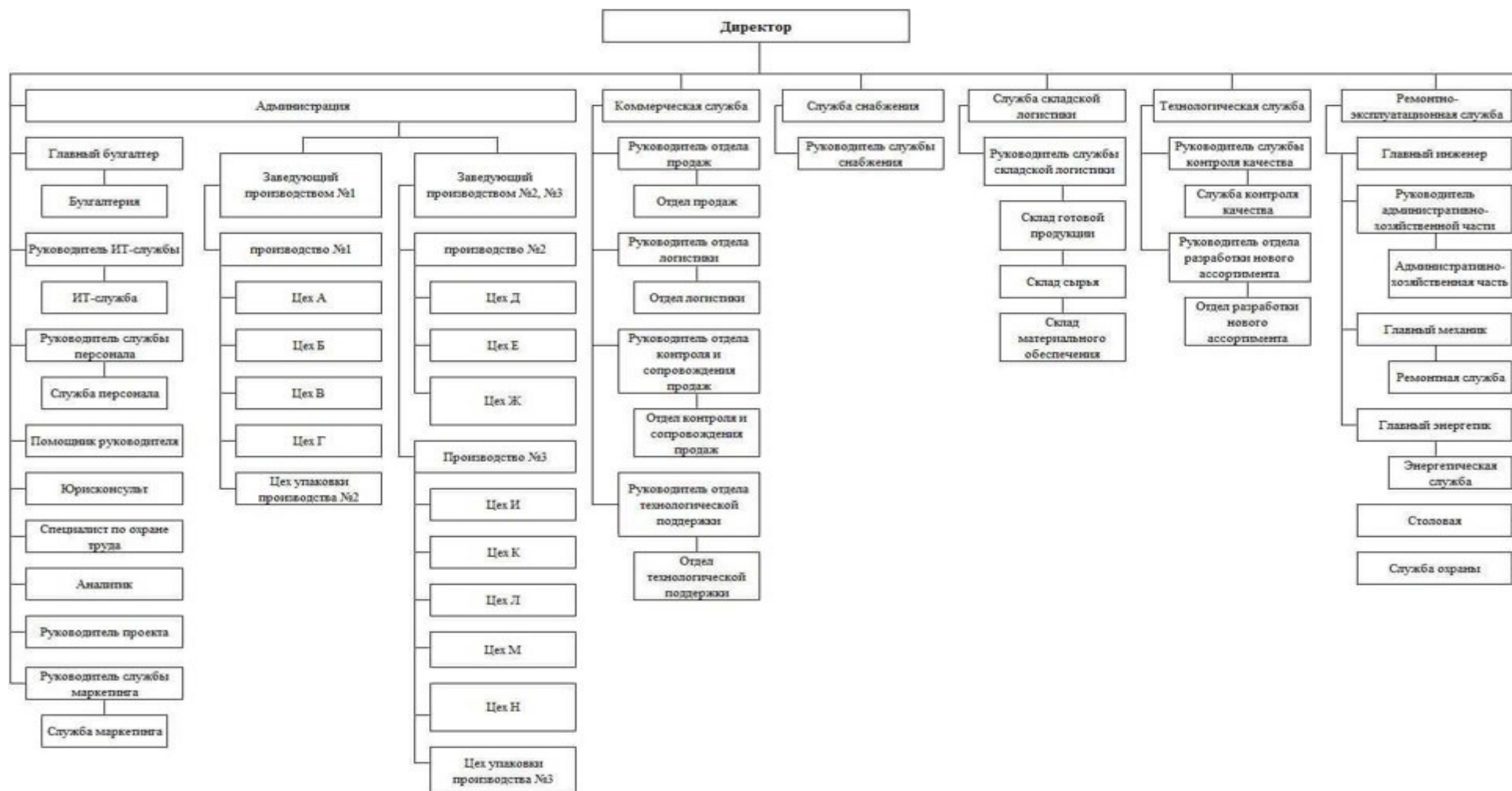


Рисунок 6 – Организационная структура управления ООО «Фитнесс Фуд».

Заместитель директора по финансам отвечает за оперативное управление финансами и помогает оптимизировать ключевые процессы.

Для оценки экономического аспекта деятельности ООО «Фитнесс Фуд» проанализируем основные экономические показатели компании в таблице 6 [27] на основе данных приложений А, Б.

Таблица 6 – Динамика основных экономических показателей деятельности ООО «Фитнесс Фуд» за 2022-2024 гг.

Показатели	2022 г.	2023 г.	2024 г.	Абсолютное изменение 2024 г. к 2022 г., +/-	Темп роста 2024 г. к 2022 г., %
Выручка, млн руб.	4893,6	8833,5	16669,7	11776,1	340,6
Полная себестоимость, млн руб.	3520,3	5875,3	11868,7	8348,4	337,2
Прибыль от продаж, тыс. млн руб.	1373,3	2958,1	4800,9	3427,6	349,6
Сальдо прочих доходов и расходов, млн руб.	-63,6	21,0	110,4	174,0	х
Прибыль до налогообложения, млн руб.	1309,7	2979,1	4911,3	3601,6	375,0
Текущий налог на прибыль, млн руб.	276,5	615,6	1046,6	770,1	378,5
Чистая прибыль, млн руб.	1037,2	2330,5	3891,8	2854,6	375,2
Численность работающих, чел.	660	945	1275	615	193,2
Выработка на 1 работника, млн руб./чел.	7,4	9,3	13,1	5,7	177,0
ФОТ работающих, млн руб.	666,2	1325,3	2359,0	1692,8	354,1
Среднегодовая заработная плата работающих, руб.	64,7	89,9	118,6	53,9	183,3
Затраты на 1 руб. выручки, руб.	0,7	0,7	0,7	-	100,0
Стоимость основных средств, млн руб.	1469,1	2090,9	2523,8	1054,7	171,8
Фондоотдача, руб.	3,3	4,2	6,6	3,3	200,0
Рентабельность продаж, %	28,1	33,5	28,8	0,7	102,5
Рентабельность производства, %	39,0	50,3	40,5	1,5	х
Рентабельность основного капитала, %	70,6	111,5	154,2	83,6	х
Рентабельность собственного капитала по балансу, %	43,0	50,2	46,1	3,1	х
Рентабельность суммарной величины капитала по балансу, %	31,9	42,9	37,3	5,4	х

Как видно из таблицы 6, выручка ООО «Фитнесс Фуд» за 2022-2024 гг. увеличилась более, чем в 3 раза, что связано с распространением процесса импортозамещения, высокой востребованностью товаров, реализуемых ООО «Фитнесс Фуд», а также эффективными каналами дистрибуции. При этом себестоимость продаж за анализируемый период также увеличилась в 3 раза вследствие роста физического объема реализованных товаров, но отношение затрат к выручке на протяжении всего периода составляет 0,7 руб., что стоит оценивать положительно, так как это говорит о том, что ООО «Фитнесс Фуд» удерживает норму затрат. Тем не менее, темпы роста затрат предприятия за 2022-2024 гг. оказались несколько ниже, чем выручки. В результате превышения темпов роста выручки над темпами роста себестоимости, в отчетном году предприятия получило операционную прибыль, которая в 3,5 раза превышает прибыль, полученную в 2022 году. За счет увеличения сальдо прочих доходов и расходов на 174 млн руб. за 2022-2024 гг., прибыль до налогообложения и чистая прибыль выросли на 275 % соответственно.

Вместе с ростом объема продаж, в ООО «Фитнесс Фуд» увеличилась потребность в трудовых ресурсах, в результате численность персонала компании за 2022-2024 гг. увеличилась на 615 человек, а среднегодовая стоимость основных средств компании за аналогичный период увеличилась на 71,8 %. При этом выработка на 1 работника увеличилась на 77%, а фондоотдача выросла в 2 раза, что говорит о повышении эффективности использования трудовых и технических ресурсов предприятия. Кроме того, для материального стимулирования сотрудников, ООО «Фитнесс Фуд» увеличила заработную плату персоналу за последние три года на 83,3%, в результате чего ФОТ работающих вырос в 3,5 раза.

Вследствие значительного роста показателей прибыли компании, рентабельность продаж выросла на 0,7 %, рентабельность производства – на 1,5 %, рентабельность основного капитала – на 83,6 %, рентабельность собственного капитала – на 3,1 %, а рентабельность активов – на 5,4 %. Также следует

отметить, что все показатели рентабельности имеют очень высокие значения. Это говорит о том, что компания повысить эффективность сбыта, производственной деятельности и стала более результативно использовать свои производственные и финансовые ресурсы, чем в 2022 году.

Динамика объема реализации продукции ООО «Фитнесс Фуд» отражена в таблице 7.

Таблица 7 – Динамика объема реализации ООО «Фитнесс Фуд» за 2022-2024 гг.

Год	Объем реализации, тыс. руб.	Абсолютный прирост объема реализации продукции, тыс. руб.		Темп роста объема реализации, %		Темп прироста объема реализации, %	
		базисный	цепной	базисный	цепной	базисный	цепной
2022	4893,6	-	-	-	-	-	-
2023	8833,5	3939,9	3939,9	180,5	180,5	80,5	80,5
2024	16669,7	11776,1	7836,2	340,6	188,7	240,6	88,7

Как видно из данных таблицы 7, выручка компании ежегодно демонстрирует прирост, превышающий 80 %. В абсолютном выражении за 2022-2023 гг. выручка ООО «Фитнесс Фуд» увеличилась на 3939,9 млн руб., а за 2023-2024 гг. еще на 7836,2 млн руб. В целом за три года прирост выручки предприятия составил 240,6 % или 11776,1 млн руб. Это положительный фактор, который указывает на эффективные продажи предприятия, а также о росте спроса на спортивное, диетическое и полезное питания среди населения.

Анализ показателей состава, динамики и структуры основных средств представлен в таблице 8 [25].

Таблица 8 – Показатели состава, динамики и структуры основных средств ООО «Фитнесс Фуд» за 2022-2024 гг.

Группа ОС	Наличие на конец 2022 г.		Наличие на конец 2023 г.		Наличие на конец 2024 г.		Отклонение	
	млн руб.	%	млн руб.	%	млн руб.	%	млн руб.	%
Машины и оборудование	782,1	77,7	1055,2	79,6	1405,6	71,7	623,5	-5,9
Сооружения	56,1	5,6	64,1	4,8	66,8	3,4	10,7	-2,2

Производственный и хозяйственный инвентарь	0,3	0,0	0,3	0,0	0,2	0,0	-0,1	0,0
Земельные участки	18,9	1,9	18,9	1,4	18,9	1,0	0,0	-0,9
Транспортные средства	4,6	0,5	3,8	0,3	2,9	0,1	-1,7	-0,3
Здания	144,7	14,4	182,5	13,8	464,5	23,7	319,8	9,3
Офисное оборудование	0,3	0,0	0,2	0,0	0,4	0,0	0,1	0,0
Итого	1007,0	100,0	1325,0	100,0	1959,3	100,0	952,3	-

Продолжение таблицы 8

Группа ОС	Наличие на конец 2022 г.	Наличие на конец 2023 г.	Наличие на конец 2024 г.	Отклонение
Коэффициент обновления, %	48,3	33,4	41,3	-7,0
Коэффициент выбытия, %	0,5	0,9	0,7	0,2
Коэффициент прироста, %	48,0	32,3	40,9	-7,1
Срок обновления, лет	1,1	2,6	1,9	0,8

Согласно показателям, представленным в таблице 8, в течение рассматриваемого периода наблюдается значительный рост общей стоимости основных средств компании на 952,3 млн руб. или на 95,6 %, что обусловлено существенным увеличением стоимости машин и оборудования на 623,5 млн руб. и зданий на 319,8 млн руб. Это связано со значительными инвестициями в расширение производственных помещений и увеличением производственных мощностей ООО «Фитнесс Фуд». По остальным видам основных средств наблюдаются незначительные изменения стоимости.

В структуре основных средств основную долю занимают машины и оборудование, однако их доля постепенно снижается за счет увеличения доли зданий. Это может говорить об изменении приоритетов в инвестиционной политике компании в сторону развития инфраструктуры и расширения производственных мощностей.

Коэффициенты обновления и прироста за 2022-2024 гг. снизились на 7,0 и 7,1 % соответственно, а коэффициент выбытия увеличился лишь на 0,2 %, что

может говорить о замедлении темпов обновления основных средств в связи с достижением достаточного уровня основных средств. Срок обновления основных средств при этом увеличился на 0,8 лет, что также говорит о замедлении обновления основных средств и может быть связано с их реконструкций и модернизацией.

В таблице 9 проведен анализ состояния и использования трудовых ресурсов предприятия [21].

Таблица 9 – Динамика и структура трудовых ресурсов ООО «Фитнесс Фуд» за 2022-2024 гг.

Группа персонала	Наличие на 2022 г.		Наличие на 2023 г.		Наличие на 2024 г.		Отклонение	
	чел.	%	чел.	%	чел.	%	чел.	%
Рабочие	407	61,7	650	68,8	882	69,2	475	7,5
Служащие	167	25,3	189	20,0	235	18,4	68	-6,9
Руководители	39	5,9	47	5,0	64	5,0	25	-0,9
Специалисты	47	7,1	59	6,2	94	7,4	47	0,3
Итого	660	100,0	945	100,0	1275	100,0	615	-

Согласно таблице 9, ООО «Фитнесс Фуд» демонстрирует значительный и ежегодный рост численности работников, за 2022-2024 гг. их количество увеличилось на 615 чел., что свидетельствует о расширении деятельности предприятия. Наибольший прирост наблюдается в численности рабочих, число которых за последние три года увеличилось на 475 чел., а доля – на 7,5%. Соответственно, предприятие делает акцент на производственном персонале.

В то же время доля служащих и руководителей в структуре персонала снижается, что может говорить об оптимизации административного персонала или повышении эффективности управления.

Доля специалистов незначительно колеблется (в 2023 г. наблюдалось небольшое снижение на 0,9 %, а в 2024 г. показатель вновь увеличился на 1,2 %), оставаясь в целом стабильной – в целом за три года она увеличилась на 0,3 %.

Общая динамика указывает на рост производственных мощностей и увеличение объемов производства, что требует большего числа рабочих.

В таблице 10 оценим динамику показателей движения персонала

предприятия [43].

Таблица 10 – Динамика показателей движения персонала ООО «Фитнесс Фуд» за 2022-2024 гг.

Показатели	2022 г.	2023 г.	2024 г.	Отклонение 2024 г. к 2022 г., +/-
Среднесписочная численность, всего, чел.	660	945	1275	615
в т. ч. рабочих	407	650	882	475

Продолжение таблицы 10

Показатели	2022 г.	2023 г.	2024 г.	Отклонение 2024 г. к 2022 г., +/-
Принято на работу, всего, чел.	335	410	400	65
в т. ч. рабочих	263	267	300	37
Уволено с работы, всего, чел.	50	80	120	70
Уволено по причине текучести, всего, чел.	30	50	70	40
в т. ч. рабочих	20	35	50	30
Коэффициент приема кадров, всего, %	50,8	43,4	31,4	-19,4
в т. ч. рабочих	64,4	41,1	34,0	-30,4
Коэффициент выбытия кадров, всего, %	7,8	8,5	9,4	1,6
в т. ч. рабочих	4,9	5,4	5,7	0,8
Коэффициент оборота кадров, всего, %	58,3	51,9	40,8	-17,5
в т. ч. рабочих	69,5	46,5	39,7	-29,8
Коэффициент текучести кадров, всего, %	4,5	5,3	5,5	1,0
в т. ч. рабочих	4,9	5,4	5,7	0,8

Согласно данным таблицы 10 за 2022-2024 гг. в ООО «Фитнесс Фуд» наблюдается существенное увеличение среднегодовой численности персонала, особенно среди рабочих, что, как уже было отмечено ранее, связано с расширением производственных мощностей. При этом коэффициент приема кадров снизился на 19,4 %, что связано с достижением плана в потребности персонала. При этом коэффициенты выбытия и текучести кадров демонстрируют небольшой рост на 1,6 и 1,0% соответственно, тем не менее, они остаются относительно невысокими, что говорит о достаточно стабильной ситуации с удержанием персонала, особенно в производственном секторе. Снижение

коэффициента оборота кадров указывает на снижение динамичности кадровой политики и необходимость адаптации к меняющимся потребностям бизнеса.

Динамика показателей производительности труда представлена в таблице 11.

Как видно из данных таблицы 11, индекс роста производительности труда за 2023-2024 гг. увеличился на 0,1, а индекс роста среднегодовой заработной платы снизился на 0,1. В результате этого, производительность труда на предприятии стала расти быстрее, чем заработная плата, что является позитивным фактором, поскольку говорит об улучшении эффективности управления персоналом и более рациональном использовании трудовых ресурсов в ООО «Фитнесс Фуд».

Таблица 11 – Динамика показателей производительности труда ООО «Фитнесс Фуд» за 2023-2024 гг.

Показатели	2023 г.	2024 г.	Отклонение, +/-
Индекс роста производительности труда	1,3	1,4	0,1
Индекс роста среднегодовой заработной платы	1,4	1,3	-0,1
Коэффициент опережения темпов роста производительности труда над темпами роста заработной платы	0,9	1,1	0,2

В заключение оценим динамику структуры себестоимости по экономическим элементам в таблице 12.

Таблица 12 – Динамика структуры себестоимости ООО «Фитнесс Фуд» за 2022-2024 гг.

Элемент затрат	Сумма фактическая, млн руб.			Структура затрат, %			Отклонение 2024 г. к 2022 г.	
	2022 г.	2023 г.	2024 г.	2022 г.	2023 г.	2024 г.	млн руб.	%
Материальные затраты	7382,4	10281,4	19791,6	85,1	87,9	89,6	12409,2	4,5
Заработная плата	685,3	817,4	1434,9	7,9	7,0	6,5	749,6	-1,4
Отчисления на	205,6	246,2	425,2	2,4	2,1	1,9	219,6	-0,5

социальные нужды								
Амортизация основных средств	112,8	112,8	167,2	1,3	1,1	0,8	54,4	-0,5
Прочие расходы	288,9	233,3	277,6	3,3	2,0	1,3	-11,3	-2,0
Итого	8675,0	11691,1	22096,5	100,0	100,0	100,0	13421,5	-

Согласно данным таблице 12 наибольшую долю затрат в себестоимости продукции занимают материальные затраты, которые увеличились как в абсолютном выражении на 12409,2 млн руб., так и в процентном отношении на 4,5 %. В то же время, доля заработной платы, отчислений на социальные нужды, амортизации основных средств и прочих расходов в структуре себестоимости снижается. Такая динамика свидетельствует о возрастающей зависимости предприятия от стоимости сырья и материалов. Необходимо обратить внимание на оптимизацию материальных затрат с целью повышения эффективности производства.

Таким образом, ООО «Фитнесс Фуд» – динамично развивающееся предприятие пищевой промышленности, демонстрирующее значительный рост выручки и прибыли. Увеличение производственных мощностей, штата сотрудников и основных средств свидетельствует о расширении деятельности и повышении спроса на продукцию. Компания в целом эффективно использует ресурсы, однако теряет часть прибыли в связи с ростом материальных затрат.

2.2 Анализ динамики и структуры прибыли предприятия

Прибыль предприятия является главной целью любой предпринимательской деятельности. Значение прибыли усиливается с переходом экономики государства на основы рыночного хозяйства, поскольку, получив финансовую самостоятельность и независимость, предприятие любой формы собственности вправе решать, на какие цели и в каких размерах направлять прибыль, оставшуюся после уплаты налогов в бюджет и других

обязательных платежей и отчислений.

В таблице 13 проанализируем динамику и структуру валовой прибыли ООО «Фитнесс Фуд» на основе данных приложения Б.

Как видно из данных таблицы 13, выручка компании в отчетном году относительно 2022 г. увеличилась на 11776,1 млн руб. или на 240,6 %, что обусловлено увеличением объема выпуска продукции и значительным повышением спроса на полезные сладости ввиду распространения здорового образа жизни. В результате увеличения объема выпуска продукции, роста заработной платы производственных рабочих и увеличения стоимости материалов, себестоимость продаж также увеличилась на 239,2 % или на 8134,8 млн руб. Тем не менее, несмотря на увеличение экономических затрат, компания удерживает держит норму затрат на 1 руб. выручки, что положительно влияет на валовую прибыль, которая за 2022-2024 гг. увеличилась на 3641 млн руб. или на 243,8 %.

Таблица 13 – Динамика и структура валовой прибыли ООО «Фитнесс Фуд» за 2022-2024 гг.

Показатели	2022 г.		2023 г.		2024 г.		Абсолютное изменение 2024 г. к 2022 г., +/-		Темп роста 2024 г. к 2022 г., %
	млн руб.	%	млн руб.	%	млн руб.	%	млн руб.	%	
Выручка	4893,6	100,0	8833,5	100,0	16669,7	100,0	11776,1	-	340,6
Себестоимость продаж	3400,3	69,5	5663,9	64,1	11535,1	69,2	8134,8	-0,3	339,2
Валовая прибыль	1493,3	30,5	3169,5	35,9	5134,6	30,8	3641,3	0,3	343,8

Далее в таблице 14 оценим состав и динамику прибыли от продаж.

Таблица 14 – Динамика и структура прибыли от продаж ООО «Фитнесс Фуд» за 2022-2024 гг.

Показатели	2022 г.	2023 г.	2024 г.	Абсолютное изменение 2024 г.	Темп роста
------------	---------	---------	---------	------------------------------	------------

							к 2022 г., +/-		2024 г. к 2022 г., %
	млн руб.	%	млн руб.	%	млн руб.	%	млн руб.	%	
Валовая прибыль	1493,3	100,0	3169,5	100,0	5134,6	100,0	3641,3	-	343,8
Коммерческие расходы	17,7	1,2	77,0	2,6	60,5	1,2	42,8	-	341,8
Управленческие расходы	102,3	6,9	134,4	4,2	273,1	5,3	170,8	-1,6	267,0
Прибыль от продаж	1373,3	91,9	2958,1	93,3	4800,9	93,5	3427,6	1,6	349,6

Из данных таблицы 14 видно, что за ООО «Фитнесс Фуд» продемонстрировало существенный рост прибыли от продаж, увеличившись на 3427,6 млн руб. или на 249,6 %. Коммерческие расходы увеличились с 17,7 до 60,5 млн руб. на 42,8 млн руб. или на 241,8 %, а управленческие расходы выросли на 170,8 млн руб. или на 167 %. Несмотря на рост расходов, доля прибыли от продаж в валовой прибыли увеличилась на 1,6 %, что говорит об эффективном управлении прибыльностью компании.

Далее оценим динамику и структуру прибыль до налогообложения (таблица 15).

Таблица 15 – Динамика и структура прибыли до налогообложения ООО «Фитнесс Фуд» за 2022-2024 гг.

Показатели	2022 г.		2023 г.		2024 г.		Отклонение 2024 г. к 2022 г., +/-		Темп роста 2024 г. к 2022 г., %
	млн руб.	%	млн руб.	%	млн руб.	%	млн руб.	%	
Прибыль от продаж	1373,3	100,0	2958,1	100,0	4800,9	100,0	3427,6	-	349,6
Проценты к получению	4,6	0,3	39,1	1,3	174,5	3,6	169,9	3,3	3793,5
Проценты к уплате	35,6	2,6	27,1	0,9	3,3	0,1	-32,3	-2,5	9,3
Прочие доходы	360,5	26,3	390,0	13,2	2114,4	44,0	1753,9	17,7	586,5
в т. ч. курсовые разницы	240,2	17,5	230,3	7,8	1642,4	34,2	1402,2	16,7	683,8
доходы от реализации прочих активов	6,1	0,4	0,0	0,0	62,3	1,3	56,2	0,9	1021,3
доходы от сдачи	1,6	0,1	2,2	0,1	16,5	0,3	14,9	0,2	1031,3

в аренду									
корректировка при инвентаризации	39,1	2,8	41,7	1,4	171,9	3,6	132,8	0,8	439,6
прочие доходы по ВЭД	11,1	0,8	8,5	0,3	31,6	0,7	20,5	-0,1	284,7
продажа инвалюты	29,1	2,1	0,0	0,0	162,8	3,4	133,7	1,3	559,5
Прочие расходы	393,2	28,6	380,9	12,9	2175,2	45,3	1782,0	16,7	553,2
в т.ч. списание просроченной продукции	8,3	0,2	30,2	1,0	24,1	0,5	15,8	0,3	290,4

Продолжение таблицы 15

Показатели	2022 г.		2023 г.		2024 г.		Отклонение 2024 г. к 2022 г., +/-		Темп роста 2024 г. к 2022 г., %
	млн руб.	%	млн руб.	%	млн руб.	%	млн руб.	%	
курсовые разницы	249,1	5,1	149,9	5,1	1652,3	34,4	1403,2	29,3	663,3
расходы от реализации прочих активов	11,9	0,2	72,6	2,5	70,7	1,5	58,8	1,3	594,1
резерв под обесценение запасов	61,2	1,3	46,1	1,6	67,6	1,4	6,4	0,1	110,5
прочие расходы по ВЭД	6,6	0,1	6,1	0,2	23,5	0,5	16,9	0,4	356,1
корректировка при инвентаризации	0,0	0,0	0,0	0,0	126,5	2,6	126,5	2,6	x
покупка инвалюты	30,0	0,6	0,0	0,0	157,4	3,3	127,4	2,7	524,7
Прибыль до налогообложения	1309,7	95,4	2979,1	100,7	4911,3	102,3	3601,6	6,9	375,0

Согласно данным таблицы 15 прибыль до налогообложения ООО «Фитнесс Фуд» за 2022-2024 гг. увеличилась на 3601,6 млн руб. или на 275 %. Это говорит о значительной эффективности деятельности компании и ее способности генерировать прибыль.

Значительное влияние на прибыль до налогообложения прочие доходы и расходы. Прочие доходы выросли с 360,5 млн руб. в 2022 году до 2114,4 млн руб. в 2024 году, что обусловлено, в частности, ростом доходов от курсовых разниц и реализации прочих активов. В свою очередь, прочие расходы также существенно увеличились с 393,2 до 2175,2 млн руб., в основном, за счет курсовых разниц.

Проценты к получению значительно выросли на 169,9 млн руб., что в 40 раз больше, чем в 2022 году, в то время, как проценты к уплате, наоборот, снизились с 35,6 до 3,3 млн руб. Это указывает на улучшение финансовой устойчивости компании и снижении ее зависимости от заемных средств.

Таким образом, все показатели прибыли ООО «Фитнесс Фуд» имеют стремительную динамику роста, благодаря:

- эффективному управлению прибыли предприятия;
- производству качественной продукции;
- активному продвижению;
- постоянному расширению ассортимента продукции, который востребован на рынке;
- расширению рынков сбыта (с августа 2024 г. компания сотрудничает со странами Юго-Восточной Азии).

Однако, рост прибыли предприятия ограничивают отрицательные курсовые разницы, значительное увеличение списанного объема просроченной продукции и рост материальных затрат.

В таблице 16 оценим динамику показателей рентабельности предприятия.

Таблица 16 – Динамика показателей рентабельности ООО «Фитнесс Фуд»

Показатели	2022 г.	2023 г.	2024 г.	Отклонение 2024 г. к 2022 г., +/-
Рентабельность продаж, %	28,1	33,5	28,8	0,7
Рентабельность производства, %	39,0	50,3	40,5	1,5
Рентабельность основного капитала, %	70,6	111,5	154,2	83,6
Рентабельность оборотных активов, %	68,7	106,6	81,5	12,8
Рентабельность собственного капитала по балансу, %	43,0	50,2	46,1	3,1
Рентабельность перманентного капитала, %	42,1	49,2	45,2	3,1
Рентабельность заемного капитала, %	122,8	294,2	195,6	72,8
Рентабельность суммарной величины капитала по балансу, %	31,9	42,9	37,3	5,4

Согласно данным таблицы 16 рентабельность продаж за 2022-2024 гг. увеличилась на 0,7 %, с 28,1 % в 2022 году до 28,8 % в 2024 году. Максимальное

значение наблюдалось в 2023 году (33,5 %), что может быть связано с оптимизацией расходов и благоприятной конъюнктурой рынка. Небольшое снижение рентабельности продаж в 2024 году связано с увеличением материальных затрат и изменением ценовой политики (небольшим повышением цен).

Рентабельность производства также демонстрирует небольшой рост на 1,5 %, увеличившись с 39,0 в 2022 году до 40,5 % в 2024 году. Как и в случае с рентабельностью продаж, максимальное значение анализируемого показателя было достигнуто в 2023 году (50,3 %). Рост данного показателя свидетельствует о повышении эффективности использования производственных ресурсов.

Рентабельность основного капитала значительно увеличилась на 83,6 % за 2022-2024 гг. Это указывает на более эффективное использование основных средств компании для генерации прибыли. Такой рост обусловлен инвестициями в новое оборудование и технологии, а также оптимизацией производственных процессов.

Динамика рентабельности оборотных активов также является положительной, за последние три года она увеличилась на 12,8 % и составила в отчетном году 81,5 %. Это говорит об улучшении эффективности использования оборотных средств, таких как запасы и дебиторская задолженность. Рост связан с оптимизацией управления запасами и ускорением оборачиваемости дебиторской задолженности.

Рентабельность собственного капитала по балансу незначительно увеличилась на 3,1 % до 46,1 % в отчетном периоде. Это означает, что ООО «Фитнесс Фуд» стала немного эффективнее использовать собственный капитал для получения прибыли.

Динамика рентабельности перманентного капитала является аналогичной – наблюдается небольшое увеличение показателя на 3,1 % за трехлетний период, что отражает улучшение использования средств долгосрочного капитала компании.

Рентабельность заемного капитала демонстрирует рост на 72,8 % – это

свидетельствует о том, что компания эффективно использует заемные средства для генерации прибыли. Однако высокие значения могут указывать на повышенные финансовые риски.

Рентабельность суммарной величины капитала по балансу увеличилась на 5,4 %, что говорит об улучшении общей эффективности использования всех активов компании для получения прибыли.

В целом, проведенный анализ показателей рентабельности ООО «Фитнесс Фуд» за 2022-2024 гг. показал их положительную динамику, что свидетельствует о об улучшении эффективности использования как собственных, так и заемных средств, а также активов. Наиболее значительный рост наблюдается в рентабельности основного и заемного капитала.

По результатам проведенного исследования можно сделать вывод. Анализ динамики прибыли и показателей рентабельности ООО «Фитнесс Фуд» демонстрирует положительную тенденцию, обусловленную эффективным управлением, производством качественной продукции и расширением рынков сбыта. Несмотря на рост коммерческих и управленческих расходов, компания смогла увеличить долю прибыли от продаж в валовой прибыли, а также улучшить показатели рентабельности капитала. Однако, увеличение материальных затрат, списание просроченной продукции и отрицательные курсовые разницы оказывают сдерживающее влияние на рост прибыли, что привело к снижению практически всех показателей рентабельности ООО «Фитнесс Фуд» в 2024 г. относительно предыдущего периода.

2.3 Факторный анализ прибыли и рентабельности предприятия

Для проведения факторного анализа прибыли до налогообложения ООО «Фитнесс Фуд» (данный показатель выбран для факторного анализа, поскольку на него оказывает влияние наибольшее количество факторов, сдерживающих прибыль) за период 2022-2024 гг. используем метод цепных подстановок.

Формула для расчета прибыли до налогообложения имеет следующий вид
(1):

$$\Pi = \Pi_{\text{прод.}} + \Pi\% - У\% + \text{ПД} - \text{ПР}, \quad (1)$$

где $\Pi_{\text{прод.}}$ – прибыль от продаж;

$\Pi\%$ – проценты к получению;

$У\%$ – проценты к уплате;

ПД – прочие доходы;

ПР – прочие расходы.

Ниже произведем расчет условных показателей прибыли, заменяя базисные значения на отчетные последовательно:

$$\begin{aligned} \Pi_{\text{усл1}} &= \Pi_{\text{прод1}} + \Pi\%_0 - У\%_0 + \text{ПД}_0 - \text{ПР}_0 = 4800,9 + 4,6 - 35,6 + \\ &360,5 - 393,2 = 4737,2 \text{ млн руб.} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \Pi_{\text{усл2}} &= \Pi_{\text{прод1}} + \Pi\%_1 - У\%_0 + \text{ПД}_0 - \text{ПР}_0 = 4800,9 + 174,5 - 35,6 + \\ &360,5 - 393,2 = 4906,1 \text{ млн руб.} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \Pi_{\text{усл3}} &= \Pi_{\text{прод1}} + \Pi\%_1 - У\%_1 + \text{ПД}_0 - \text{ПР}_0 = 4800,9 + 174,5 - 3,3 + \\ &360,5 - 393,2 = 5039,4 \text{ млн руб.} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \Pi_{\text{усл4}} &= \Pi_{\text{прод1}} + \Pi\%_1 - У\%_1 + \text{ПД}_1 - \text{ПР}_0 = 4800,9 + 174,5 - 3,3 + \\ &2114,4 - 393,2 = 6693,3 \text{ млн руб.} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \Pi_{\text{усл4}} &= \Pi_{\text{прод1}} + \Pi\%_1 - У\%_1 + \text{ПД}_1 - \text{ПР}_1 = 4800,9 + 174,5 - 3,3 + \\ &2114,4 - 2175,2 = 4911,3 \text{ млн руб. (совпадает с фактической прибылью 2024} \\ &\text{г.)} \end{aligned}$$

Далее произведем расчет влияния каждого фактора:

1. Влияние прибыли от продаж:

$$\Delta \Pi_{\text{прод}} = \Pi_{\text{усл1}} - \Pi_0 = 4737,2 - 1309,7 = 3427,5 \text{ млн руб.}$$

2. Влияние процентов к получению:

$$\Delta \Pi\% = \Pi_{\text{усл2}} - \Pi_{\text{усл1}} = 4906,1 - 4737,2 = 168,9 \text{ млн руб.}$$

3. Влияние процентов к уплате:

$$\Delta У\% = \Pi_{\text{усл3}} - \Pi_{\text{усл2}} = 5039,4 - 4906,1 = 133,3 \text{ млн руб.}$$

4. Влияние прочих доходов:

$$\Delta ПД = П_{\text{усл}4} + П_{\text{усл}3} = 6693,3 - 5039,4 = 1653,9 \text{ млн руб.}$$

5. Влияние прочих расходов:

$$\Delta ПР = П_{\text{усл}5} + П_{\text{усл}4} = 4911,3 - 6693,3 = -1782,0 \text{ млн руб.}$$

Сумма влияния всех факторов должна равняться объему изменению прибыли:

$$\Delta П_{\text{прод}} + \Delta П_{\%} + \Delta У_{\%} + \Delta ПД + \Delta ПР = 3427,5 + 168,9 + 133,3 + 1653,9 - 1782,0 = 3601,6 \text{ млн руб.}$$

Общее изменение прибыли:

$$П_1 - П_0 = 4911,3 - 1309,7 = 3601,6 \text{ млн. руб.}$$

Сумма влияния фактором совпадает с общим изменением прибыли.

Таким образом, факторный анализ методом цепных подстановок показал следующее влияние факторов на изменение прибыли до налогообложения ООО «Фитнесс Фуд» за период 2022-2024 гг.:

- прибыль от продаж оказала наибольшее положительное влияние, увеличив прибыль до налогообложения на 3427,5 млн руб.;
- проценты к получению увеличили прибыль на 168,9 млн руб.;
- снижение процентов к уплате оказало положительное влияние, увеличив прибыль на 133,3 млн руб.;
- прочие доходы оказали значительное положительное влияние, увеличив прибыль на 1653,9 млн руб.;
- прочие расходы оказали отрицательное влияние, снизив прибыль на 1782,0 млн руб.

Наибольший вклад в увеличение прибыли внесла прибыль от продаж и прочие доходы, но увеличение прочих расходов существенно сдерживало рост прибыли.

Для выявления факторов снижения показателя рентабельности продаж, который за 2022-2024 гг. показал наименьший рост из всех показателей рентабельности, а относительно 2023 г. также сократился более, чем на 5 %, необходимо провести факторный анализ по модели Дюпона методом

абсолютных разниц [41].

В упрощенной форме модель Дюпона для рентабельности продаж выглядит следующим образом (2):

$$ROS = \Pi_{\text{прод.}} \div B \times 100\%, \quad (2)$$

где $\Pi_{\text{прод.}}$ – прибыль от продаж;

B – выручка.

В 2022 году выручка составила 4893,6 млн руб., прибыль от продаж – 1373,3 млн руб., а рентабельность продаж – 28,1 %:

$$ROS = 1373,3 \div 4893,6 \times 100\% = 28,1\%.$$

В 2024 году выручка составила 16669,7 млн руб., прибыль от продаж – 4800,9 млн руб., а рентабельность продаж – 28,8 %:

$$ROS = 4800,9 \div 16669,7 \times 100\% = 28,8\%.$$

Изменение рентабельности продаж за период составило 0,7 %:

$$\Delta ROS = 28,8\% - 28,1\% = 0,7\%.$$

Далее определим влияние изменения прибыли от продаж:

$$ROS_{\text{усл}} = \Pi_{\text{прод.2024}} \div B_{2022} = 4800,9 \div 4893,6 \times 100\% = 98,1\%.$$

Влияние изменения прибыли от продаж составляет:

$$ROS_{\text{усл}} - ROS_{2022} = 98,1\% - 28,1\% = 70,0\%.$$

Далее определим изменение выручки:

$$\Delta B = ROS_{2024} - ROS_{\text{усл}} = 28,8\% - 98,1\% = -69,3\%.$$

Изменение прибыли от продаж оказало положительное влияние на рентабельность продаж, увеличив ее на 70 %. Это означает, что если бы выручка осталась на уровне 2022 года, то увеличение прибыли от продаж привело бы к значительному росту рентабельности.

Изменение выручки оказало отрицательное влияние на рентабельность продаж, снизив ее на 69,3 %. Рост выручки сам по себе не привел к пропорциональному росту рентабельности, поскольку прибыль от продаж росла медленнее, чем выручка.

Таким образом, согласно проведенному факторному анализу

рентабельности продаж ООО «Фитнесс Фуд» за 2022-2024 гг., увеличение прибыли от продаж оказало значительное положительное влияние на рентабельность, однако это влияние было нивелировано более быстрым ростом выручки. Это означает, что несмотря на увеличение прибыли от продаж в абсолютном выражении, эффективность использования каждого рубля выручки снизилась.

На рисунке 7 сгруппированы факторы, негативно влияющие на прибыль ООО «Фитнесс Фуд».

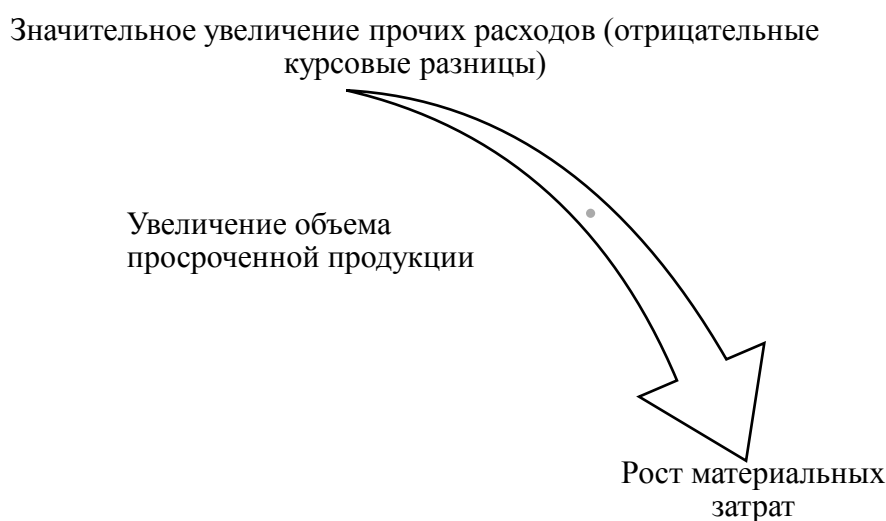


Рисунок 7 – Факторы, отрицательно влияющие на прибыль и рентабельность ООО «Фитнесс Фуд»

По результатам исследования, проведенного в рамках второй главы выпускной квалификационной работы, можно сделать следующий вывод. Проведенный факторный анализ прибыли до налогообложения ООО «Фитнесс Фуд» методом цепных подстановок выявил, что, несмотря на существенный рост прибыли от продаж и прочих доходов, значительное увеличение прочих расходов сдерживает общий рост прибыли. Анализ рентабельности продаж по модели Дюпона показал, что, хотя прибыль от продаж и увеличилась, более быстрый рост выручки привел к снижению эффективности использования каждого рубля выручки, что отразилось на стагнации показателя рентабельности

продаж. В связи с этим, возникает острая необходимость в поиске и реализации путей повышения как прибыли, так и рентабельности предприятия, что позволит укрепить его финансовое положение и повысить конкурентоспособность.

ГЛАВА 3 ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ПРИБЫЛИ ООО «ФИТНЕСС ФУД»

3.1 Мероприятия по повышению прибыли предприятия

Для оценки мер, влияющих на прибыль предприятия «Фитнесс Фуд», важно учесть общие рыночные тенденции и спрос на здоровое питание без сахара.

По последним исследованиям, рынок ЗОЖ-продуктов в России демонстрирует устойчивый рост двухзначными темпами. Так, по данным Института «Анкетолог», 72% россиян следят за своим здоровьем, 58% стремятся правильно питаться. Около 67% россиян в целом интересуются темой здорового питания.

Более трети респондентов практически всегда обращают внимание на маркировку «эко», «био» и «органик». Еще 43% время от времени обращают на это внимание (рисунок 8).

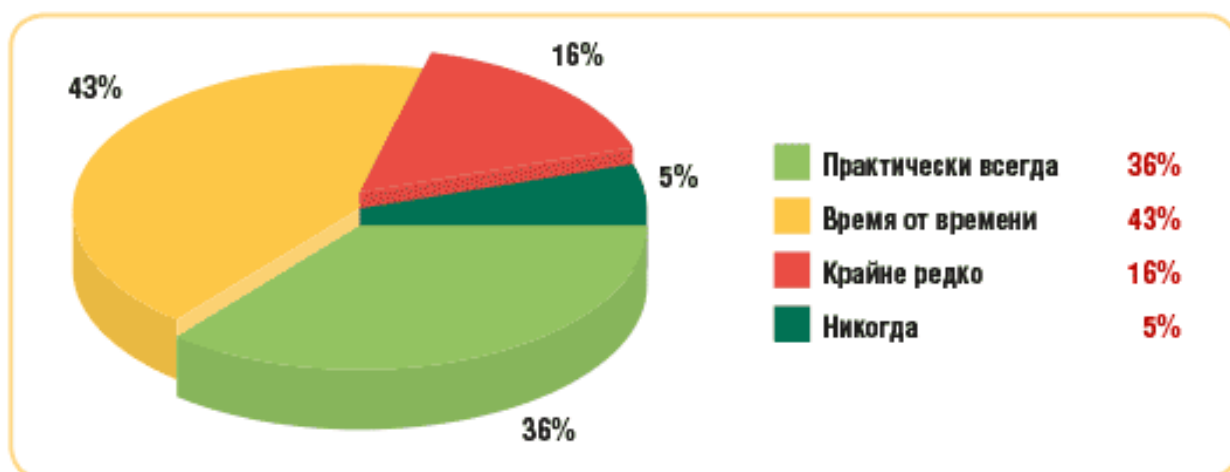


Рисунок 8 – Результаты ответа на вопрос «Обращаете ли вы внимание на маркировку «эко», «био», «органик» при покупке продуктов питания?» по данным исследования Института общественного мнения «Анкетолог» [47]

Торговые сети также фиксируют рост продаж правильной и здоровой продукции на 15-20% в год, а на маркетплейсах продажи здоровых товаров

ежегодно увеличиваются на 20-30%.

С учётом рассмотренных выше тенденций компания ООО «Фитнесс Фуд» может рассчитывать на значительный прирост выручки при правильном подходе.

На рисунке 9 представлены ключевые пути повышения прибыли ООО «Фитнесс Фуд».

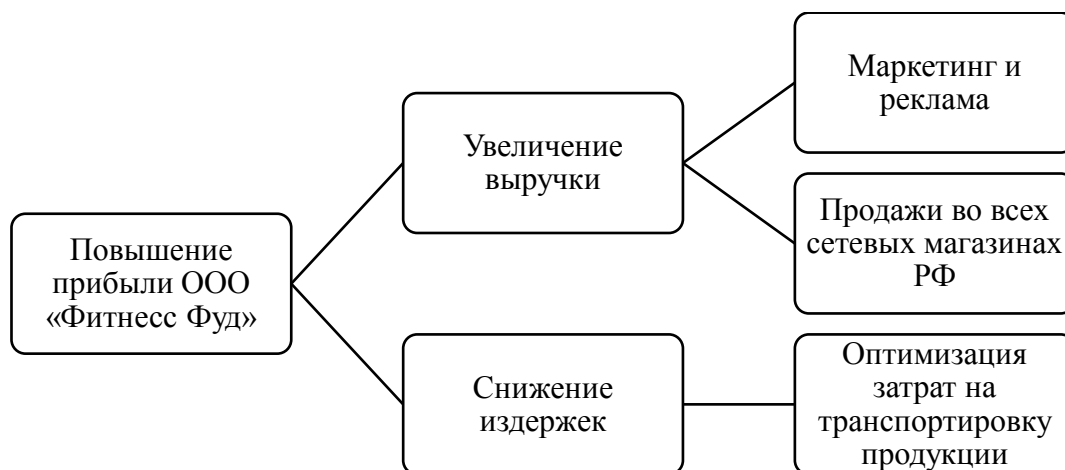


Рисунок 9 – Пути повышения прибыли ООО «Фитнесс Фуд»

В рамках первого направления повышения прибыли предприятия предлагается проведение маркетинговой кампании в Интернете (социальных сетях), приобрести рекламу у блогера.

Эффективное продвижение крайне важно для «Фитнесс Фуд», поскольку 80% состоятельных покупателей интересуются новыми ЗОЖ-продуктами и более половины узнают о них через социальные сети.

В каналы рекламы стоит включить:

- таргетированную рекламу в социальных сетях (ВКонтакте);
- рекламу на YouTube;
- сотрудничество с фитнес-блогерами.

По опыту FitnesShock, интеграции с популярными блогерами принесли до 40% всех заказов. Вовлечение блогеров (пример – успешная серия публикаций Саши Митрошиной) вызвало ажиотаж и мгновенно повлекло за собой продажу

всех товар, подготовленных к реализации. Результаты запуска маркетинговой кампании FitnesShock представлены в таблице 17.

Таблица 17 – Опыт FitnesShock в запуске таргетированной рекламы и интеграций с блогерами в 2021 году

Маркетинговые мероприятия	Затраты, руб.	Эффект
Реклама в Инстаграм у блогера А. Митрошиной	1000000	Ежемесячный оборот 20000000 руб.
Таргетированная реклама Facebook	10535	Прирост выручки за 2 недели 4800000 млн руб.
Продвижение на маркетплейсах (Озон, Вайлдберис, Ямаркет)	2989465	85% или 32810000 руб. выручки

Согласно таблице 17 FitnesShock получил колоссальные результаты от использования всех маркетинговых инструментов в 2021 году. Привлечение блогера к рекламированию продукции привело к значительному увеличению оборота компании, эффект в 20 раз превысил вложения. Это подтверждает тезис о том, что сотрудничество с популярными блогерами может принести значительную прибыль.

Таргетированная реклама также демонстрирует высокую эффективность при минимальных затратах – прирост выручки практически в 480 раз превысил затраты на рекламу.

Продвижение на маркетплейсах также представляется эффективным инструментом продвижения продукции и наращивания выручки. Однако, относительно других маркетинговых инструментов требует более высоких вложений.

По аналогии с опытом FitnesShock ООО «Фитнес Фуд» рекомендуется заключить сотрудничество с фитнес-блогерами. Перспективным вариантом в данном контексте представляется провести интеграцию с тренером и одним из самых популярных фитнес-блогеров Александром Столяровым.

Александр Столяров является чемпионом России по легкой атлетике, КМС, призером Кубка Северо-Запада по классическому бодибилдингу,

участником различных телешоу и снимает видео на тему спорта и здорового образа жизни.

Фитнес-блогер имеет более 277,6 тыс. подписчиков ВКонтакте, 240,3 тыс. подписчиков в Телеграм-канале. В Инстаграм – 786 тыс. подписчиков и на YouTube-канале 4970 тыс. подписчиков.

Вовлеченность подписчиков в Инстаграм составляет 9,4%, вовлеченность на YouTube-канале – 11,8%, вовлеченность в Телеграм-канале – 23,0% и ВКонтакте данный показатель составляет 83%.

Исходя из этих данных, наиболее целесообразным представляется заказать рекламу у Алексея Столярова на YouTube-канале, так как общий охват аудитории в числовом выражении является наиболее высоким.

Стоимость рекламного поста у Алексея Столярова варьируется от 29 до 308 тыс. руб., стоимость истории – от 14 до 77 тыс. руб.

Таким образом, рекомендуется заложить в бюджет на рекламу у блогера 385 тыс. руб.

Таргетированная реклама в Facebook, как в Instagram на данный момент не представляется возможной. Поэтому предлагается запустить ее ВКонтакте, особенно, учитывая, что данная социальная сеть является самой популярной в России по данным за апрель 2025 года.

На таргетированную рекламу предлагается заложить 200 тыс. руб. (каждый квартал – по 50 тыс. руб. – это средний бюджет для данного типа маркетинговых мероприятий в сфере красоты и спорта).

В рамках второго мероприятия предлагается оптимизировать затраты на транспортировку продукции ООО «Фитнесс Фуд».

В ходе проведения анализа прибыли ООО «Фитнесс Фуд» были установлены следующие проблемы:

– затраты на 1 руб. выручки стабильно составляют 70 коп. С одной стороны, это является позитивным фактором, поскольку указывает на то, что компании удастся удерживать затраты на одном уровне. Однако, по мере роста продаж, тем более, такого колоссального, какой наблюдается в ООО «Фитнесс

Фуд» последние два года рассматриваемый показатель должен снижаться из-за эффекта «масштаба». Однако в рассматриваемой компании этого не происходит;

– в структуре затрат от 14 (в 2022 и 2024 гг.) до 19% (в 2023 г.) занимают расходы на транспортировку продукции. Транспортные расходы по доставке продукции до заказчика увеличились с 476 млн руб. тыс. руб. в 2022 году до 1614,9 млн руб. в 2024 году – это на 239,3% больше, чем в базисном периоде. При этом в структуре транспортных расходов за 2024 год, 30% – это расходы по доставке продукции до заказчиков, находящихся на территории других стран, что составляет 484,5 млн руб.

Ввиду того, что ООО «Фитнесс Фуд» реализует свою продукцию, в том числе, за рубежом, то в качестве направления повышения прибыли компании можно предложить получение государственной поддержки – субсидии Минпромторга на возмещение части затрат на транспортировку промышленной продукции.

По программе Минпромторга России бизнес сможет компенсировать до 60% затрат на транспортировку промышленной продукции за рубеж, за исключением недружественных государств, в соответствии с Постановлением Правительства Российской Федерации от 28.07.2022 № 1347 «О государственной поддержке российских организаций промышленности в целях компенсации затрат на транспортировку промышленной продукции».

Целью предоставления субсидии является снижение затрат организаций при транспортировке промышленной продукции для стимулирования производства и поставки конкурентоспособной промышленной продукции покупателям в рамках реализации федерального проекта «Промышленный экспорт» национального проекта «Международная кооперация и экспорт».

Компенсировать можно затраты на транспортировку автомобильным, железнодорожным, водным транспортом, а также при использовании мультимодальных перевозок.

Максимальный размер поддержки для одной организации не ограничен, но не может превышать одной трети от стоимости отгруженной продукции.

Предельный размер компенсации на одну компанию в 2025 году – 200 млн руб.

Учитывая, что компания осуществляет поставки своей продукции на зарубежные рынки, в том числе в Сингапур, Малайзию, Индонезию, Китай, СНГ компания может компенсировать 60% затрат, оформив субсидию на возмещение транспортных расходов. Тогда прогнозируемая сумма субсидии составит

$$\text{Субсидия} = 484,5 * 60\% = 290,7 \text{ млн руб.}$$

Полученная величина превышает предельную величину субсидии на 90,7 млн руб. Соответственно, ООО «Фитнесс Фуд» может рассчитывать на компенсацию в размере только 200 млн руб. – это 41,28% от расходов по доставке продукции до заказчиков, находящихся на территории других стран.

Затраты на получение субсидии связаны с оформлением заявки на субсидию с приложением пакета документов, подтверждающих фактически понесенные затраты:

- выписка из ЕГРЮЛ;
- справка налогового органа, подтверждающая отсутствие у организации неисполненной обязанности по уплате налогов, сборов, страховых взносов, пеней, штрафов, процентов, подлежащих уплате в соответствии с законодательством РФ о налогах и сборах;
- заявка на регистрацию в ГИИС «Электронный бюджет»;
- счета, счета-фактуры (универсальный передаточный документ) / акты выполненных работ от транспортных компаний;
- платежные поручения / банковский ордер / поручение, заявление на перевод по оплате расходов на перевозку (транспортировку) продукции, заявленных к субсидированию;
- доверенности на уполномоченное лицо, подающее заявку на субсидию.

Прилагаемые к заявке документы должны быть прошиты, страницы пронумерованы, скреплены печатью и подписью руководителя организации или уполномоченного лица (каждый многостраничный документ прошивается и заверяется по отдельности). Бумажные документы должны быть полностью продублированы на flash-накопителе в форме подписанных скан-копий.

Как видно из перечня документов, действия по оформлению пакета документов, относятся к текущим функциональным обязанностям бухгалтера, поэтому дополнительных затрат, связанных с реализацией данного мероприятия, не требуется.

За счет оптимизации транспортных расходов, у ООО «Фитнес Фуд» у предприятия появятся свободные финансовые ресурсы для организации поставок своей продукции во все сетевые магазины РФ, такие как Лента, Перекрёсток, Пятёрочка, Дикси, Азбука Вкуса, Верный, Окей, ВкусВилл, Метро – то есть расширить географию сбыта внутри страны, охватив крупные сетевые магазины.

Выход продукции в сетевые магазины позволит приведет к увеличению объемов продаж, росту прибыли и укреплению позиций компании на рынке здорового питания. Эффект от внедрения данного мероприятия ожидается в краткосрочной перспективе, с прогнозируемым увеличением выручки и доли рынка в течение первого года реализации. Более того, расширение сети сбыта создаст новые рабочие места и положительно скажется на имидже компании как социально ответственного производителя.

Сводная таблица 18 обоснования предлагаемых мероприятий представлена ниже.

Таблица 18 – Сводная таблица обоснования предлагаемых мероприятий

Выявленные проблемы	Причины	Предлагаемые мероприятия	Предполагаемый результат
Высокие затраты на транспортировку продукции, особенно на международные поставки (30% от общих транспортных расходов)	Значительные расстояния при международных перевозках	Получение субсидии Минпромторга России на возмещение части затрат на транспортировку промышленной продукции	Компенсация 200 млн руб. транспортных расходов (+41,28% от расходов по доставке продукции до заказчиков, находящихся на территории других стран), увеличение прибыли на 200 млн руб.

Продолжение таблицы 18

Выявленные проблемы	Причины	Предлагаемые мероприятия	Предполагаемый результат
Затраты на 1 руб. выручки стабильно занимают 0,7 руб. при значительном росте продаж	Недостаточная оптимизация логистических процессов, отсутствие эффекта масштаба	Организация поставок продукции во все сетевые магазины РФ (Магнит, Лента, Перекресток и др.)	Увеличение выручки за счет расширения географии сбыта внутри страны на 30%, снижение затрат на 1 руб. выручки за счет эффекта масштаба на 0,05 руб.
Недостаточное присутствие в крупных сетевых магазинах РФ, что ограничивает потенциал роста продаж			
Слабое использование инструментов интернет-маркетинга	Недостаточный охват целевой аудитории, неэффективные каналы коммуникации с потенциальными потребителями	Проведение маркетинговой кампании в Интернете (социальных сетях), приобретение рекламы у блогера (Алексей Столяров), запуск таргетированной рекламы ВКонтакте	Увеличение охвата целевой аудитории, укрепление позиции компании на рынке здорового питания, увеличение узнаваемости бренда

Таким образом, ООО «Фитнесс Фуд» рекомендуется проведение маркетинговой кампании в привлечение фитнес-блогеров, что, по опыту FitnesShock, может значительно увеличить оборот. Важным шагом является оптимизация транспортных расходов, в частности, получение субсидии Минпромторга, что позволит компенсировать часть затрат на международные поставки. Высвободившиеся средства следует направить на расширение сети сбыта внутри страны, выйдя в крупные сетевые магазины. Реализация этих мер позволит увеличить объемы продаж, укрепить позиции на рынке и повысить прибыль.

3.2 Экономическое обоснование предложенных мероприятий

Оценка эффективности предложенных мероприятий представлена в таблице 19.

Таблица 19 – Исходные данные для расчета показателей экономической эффективности мероприятий

Показатели	Обоснование	Расчет	Значение
Изменение показателей от мероприятия 1 (интернет-маркетинг), в т. ч.			
рост выручки от продаж, млн руб.	Ожидаемый рост выручки от рекламы блогера 30%, от таргетированной рекламы – 10%	$16669,7 * 0,3 + 16669,7 * 0,1 = 6667,88$	6667,88
рост себестоимости продаж, млн руб.	Себестоимость продаж будет расти соразмерно выручки, затраты на 1 руб. выручки составляют 0,7 (таблица 6)	$6667,88 * 0,7 =$	4667,52
рост валовой прибыли, млн руб.	Разность между выручкой и себестоимостью	$6667,88 - 4667,52 =$	2000,36
рост коммерческих расходов, млн руб.	Затраты на рекламу блогера 385 тыс. руб., затраты на таргетированную рекламу – 200 тыс. руб.	$(385 + 200) / 1000 = 0,59$	0,59
рост прибыли от продаж, млн руб.	Разность между валовой прибылью и коммерческими расходами	$2000,36 - 0,59 = 1999,77$	1999,77
Изменение показателей от мероприятия 2 (оптимизация транспортных расходов), в т. ч.			
снижение себестоимости, млн руб.	Субсидия Минпромторга России (расчет на стр. 50)	-	200
рост валовой прибыли (прибыли от продаж), млн руб.	Снижение себестоимости от получения субсидии	-	200
Изменение показателей от мероприятия 3 (расширение сети магазинов), в т. ч.			
увеличение выручки, млн руб.	Ожидаемый рост выручки на 30% (таблица 18)	$16669,7 * 0,3 = 5000,91$	5000,91
рост себестоимости продаж, млн руб.	Себестоимость продаж будет расти соразмерно выручки, затраты на 1 руб. выручки составляют 0,7 (таблица 6)	$5000,91 * 0,7 = 3500,64$	3500,64
рост валовой прибыли, млн руб.	Разность между выручкой и себестоимостью	$5000,91 - 3500,64 = 1500,27$	1500,27
рост коммерческих расходов, млн руб.	Ожидаемые расходы на сертификацию, упаковку, логистику при организации поставок в сетевые магазины 1000 млн руб.	-	1000
рост прибыли от продаж, млн руб.	Разность между валовой прибылью и коммерческими расходами	$1500,27 - 1000 = 500,27$	500,27
Объем реализации до внедрения мероприятий, млн руб.	Таблица 6	-	16669,7
Объем реализации после внедрения мероприятий, млн руб.	Выручка отчетного периода, включая сумму прироста выручки от предложенных мероприятий 1, 3	$16669,7 + 6667,88 + 5000,91 = 28338,49$	28338,49
Прирост выручки за счет реализации мероприятий, млн руб.	Сумма прироста выручки от предложенных мероприятий 1, 3	$6667,88 + 5000,91 = 11668,79$	11668,79
Себестоимость до внедрения мероприятий, млн руб.	Таблица 13	-	11535,1
Себестоимость после внедрения мероприятий, млн руб.	Себестоимость продаж отчетного периода, включая сумму прироста себестоимости от мероприятий 1, 3 за минусом снижения себестоимости от мероприятия 2	$11535,1 + 4667,52 + 3500,64 - 200 = 19503,26$	19503,26

Продолжение таблицы 19

Показатели	Обоснование	Расчет	Значение
Прирост себестоимости за счет реализации мероприятий, млн руб.	Сумма прироста себестоимости от мероприятий 1, 3 за минусом снижения себестоимости от мероприятия 2	$4667,52 + 3500,64 - 200 = 7968,16$	7968,16
Коммерческие расходы до внедрения мероприятий, млн руб.	Таблица 14	-	60,5
Коммерческие расходы после внедрения мероприятий, млн руб.	Коммерческие расходы отчетного периода, включая сумму прироста коммерческих расходов от мероприятий 1, 3	$60,5 + 0,59 + 1000 = 1061,09$	1061,09
Прирост коммерческих расходов за счет реализации мероприятий, млн руб.	Сумма прироста коммерческих расходов от мероприятий 1, 3	$0,59 + 1000 = 1000,59$	1000,59
Прибыль до налогообложения до внедрения мероприятий, млн руб.	Таблица 15	-	4911,3
Прибыль до налогообложения после внедрения мероприятий, млн руб.	Прибыль до налогообложения отчетного периода с учетом ожидаемого роста прибыли от продаж от реализации мероприятий 1, 2, 3	$4911,3 + 1999,77 + 200 + 500,27 = 7611,34$	7611,34
Прирост прибыли до налогообложения за счет реализации мероприятий, млн руб.	Ожидаемый рост прибыли от продаж от реализации мероприятий 1, 2, 3	$1999,77 + 200 + 500,27 = 2700,04$	2700,04
Затраты, связанные с проведением мероприятий, млн руб.	Предлагаемые мероприятия предполагают несение только коммерческих расходов	$0,59 + 1000 = 1000,59$	1000,59

Ниже рассчитаем общие экономические показатели по предложенным мероприятиям.

Экономический эффект от реализации мероприятий рассчитывается как разница между приростом прибыли за счет реализации мероприятий и затратами на мероприятия:

$$\text{ЭЭ} = 2700,04 - 1000,59 = 1699,45 \text{ млн руб.}$$

Итак, экономический эффект от мероприятий составляет 1699,45 млн руб.

Далее необходимо рассчитать срок окупаемости мероприятий, который представляет собой период, необходимый для возврата затрат, связанных с проведением мероприятий за счет притока денежных средств от их осуществления. Срок окупаемости определяется делением суммы затрат, связанных с проведением мероприятий на величину притока денежных средств:

$$\text{СО} = 1000,59 \div 1699,45 * 12 = 7,1 \text{ месяца.}$$

Срок окупаемости мероприятий составляет 7,1 месяца, что значительно меньше, чем по отрасли.

Рентабельность затрат показывает, какой процент дополнительной прибыли дает каждый вложенный рубль инвестированных средств в мероприятия:

$$PЗ = 1699,45 \div 1000,59 \times 100\% = 169,8\%.$$

Рентабельность затрат на реализацию мероприятий составляет 169,8% (значительно выше, чем на предприятии ООО «Фитнесс Фуд»), то есть с каждого рубля, вложенного в реализацию комплекса предложенных мероприятий, компания получит почти 1,7 руб. прибыли.

Годовая экономия от мероприятий рассчитывается как разница затрат до внедрения мероприятия и после его внедрения по отдельным изменившимся статьям калькуляции себестоимости продукции.

Сведем произведенные расчеты в таблицу 20, с учетом показателей, рассчитанных в таблице 19.

Таблица 20 – Сводная таблица показателей экономической эффективности мероприятий

Мероприятия	Затраты, млн руб.	Дополнительная выручка (снижение себестоимости), млн руб.	Годовой эффект, млн руб.	Срок окупаемости, мес.
Мероприятия 1 «Применение инструментов интернет- маркетинга (блогер+таргетированная реклама)»	4668,1	6667,88	1999,77	5,1
Мероприятие 2 на «Субсидия компенсацию транспортных расходов»	0	200	200	0
Мероприятие 3 «Выход в сетевые магазины»	4500,64	5000,91	500,27	108

На основе представленной сводной таблицы показателей экономической эффективности мероприятий, можно сделать вывод о том, что все рассматриваемые мероприятия демонстрируют положительный экономический

эффект. Наиболее эффективным с точки зрения окупаемости является субсидия на компенсацию транспортных расходов применение инструментов интернет-маркетинг. При этом, наибольший годовой эффект достигается за счет применения инструментов интернет-маркетинга, хотя это мероприятие и требует значительных затрат. Выход в сетевые магазины также является целесообразным с экономической точки зрения, но имеет более длительный срок окупаемости и меньший годовой эффект по сравнению с интернет-маркетингом.

Основные технико-экономические показатели предприятия до и после внедрения предложенных мероприятий представлены в таблице 21.

Таблица 21 – Основные технико-экономические показатели ООО «Фитнесс Фуд» до и после внедрения мероприятий

Показатели	До внедрения мероприятий	После внедрения мероприятий	Абсолютное изменение, +/-	Темп прироста, %
Выручка, млн руб.	16669,7	28338,49	11668,27	70,0
Себестоимость продаж, млн руб.	11535,1	19503,26	7968,16	69,1
Валовая прибыль, млн руб.	5134,6	8835,23	3700,63	72,1
Управленческие и коммерческие расходы, млн руб.	333,6	1334,19	1000,59	299,9
Прибыль от продаж, млн руб.	4801,0	7501,04	2700,04	56,2
Прибыль до налогообложения, млн руб.	4911,3	7611,34	2700,04	55,0
Стоимость основных средств, млн руб.	2523,8	2523,8	-	100,0
Фондоотдача, руб.	6,6	11,2	4,6	70,1
Численность работающих, чел.	1275	1275	-	-
Выработка на 1 работника, млн руб./чел.	13,1	22,2	9,1	69,7

На основании представленной таблицы основных технико-экономических показателей ООО «Фитнесс Фуд» до и после внедрения мероприятий, можно констатировать значительное увеличение ключевых показателей. Выручка,

валовая прибыль и прибыль от продаж продемонстрировали существенный рост (темпы прироста составляет порядка 56-72%). Несмотря на увеличение себестоимости продаж и управленческих/коммерческих расходов, темпы прироста выручки опережают рост затрат, что положительно сказывается на прибыльности.

Важно отметить значительный рост фондоотдачи и выработки на 1 работника, что говорит об увеличении эффективности использования ресурсов и производительности труда.

По результатам написания третьей главы выпускной квалификационной работы предложены рекомендации, направленные на повышение прибыли предприятия ООО «Фитнесс Фуд». В качестве основных путей повышения прибыли предлагается проведение маркетинговой кампании в Интернете, включая сотрудничество с фитнес-блогерами и таргетированную рекламу, а также оптимизацию затрат на транспортировку продукции за счет получения государственной субсидии на возмещение части затрат на экспорт. Полученные средства планируется направить на расширение географии продаж внутри страны за счет выхода в крупные сетевые магазины. Анализ опыта FitnesShock показывает высокую эффективность интернет-маркетинга и интеграции с блогерами, что делает это направление перспективным для ООО «Фитнесс Фуд». Получение субсидии позволит снизить транспортные расходы и высвободить средства для дальнейшего развития компании. Экономический эффект от реализации предложенных мероприятий составляет 169,8%, что свидетельствует о высокой эффективности инвестиций. Предложенные мероприятия, включающие применение инструментов интернет-маркетинга, получение субсидии на транспортные расходы и выход в сетевые магазины, приведут к значительному росту выручки, валовой прибыли, прибыли от продажи и прибыли до налогообложения в среднем на 63,3%.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В первой главе рассмотрены основополагающие вопросы, основные понятия, экономическая сущность, цель и задачи исследования.

Информационной базой исследования путей повышения прибыли предприятия являются формы бухгалтерской (финансовой) отчетности ООО «Фитнесс Фуд» за 2022-2024 гг.: бухгалтерский баланс, отчет о финансовых результатах.

В качестве нормативно-законодательной базы выпускной квалификационной работы использовались: положения НК РФ, ФСБУ 4/2023 «Бухгалтерская (финансовая) отчетность», МСФО (IAS) 1 «Представление финансовой отчетности».

Во второй главе проведена исследовательская работа по анализу прибыли и рентабельности предприятия, выявлены следующие тенденции и проблемы. За 2022-2024 гг. ООО «Фитнесс Фуд» демонстрирует значительный рост выручки и прибыли. Увеличение производственных мощностей, штата сотрудников и основных средств свидетельствует о расширении деятельности и повышении спроса на продукцию. Компания в целом эффективно использует ресурсы, однако теряет часть прибыли в связи с ростом материальных затрат (энергозатрат), прочих расходов из-за отрицательных курсовых разниц, увеличения объема просроченной продукции и наращивания производственных мощностей, ведущего к увеличению амортизационных отчислений.

По результатам проведенного анализа предложены рекомендации, направленные на повышение прибыли предприятия. ООО «Фитнесс Фуд» рекомендуется проведение маркетинговой кампании в привлечение фитнес-блогеров, что, по опыту FitnesShock, может значительно увеличить оборот. Важным шагом является оптимизация транспортных расходов, в частности, получение субсидии Минпромторга, что позволит компенсировать часть затрат на международные поставки. Высвободившиеся средства следует направить на расширение сети сбыта внутри страны, выйдя в крупные сетевые магазины.

Реализация этих мер позволит увеличить объемы продаж, укрепить позиции на рынке и повысить прибыль.

Экономический эффект от реализации предложенных мероприятий составляет 169,8%, что свидетельствует о высокой эффективности инвестиций. Предложенные мероприятия приведут к значительному росту выручки, валовой прибыли, прибыли от продажи и прибыли до налогообложения в среднем на 63,3%.

Таким образом, цель выпускной квалификационной работы достигнута и поставленные задачи решены.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 № 117-ФЗ [Электронный ресурс] // Справочно-правовая система «КонсультантПлюс». – URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_327520/ (дата обращения: 23.04.2025).
2. Приказ Минфина России от 06.07.1999 № 43н «Об утверждении Федерального стандарта бухгалтерского учета «Бухгалтерская (финансовая) отчетность» (ФСБУ 4/2023)» [Электронный ресурс] // Справочно-правовая система «КонсультантПлюс». – URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_472684/552e4f85ef02bf4fd75d2ee6d478849e354d4dc9/ (дата обращения: 23.04.2025).
3. Приказ Минфина России от 28.12.2015 № 217н «Международный стандарт финансовой отчетности (IAS 1) «Представление финансовой отчетности» [Электронный ресурс] // Справочно-правовая система «КонсультантПлюс». – URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_193588/ (дата обращения: 23.04.2025).
4. Абдулхалимова, А.Г. Особенности и методика анализа распределения и использования прибыли предприятия / А.Г. Абдулхалимова, Н.Г. Гасанов, З.Р. Хамбулатова // Journal of Monetary Economics and Management. – 2024. – № 3. – С. 114-119.
5. Бурыкин, А.Д. Прибыль организации: экономическая сущность, классификация, функции / А.Д. Бурыкин, В.А. Селезнева // Экономика и управление: теория и практика: сборник трудов конференции. – Москва : Изд-во «Канцлер», 2019. – С. 122-128.
6. Бекбаева, Ф.Б. Учет финансовых результатов и использования прибыли на предприятии (на примере АК «ДОРИ-ДАРМОН») / Ф.Б. Бекбаева // Endless light in science. – 2025. – № 5. – С. 104-112.

7. Гоник, Г.Г. Рентабельность и пути ее повышения / Г.Г. Гоник // Colloquium-journal. – 2020. – № 13 (65). – С. 128-132.
8. Грант, Р. Современный стратегический анализ: пер. с англ. / Р. Грант. – 9-е изд. – Санкт-Петербург : Питер, 2018. – 672 с.
9. Демидов, А.В. Проблемы рентабельности предприятия на современном рынке / А.В. Демидов // Экономика: актуальные вопросы теории и практики : сборник научных трудов по материалам VII Международной научно-практической конференции. – Анапа : Изд-во ООО «НИЦ экономических и социальных процессов», 2023. – С. 48-53.
10. Дыдымова, А.М. Экономические методы повышения прибыльности и рентабельности машиностроительных предприятий: автореф. дисс. на соис. уч. ст. к.э.н. / А.М. Дыдымова. – Махачкала : Дагестанский государственный университет, 2006. – 26 с.
11. Елпанова, Я.В. Анализ факторов, влияющих на прибыль предприятия / Я.В. Елпанова // Трибуна ученого. – 2019. – № 6. – С. 56-58.
12. Ефимова, О.В. Финансовый анализ: инструментарий обоснования экономических решений: учебник / О.В. Ефимова. – Москва : КноРус, 2023. – 320 с.
13. Ерастова, В.В. Особенности механизма формирования прибыли коммерческого предприятия на современном этапе / В.В. Ерастова, В.А. Урзов // Форум. Серия: современное состояние и тенденции развития гуманитарных и естественных наук. – 2024. – № 51 (31). – С. 17-22.
14. Жилкина, А.Н. Финансовый анализ : учебник и практикум для вузов / А.Н. Жилкина. – Москва : Издательство Юрайт, 2024. – 285 с.
15. Исмаилова, М.М. Экономическая сущность прибыли / М.М. Исмаилова // VIA SCIENTIARUM – Дорога знаний. – 2024. – № 2. – С. 44-48.
16. Кильдюшкина, И.А. Методические основы анализа финансовых результатов предприятия / И.А. Кильдюшкина // Экономика и бизнес: теория и практика. – 2021. – № 4-1 (74). – С. 174-177.
17. Кузьмина, Е.В. Проблемы повышения показателей рентабельности производственного предприятия / Е.В. Кузьмина // Экономика и бизнес: теория

и практика. – 2022. – № 12-1 (94). – С. 191-193.

18. Левина, Д. Методы повышения экономической эффективности деятельности предприятия в современных условиях: мировой опыт и российская практика / Д. Левина // Экономика и социум. – 2018. – № 6 (49). – С. 666-672.

19. Малахова, Е.А. Пути увеличения прибыли современной организации / Е.А. Малахова, И.В. Соклакова // Вестник академии управления и производства. – 2024. – № 3. – С. 85-94.

20. Мануйленко, В.В. Управление прибылью организации : учебное пособие / В.В. Мануйленко, Т.А. Садовская ; под науч. ред. д-ра экон. наук В. В. Мануйленко. – Москва : Финансы и статистика, 2021. – 312 с.

21. Миляева, Л.Г. Экономический анализ : учебник / Л.Г. Миляева. – Москва : КноРус, 2023. – 274 с.

22. Михальченков, А.М. Функции и сущность прибыли предприятия / А.М. Михальченков // Современные тенденции развития аграрной науки: сборник научных трудов международной научно-практической конференции. – Кокино : БГАУ, 2022. – С. 159-162.

23. Молдован, А.А. Виды прибыли и факторы ее определяющие / А.А. Молдован // E-Scio. – 2021. – № 5 (56). – С. 1-14.

24. Паймакова, Д.К. Факторы, влияющие на управление прибылью предприятий в условиях кризиса / Д.К. Паймакова // Вестник Тульского филиала финуниверситета. – 2023. – № 1. – С. 108-111.

25. Пласкова, Н.С. Экономический анализ : учебник / Н.С. Пласкова, Н.А. Проданова. – Москва : ИНФРА-М, 2024. – 324 с.

26. Пясталова, С.М. Анализ финансово-хозяйственной деятельности: учебник / С.М. Пясталов. – Москва : Академия, 2017. – 384 с.

27. Румянцева, Е.Е. Экономический анализ : учебник для вузов / Е.Е. Румянцева. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва : Издательство Юрайт, 2025. – 533 с.

28. Рыбников, М.С. Роль и функции прибыли предприятия в рыночных условиях хозяйствования / М.С. Рыбников // Теория и практика экономики и

предпринимательства: труды XVIII Всероссийской с международным участием научно-практической конференции. – Симферополь : КФУ им. В.И. Вернадского, 2021. – С. 206-208.

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

30. Симачев, Ю.В. Оценка влияния кризиса, связанного с пандемией COVID-19, на отрасли российской экономики и их посткризисное развитие : докл. к XXII Апр. междунар. науч. конф. по проблемам развития экономики и общества, Москва, 13-30 апр. 2021 г. / Н.В. Акиндинова, М.Н. Глухова [и др.]. – М. : Изд. дом Высшей школы экономики, 2021. – 47 с.

31. Сусллова, Ю.Ю. Прибыль предприятия: учеб. пособие / Ю.Ю. Сусллова. – М.: ИНФРА-М, 2017. – 147 с.

32. Седов, В.В. Управление прибылью: стратегические аспекты: учебное пособие/ В.В. Седов. – М.: Кнорус, 2021. – 224 с.

33. Тхаровская, О.Ю. Факторы, влияющие на прибыль и рентабельность компаний / О.Ю. Тхаровская, А.Д. Тхаровская // Теоретические и прикладные аспекты в области гуманитарных наук : материалы V Международной научно-практической конференции. – Рязань : Изд-во «Концепция», 2023. – С. 162-166.

34. Тебенькова, В.А. Понятие и сущность прибыли предприятия / В.А. Тебенькова // Научный Альманах. – 2021. – № 12-1 (86). – С. 80-82.

35. Телегина, Ю.С. К вопросу о видах прибыли коммерческого предприятия / Ю.С. Телегина // MODERN SCIENCE. – 2023. – № 4-2. – С. 24-27.

36. Тихоненко, Т.И. Экономическая сущность и виды прибыли предприятия / Т.И. Тихоненко // Ресурсосбережение. Эффективность. Развитие: материалы VII Международной научно-практической конференции. – Донецк : ДНТУ, 2022. – С. 206-212.

37. Филиппова, Я.А. Формирование отчетности о направлении использования чистой прибыли предприятия / Я.А. Филиппова, Ю.А. Татаровский // Наука XXI века: актуальные направления развития. – 2023. – № 1-2. – С. 139-142.

38. Феронова, А.В. Управление прибылью предприятия / А.В. Феронова, Э.С. Брем // Экономика: вчера, сегодня, завтра. – 2021. – Том 11. – № 6А. – С. 21-29.

39. Цыгалов, Ю.М. Повышение эффективности деятельности компании при оптимизации вспомогательных бизнес-процессов / Ю.М. Цыгалов, А.И. Ященко // Управленческие науки. – 2022. – Т. 2. – № 2. – С. 68-85.

40. Ченчик, Я.В. Развитие «зеленых» финансов в мире и России / Я.В. Ченчик // Финансовый менеджмент. – 2021. – № 6. – С. 95-105.

41. Шарафуллина, Р.Р. Основные методики факторного анализа рентабельности фирмы / Р.Р. Шарафуллина, Р.Ф. Рамазанова // Журнал У. Экономика. Управление. Финансы. – 2021. – № 3 (25). – С. 47-54.

42. Щербинина, Т.В. Актуальные вопросы использования прибыли предприятия / Т.В. Щербинина // Мировая наука. – 2024. – № 1 (82). – С. 136-140.

43. Экономический анализ : учебно-практическое пособие / Е.В. Борисова, Е.И. Кузнецова, А.С. Лошаков [и др.]. – Москва : Русайнс, 2024. – 145 с.

44. Воробьева, О. Использование чистой прибыли [Электронный ресурс] / О. Воробьева // Финансовый директор. – 2024. – URL: <https://www.fd.ru/articles/160832-ispolzovanie-chistoy-pribyli>. – 23.04.2025.

45. Как работают датчики движения и зачем они нужны [Электронный ресурс] // Телеком холдинг. – 2023. – URL: <https://moscow.b2b.dom.ru/blog/zachem-nuzhny-datchiki-dvizheniya> (дата обращения: 06.05.2025).

46. Мишалкина, К. Актуальные тенденции на рынке здорового питания. 2023 год [Электронный ресурс] / К. Мишалкина // Российский продовольственный рынок. – 2023. – № 3. – URL: <https://foodmarket.spb.ru/archive/2023/222831/222841/> (дата обращения: 28.05.2025).

47. ООО «Фитнес Фуд» [Электронный ресурс] // Чекко. – URL: <https://checko.ru/company/fitnes-fud-1176313007452> (дата обращения: 01.05.2025).

48. Сайбель, М. Подписан контракт с ООО «Фитнес Фуд» [Электронный

ресурс] / М. Сайбель // TenChat. – 2024. – URL: <https://tenchat.ru/media/2538472-podpisan-kontrakt-s-ooo-fitness-fud> (дата обращения: 01.05.2025).

49. Фитнес Фуд : официальный сайт. – URL: https://fitness-food.com/about_company (дата обращения: 01.05.2025).

50. Fitness Food [Электронный ресурс] // Диетерра. Диетическая лавка. – URL: <https://dieterra.ru/proizvoditeli/fitness-food/> (дата обращения: 01.05.2025).

ПРИЛОЖЕНИЯ

Приложение А

Бухгалтерский баланс			Коды		
на 31 декабря 2024 г.			0710001		
Организация	Общество с ограниченной ответственностью "ФИТНЕС ФУД"	Дата (число, месяц, год)	31	12	2024
Идентификационный номер налогоплательщика		по ОКПО	06585958		
Вид экономической деятельности	Производство диетических пищевых продуктов	ИНН	6324078738		
Организационно-правовая форма / форма собственности	Общества с ограниченной ответственностью / Частная собственность	по ОКВЭД 2	10.86.6		
Единица измерения:	в тыс. рублей	по ОКФС / ОКФС	12300	16	
Местонахождение (адрес)	445007, Самарская обл, г.о. Тольятти, г Тольятти, проезд Тупиковый, влд. 26	по ОКЕИ	384		
Бухгалтерская отчетность подлежит обязательному аудиту ☒ ДА ☐ НЕТ					
Наименование аудиторской организации/фамилия, имя, отчество (при наличии) индивидуального аудитора					
ООО "АПРИОРИ-АУДИТ"					
Идентификационный номер налогоплательщика аудиторской организации/индивидуального аудитора		ИНН	6323063640		
Основной государственный регистрационный номер аудиторской организации/индивидуального аудитора		ОГРН/ОГРНИП	1026301981122		

Пояснения	Наименование показателя	Код	На 31 декабря 2024 г.	На 31 декабря 2023 г.	На 31 декабря 2022 г.
	АКТИВ				
	I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
	Нематериальные активы	1110	7 785	9 082	5 118
	Результаты исследований и разработок	1120	-	-	-
	Нематериальные поисковые активы	1130	-	-	-
	Материальные поисковые активы	1140	-	-	-
	Основные средства	1150	2 523 816	2 090 913	1 469 064
	Доходные вложения в материальные ценности	1160	-	-	-
	Финансовые вложения	1170	2 983 537	1 016 049	-
	Отложенные налоговые активы	1180	89 895	43 608	26 498
	Прочие внеоборотные активы	1190	49 335	89 970	244 300
	в том числе:				
	авансы под поставку ОС		48 527	88 549	241 983
	Итого по разделу I	1100	5 654 168	3 249 622	1 744 980
	II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
	Запасы	1210	1 865 860	1 481 858	875 937
	Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	612	2 065	1 004
	Дебиторская задолженность	1230	2 388 928	430 218	213 459
	Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240	455 909	191 072	2 988
	Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	53 473	98 431	415 772
	Прочие оборотные активы	1260	8 679	2 520	1 491
	Итого по разделу II	1200	4 773 461	2 186 164	1 510 651
	БАЛАНС	1600	10 427 629	5 435 786	3 255 631

Пояснения	Наименование показателя	Код	На 31 декабря 2024 г.	На 31 декабря 2023 г.	На 31 декабря 2022 г.
	ПАССИВ				
	III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ				
	Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	10	10	10
	Собственные акции, выкупленные у акционеров	1320	-	-	-
	Переоценка внеоборотных активов	1340	98 140	96 140	98 140
	Добавочный капитал (без переоценки)	1350	-	-	-
	Резервный капитал	1360	-	-	-
	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	8 341 530	4 547 542	2 314 992
	Итого по разделу III	1300	8 437 680	4 643 682	2 411 142
	IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
	Заемные средства	1410	-	-	-
	Отложенные налоговые обязательства	1420	172 072	96 167	49 964
	Оценочные обязательства	1430	-	-	-
	Прочие обязательства	1450	-	-	-
	Итого по разделу IV	1400	172 072	96 167	49 964
	V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
	Заемные средства	1510	-	90 932	562 779
	Кредиторская задолженность	1520	1 784 359	624 691	207 542
	Доходы будущих периодов	1530	-	-	-
	Оценочные обязательства	1540	53 482	80 404	24 204
	Прочие обязательства	1550	38	-	-
	Итого по разделу V	1500	1 817 877	696 927	794 525
	БАЛАНС	1700	10 427 629	5 435 786	3 255 631



Руководитель

(подпись)

Бугера Вера Игоревна

(подпись)

28 марта 2025 г.

Приложение Б

ИНН 6324078738
КПП 632401001

Форма по КНД 0710099
Форма по ОКУД 0710002

Отчет о финансовых результатах

За 2023 г.

Пояснения ³	Наименование показателя	Код строки	За 2023 г.	За 2022 г.
1	2	3	4	5
	Выручка ⁴	2110	8 833 466	4 893 625
	Себестоимость продаж	2120	(5 663 945)	(3 400 290)
	Валовая прибыль (убыток)	2100	3 169 521	1 493 335
	Коммерческие расходы	2210	(77 011)	(17 729)
	Управленческие расходы	2220	(134 425)	(102 331)
	Прибыль (убыток) от продаж	2200	2 958 085	1 373 275
	Доходы от участия в других организациях	2310	-	-
	Проценты к получению	2320	39 106	4 621
	Проценты к уплате	2330	(27 139)	(35 575)
	Прочие доходы	2340	390 024	360 537
	курсовые разницы		230 278	240 160
	доходы от реализации прочих активов		63 430	6 068
	доходы от сдачи в аренду		2 194	1 600
	оприх. излишки выявлен. при инвентаризации		41 652	39 107
	прочие доходы по ВЭД		8 481	11 065
	Прочие расходы	2350	(380 928)	(393 184)
	списание продукции с истекшим сроком годности		(30 218)	(8 313)
	курсовые разницы		(149 899)	(249 065)
	расходы от реализации прочих активов		(72 615)	(6 646)
	резерв под обесценение запасов		(46 145)	(61 169)
	прочие расходы по ВЭД		(6 092)	(6 603)
	Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	2 979 148	1 309 674
	Налог на прибыль ⁵	2410	(615 565)	(276 455)
	в т.ч.: текущий налог на прибыль	2411	(578 198)	(245 217)
	отложенный налог на прибыль ⁶	2412	(29 093)	(27 237)
	Прочее	2460	(33 099)	4 000
	Чистая прибыль (убыток)	2400	2 330 484	1 037 219

Отчет о финансовых результатах
за Январь - Декабрь 2024 г.

Форма по ОКУД		Коды		
Дата (число, месяц, год)		0710002		
Организация <u>Общество с ограниченной ответственностью "ФИТНЕС ФУД"</u>	по ОКПО	31	12	2024
Идентификационный номер налогоплательщика	ИНН	06585958		
Вид экономической деятельности <u>Производство диетических пищевых продуктов</u>	по ОКВЭД 2	6324078738		
Организационно-правовая форма / форма собственности <u>Общества с ограниченной ответственностью / Частная собственность</u>	по ОКОПФ / ОКФС	10.00.6		
Единица измерения: <u>в тыс. рублей</u>	по ОКЕИ	12300	16	
		384		

Пояснения	Наименование показателя	Код	За Январь - Декабрь 2024 г.	За Январь - Декабрь 2023 г.
	Выручка	2110	18 889 689	8 833 408
	Себестоимость продаж	2120	(11 535 105)	(5 683 945)
	Валовая прибыль (убыток)	2100	5 134 584	3 169 521
	Коммерческие расходы	2210	(60 514)	(77 011)
	Управленческие расходы	2220	(273 149)	(134 425)
	Прибыль (убыток) от продаж	2200	4 800 921	2 958 085
	Доходы от участия в других организациях	2310	-	-
	Проценты к получению	2320	174 505	39 106
	Проценты к уплате	2330	(3 279)	(27 139)
	Прочие доходы	2340	2 114 382	380 024
	в том числе:			
	курсовые разницы		1 642 408	230 278
	доходы от реализации прочих активов		62 307	63
	доходы от сдачи в аренду		16 537	2 194
	корректировка при инвентаризации		171 949	41 652
	прочие доходы по ВЭД		31 604	9 481
	продажи иностранной валюты		162 788	-
	Прочие расходы	2350	(2 175 237)	(380 928)
	в том числе:			
	списание продукции с истекшим сроком годности		(24 105)	(30 218)
	курсовые разницы		(1 652 278)	(149 699)
	расходы от реализации прочих активов		(70 671)	(72 615)
	резерв под обесценение запасов		(87 601)	(46 145)
	прочие расходы по ВЭД		(23 538)	(6 092)
	корректировка при инвентаризации		(126 511)	-
	покупка иностранной валюты		(157 402)	-
	Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	4 911 272	2 979 148
	Налог на прибыль	2410	(1 046 633)	(615 565)
	в том числе:			
	текущий налог на прибыль	2411	(989 703)	(578 198)
	отложенный налог на прибыль	2412	(29 817)	(29 063)
	Прочее	2460	27 114	(33 069)
	Чистая прибыль (убыток)	2400	3 891 753	2 330 484