

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

Кафедра экономики и бизнес-развития

Направление подготовки 38.03.01 Экономика
Направленность (профиль) «Экономика предприятий и организаций»

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА

на тему:

«Анализ финансовых результатов и пути их повышения на примере ООО «Нейлос
розница»»

Выполнил студент
5 курса группы Эз – 501
Заочной формы обучения
Захаров Максим Сергеевич

(подпись)

Научный руководитель
Торхова Анна Николаевна,
з.к. Э и БР, доцент, к.э.н.

(подпись)

Допустить к защите:
Заведующий кафедрой

(подпись)

(Ф.И.О.)

«__» _____ 20__ г.

Тольятти
2024

СОДЕРЖАНИЕ

Введение	5
1 Теоретические и методические аспекты анализа финансовых результатов деятельности предприятия	8
1.1 Понятие, цели и содержание анализа финансовых результатов деятельности хозяйствующего субъекта	8
1.2 Экономическая сущность прибыли и рентабельности коммерческой организации	15
1.3 Методика анализа финансовых результатов деятельности предприятия	25
2 Анализ финансовых результатов организации ООО «Нейлос розница»	39
2.1 Краткая характеристика организации	39
2.2 Анализ финансовых результатов	46
2.3 Анализ прибыли и рентабельности	53
2.4 Анализ ассортимента и объема продаж организации	65
3 Разработка мероприятий по увеличению финансовых результатов	73
3.1 Основные направления увеличения прибыли и объема продаж	73
3.2 Экономическая эффективность мероприятий	77
Заключение	88
Список использованных источников	90
Приложение А	
Приложение Б	
Приложение В	
Приложение Г	

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность темы исследования связана с необходимостью каждого предприятия работать с положительным результатом от производственно-хозяйственной и финансовой деятельности и высоким уровнем рентабельности. Конечным финансовым результатом деятельности предприятия является прибыль. Деятельность предприятия, работающего без прибыли (т.е. убыточная деятельность) бессмысленна; прибыль является целью и движущим мотивом предпринимательской деятельности организации.

В условия российской экономики, жесткой конкурентной борьбы между предприятиями, частых экономических кризисов, санкций со стороны европейских стран и США, пандемией от короновирусной инфекции, многие предприятия снижают эффективность своей деятельности и выживают при минимальном размере прибыли и низком уровне рентабельности.

Наличие прибыли гарантирует дальнейшее существование и развитие предприятия; максимизация прибыли – залог успешного экономического роста предприятия. Экономисты считают, что главная цель получения прибыли призвана обеспечивать одновременно гармонизацию интересов собственников с интересами государства и персонала предприятия».

Объектом исследования является предприятие компания ООО «Нейлос розница», расположенная по адресу: 445092, Самарская область, г. Тольятти, ул. Академика Вавилова, д. 34, реализующая бензин и дизельное топливо на автозаправочных станциях (АЗС). В составе предприятия четыре АЗС, расположенные в Самарской области.

Предметом исследования являются финансовые результаты деятельности предприятия, факторы, влияющие на их величину.

Цель данной работы – разработать мероприятия по увеличению конечного финансового результата - прибыли. В соответствии с поставленной целью определены следующие задачи работы:

- изучить теоретические аспекты понятия и сущности таких экономических категорий, как «финансовый результат», «прибыль», «рентабельность» коммерческой организации;
- представить краткую характеристику деятельности ООО «Нейлос розница»;
- провести факторный анализ финансовых результатов, в том числе прибыли, издержек обращения и рентабельности торгового предприятия;
- провести анализ ассортимента и объема продаж;
- разработать мероприятия по увеличению финансовых результатов;
- рассчитать экономическую эффективность предлагаемых мероприятий.

Основным методом исследования теоретических вопросов является анализ научной литературы, в практической части работы – методы экономического анализа: сравнения, обобщения; расчеты абсолютных и относительных величин, факторный анализ (способы абсолютных разниц и цепных подстановок), метод экспертных оценок и т.д.

Информационными источниками исследования являются нормативно-правовые документы, международные и отечественные стандарты учета; учебная литература, периодические издания, интернет-ресурсы, бухгалтерская отчетность предприятия.

В практической части работы для анализа финансовых результатов, прибыли и рентабельности использована информация бухгалтерской отчетности за 2021-2023 гг., статистическая, управленческая и кадровая отчетности предприятия.

В первой теоретической главе данной работы даны авторские определения понятий «финансовый результат», «прибыль»,

«рентабельность», рассмотрена их сущность, значение и роль в функционировании предприятия, дана характеристика факторов, оказывающих положительное и негативное влияние на величину прибыли, рассмотрены виды прибыли, особое внимание уделено видам прибыли, используемых при формировании финансовой отчетности.

Во второй главе представлена характеристика предприятия – компании ООО «Нейлос розница», проведен анализ экономических показателей на основе данных финансовой отчетности «Отчета о финансовых результатах» за 2021-2023 гг. и проведен анализ финансовых результатов, прибыли, рентабельности и издержек обращения, определено количественное влияние факторов на прибыль и показатели рентабельности.

В третьей главе работы представлены общие направления работы предприятия по увеличению финансовых результатов, в том числе выручки, прибыли и рентабельности продаж и проведен расчет экономической эффективности предлагаемых мероприятий.

Работа состоит из введения, трех глав основной части, заключения, списка использованных источников (64 наименования), трех приложений, включает в себя 39 таблиц, 10 рисунков, 18 формул, выполнена на 85 страницах.

1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ АНАЛИЗА ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

1.1 ПОНЯТИЕ, ЦЕЛИ И СОДЕРЖАНИЕ АНАЛИЗА ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ХОЗЯЙСТВУЮЩЕГО СУБЪЕКТА

Финансовые результаты деятельности хозяйствующего субъекта является обобщающим показателем хозяйственной деятельности предприятия и характеризуется через суммы полученной прибыли или понесенного убытка [9, с.18].

Финансовые результаты трактуются и как «выраженный в денежной форме экономический итог хозяйственной деятельности организации в целом и ее отдельных подразделений, и как прирост или уменьшение стоимости собственного капитала организации, возникшего в результате ее предпринимательской деятельности за отчетный период» [17, с.157].

Финансовые результаты определяются также как «итоги хозяйственной деятельности компании и ее подразделений, выраженные в виде финансовых показателей, таких как прибыль (убытки), изменение стоимости собственного капитала, дебиторская и кредиторская задолженность, доход» [27, с.108].

В экономике, финансах, бухгалтерском учете финансовый результат определяется как разница между доходами и расходами организации. Для раскрытия сущности финансового результата необходимо определить понятия доходов и расходов организации.

В соответствии с Налоговым Кодексом РФ:

- доходом признается экономическая выгода в денежной или натуральной форме, учитываемая в случае возможности ее оценки и в той мере, в которой такую выгоду можно оценить;

- расходами признаются обоснованные и документально подтвержденные затраты (а в случаях, предусмотренных статьей 265 НК РФ, убытки), осуществленные (понесенные) налогоплательщиком.

В нормативных актах по бухгалтерскому учету понятия доходов и расходов организации определяются следующим образом:

- по ПБУ 9/99 доходами организации признается увеличение экономических выгод в результате поступления активов (денежных средств, иного имущества) и (или) погашения обязательств, приводящее к увеличению капитала этой организации, за исключением вкладов участников (собственников имущества) [6, с.2];
- согласно «Концепции бухгалтерского учета в рыночной экономике России» доходом считается увеличение экономических выгод в течение отчетного периода или уменьшение обязательств, которые приводят к увеличению капитала, отличного от вкладов собственников. Доходы включают такие статьи, как выручка от реализации продукции, работ, услуг, проценты и дивиденды к получению, роялти, арендная плата, а также прочие доходы (поступления от продажи основных средств; нереализованные прибыли, полученные вследствие переоценки рыночных ценных бумаг, и др.) [8, с.11];
- по ПБУ 10/99 расходами организации признается уменьшение экономических выгод в результате выбытия активов (денежных средств, иного имущества) и (или) возникновения обязательств, приводящее к уменьшению капитала этой организации, за исключением уменьшения вкладов по решению участников (собственников имущества) [7, с.2];
- согласно «Концепции бухгалтерского учета в рыночной экономике России» расходами считается уменьшение экономических выгод в

течение отчетного периода или возникновение обязательств, которые приводят к уменьшению капитала, кроме изменений, обусловленных изъятиями собственников. Расходы включают такие статьи, как затраты на производство реализованной продукции (работ, услуг), оплату труда работников и управленческого персонала, амортизационные отчисления, а также потери (убытки от стихийных бедствий, продажи основных средств, изменений валютных курсов и др.) [8, с.11].

В экономической литературе также присутствуют различные определения доходов и расходов организации в зависимости от их видов. В самом общем виде доход представляет собой «поток денежных и иных поступлений в единицу времени» [47, с. 179].

Учеными доходы предприятия также определяются как «экономический показатель работы предприятия, отражающий финансовые поступления от всех видов деятельности» [48, с.209].

Наконец, доходы предприятия называют «общей суммой денег, полученной от продаж» [30, с.173].

В свою очередь расходы предприятия – это «затраты в процессе хозяйственной деятельности, приводящие к уменьшению средств предприятия или увеличению его долговых обязательств» [34, с.11]. Расходы предприятия включают затраты, связанные с ресурсным обеспечением производства, оплатой труда, ремонтом оборудования, выплатой процентов по кредитам, арендной платой, уплатой налогов.

Расходы организации представляют собой «совокупность использованных ею средств, относящихся к активам, если они способны приносить доходы в будущем, или к пассивам, если этого не произойдет, то есть доходы организации уменьшатся» [26, с.8].

Несмотря на многообразие определений доходов и расходов и их отличия от представленных выше формулировок, содержащихся в нормативных актах, можно сделать вывод, что в экономической сфере

используется единый подход к сущности как доходов и расходов, так и к сущности финансового результата деятельности организации.

Рассматривая сущность финансовых результатов, в свете современной экономической парадигмы, следует в первую очередь отметить такие его характеристики, как:

- финансовый результат характеризует не весь доход, полученный в процессе предпринимательской деятельности, а только ту часть дохода, которая отделена от понесенных затрат на осуществление этой деятельности;
- финансовый результат является стоимостным показателем, выраженным в денежной форме [29, с.371].

Значение финансовых результатов в деятельности предприятия определяется теми функциями, которые они выполняют в современных условиях хозяйствования.

Во-первых, финансовые результаты характеризуют (оценивают) экономический эффект, полученный в результате осуществления деятельности предприятием. Получение прибыли на предприятии означает, что полученные доходы превышают все расходы, связанные с хозяйственной (производственной, торговой) деятельностью. Финансовые результаты являются показателем, который наиболее полно отражает эффективность хозяйствования: объем проданных товаров, их ассортиментную структуру, уровень валового дохода, величину расходов; использование основных и оборотных средств, производительность труда, организацию производственных процессов, культуру обслуживания населения, финансовое состояние предприятия и т.д.

Во-вторых, финансовые результаты деятельности предприятия, а именно прибыль – один из важнейших источников формирования доходных статей бюджетов различных уровней.

В-третьих, финансовые результаты выполняют стимулирующую функцию. Это связано с тем, что прибыль является одновременно и

финансовым результатом, и основным финансовым ресурсом предприятия. Прибыль оказывает стимулирующее воздействие на укрепление коммерческого расчета, интенсификацию производства при любой форме собственности.

Стимулирующая роль финансовых результатов проиллюстрирована на рисунке 1.

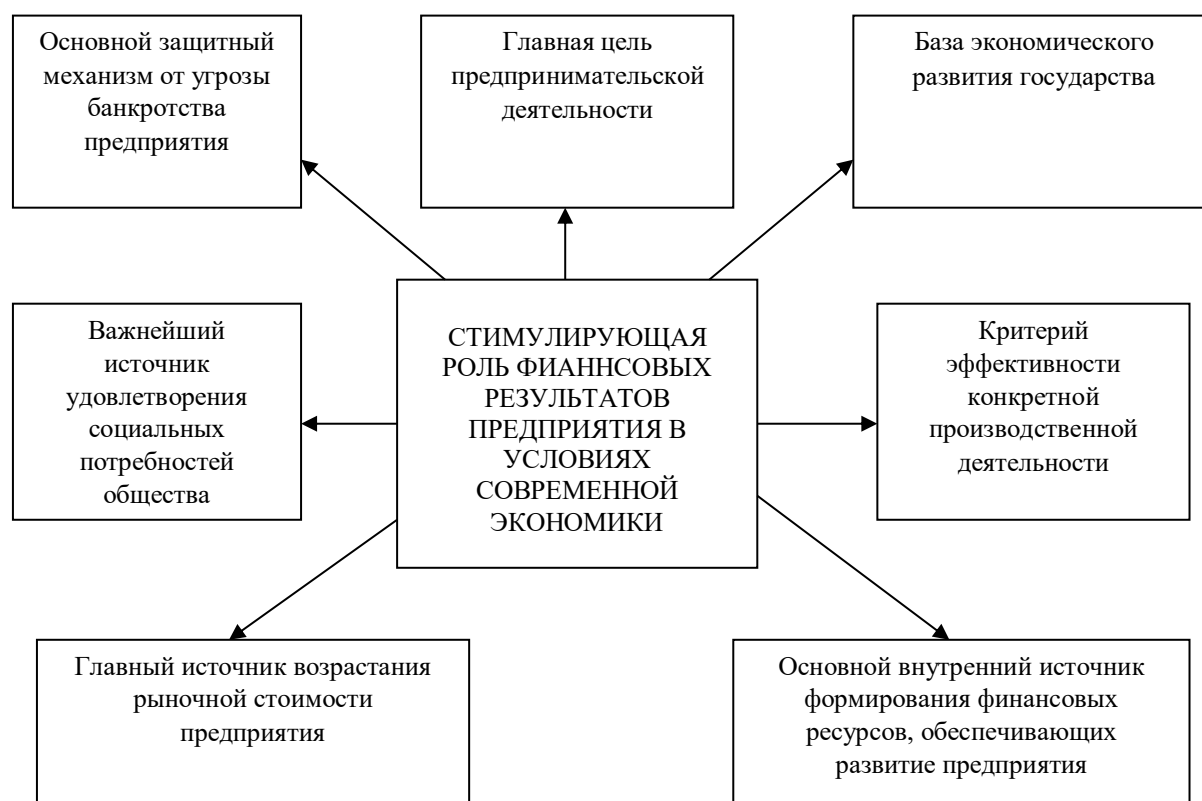


Рисунок 1 – Характеристика роли финансовых результатов предприятия в условиях современной экономики [28, с.35]

Финансовые результаты в виде прибыли предприятия являются главной целью предпринимательской деятельности. Основным побудительным мотивом осуществления любого вида бизнеса, его главной конечной целью является рост благосостояния собственников предприятия. Характеристикой этого роста выступает размер текущего и отложенного их дохода на вложенный капитал, источником которого является полученная прибыль.

Финансовые результаты в виде прибыли являются основным внутренним источником формирования финансовых ресурсов предприятия, обеспечивающих его развитие. В системе внутренних источников формирования этих ресурсов прибыли принадлежит главенствующая роль. Чем выше уровень генерирования прибыли предприятия в процессе его хозяйственной деятельности, тем меньше его потребность в привлечении финансовых средств из внешних источников и при прочих равных условиях, тем выше уровень самофинансирования его развития, обеспечения реализации стратегических целей этого развития, повышения конкурентной позиции предприятия на рынке.

Положительные финансовые результаты, т.е. прибыльность работы компании, является главным источником возрастания рыночной стоимости предприятия. Способность самовозрастания стоимости капитала обеспечивается путем капитализации части полученной предприятием прибыли, т.е. ее направления на прирост его активов. Чем выше сумма и уровень капитализации полученной предприятием прибыли, тем в большей степени возрастает стоимость его чистых активов (активов, сформированных за счет собственного капитала), а соответственно и рыночная стоимость предприятия в целом, определяемая при его продаже, слиянии, поглощении и в других случаях.

Финансовые результаты в виде прибыли являются основным защитным механизмом, предохраняющим предприятие от угрозы банкротства. Хотя такая угроза может возникнуть и в условиях прибыльной хозяйственной деятельности предприятия (при использовании неоправданно высокой доли заемного капитала, особенно краткосрочного; при недостаточно эффективном управлении ликвидностью активов и т.п.), но при прочих равных условиях, предприятие гораздо успешнее выходит из кризисного состояния при высоком потенциале генерирования прибыли.

Таким образом, финансовые результаты в виде прибыли играют важную позитивную в независимости от источника его получения стимулирующую

роль для предприятия. В определенной степени достижение максимальных финансовых результатов зависит от уровня эффективности управления конкретным предприятием величиной своей прибыли.

Анализ финансовых результатов – это исследование изменения финансовых результатов (прибыли и рентабельности) под влиянием различных факторов, проводимое на основе бухгалтерских, статистических и других документов с целью оценки и прогнозирования деятельности предприятия.

Основной целью анализа финансовых результатов является выявление, изучение и мобилизация резервов увеличения прибыли и роста рентабельности предприятия, повышения эффективности его производства, получение информации, необходимой для принятия экономических управленческих решений.

Анализ финансовых результатов следует проводить, руководствуясь определенными принципами. Основные из них представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Принципы, используемые при проведении анализа финансовых результатов [12]

Принцип	Содержание принципа
1	2
Конкретность	Анализ основывается на реальных данных, результаты его получают конкретное количественное выражение
Комплексность	Всестороннее изучение экономического явления или процесса с целью объективной его оценки
Системность	Изучение экономических явлений во взаимосвязи друг с другом, а не изолированно
Регулярность	Анализ следует проводить постоянно через заранее определенные промежутки времени, а не от случая к случаю
Объективность	Критическое и беспристрастное изучение экономических явлений, выработка обоснованных выводов
Действенность	Пригодность результатов анализа для использования в практических целях, для повышения результативности производственной деятельности
Экономичность	Затраты, связанные с проведением анализа, должны быть существенно меньше того экономического эффекта, который будет получен в результате его проведения
Сопоставимость	Данные и результаты анализа должны быть легко сопоставимы друг с другом, а при регулярном проведении аналитических процедур должна соблюдаться преемственность результатов
Научность	При проведении анализа следует руководствоваться научно обоснованными методиками и процедурами

Итак, содержание анализа финансовых результатов деятельности хозяйствующего субъекта включает в себя оценку эффективности деятельности предприятия через анализ прибыли и рентабельности, определение перспектив и тенденций его развития. Анализ может проводиться на основе сравнения данных о доходах и расходах за аналогичный предыдущий период, оценки причин роста и спада, а также эффективности работы персонала и использования оборудования.

1.2 ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ ПРИБЫЛИ И РЕНТАБЕЛЬНОСТИ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

В условиях рыночной экономики основной целью коммерческого предприятия является получение прибыли, которую оно постоянно стремится увеличивать. Прибыль – это основа экономического развития любого предприятия и представляет один из самых важных показателей эффективности его работы.

Прибыль, с одной стороны – это самая известнейшая с древних времен категория, получившая новое содержание в современных условиях экономического развития страны, с другой стороны – это самая сложная экономическая категория, как в концептуальном, так и в алгоритмическом плане.

На данный момент существует множество различных трактовок данного термина. Например, К. Маркс в «Капитале» определил прибыль как прибавочную стоимость, созданную неоплаченным трудом наемных рабочих. Таким образом, эксплуатация – это главное, что лежит в самой основе марксистской трактовке прибыли. Понятие прибыли по мере развития экономической теории постоянно усложнялось. Причем трактовки прибыли были и остаются до сих пор довольно спорными.

Существует несколько подходов к трактовке сущности и содержания этой категории, которые значительно отличаются друг от друга:

- «академический;
- предпринимательский;
- бухгалтерский» [14, с. 43].

Некоторые авторские трактовки экономической категории «прибыли» представлены в таблице 2.

Таблица 2 – Авторские определения понятия «прибыль»

Автор	Определение прибыли
1	2
Смит А., Рикардо Д.	«Прибыль – «нечто», что является компенсацией предпринимателю за риск, и возникает при обмене созданного товара на деньги, кроме оплаты всех расходов» [30, с. 41]
Маркс К., Энгельс Ф.	«По своей экономической природе прибыль выступает как часть стоимости (цены) прибавочного продукта, созданного для общества трудом работников материального производства» [9, с. 31]
Крылов Э.И..	«По своей экономической природе прибыль выступает как часть стоимости (цены) прибавочного продукта, созданного для общества трудом работников материального производства» [32]
Савицкая Г.В.	«Прибыль – это часть чистого дохода, созданного в процессе производства и реализованного в сфере обращения» [44, с.72]
Колчина Н.В., Поляк Г.В., Бурмистрова Л.М.	«Прибыль – это превышение доходами расходов: Прибыль = Доходы - Расходы Обратное положение называется убытком» [55, с. 102]
Ковалев В.В.	«Экономическая прибыль – это гипотетическая величина, определяемая как разница между доходами фирмы и ее экономическими издержками, с предусматривающими учет затрат отвергнутых возможностей» [28, с. 55] (академический подход)
Ковалев В.В.	«Прибыль равна приросту капитала собственников, имевшему место в отчетном периоде и проявляющемуся в увеличении чистых активов фирмы (в рыночной оценке), исчисляемых как капитализированная стоимость будущих чистых поступлений, за вычетом обязательств» [28, с. 55] (предпринимательский подход)
Ковалев В.В.	«Это положительная разница между признанными доходами и затратами, отнесенными к отчетному периоду» [28, с. 58] (бухгалтерский подход)
Брагин Л.А., Данько Т.П.	«Прибыль от торговой деятельности – это разность между валовым доходом и затратами на реализацию товаров (издержками обращения)» [9, с. 99]
Бланк И.А.	«Торговая прибыль представляет собой выраженный в денежной форме чистый доход предпринимателя на вложенный капитал, характеризующий его вознаграждение за риск осуществления торговой деятельности, представляющий собой разницу между совокупным доходом и совокупными затратами в процессе осуществления этой деятельности» [7, с. 41]
Налоговый кодекс РФ	«Прибылью признаются полученные доходы, уменьшенные на величину произведенных расходов» [2]

В таблице 2 определения прибыли приведены во временной последовательности (от А. Смита, Д. Рикардо, К. Маркса до современных

определений) и от общего определения прибыли к частному, т.е. от политэкономического определения к торговой прибыли. Как видно из таблицы 1, однозначного определения понятия прибыли не выработано, и это, видимо, связано с наличием различных теорий прибыли.

С целью повышения эффективности управления прибылью и определением влияния факторов на прибыль, используется классификация видов прибыли, отраженная в бухгалтерской отчетности «Отчете о финансовых результатах» (таблица 3).

Таблица 3 – Виды прибыли предприятия [32, 50]

Виды прибыли	Формула расчета
1	2
Валовая прибыль (ВП)	$ВП = В - С/С$ где В - Выручка от обычных видов деятельности С/с - Себестоимость продаж
Прибыль от продаж (Пр)	$ПР = ВП - КР - УР$ где КР- коммерческие расходы УР –управленческие расходы
Прибыль до налогообложения (Пр до н/о)	$Пр\ до\ н/о = Пр + Д\ участ + Дпр + Дпол.\% - Рпр - Р\ к\ уплате\%$ где Д участ – доходы от участия в других организациях; Дпр - прочие доходы; Дпол.% - проценты к получению; Рпр – прочие расходы; Рк уплате% - проценты к уплате
Чистая прибыль (ЧП)	$ЧП = Пр\ до\ н/о - Н\ прибыль - Р\ проч$ где Н прибыль – налог на прибыль Р проч – прочие расходы из прибыли (штрафы, пени, неустойки и т.д.)

Экономическая сущность прибыли – это одна из сложных и дискуссионных проблем в современной экономической теории, которая проявляется в ее функциях. Функции прибыли органически связаны между собой и представляют отдельные стороны единого процесса формирования, распределения и использования прибавочного продукта (таблица 4).

Таблица 4 – Функции прибыли [58, 43]

Функции прибыли	Форма проявления функций
1	2
Оценочная (контрольная)	Мера эффективности деятельности предприятия посредством соотношения конечных результатов работы с произведенными затратами. Деятельность предприятия можно считать эффективной, если его совокупные затраты обеспечивают большую прибыль или если данная сумма прибыли получена с минимальными затратами.
Воспроизводственная	Прибыль является одним из основных источников финансирования расширенного воспроизводства. Чем больше прибыли остается в распоряжении предприятия, тем меньше его потребность в привлечении средств из заемных источников, тем выше уровень его самофинансирования и финансовой устойчивости.
Бюджетообразующая (фискальная)	Прибыль является объектом взаимоотношений предприятия и государства, как источник формирования доходной части федерального, регионального и местного бюджетов. Это осуществляется через систему налогов и сборов, уплачиваемых предприятием.
Стимулирующая	Прибыль, обеспечивает реализацию принципа самофинансирования, создает условия для финансовой независимости и устойчивости
Социальная	Прибыль служит источником образования поощрительных фондов и социального развития коллектива предприятия.

Цель деятельности любой коммерческой организации заключается в получении и постоянном увеличении прибыли на системной основе для удовлетворения интересов учредителей, акционеров, руководителей и персонала.

Прибыль показывает абсолютный эффект деятельности предприятия без учета ресурсов, вложенных предприятием для осуществления своей деятельности, поэтому его следует дополнять показателями рентабельности, которые и характеризуют степень доходности предприятия. Рентабельность – это качественный, стоимостный показатель, характеризующий уровень отдачи вложенных затрат или уровень использования ресурсов, которые имеются в наличии предприятия, связанный с достижением определенного хозяйственного результата.

В таблице 5 представим определения экономической категории «рентабельность» предприятия.

Таблица 5 – Авторские определения экономической категории «рентабельность» предприятия

Автор	Определения понятия рентабельность
М. Н. Крейнина [31]	Под рентабельностью следует понимать отношение прибыли к собственному, общему или оборотному капиталу, что является важнейшим масштабом оценки величины (силы) доходов предприятия».
Б.А. Райзберг[56]	Рентабельность характеризует конечный хозяйственный результат за определенный период и определяется величиной полученной прибыли в сравнении с размерами вложений (расходов) в основные и оборотные средства
Н.П. Любушин [34]	Рентабельность – относительный показатель, определяющий размер прибыли, приходящийся на один рубль используемых ресурсов
Г.В. Савицкая [44]	Рентабельность – это относительный показатель, определяющий уровень доходности бизнеса
А.Д. Шеремет [51]	Рентабельность – это основной показатель эффективности хозяйственной деятельности предприятия
Э.И. Крылов [32]	Характеризует рентабельность как «относительный показатель, который определяет размер прибыли, приходящейся на один рубль используемых ресурсов

Показатели рентабельности используются для оценки деятельности предприятия и являются важным инструментом в инвестиционной, производственно- торговой, финансовой и ценовой политике предприятия.

На рисунке 2 представлена модель рентабельности коммерческого предприятия.

Существует более 30 показателей рентабельности в зависимости от поставленных целей и предмета анализа. Для их расчетов применяется формулы, показывающие отношение финансового результата (чистой прибыли, прибыли до налогообложения, прибыли от продаж и т.д.) на затраченные в производственном процессе ресурсы.

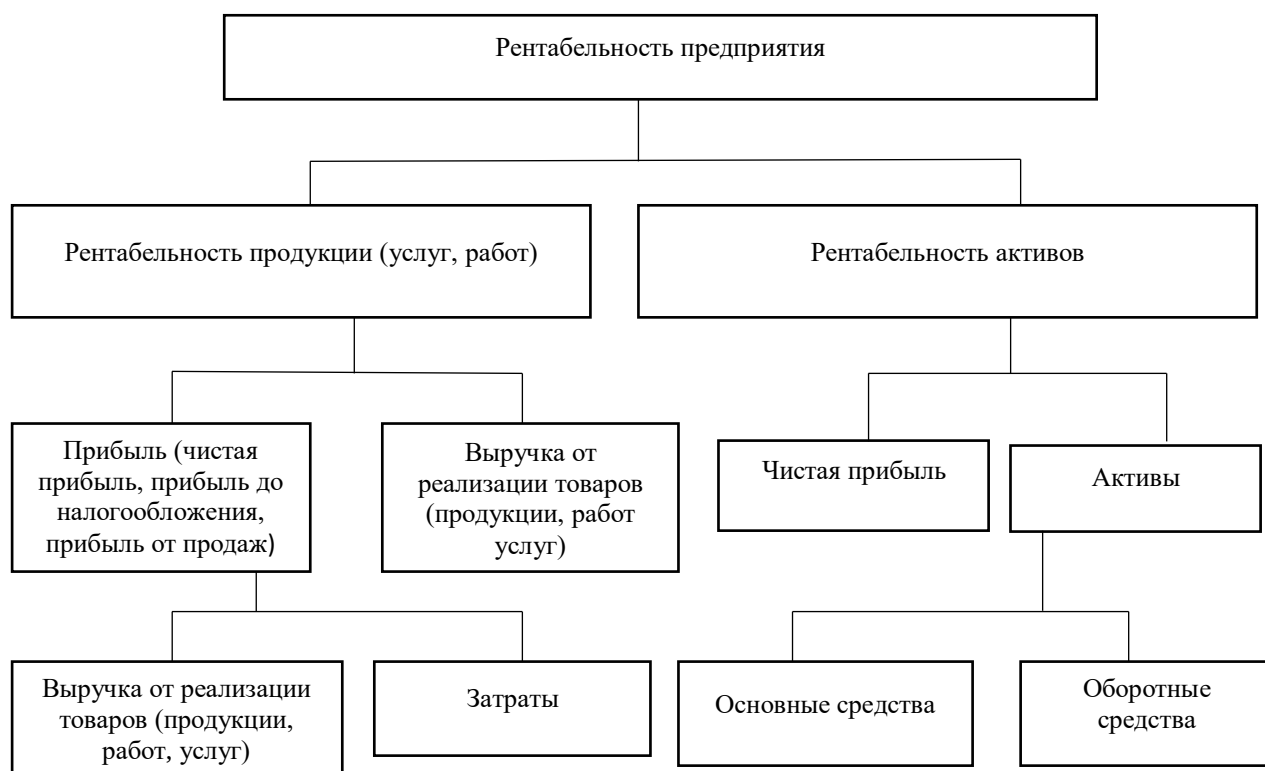


Рисунок 2 – Модель формирования рентабельности предприятия [49, с. 52]

Показатели рентабельности предприятия характеризуют эффективность работы предприятия в целом и доходность различных направлений деятельности (производственной, коммерческой, инвестиционной, финансовой и т.д.); они более полно, чем прибыль, характеризуют окончательные результаты хозяйствования, потому что их величина показывает соотношение прибыли с имеющимися или использованными ресурсами [7, с.226].

В таблице 6 приведены формулы расчета показателей рентабельности.

Роль и значение показателя рентабельности заключается в следующем [32, 52]:

- этот показатель является одним из основных критериев оценки эффективности работы предприятия. Чем выше значение рентабельности, тем эффективнее работает предприятие;

Таблица 6 – Расчет показателей рентабельности [32, 38, 52]

Группы показателей	Формулы расчета рентабельности	Пояснения
Рентабельность активов (экономическая рентабельность)	$R_a = \text{Чистая прибыль} / \text{Актив}$ где ЧП - Чистая прибыль А- актив	Показывает величину прибыли, полученной с каждой денежной единицы, вложенной в активы.
Рентабельность собственного капитала - СК (финансовая рентабельность)	$R_{ск} = \text{ЧП} / \text{СК}$ где СК – собственный капитал	Показывает величину прибыли, полученной с каждой денежной единицы, вложенной в предприятие собственниками
Рентабельность продукции (производственная рентабельность)	$R_{пр} = \text{Прибыль (прибыль от продаж, прибыль до налогообложения, чистая прибыль)} / \text{Себестоимость}$	Показывает величину прибыли, полученной с одного рубля вложенного в процесс производства
Рентабельность продаж (услуг) (производственная рентабельность)	$R_v = \text{Прибыль (прибыль от продаж, прибыль до налогообложения, чистая прибыль)} / \text{Выручка (товарооборот)}$	Показывает величину прибыли, полученной с каждой денежной единицы выручки от продаж (или товарооборота)
Рентабельность заемного капитала - ЗК (финансовая рентабельность)	$R_{ск} = \text{ЧП} / \text{ЗК}$ где ЗК – заемный капитал	Показывает величину прибыли, полученной с каждой денежной единицы заемного капитала (долгосрочные и краткосрочные обязательства),
Рентабельность основных средств – фондорентабельность (финансовая рентабельность)	$R_{ос} = \text{ЧП} / \text{ОС}$ где ОС - среднегодовая стоимость основных средств	Показывает величину прибыли, полученной с каждого рубля основных средств
Рентабельность оборотных средств – (финансовая рентабельность)	$R_{oa} = \text{ЧП} / \text{ОА}$ где ОА - среднегодовая стоимость оборотных активов (оборотных средств)	Показывает величину прибыли, полученной с каждого рубля оборотных средств
Другие виды рентабельности	-	-

- повышение рентабельности характеризует цель предприятия в рыночной экономике;
- рост рентабельности способствует повышению финансовой устойчивости и улучшению финансового состояния предприятия;
- увеличение рентабельности обеспечивает победу предприятия в конкурентной борьбе и способствует выживанию предприятия в рыночной экономике;
- рентабельность имеет важное значение для собственников (акционеров и учредителей), так как при ее увеличении возрастает интерес к данному предприятию, растет цена акции;

- кредиторов и заемщиков денежных средств уровень рентабельности интересует с точки зрения получения процентов по обязательствам, снижения риска невозврата заемных средств, платежеспособности предприятия;
- динамика рентабельности изучается налоговыми службами, фондовыми биржами, министерствами;
- для предпринимателей показатель рентабельности характеризует привлекательность бизнеса в данной сфере.

Значимость показателя рентабельности для предприятия определяется тем, что каждое предприятие стремится получить не только наиболее высокую прибыль, но и при этом использовать как можно меньше ресурсов (т.е. цель каждого предприятия – максимум прибыли при минимуме затрат). Этим требованиям отвечает показатель рентабельности деятельности предприятия

Сумма прибыли и рентабельность предприятия формируются под воздействием большого количества различных факторов, оказывающих на них как положительное, так и отрицательное влияние. Количество факторов, определяющих величину прибыли и рентабельности, вряд ли можно четко ограничить, оно весьма велико. Все факторы можно разделить на основные, оказывающие наибольшее влияние на сумму и уровень прибыли, и на второстепенные, влияние которых можно пренебречь. Кроме того, всю совокупность факторов можно разделить на внутренние (зависимые от деятельности предприятия) и внешние (независимые от деятельности предприятия). Они тесно связаны между собой. Под влиянием внешних и внутренних условий хозяйственной деятельности предприятия существенно изменяются абсолютная величина и относительный уровень прибыли.

В таблице 7 приведены внешние и внутренние факторы, влияющие на изменение прибыли и рентабельности.

Таблица 7 – Факторы, влияющие на изменение прибыли и рентабельности [32, 38]

Факторы, влияющие на прибыль и рентабельность	
Внутренние факторы	Внешние факторы
Изменение объема реализованной продукции (в торговле – изменение объема товарооборота.)	Политическая стабильность в стране: наличие правовой системы, создающей условия для рационального развития общества; отсутствие острых социальных, национально-этнических и религиозных конфликтов;
Изменение качества реализованной продукции (товаров)	
Изменение ассортимента реализуемой продукции (товаров)	
Изменение цен (тарифов) на реализуемые продукцию (товары, услуги)	Состояние экономики: цены и тарифы на энергоресурсы; на коммунальные услуги; нормы амортизации; налоговые ставки; уровень инфляции; платежеспособность населения и т.д.
Изменение уровня и суммы валового дохода (т.е. уровень и сумма реализованной торговой наценки) в торговле	
Себестоимость продукции (в торговле сумма и уровень издержек обращения в товарообороте)	
Численность и состав работников предприятия, уровень квалификации, производительность труда работников, текучесть кадров и т.д.	Демографическая ситуация
Скорость оборачиваемости товарно-материальных ценностей (ТМЦ)	Конъюнктура рынка
	Нарушения договорной дисциплины со стороны партнеров
Эффективность использования основных средств (снижение показателей фондоотдачи, фондовооруженности)	Ставка процента за кредит
Уровень хозяйствования;	Уровень цен на приобретаемые материальные ресурсы
Уровень организации торгово-технологического процесса продажи товаров; транспортные условия;	
Формы и системы экономического стимулирования труда работников.	Состояние криминогенной обстановки
Компетентность руководства и менеджеров	Система налогообложения
Конкурентоспособность продукции (товаров)	Уровень развития внешнеэкономических связей; санкции со стороны недружественных стран;
Организация работы по взысканию дебиторской задолженности	
Финансовое состояние предприятия (платежеспособность, зависимость от заемного капитала; наличие собственных оборотных средств) и другие факторы	

Важность вопросов, связанных с образованием прибыли, в настоящее время возрастает, следовательно, увеличивается значимость максимизации доходов и минимизации расходов.

Сумма прибыли торгового предприятия зависит от факторов первого порядка: объема товарооборота, то есть физической массы реализованных товаров, и факторов цен; среднего уровня валового дохода; издержек обращения; прочих доходов и расходов. При этом прибыль и рентабельность изменяются в том же направлении, что и товарооборот, валовой доход, прочие

доходы, и в направлении обратном изменению издержек обращения, прочих расходов и налога на прибыль.

Прибыль предприятия как финансовый результат влияет на финансовую устойчивость работы компании. Финансовая устойчивость – это способность предприятия регулярно и в полном объеме отвечать по своим обязательствам за счет своей рентабельной деятельности. Залог стабильного положения организации и обеспечения хозяйственно-производственной деятельности – это ее финансовая устойчивость. В условиях рыночной экономики число факторов, влияющих негативно на финансовую устойчивость компании, возрастает. Поэтому сегодня финансовая устойчивость имеет огромное значение не только для конкретной организации, но и для всей экономики страны в целом [23].

Существует два условия финансовой устойчивости организации [17]:

- активы, по составу и объему должны отвечать задачам перспективного развития предприятия;
- надежные источники их формирования, представленные на рисунке 3.

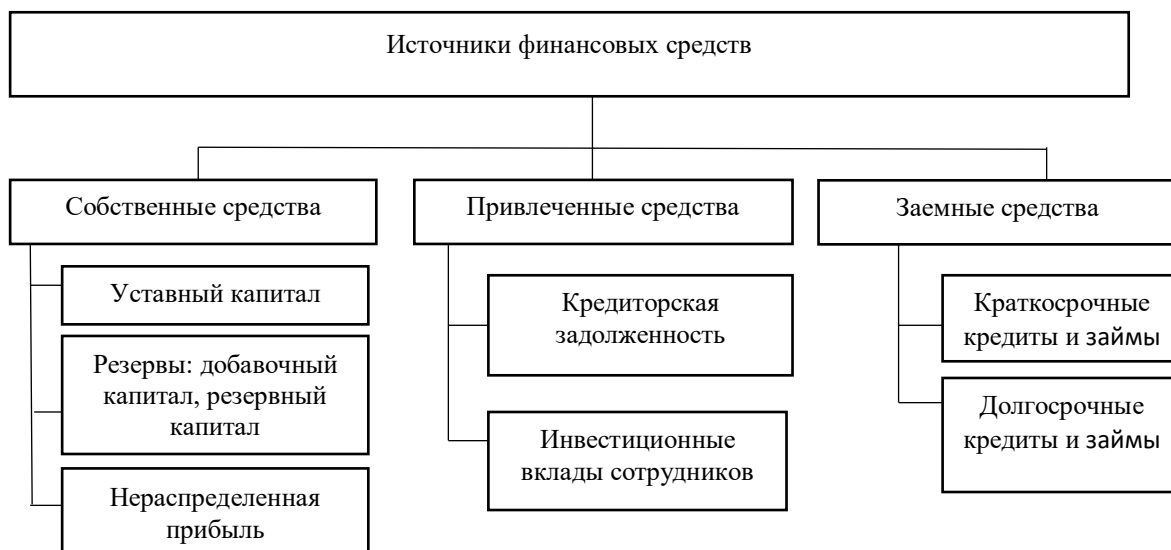


Рисунок 3 – Источники формирования финансовых средств [18, 20]

Таким образом, существует прямая взаимосвязь между такими понятиями как «финансовая устойчивость» и «прибыль». Именно прибыль компании является важнейшим конечным показателем её финансово-хозяйственной деятельности и главным ее финансовым результатом, влияющим на устойчивость работы компании, служащим основным источником самофинансирования и дальнейшего развития. При высоком генерировании прибыли у компании уменьшается потребность в привлечении заемных источников финансирования. В отличие от других источников формирования ресурсов, прибыль является постоянно воспроизводимым фактором в условиях положительного позиционирования предприятия на всех стадиях жизненного цикла.

1.3 МЕТОДИКА АНАЛИЗА ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В науке выработано большое число методов проведения анализа финансовых результатов. Приведем только некоторые из них [16], [17], [28]:

- горизонтальный анализ (временной) – сравнение каждой позиции отчетности по прибыли с предыдущим периодом;
- вертикальный анализ (структурный) – определение структуры итоговых финансовых показателей, с выявлением влияния каждой позиции отчетности на результат в целом;
- трендовый анализ – сравнение каждой позиции отчетности с рядом предшествующих периодов и определение тренда, то есть основной тенденции динамики показателя с помощью тренда ведется перспективный прогнозный анализ;
- функционально-стоимостной анализ (ФСА) – исследует функции, которые выполняет объект изучения и методы их реализации, это метод исследования хозяйственных процессов, направленный на минимизацию затрат, поиск менее затратных способов реализации основных функций и исключение из процесса ненужных функций;
- факторный анализ. это способ изучения и измерения воздействия отдельных факторов на величину результирующего показателя.
- сравнительный (сопоставимый) анализ. сопоставление показателей отчетности по подразделениям, цехам и так далее внутри предприятия (внутренний сравнительный анализ) или сравнение с показателями конкурентов, со среднеотраслевыми показателями (внешний анализ) с целью выявления их сходства или различия;
- маржинальный анализ – метод, основанный на разделении затрат на переменные и постоянные и на рассмотрении с этой точки зрения взаимозависимости объема продаж, прибыли и себестоимости;
- экономико-математический анализ позволяет выбрать наиболее оптимальный вариант решения экономической задачи, выявляются резервы повышения эффективности производства за счет более полного использования имеющихся ресурсов.

Наиболее часто на предприятиях используется факторный анализ.

Основные формулы факторного анализа прибыли торгового предприятия приведены в таблице 8.

Таблица 8 – Алгоритм расчета влияния факторов на динамику прибыли предприятия [9, 46, 57]

Факторы	Порядок расчета	Обозначения
1	2	3
Изменение общего объема товарооборота в действующих ценах, в том числе за счет:	$\Delta \text{Пр} (\text{Пч}, \text{Пб}, \text{Пр}) = [(T1 - T0) \times R0] / 100$	$\Delta \text{Пр} (\text{Пч}, \text{Пб}, \text{Пр})$ – изменение прибыли (чистой, балансовой прибыли, прибыли от реализации) T1 – товарооборот отчетного года в действующих ценах;
- ценового фактора	$\Delta \text{Пр} (\text{Пч}, \text{Пб}, \text{Пр}) = [(T1 - T1 \text{ сопост}) \times R0] / 100$	T0 – товарооборот базового года в действующих ценах; T1 сопост. – товарооборот отчетного года в сопоставимых ценах;
- физического объема реализации	$\Delta \text{Пр} (\text{Пч}, \text{Пб}, \text{Пр}) = [(T1 \text{ сопост} - T1 \text{ сопост}) \times R0] / 100$	R – коммерческая рентабельность (по чистой, балансовой, прибыли от реализации)
Изменение уровня валового дохода	$\Delta \text{Пр} (\text{Пч}, \text{Пб}, \text{Пр}) = T1 \times (\text{УВД1} - \text{УВД0}) / 100\%$	УВД1, УВД0 – уровень валового дохода соответственно отчетного и базисного года, %
Изменение уровня издержек обращения	$\Delta \text{Пр} (\text{Пч}, \text{Пб}, \text{Пр}) = T1 \times (\text{УИО1} - \text{УИО0}) / 100\%$	УИО1, УИО0 – уровень издержек обращения соответственно отчетного и базисного года, %
Изменение прочих доходов	ПрД 1 – ПрД 0	ПрД 1 – прочие доходы отчетного года ПрД 0 – прочие доходы базисного года
5.Изменение прочих расходов	ПрР 1 – ПрР 0	ПрР 1 – прочие расходы отчетного года ПрР 0 – прочие расходы базисного года
6.Изменение суммы текущего налога на прибыль	Нпр (1) - Нпр (0)	Нпр (1) – налог на прибыль отчетного года; Нпр (0) – налог на прибыль о базисного года;
Совокупное влияние факторов на прибыль предприятия	Стр. 1 + Стр. 2 + Стр. 3 + Стр. 4 + Стр. 5 + Стр. 6	

На рисунке 4 показана система основных факторов, влияющих на прибыль до налогообложения и на рентабельность.



Рисунок 4 – Факторы влияния на прибыль, рентабельность продукции [39, 57]

Из рисунка 4 видно, что к образующим факторам рентабельности относятся показатели прибыли, их анализ проводится в целом по предприятию и по отдельным видам деятельности, сопоставляя фактические данные с базовыми (прошлого года или планируемого года) по сумме и удельному весу.

К взаимовлияющим факторам относятся факторы, которые прямо или косвенно влияют на прибыль и соответственно на рентабельность. К прямым факторам относятся товарооборот, валовой доход, издержки обращения. Товарооборот влияет не только на прибыль, но и на валовой доход и издержки обращения.

В торговле наиболее широкое распространение получил показатель рентабельности продаж (который еще называют рентабельность товарооборота).

Рассмотрим показатели рентабельности продаж, используемые для определения эффективности деятельности предприятия (в том числе торгового). Он определяется по формулам (1) и (2):

$$R = \Pi / \text{ВТ} (T) \times 100\% \quad (1)$$

$$R_{\text{пр}} = \text{ЧП} / \text{ВТ} (T) \times 100\% \quad (2)$$

где R ($R_{\text{пр}}$) – рентабельность продаж (или рентабельность товарооборота);
 Π – прибыль от продаж;
 ЧП – чистая прибыль от продаж;
 ВТ – валовой товарооборот;
 T – товарооборот (розничный или оптовый) торгового предприятия [57, с. 236-238].

При использовании формулы (1) рассчитывается рентабельность продаж как отношение прибыли от продаж, представляющей разницу между выручкой от продаж и суммой затрат, которые относятся к реализованной продукции, включая коммерческие и управленческие расходы, к величине выручки от продаж (товарообороту). Рентабельность продаж, выраженная в процентах, отражает уровень прибыльности продаж или процент прибыли, содержащийся в выручке от продаж. Если результат формулы (1) выразить не в процентах, а в копейках, то он покажет, сколько копеек прибыли от продаж получено с каждого рубля выручки от продаж.

По результатам формулы (2) можно определить, сколько чистой прибыли в процентах или копейках содержится в одном рубле выручки после налогообложения.

Если предприятие имеет достаточно развитую внереализационную деятельность, то чистая прибыль является результатом не только выручки от основной деятельности (выручки от продажи товаров), но и доходов от внереализационной (прочей) деятельности. Рентабельность в этом случае

рассчитывается по формуле (3) и называется рентабельностью всей деятельности предприятия (3):

$$R_{\text{пр}} = [\text{П}_{\text{осн.}} + (\text{Д}_{\text{пр}} - \text{Р}_{\text{пр}}) - \text{Н}_{\text{пр}}] / T \quad (3)$$

где $\text{П}_{\text{осн}}$ – прибыль от основной деятельности;

$\text{Д}_{\text{пр}}$ – доходы от прочей деятельности;

$\text{Р}_{\text{пр}}$ – расходы от прочей деятельности;

$\text{Н}_{\text{пр}}$ – налог на прибыль [46].

Рентабельность продукции (или еще называют рентабельность затрат) рассчитывается по формуле (4):

$$R_z = \Pi (\text{П}_{\text{пр}}, \text{П}_{\text{баланс}}, \text{ЧП}) / Z \quad (4)$$

где R_z – рентабельность продукции (рентабельность затрат);

$\Pi (\text{П}_{\text{пр}}, \text{П}_{\text{баланс}}, \text{ЧП})$ – прибыль, в том числе прибыль от продаж, прибыль до налогообложения или чистая прибыль;

Z – затраты, в которые включается себестоимость продукции (т.е. стоимость товаров по закупочным ценам) + издержки обращения (управленческие и коммерческие расходы) [9, 36].

В зависимости от поставленных задач, можно рассчитать рентабельность издержек обращения (5):

$$R_{\text{ио}} = \Pi (\text{П}_{\text{пр}}, \text{П}_{\text{баланс}}, \text{ЧП}) / \text{ИО} \quad (5)$$

где $R_{\text{ио}}$ – рентабельность издержек обращения (управленческие и коммерческие расходы), характерно для торговой деятельности [46].

В издержки обращения входят: затраты на оплату труда, отчисления на социальное страхование, амортизация основных средств, арендная плата,

общехозяйственные расходы, расходы на продажу (коммерческие расходы), прочие расходы.

Для более полной оценки деятельности торгового предприятия используется показатель рентабельности валового дохода, которые определяется формулой (6):

$$R_{ВД} = [П (П_{пр}, П_{баланс}, ЧП) / ВД] \times 100\% \quad (6)$$

где ВД – валовой доход торгового предприятия (реализованная торговая наценка) [57].

Провести анализ рентабельности товарооборота, продукции (затрат, издержек обращения), валового дохода можно разными методами [44, 46, 57]:

- метод сравнительного анализа показателей рентабельности предприятия в динамике по годам (кварталам или полугодиям) позволит выявить тенденции развития показателя: рост показателя рентабельности оценивается положительно и, наоборот, снижение означает снижение эффективности деятельности предприятия;
- факторный анализ, позволяет выявить влияние факторов на изменение показателя рентабельности. Не проводить факторный анализ рентабельности – это все равно, что пустить бизнес на самотек. Недооценка важности факторного анализа рентабельности снижает эффективность управления затратами и средствами предприятия.

Факторный анализ рентабельности позволяет выявить причины, повлиявшие на изменение прибыльности предприятия, определить их влияние в денежном выражении и процентом отношения, а также, выявляя «узкие места», спрогнозировать изменение рентабельности. Эти факторы позволяют прояснить, почему и за счет чего рентабельность предприятия ниже или выше по сравнению с предшествующим периодом.

При проведении факторного анализа рентабельности необходимо учитывать: чем больше факторов анализируется, тем эффективнее будет проведен анализ и точнее его результаты.

Для определения влияния факторов на рентабельность используется способ цепных подстановок. Его суть – последовательная замена показателей расчета базисного периода на отчетный. Получая разницу в расчете показателей, определяется величина влияния данного фактора.

Приведем модель проведения факторного анализа рентабельности продукции в таблице 8, используя следующую формулу рентабельности продукции (7):

$$R_3 = (T - C - \text{ИО}) / (C + \text{ИО}) \quad (7)$$

где T – товарооборот;

$(T - C - \text{ИО})$ – прибыль от реализации товаров;

$(C + \text{ИО})$ – полные затраты торговой деятельности предприятия, включающие стоимость товаров по закупочным ценам (C) и издержки обращения (ИО) [57].

Основной целью анализа рентабельности организации является определение неиспользованных возможностей (резервов) роста рентабельности продукции, разработка и принятие экономически обоснованных управленческих решений, направленных на устойчивый рост ее финансовых результатов и поиск путей повышения эффективности деятельности.

Таблица 9 – Алгоритм проведения факторного анализа рентабельности продукции [46, с. 57]

Показатели рентабельности	Исследуемые факторы				Рентабельность затрат	Изменение рентабельности
	1	2	3	4	5	
	Т	С	ИО	С+ИО	(Гр 1-гр2- гр3)/ гр4	
Рентабельность продукции (базового года)	База Тбаз	База С база	База ИО база	База (С+ИО) база	Rз (баз)	-
Условная рентабельность (Усл.1)	Факт Тфакт	База Сбаза	База ИО база	База (С+ИО) база	Rз (усл 1)	Rз (усл 1) - Rз (баз)
Условная рентабельность (Усл.2)	Факт Тфакт	Факт С факт	База ИО база	База (С+ИО) база	Rз (усл2)	Rз (усл 2) - Rз (усл 1)
Условная рентабельность (Усл.3)	Факт Тфакт	Факт С факт	Факт ИО факт	База (С+ИО) база	Rз (усл 3)	Rз (усл 3) - Rз (усл 2)
Условная рентабельность (Усл.4)	Факт Тфакт	Факт С факт	Факт ИО факт	Факт (С+ИО) факт	Rз (усл 4) или Rз (факт)	Rз (усл 4) - Rз (усл 3)

Примечание: жирным шрифтом выделен анализируемый фактор рентабельности затрат

Параметры рентабельности определяют все финансовые результаты и эффективность работы предприятия. Они будут измерять общую доходность организации с различных видов и позиций. При этом происходит систематизация значения, исходя из ключевых интересов участников единого экономического процесса. В процессе достижения данной цели решаются следующие основные задачи:

- «регулярный контроль за формированием финансовых результатов, получением прибыли и ее динамикой;
- установление влияния внешних и внутренних факторов на финансовые результаты организации;
- поиск резервов и возможностей роста прибыли и рентабельности;
- разработка мероприятий, направленных на эффективное использование выявленных резервов и возможностей повышения прибыли и рентабельности» [39].

При определении финансовой устойчивости предприятия используется величина собственного оборотного капитала. Собственные оборотные

средства обеспечивают имущественную независимость, они постоянно находятся в распоряжении организации. Величина собственного оборотного капитала определяется по следующей формуле (8):

$$\text{COC} = \text{СК} - \text{ВОА} \quad (8)$$

где СОС – собственный оборотный капитал;

СК – собственный капитал (строка 1300, ф. баланса);

ВОА – внеоборотные активы (строка 1110 ф. баланса) [20].

В рыночной экономике хозяйственная деятельность предприятия должна осуществляться за счет самофинансирования. При недостаточности собственных средств предприятие вынуждено привлекать заемные средства. С общей структурой капитала, степенью зависимости от заемного капитала, связана финансовая устойчивость, которую можно установить с помощью следующих относительных коэффициентов (таблица 10).

Таблица 10 – Индикаторы финансовой устойчивости [17, 20, 33]

Показатели	Возможная интерпретация, комментарии и формулы расчета коэффициентов финансовой устойчивости
1	2
Коэффициент соотношения заемных и собственных средств (плечо финансового рычага) – Кф.р.	$\text{Кф.р.} = \frac{\text{Заемные средства}}{\text{Собственные средства}}$ Показывает, сколько заемных средств предприятие привлекло на 1 руб. собственных средств. Нормативное значение - не выше 1,5 (в торговле, общ. питании), так как в этих отраслях высокая оборачиваемость оборотных средств, и не выше 1,0 – в металлургии, машиностроении.
Коэффициент финансовой независимости (автономии) (Кф.н.)	$(\text{Кф.н.}) = \frac{\text{Собственный капитал}}{\text{Валюта баланса}}$ Показывает удельный вес собственного капитала в общей сумме источников финансирования. Нормативное значение - выше 0,4-0,6
Коэффициент финансовой устойчивости (Кф.у.)	$\text{Кф.у.} = \frac{\text{Собственный капитал} + \text{Долгосрочные обязательства}}{\text{Валюта баланса}}$ Показывает, какая часть активов финансируется за счет устойчивых источников. К сожалению, большинство российских предприятий не имеют долгосрочных кредитов. Нормативное значение - выше 0,6
Коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными средствами (Косос)	$\text{Косос} = \frac{\text{Собственные оборотные средства}}{\text{Оборотные средства}}$ Минимально допустимое значение этого коэффициента равно 0,1, т.е. хотя бы 10% собственных средств должно быть вложено в оборотные активы, только в этом случае предприятие может считаться финансово устойчивым. Отрицательное значение коэффициента свидетельствует о серьезных проблемах предприятия. Во внутреннем анализе этот коэффициент целесообразно использовать для контроля устойчивости при подготовке крупных инвестиционных проектов и обосновании решений по увеличению собственного капитала.
Коэффициент обеспеченности запасов собственными оборотными средствами (Коз)	$\text{Коз} = \frac{\text{Собственные оборотные средства}}{\text{Запасы}}$ В некоторых источниках встречается, что нормальным значением этого коэффициента является 0,5.
Коэффициент маневренности собственных средств (Км)	$\text{Км} = \frac{\text{Собственные оборотные средства}}{\text{Собственные средства}}$ Значение коэффициента 0,1-0,3 (в зависимости от вида деятельности) обычно положительно характеризует финансовую устойчивость, низкое (меньше 0,1 или отрицательное) говорит о финансовой неустойчивости предприятия
Коэффициент финансовой устойчивости (Кфу)	$\text{Кфу} = \frac{\text{Собственные и привлечённые долгосрочные средства}}{\text{Валюта баланса}}$ Наиболее часто встречающиеся рекомендации, что этот коэффициент должен быть равен ~ 0,5
Индекс постоянного актива	$\text{Кп} = \frac{\text{Внеоборотные активы}}{\text{Собственный капитал}}$ Если значение коэффициента больше единицы, это свидетельствует о том, что внеоборотные активы частично финансируются за счет заемных средств, а оборотные активы - только за счет заемных средств, что очень рискованно. Если коэффициент меньше единицы, это говорит о том, что все внеоборотные активы и часть оборотных активов финансируются за счет собственных средств

Из формул финансовой устойчивости (таблицы 9) видно, что все ее показатели оцениваются с учетом значений собственного капитала, в составе

которого основная доля у большинства предприятий принадлежит нераспределенной прибыли.

Также при оценке финансовой устойчивости внимание уделяется специфическим методам анализа, как расчеты эффекта финансового рычага и операционного рычага, которые определяют взаимосвязь финансовой устойчивости и прибыли предприятия.

Эффект финансового рычага – это приращение к рентабельности собственных средств, получаемое благодаря использованию кредита, несмотря на платность последнего. Предприятие, использующее только собственные средства, ограничивает их рентабельность примерно двумя третями экономической рентабельности. Предприятие, использующие кредит, увеличивает либо уменьшает рентабельность собственных средств, в зависимости от соотношения собственных и заемных средств в пассиве и от величины процентной ставки. Тогда и возникает эффект финансового рычага. То есть для того, чтобы повысить рентабельность собственных средств, предприятие должно регулировать соотношение собственных и заемных средств. Расчет эффекта финансового рычага (финансового левериджа) производится по формуле (9):

$$\text{ЭФР} = \text{НК} \times \text{ДФР} \times \text{ПФР} \quad (9)$$

где ЭФР – эффекта финансового рычага [17].

НК – налоговый корректор, равный $(1-N)$, где N – ставка налога на прибыль: при общей системе налогообложения – 20%, при упрощенной системе «доходы минус расходы» равен 15%, тогда $\text{НК} = (1 - 0,2) = 0,8$ при общей системе и $\text{НК} = (1 - 0,15) = 0,85$ – при упрощенной системе налогообложения;

ДФР – дифференциал финансового рычага; разница между прибылью бизнеса и ценой заемных средств, рассчитывается как разница между рентабельностью активов и платой за заемный капитал.

Чем выше значение этого показателя, тем более выражен положительный эффект от действия финансового рычага. Если дифференциал финансового рычага меньше нуля, компания не может обеспечить такую эффективность, чтобы компенсировать плату за использование кредита; показатель равен нулю – увеличение прибыли уйдет на погашение процентов по кредиту; показатель больше нуля – использование кредита выгодно, компания может повысить свою эффективность за счет заемных средств.

ПФР - плечо финансового рычага – соотношение между заемным и собственным капиталом, рассчитывается как отношение заемного капитала (кредиторская задолженность + кредиты) к собственному капиталу, т.е. $\text{ПФР} = \text{ЗК} / \text{СК}$:

Если плечо финансового рычага больше 0,7, компания рискует потерять финансовую устойчивость. Допускается и более высокое значение, например, в России считается нормальным коэффициент 1. Но чем он больше, тем ниже финансовая устойчивость компании. 0,5-0,7 – оптимальное значение. Если ниже 0,5, компания упускает возможность повысить эффективность за счет привлечения заемных средств.

Если предположить, что компания будет работать также эффективно, сохраняя рентабельность активов, то инвестиция заемных средств в активы даст прирост прибыли, рассчитанный по формуле (10):

$$\text{Пр} = \text{Ракт} \times (\text{А} + \text{К}) \quad (10)$$

где Пр – операционная прибыль (прибыль до выплаты процентов по кредиту и налогов);

Ракт – рентабельность активов;

А – стоимость активов организации;

К – стоимость кредита [17].

Таким образом, было установлено, что не только изменение нераспределенной прибыли влияет на показатели финансовой устойчивости и соответственно на финансовое состояние предприятия, но и финансовая устойчивость (в том числе значение эффекта финансового рычага) влияет на изменение прибыли.

Итак, глава 1 была посвящена теоретическим и методическим аспектам анализа финансовых результатов деятельности предприятия. В ней рассмотрены понятия, цели и содержание анализа финансовых результатов, экономическая сущность прибыли и рентабельности коммерческой организации, а также методика анализа финансовых результатов деятельности предприятия.

2 АНАЛИЗ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОРГАНИЗАЦИИ ООО «НЕЙЛОС РОЗНИЦА»

2.1 КРАТКАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ОРГАНИЗАЦИИ

ООО «Нейлос розница» – торговое предприятие, топливная компания, созданная в январе 2017 года, реализующая бензины и дизельное топливо на автозаправочных станциях (АЗС), расположенных в Самарской области.

Юридический адрес топливной компании: 445092, Самарская область, г. Тольятти, ул. Академика Вавилова, д. 34

Директор ООО «Нейлос розница» – Данилов Н.Н. (он же учредитель организации);

Уставный капитал на 01.01.2024 года составил 10,0 тыс. руб. (это минимальный уставный капитал для организаций, созданных в форме ООО);

Организационно – правовая форма – Общество с ограниченной ответственностью; сокращенно ООО «Нейлос розница».

Форма собственности – частная (код статистики: ОКФС –16).

Основным видом деятельности компании является «торговля розничная моторным топливом в специализированных магазинах» (ОКВЭД 47.30), включает розничную торговлю топливом для автомобилей и мотоциклов; розничную торговлю смазочными материалами и охлаждающими жидкостями для автотранспортных средств. Кроме того, компанией зарегистрированы еще 6 видов дополнительной деятельности.

Система налогообложения – упрощенная («доходы минус расходы»).

Категория предприятия – микропредприятие.

Основным документом, который регулирует деятельность предприятия, является Устав.

Розничная торговля горюче-смазочными материалами не включена в перечень лицензируемой деятельности (что соответствует требованиям Федерального закона от 04.05.2011 «99-ФЗ»), поэтому организация не имеет лицензии на реализацию ГСМ.

При постановке на налоговый учет присвоены следующие регистрационные коды, представленные в таблице 11.

Таблица 11 – Основные регистрационные данные предприятия ООО «Нейлос розница»

Показатель		Данные показателя
Полное наименование показателя	Сокращенно	
Основной государственный регистрационный номер в Федеральной налоговой службе (ФНС)	ОГРН	1206300003161
Идентификационный номер налогоплательщика	ИНН	6324108365
Общероссийский классификатор органов государственной власти и управления	ОКОГУ	4210014 Организации, учрежденные юридическими лицами или гражданами, или юридическими лицами и гражданами совместно
Код причины постановки на учет	КПП	632401001
Общероссийский классификатор организационно – правовых форм:	ОКОПФ	12300 – Общество с ограниченной ответственностью
Общероссийский классификатор объектов административно – территориального деления	ОКАТО	36440368 – г. Тольятти, Комсомольский (Самарская область),
Общероссийский классификатор форм собственности	ОКФС	13 – частная собственность субъектов Российской Федерации;
Общероссийский классификатор видов экономической деятельности	ОКВЭД	47.30. «Торговля розничная моторным топливом в специализированных магазинах»

На предприятии зарегистрировано 6 видов дополнительной деятельности (таблица 12).

Таблица 12 – Дополнительные виды деятельности ООО «Нейлос розница»

Наименование вида деятельности	ОКВЭД
Торговля розничная автомобильными деталями, узлами и принадлежностями	45.32
Торговля розничная напитками в специализированных магазинах	47.25
Деятельность предприятий общественного питания по прочим видам организации питания	56.29
Деятельность рекламных агентств	73.11
Перевозка грузов неспециализированными автотранспортными средствами	49.41.2
Переработка и консервирование мяса	10.11

Дополнительные виды деятельности пока не введены в организации.

На рисунке 5 представлена организационная структура управления предприятием.

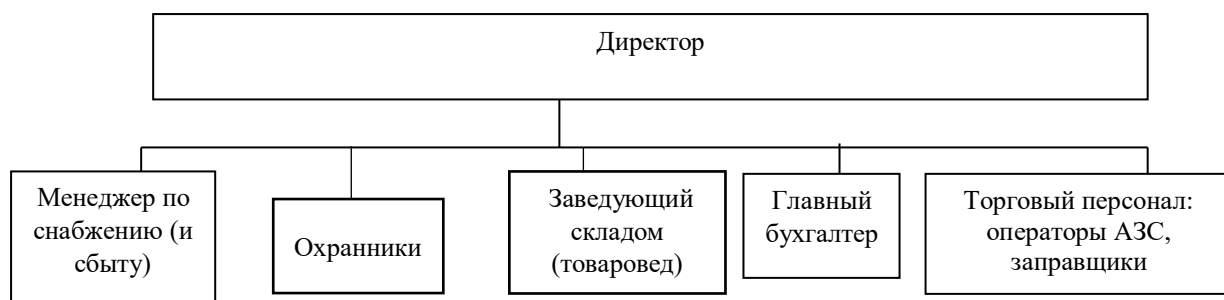


Рисунок 5 – Организационная структура управления предприятием
ООО «Нейлос Розница»

Отношения в коллективе строятся на организации линейной связи, это когда директор предприятия реализует свои властные права и осуществляет прямое руководство подчиненными, т.е. связи идут в организационной иерархии сверху вниз и выступают в форме приказов, распоряжений, указаний.

Данная структура управления отличается рядом преимуществ, которые дают возможность оперативно и эффективно управлять. Она наиболее проста:

- имеет один канал связи (по вертикали), каждый подчиненный имеет только одного начальника;
- это способствует четкому и оперативному управлению, повышает ответственность руководителя за эффективность работы возглавляемого им звена, стимулирует рост компетентности.

Выбор организационной структуры управления в наибольшей степени отвечает целям бизнеса и учитывает конкретные виды деятельности. Обязанности по управлению предприятием распределены между сотрудниками согласно должностной инструкции.

В круг обязанностей директора входит решение таких задач, как общее управление предприятием:

- разработка политики и стратегии поведения на рынке;

- повышение эффективности использования материальных ресурсов и персонала; рост конкурентоспособности предприятия;
- своевременное выполнение обязательств перед поставщиками и покупателями; бюджетом, внебюджетными фондами и другими контрагентами; улучшение финансового состояния предприятия, получение и рост прибыли и рентабельности.

Организационная структура управления оказывает значительное влияние на формирование и выполнение миссии, целей и стратегии предприятия (рисунок 6).

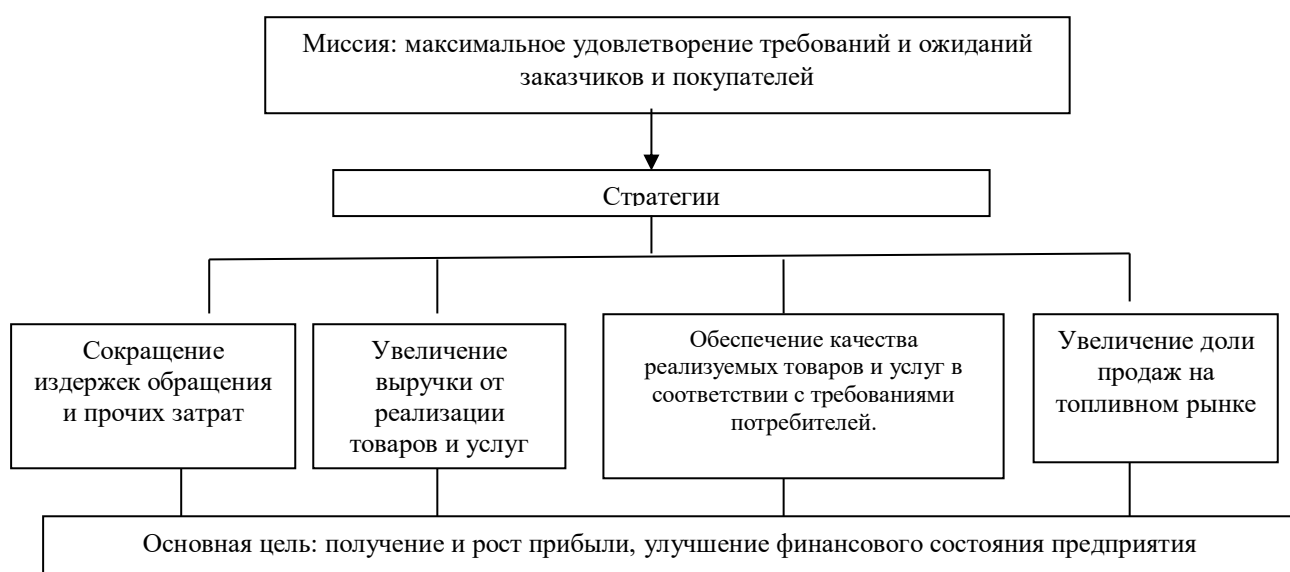


Рисунок 6 – Миссия, стратегии и цели ООО «Нейлос розница»

Основная цель: получение и рост прибыли, улучшение финансового состояния предприятия, что позволит увеличивать заработную плату персонала, воздействовать на повышение мотивации к труду и расширять материально – техническую базу предприятия и т.д.

Анализ основных технико-экономических показателей производственно-хозяйственной деятельности ООО «Нейлос розница» за 2021-2023 гг. представлен в таблице 13.

Таблица 13 – Основные технико-экономические показатели деятельности ООО «Нейлос розница»

Показатели	2021 год	2022 год	2023 год	Абсолютные отклонения, (+, -)			Темпы роста, %		
				2022/ 2021гг.	2023/ 2022гг.	2023/ 2021гг.	2022/ 2021гг.	2023/ 2022гг.	2023/ 2021гг.
Выручка от реализации услуг в действующих ценах (товарооборот без учета НДС и акцизов) - В, тыс. руб.	72142	74819	76692	2677	1873	4550	103,71	102,50	106,31
Себестоимость продаж (себестоимость товаров по закупочным ценам), тыс. руб.- (с/с)	52650	55875	58033	3225	2158	5383	106,13	103,86	110,22
Валовая прибыль (валовой доход - ВД), тыс. руб.	19492	18944	18659	-548	-285	-833	97,19	98,50	95,73
Уровень валовой прибыли (валового дохода) в выручке, %	27,02	25,32	24,33	-1,7	-0,99	-2,69	93,71	96,09	90,04
Издержки обращения (коммерческие расходы - КР), руб.	17330	16976	15732	-354	-1244	-1598	97,96	92,67	90,78
Общие затраты – З общ: Зобщ = (с/с+ КР), тыс. руб.	69980	69851	73765	-129	3914	3785	99,82	105,60	105,41
Прибыль от продаж (Ппр), тыс. руб.	2162	1968	2927	-194	959	765	91,03	148,73	135,38
Прибыль до налогообложения), тыс. руб.	1179	1375	1861	196	486	682	116,62	135,35	157,85
Чистая прибыль (ЧП), тыс. руб.	532	731	1169	199	438	637	137,41	159,92	219,74
Численность работающих (Чр), чел.	23	21	20	-2	-1	-3	91,30	95,24	86,96
Производительность труда (выручка на одного работающего в год), тыс. руб./ чел	3136,6	3562,8	3834,6	426,2	271,8	698	113,59	107,63	122,25
Фонд заработной платы (ФЗП), тыс. руб.	9224	9608	10001	384	393	777	104,16	104,09	108,42
Средняя заработная плата в месяц, руб./чел.	33422	38125	41671	4703	3546	8249	114,07	109,30	124,68
Среднегодовая заработная плата одного работающего, руб./чел.	401,1	457,5	500,1	56,4	42,6	99	114,06	109,31	124,68
Рентабельность продаж (по прибыли от продаж): Пр/В, %	3,00	2,63	3,82	-0,37	1,19	0,82	87,67	145,25	127,33
Рентабельность продаж (рассчитанная по чистой прибыли, ЧП/В, %	0,74	0,98	1,52	0,24	0,54	0,78	132,43	155,10	205,41
Стоимость основных средств, тыс. руб.	0	0	0	0	0	0	-	-	-
Стоимость оборотных активов, тыс. руб.	8927	6067	13362	-2860	7295	4435	67,96	220,24	149,68
Оборачиваемость оборотных активов, обороты (ОА = В/ОА)	8,08	12,33	5,74	4,25	-6,59	-2,34	152,60	46,55	71,04
Длительность одного оборота оборотных активов, дни; (Д =360 дней/Оа)	44,55	29,20	62,7	-15,35	33,5	18,15	65,54	214,73	140,74
Рентабельность продукции (Пр/Зобщ), %	3,09	2,81	3,97	-0,28	1,16	0,88	90,94	141,28	128,48

Из данных таблицы 13 следует, выручка от реализации товаров и услуг (товарооборот в действующих ценах) за период 2021-2023 гг. увеличилась на 6,3%, в том числе в 2022 году – на 3,7% и в 2023 году – на 2,5%. Темпы роста товарооборота невысокие, что вызвано многими факторами: ростом конкуренции на топливном рынке г. Тольятти, ухудшением платежеспособности населения в связи с ростом заболеваемости коронавирусной инфекцией в 2021-2022 гг. и специальной военной операцией в Украине в 2022-2023гг.

Валовая прибыль на протяжении последних трех лет имеет тенденцию к снижению: в 2022 году – снижение суммы валового дохода на 2,8%, в 2023 году – на 1,5% по отношению к прошлому году. Снижение суммы валовой прибыли и темпов ее роста вызвано опережением темпов роста товарооборота в закупочных ценах по сравнению с темпами роста товарооборота в розничных ценах, т.е. закупочные цены на товары растут большими темпами, чем розничные цены на протяжении всего периода.

При расчете цен на ГСМ и др. товары предприятием используется сочетание затратного и рыночного метода ценообразования. Первый является основной стратегией ценообразования, т.е. цена товара складывается из закупочной стоимости товара и фиксированной наценки. Второй метод используется для «точной настройки цен». Таким образом, предприятие сначала устанавливает цену на товар, соответствующую его цели по прибыли, а затем определяет ее максимально возможное значение с ориентацией на спрос. Таким образом, предприятие сдерживает рост розничных цен, чтобы привлечь новых покупателей и удержать постоянных клиентов. Уровень валовой прибыли (реализованная торговая наценка) имеет тенденцию к снижению: в 2021 году – 27,0%; в 2022 году – 25,3%; в 2023 году – 24,3%.

Издержки обращения (коммерческие расходы) также ежегодно снижаются: в 2022 году снижение на 2,1% и в 2023 году – на 7,3% по отношению к предыдущему году. Уровень издержек обращения ежегодно снижается: в 2021 году – 24,0%; в 2022 году – 22,7%; в 2023 году – 20,5%.

Снижение издержек обращения по сумме и уровню в товарообороте способствует повышению прибыли от продаж. Прибыль от продажи в 2022 году снизилась на 8,9%, но в 2023 году – выросла на 48,7% по отношению к 2022 году.

Чистая прибыль предприятия ежегодно увеличивается: в 2022 году – рост на 37,4%; в 2023 году – рост на 59,9%. Желательно выполнение следующего соотношения темпов роста чистой прибыли (Тч.п.), прибыли от продаж (Тприб), выручки (Твыр) и общих затрат (Тобщ. Затр.) – формула (11):

$$Тч.п. \geq Тприб. \geq Твал.приб \geq Твыр \geq Тобщ. затр \quad (11)$$

где Тч.п. – темпы роста чистой прибыли;

Тприб. – темпы роста прибыли от продаж;

Твал.приб – темпы роста валовой прибыли;

Твыр – темпы роста выручки;

Тобщ. затр – темпы роста общих затрат торговой организации.

За 2022 год имеем следующее соотношение:

$$137,41\% > 91,03\% < 97,19\% < 103,71\% > 99,82\%$$

В 2022 году из четырех неравенств темпов роста основных экономических показателей отмечено два нарушения.

За 2023 год в соотношении темпов роста основных показателей отмечено также два нарушения:

$$159,92\% > 148,73\% > 98,50\% < 102,50\% < 105,60\%$$

Эффективность деятельности предприятия характеризуется показателями рентабельности продаж, затрат, активов, основных и оборотных активов и т.д. Все показатели рентабельности продаж, рассчитанные по прибыли от продаж и чистой прибыли, как ранее было рассмотрено, имеют низкие значения. Отрицательно, что соотношение темпов роста производительности труда и темпов роста средней заработной платы не выполнены на протяжении всего периода 2021-2023 гг. Экономия (или

перерасход) фонда заработной платы в связи с изменением соотношений между темпами роста производительности труда и его оплаты определяется по формуле (12):

$$\pm \text{Э}_{\text{фзп}} = \text{ФЗП}_{\text{отч}} \times (\text{I}_{\text{зп}} - \text{I}_{\text{пр}}) / \text{I}_{\text{зп}} \quad (12)$$

где $\pm \text{Э}_{\text{фзп}}$ - экономия (или перерасход) фонда заработной платы в связи с соблюдением (или нарушением) соотношений между темпами роста производительности труда и темпами роста средней заработной платы;

ФЗП_{отч} - фонд заработной платы отчетного периода;

I_{зп} – индекс роста средней заработной платы;

I_{пр} – индекс роста производительности труда [18].

В 2022 году нарушение соотношений темпов роста производительности труда и темпов роста средней заработной платы привели к росту затрат на оплату труда в сумме 40,4 тыс. руб.

$$+ \text{Э}_{\text{фзп}} = 9608 \text{ тыс. руб.} \times (1,1407 - 1,1359) / 1,1407 = +40,4 \text{ тыс. руб.}$$

Более высокие темпы роста оплаты труда по сравнению с темпами роста производительности труда привели к необоснованному перерасходу фонда заработной платы в 2023 году в размере 152,8 тыс. руб.

$$+ \text{Э}_{\text{фзп}} = 10001 \text{ тыс. руб.} \times (1,0930 - 1,0763) / 1,0930 = +152,8 \text{ тыс. руб.}$$

2.2 АНАЛИЗ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ

Финансовый результат – это обобщающий показатель оценки эффективности деятельности предпринимательской организации. К финансовым результатам относятся следующие показатели: валовая прибыль, прибыль от продаж, прибыль до налогообложения, нераспределенная (чистая) прибыль.

Источником информации для проведения анализа финансовых результатов является бухгалтерская отчетность «Отчет о финансовых результатах» за 2021 -2023гг. Динамика структуры показателей отчета о финансовых результатах за 2021-2023 гг. представлена в таблице 14.

Из данных таблицы 14 следует, что доля валовой прибыли в выручке ежегодно снижается: в 2021 году – 27,02%; в 2022 году – 25,32%; в 2023 году – 24,33%, что связано с увеличением доли себестоимости закупаемых товаров, имеющей следующую динамику: в 2021 году – 72,98%; в 2022 году – 74,68%; в 2023 году – 75,67%. Доля прибыли от продаж в выручке в 2022 году снизилась по отношению к 2021 году, но в 2023 году увеличилась как по отношению к 2022 году, так и по отношению к 2021 году и имеет следующую тенденцию: в 2021 году – 3,0%; в 2022 году – 2,63%; в 2023 году – 3,82%, т.е. в 2023 году доля прибыли от продаж увеличилась по отношению к 2021 году на 0,82% п. (процентных пункта), и по отношению к 2022 году – на 1,19 % п., что вызвано ежегодным снижением удельного веса коммерческих расходов (издержек обращения) в выручке.

Желательно, чтобы темпы роста прибыли от продаж опережали темпы роста валовой прибыли: в 2022 году $T_{пр} (91,03\%) < T_{вп} (97,19\%)$, т.е. соотношение нарушено, но в 2023 году $T_{пр} (148,73\%) > T_{вп} (98,50\%)$, т.е. соотношение выполнено.

Доля прибыли до налогообложения ежегодно увеличивается, что является положительной тенденцией: в 2021 году – 1,64%; в 2022 году – 1,84%; в 2023 году – 2,43%. На удельный вес прибыли до налогообложения в выручке оказало влияние прочая деятельность, которая в течение трех лет имеет отрицательное сальдо. Желательно выполнение следующего соотношения: $T_{пр/до\ налогообл.} > T_{пр}$.

Фактически в 2022 году соотношение выполнено:

$T_{пр/до\ налогообл.} (116,62\%) > T_{пр.} (91,03\%)$.

В 2023 году соотношение нарушено:

$T_{пр/до\ налогообл.} (135,35\%) < T_{пр.} (148,73\%)$

Удельный вес налогов на прибыль и прочие выплаты из прибыли в выручке предприятия имеет следующую тенденцию: в 2021 году – 0,90%; в 2022 году – 0,86%; в 2023 году – 0,90%.

Доля чистой прибыли в выручке ежегодно увеличивается: в 2021 году – 0,74%; в 2022 году – 0,98%; в 2023 году – 1,52%, но значения доли в выручке и сумма чистой прибыли очень низкие. Соотношение темпов роста чистой прибыли и прибыли до налогообложения должно быть следующее:

$T_{чп.} > T_{пр/до\ налогообл.}$

В 2022 году и в 2023 темпы роста чистой прибыли опережают темпы роста прибыли до налогообложения.

На рисунке 7 показана динамика всех видов прибыли (финансовых результатов) ООО «Нейлос розница» за 2021-2023 гг.

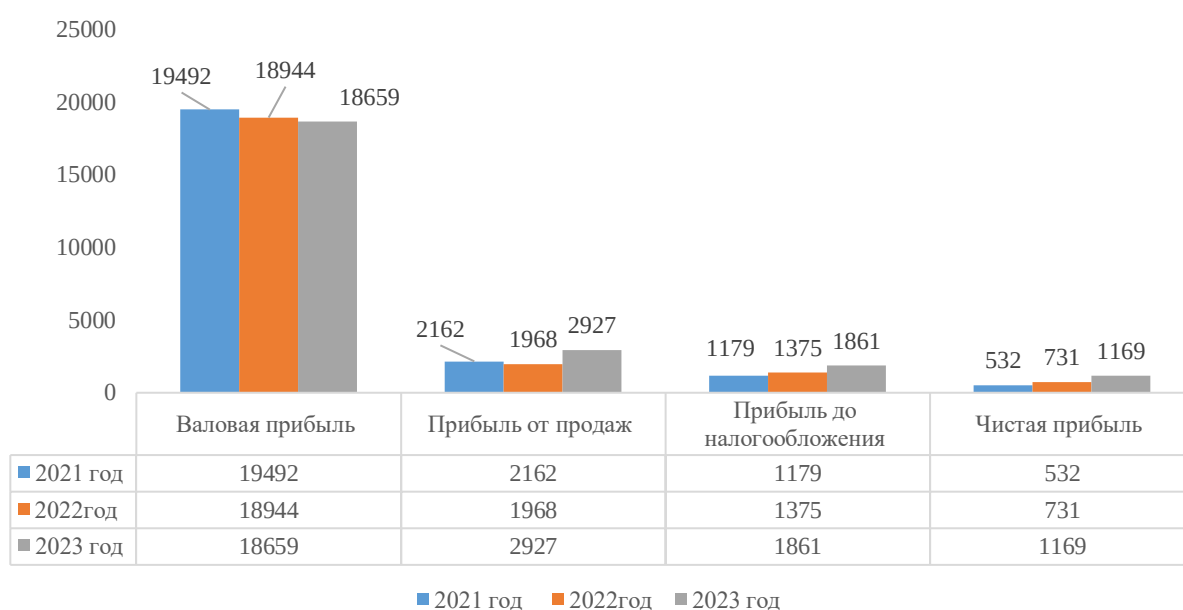


Рисунок 7 – Динамика всех видов прибыли ООО «Нейлос розница» за 2021-2023 гг.

Таблица 14 – Динамика структуры показателей отчета о финансовых результатах за 2021-2023 гг.

Показатели	2021 год	2022 год	2023 год	Структура выручки от реализации товаров, %			Изменение структуры, % (+,-)		Темпы роста, %	
				2021 год	2022 год	2023 год	2022-2021 гг	2023-2022 гг	2022 / 2021 гг	2023 / 2022 гг
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Выручка от реализации товаров, В, тыс. руб.	72142	74819	76692	100	100	100	-	-	103,71	102,50
Себестоимость продаж (себестоимость товаров по закупочным ценам), тыс. руб.- (с/с)	52650	55875	58033	72,98	74,68	75,67	1,7	0,99	106,13	103,86
Валовая прибыль (валовой доход – ВД), тыс. руб.	19492	18944	18659	27,02	25,32	24,33	-1,7	-0,99	97,19	98,50
Коммерческие расходы - КР, руб.	17330	16976	15732	24,02	22,69	20,51	-1,33	-2,18	97,96	92,67
Управленческие расходы - УР, тыс. руб.	0	0	0	0	0	0	0	0	-	-
Прибыль от продаж, тыс. руб.	2162	1968	2927	3,00	2,63	3,82	-0,37	1,19	91,03	148,73
Доходы от участия в других организациях (ДрД)	0	0	0	0	0	0	0	0	-	-
Проценты к получению	0	0	0	0	0	0	0	0	-	-
Проценты к уплате, тыс. руб.	0	0	0	0	0	0	0	0	-	-
Прочие доходы, тыс. руб.	0	270	0	0	0,36	0	0,36	-0,36	-	-
Прочие расходы, тыс. руб.	- 983	- 863	- 1066	1,36	1,15	1,39	-0,21	0,24	87,79	123,52
Прибыль до налогообложения, тыс. руб.	1179	1375	1861	1,64	1,84	2,43	0,20	0,59	116,62	135,35
Налоги и прочие выплаты	647	644	692	0,90	0,86	0,90	-0,04	0,04	99,54	107,45
Чистая прибыль, тыс. руб.	532	731	1169	0,74	0,98	1,52	0,24	0,54	137,41	159,92

Анализ динамики и структура доходов и расходов представлен в таблице 15.

Таблица 15 – Анализ динамики и структуры доходов и расходов

Показатель	На конец 2021 года		На конец 2022 года		На конец 2023 года		Темпы роста, %	
	тыс. руб.	уд. вес, %	тыс. руб.	уд. вес, %	тыс. руб.	уд. вес, %	2022 / 2021 гг.	2023 / 2023 гг.
Доходы, всего в том числе:	72142	100	75089	100	86692	100	104,08	115,45
доходы по обычным видам деятельности (выручка от продажи товаров, продукции, работ, услуг)	72142	100	74819	99,64	86692	100	103,71	115,86
общие прочие доходы (доходы от участия в других организациях; % к получению; прочие доходы)	0	0	270	0,36	0	0	-	-
Расходы всего в том числе:	70963	100	73714	100	74831	100	103,88	101,52
расходы по обычным видам деятельности (себестоимость, коммерческие и управленческие)	69980	98,61	72851	98,83	73765	98,58	104,10	101,25
Общие прочие расходы (% к уплате; прочие расходы)	983	1,39	863	1,17	1066	1,42	87,79	123,52

Из данных таблицы 15 следует, что доходы предприятия в 2022 году увеличились на 4,08%, в том числе за счет основной деятельности на 3,91% по отношению к 2021 году. В 2021 году в отчете о финансовых результатах отражены доходы только от основной деятельности, доходы от прочей деятельности, от участия в деятельности других организаций и получение процентов - отсутствуют.

В 2023 году получены доходы только от основной деятельности, которые увеличились по отношению к общей сумме доходов в 2022 году - на 15,45%. Доходы от основной деятельности в общей сумме доходов составили в 2021 году -100%; в 2022 году – 99,64%; в 2023 году – 100%.

В 2021-2023 гг. предприятием на протяжении всего периода осуществлялись расходы по прочей деятельности, которые в структуре общей суммы расходов составили небольшую долю: в 2021 году -1,39%; в 2022 году – 1,17%; в 2023 году – 1,42%. Общая сумма расходов в 2022 году увеличилась на 3,88%. Это меньше, чем темпы роста всех доходов (104,08%) –

положительная тенденция, которая обеспечила прирост чистой прибыли на 37,4%.

В 2023 году рост общей суммы расходов составил 1,52%, в том числе расходы от обычной деятельности выросли на 1,25% и от прочей деятельности – на 23,52%. Но темпы роста общей суммы доходов в 2023 году -115,45%, значительно опережают темпы роста общей суммы расходов (101,52%), что привело к росту чистой прибыли на 59,92%.

В таблице 16 на основе данных «Отчета о финансовых результатах» за 2023 год проведен факторный анализ суммы чистой прибыли ООО «Нейлос розница».

Таблица 16 – Расчет влияния факторов на изменение суммы чистой прибыли в 2023 году

Этапы	Выручка	Себестоимость	Коммерческие расходы	Прочие доходы	Прочие расходы	Налог на прибыль	Чистая прибыль	Влияние факторов, тыс. руб.
Чистая прибыль (ЧП) 2022 года	74819	55875	16976	270	863	644	731	-
Условная ЧП (1)	76692	55875	16976	270	863	644	2604	+1873
Условная ЧП (2)	76692	58033	16976	270	863	644	446	-2158
Условная ЧП (3)	76692	58033	15732	270	863	644	1690	+1244
Условная ЧП (4)	76692	58033	15732	0	863	644	1420	-270
Условная ЧП (5)	76692	58033	15732	0	1066	644	1217	-203
Чистая прибыль 2023г.	76692	58033	15732	0	1066	692	1169	-48

Примечание: фактор, влияющий на сумму чистой прибыли выделен жирным шрифтом.

Из расчетов таблицы 16 видим, что положительное влияние на рост чистой прибыли в 2023 году оказали два фактора: рост выручки увеличил сумму чистой прибыли на 1873 тыс. руб. и снижение суммы коммерческих расходов привело к росту чистой прибыли на сумму 1244 тыс. руб.

Остальные факторы отрицательно повлияли на изменение чистой прибыли: рост себестоимости закупаемых товаров (продукции) привел к снижению чистой прибыли на 2158 тыс. руб.: отсутствие доходов от прочей

деятельности снизило чистую прибыль на 270 тыс. руб.; рост прочих расходов снизил чистую прибыль на 203 тыс. руб.; увеличение налога на прибыль привело к снижению чистой прибыли на 48 тыс. руб.

Суммарное влияние факторов привело к росту чистой прибыли на сумму 438 тыс. руб.

$$\Delta\text{ЧП} = 1873 + (-2158) + 1244 + (-270) + (-203) + (-48) = +438 \text{ тыс. руб.}$$

или

$$\Delta\text{ЧП} = 1069 \text{ тыс. руб.} - 731 \text{ тыс. руб.} = +438 \text{ тыс. руб.}$$

Чистая прибыль обеспечивает возможности самофинансирования, удовлетворения материальных и социальных потребностей собственника и работников предприятия. Показатели прибыли являются важнейшими в системе оценки результативности деятельности предприятия, степени его надежности и финансового благополучия.

Анализ финансовых результатов проведен на основе данных бухгалтерской отчетности «Отчета о финансовых результатах». Доходы предприятия в основном получены за счет розничной продажи топлива на АЗС и в небольшом объеме за счет прочей деятельности.

Темпы роста общей суммы доходов опережают темпы роста общей суммы расходов, что способствует росту чистой прибыли.

Чистая прибыль предприятия ежегодно увеличивается и в 2023 году увеличилась на 59,92%. Факторный анализ чистой прибыли в 2023 году показал, что на рост чистой прибыли положительное влияние оказали только два фактора: рост товарооборота и снижение суммы издержек обращения, четыре фактора оказали отрицательное влияние на рост прибыли.

2.3 АНАЛИЗ ПРИБЫЛИ И РЕНТАБЕЛЬНОСТИ

Прибыль является одним из ключевых индикаторов успешности финансово-хозяйственной деятельности предприятия и конечным финансовым показателем. Источником информации для проведения анализа всех видов прибыли является «Отчет о финансовых результатах».

В таблице 17 приведен горизонтальный анализ показателей прибыли и рентабельности за 2021-2023 гг.

Из таблицы 17 видно, что конечный финансовый результат – чистая прибыль предприятия ежегодно увеличивается и равна: в 2021 году - 532 тыс. руб.; в 2022 году -731 тыс. руб.; в 2023 году -1169 тыс. руб.

На чистую прибыль оказывают влияние следующие факторы:

- выручка предприятия, которая ежегодно увеличивается и положительно влияет на рост прибыли;
- себестоимость закупаемых товаров, которая также ежегодно увеличивается, но большими темпами, чем выручка от продажи товаров, что оказывает негативное влияние на валовую прибыль;
- валовая прибыль (реализованная торговая наценка) в 2022 году снизилась на 2,8% и в 2023 году – снижение на 1,5% по сравнению с предыдущим годом. Валовая прибыль является источником финансирования затрат предприятия (издержек обращения) и образования прибыли от продаж. Отрицательно, что валовая прибыль ежегодно снижается по сумме и уровню в товарообороте, что также отрицательно влияет на получение прибыли предприятия;

Таблица 17 – Горизонтальный анализ показателей прибыли и рентабельности
Топливной компании ООО «Нейлос розница» за 2021-2023 гг.

Наименование показателя	Значения показателей, тыс. руб.			Изменения (+, -)		Темпы роста, %	
	2021 год	2022 год	2023 год	2022- 2021 гг	2023- 2022 гг	2022 / 2021 гг	2023 / 2022 гг
1	2	3	4	5	6	7	8
Выручка от реализации товаров и услуг - В, тыс. руб.	72142	74819	76692	2677	1873	103,71	102,50
Себестоимость продаж, тыс. руб.- (с/с)	52650	55875	58033	3225	2158	106,13	103,86
Валовая прибыль, тыс. руб.	19492	18944	18659	-548	-285	97,19	98,50
Уровень валовой прибыли в выручке, %	27,02	25,32	24,33	-1,7	-0,99	93,71	96,09
Издержки обращения (коммерческие расходы) - (КР), руб.	17330	16976	15732	-354	-1244	97,96	92,67
Уровень издержек обращения в товарообороте, %	24,02	22,69	20,51	-1,33	-2,18	94,46	90,39
Общие затраты – З общ: Зобщ = (с/с+ КР), тыс. руб.	69980	69851	73765	-129	3914	99,82	105,60
Прибыль от продаж (Ппр)	2162	1968	2927	-194	959	91,03	148,73
Рентабельность продаж, рассчитанная по прибыли от продаж, %	3,00	2,63	3,82	-0,37	1,19	87,67	145,25
Результат от прочей деятельности (прибыль (+) или убыток (-), тыс. руб.	-983	-593	-1066	375	-473	-	-
Проценты к получению, тыс. руб.	-	-	-	-	-	-	-
Проценты к уплате, тыс. руб.	-	-	-	-	-	-	-
Прибыль до налогообложения, тыс. руб.	1179	1375	1861	196	486	116,62	135,35
Рентабельность продаж, рассчитанная по прибыли до налогообложения, %	1,66	1,84	2,43	0,18	0,59	110,84	132,06
Текущий налог на прибыль и прочие расходы, тыс. руб.	647	644	692	-3	48	99,54	107,45
15. Чистая прибыль отчетного периода	532	731	1169	199	438	137,41	159,92
16. Рентабельность продаж (рассчитанная по чистой прибыли от продаж), %	0,74	0,98	1,52	0,24	0,54	132,43	155,10
17. Рентабельность затрат, %	3,09	2,82	3,97	-0,27	1,15	91,26	140,78

- издержки обращения торгового предприятия представлены коммерческими расходами (транспортные расходы, реклама, связь, почтовые расходы, заработная плата персонала, отчисления на социальное страхование, коммунальные расходы, текущий ремонт оборудования и др.), которые ежегодно снижаются в связи с сокращением численности работающих и более экономного использования ресурсов: в 2022 году издержки обращения снизились на 354 тыс. руб. или 2,04% и в 2023 году – снижение на 1244 тыс. руб. или на 7,33% по сравнению с прошлым годом;
- финансовый результат от прочей деятельности имеет отрицательное сальдо, т.е. расходы превышают доходы от прочей деятельности;

Прибыль от продаж (от основной деятельности предприятия) в 2022 году снизилась на 9% и в 2023 году – увеличилась на 48,73%. После выплаты налогов на прибыль, акциза и прочих расходов из прибыли (пени, штрафы и т.д.) в распоряжении предприятия остается чистая прибыль, сумма которой в 2022 году увеличилась на 37,4% и в 2023 году – на 59,9% по отношению к прошлому году.

Проведем анализ влияния факторов первого порядка на изменение прибыли от продаж (финансового результата от основной деятельности), используя метод факторного анализа способом цепных подстановок. Расчеты результатов факторного анализа представлены в таблице 18.

Из таблицы 18 видно, что наибольшее влияние из всех факторов на рост прибыли от продаж оказало изменение уровня издержек обращения в товарообороте, что обеспечило увеличение прибыли на 1668,97 тыс. руб., но снижение уровня валового дохода в товарообороте привело к снижению прибыли от продаж – на 759,23 тыс. руб.

Рост товарооборота в 2023 году по отношению к 2022 году обеспечил небольшое увеличение прибыли – на 49,27 тыс. руб.

Таблица 18 – Факторный анализ прибыли от продаж за 2023 год ООО «Нейлос розница»

Факторы	Влияние факторов на динамику прибыли от продаж			
	Формула расчета	Расчет	Сумма, тыс. руб.	% влияния факторов на изменение прибыли от продаж
1	2	3	4	5
Изменение объема розничного товарооборота (Т) (выручки), тыс. руб.	$(Т_{\text{факт}} - Т_{\text{баз}}) \times R_{\text{баз}} / 100\%$	$(76692 - 74819) \times 2,63035\% / 100\% =$	+49,27	+5,14
Изменение уровня валового дохода в % к обороту	$(I_{\text{вд факт}} - I_{\text{вд баз}}) / 100\% \times T_{\text{факт}}$	$(24,32979 - 25,31977\%) / 100\% \times 76692 / 100\%$	-759,23	-79,17
Изменение уровня издержек обращения в товарообороте	$(I_{\text{ио ф}} - I_{\text{ио баз}}) / 100\% \times T_{\text{факт}}$	$(20,51322 - 22,68942\%) / 100\% \times 76692 / 100\%$	+1668,97	+174,03
Изменение прибыли от продаж	-	$\Delta\P = 40,35 + 8,92 + (-759,23) + 1668,97 = 959$ или $\Delta\P = 2927 - 1968 = 959$	959	100,00

Примечания: товарооборот в 2023 году в сопоставимых ценах 2022 года равен 75158 тыс. руб.; при исследовании влияния на прибыль от продаж фактора издержек обращения, знак меняется на противоположный

Далее проведем анализ издержек обращения. Цель анализа издержек обращения предприятия – выявление путей, возможностей и резервов сокращения расходов на осуществление торговой деятельностью и разработка мер по их реализации.

Основными задачами анализа издержек обращения должны быть [36, 46]:

- оценка изменений издержек обращения в сравнении с прошлыми периодами;
- выявление, расчет экономии или перерасхода издержек в целом и по отдельным статьям;
- изучение влияния факторов на уровень издержек обращения в целом и по отдельным статьям;
- изыскание резервов экономии затрат при сохранении или улучшении качественных или количественных показателей, выявление

нерациональных, низкоэффективных, непроизводительных расходов; потерь, разработка мер по их снижению и ликвидации.

В таблице 19 проведен анализ издержек обращения (ИО) за 2022-2023 гг.

Таблица 19 – Динамика и структура издержек обращения за 2022-2023 гг.

Статьи расходов	2022 год			2023 год			Изменения, (+,-)		
	Сумма, тыс. руб.	Уд. вес в товарообороте	Уд. вес в % к итогу издержек	Сумма, тыс. руб.	Уд. вес в товарообороте	Уд. вес в % к итогу издержек	по сумме И.О., тыс. руб.	в % к товарообороту	Темпы роста ИО, %
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Товарооборот	74819	-	-	76692	-	-	1873	-	-
Расходы на оплату труда,	9608	12,84	56,60	10001	13,04	63,57	393	0,2	104,09
Отчисления на соц. страхование	2902	3,88	17,09	3020,0	3,94	19,20	118	0,06	104,07
Расходы на содержание зданий, помещений, оплату коммунальных расходов, охрана,	1580	2,11	9,31	1110	1,45	7,05	-470	-0,66	70,25
Затраты на ремонт помещений, зданий и др. ОС	1505	2,01	8,87	654	0,85	4,16	-851	-1,16	43,46
Затраты на рекламу	250	0,33	1,47	231	0,30	1,47	-19	-0,03	92,40
Прочие расходы,	1131	1,52	6,66	716	0,93	4,55	-415	-0,59	63,31
Всего издержек	16976	22,69	100,00	15732	20,51	100	-1244	-2,18	92,67

Из таблицы 19 видно, что наибольшая доля в издержках обращения приходится на оплату труда: в 2022 году – 56,60% и в 2023 году – 63,57%, включая отчисления на социальное страхование – соответственно 73,69% и 82,77%. Несмотря на сокращение численности работающих на 1 человека затраты на оплату труда в 2023 году увеличились на 4,09% по сравнению с прошлым годом, т.е. рост затрат произошел только за счет роста средней заработной платы – на 9,3%.

Остальные статьи издержек обращения занимают небольшую долю в товарообороте и в издержках обращения, в том числе в 2023 году по остальным статьям издержек обращения произошло снижение суммы затрат:

- расходы на содержание зданий, помещений, оплату коммунальных расходов, охрану и т.д. – снизились почти на 30%, их доля в товарообороте снизилась с 2,11% в 2022 году до 1,45% – в 2023 году;
- затраты на ремонт помещений, здания и другие основные средства снизились более чем в два раза, и доля в товарообороте сократилась с 2,01% в 2022 году до 0,85% в 2023 году;
- прочие расходы снизились на 37% при снижении доли в товарообороте с 1,52 % до 0,93%.

Таким образом, предприятие в 2023 году сократило общую сумму затрат по торговой деятельности на 1244 тыс. руб., что позволило увеличить прибыль от продаж на эту же сумму по отношению к прошлому году.

Качество полученной прибыли оценивается показателями рентабельности. Рентабельность – относительный показатель финансовой деятельности предприятия, рассчитывается как отношение прибыли к формирующим ее ресурсам. Выделим четыре показателя рентабельности:

- рентабельность продаж по валовой прибыли (ROS):

$$ROS = \text{валовая прибыль} / \text{выручка} = \text{ВП} / \text{ВР};$$
- рентабельность активов (ROA): $ROA = \text{чистая прибыль} / \text{средняя стоимость активов};$
- рентабельность собственного капитала (ROE): $ROE = \text{чистая прибыль} / \text{собственный капитал};$
- рентабельность затрат: $R_{\text{затрат}} = \text{прибыль от продаж} / \text{общие затраты (себестоимость товаров и коммерческие расходы)}.$

Расчет и динамика показателей рентабельности ООО «Нейлос розница» за 2021-2023гг. представлены в таблице 20 и на рисунке 8.

Таблица 20 – Расчет и динамика показателей рентабельности ООО «Нейлос розница» за 2021-2023 гг.

Показатели	2021 год	2022 год	2023 год	Абсолютные отклонения, (+,-)		Темпы роста, %	
				2022 - 2021гг	2023- 2022гг	2022/ 2021гг	2023/ 2022гг
1	2	3	4	5	6	7	8
Исходные данные для расчета рентабельности							
Выручка от реализации товаров (товарооборот) В, тыс. руб.	72142	74819	76692	2677	1873	103,71	102,50
Валовая прибыль (валовой доход - ВД), тыс. руб.	19492	18944	18659	-548	-285	97,19	98,50
Прибыль от продаж, тыс. руб.	2162	1968	2927	-194	959	91,03	148,73
Чистая прибыль, тыс. руб.	532	731	1169	199	438	137,41	159,92
Общие затраты – З общ: Зобщ = (с/с+ КР), тыс. руб.	69980	69851	73765	-129	3914	99,82	105,60
Средняя стоимость активов (и оборотных активов - ОА), тыс. руб.	5845	7497	9715	1652	2218	128,26	129,59
Средняя стоимость собственного капитала, тыс. руб.	129	720	1160	591	440	558,14	161,11
Оборачиваемость активов (и оборотных активов): В/ОА – в количестве оборотов	12,34	9,98	7,89	-2,36	-2,05	80,87	79,06
Показатели рентабельности, %							
Рентабельность продаж по валовой прибыли, %	27,02	25,32	24,33	-1,7	-0,99	93,71	96,09
Рентабельность продаж по прибыли от продаж, %	3,0	2,63	3,82	-0,37	1,19	87,67	145,25
Рентабельность продаж, рассчитанная по чистой прибыли, %	0,74	0,98	1,52	0,24	0,54	132,43	155,10
Рентабельность оборотных активов (активов), %	9,10	9,75	12,03	0,65	2,28	107,14	123,38
Рентабельность собственного капитала, %	412,40	101,53	100,77	-310,9	-0,76	24,62	99,25
Рентабельность затрат (или рентабельность реализованной продукции, %)	3,09	2,82	3,97	-0,27	1,15	91,26	140,78

Примечание: в бухгалтерском балансе внеоборотные активы - отсутствуют, поэтому оборотные активы и активы (имущество предприятия) – равны по стоимости.

Из расчетов таблицы 20 следует сделать следующие выводы. Рентабельность продаж по валовой прибыли имеет стабильную тенденцию к снижению, что указывает на сокращение доходов торгового предприятия – финансового источника затрат (издержек обращения) и образования прибыли.

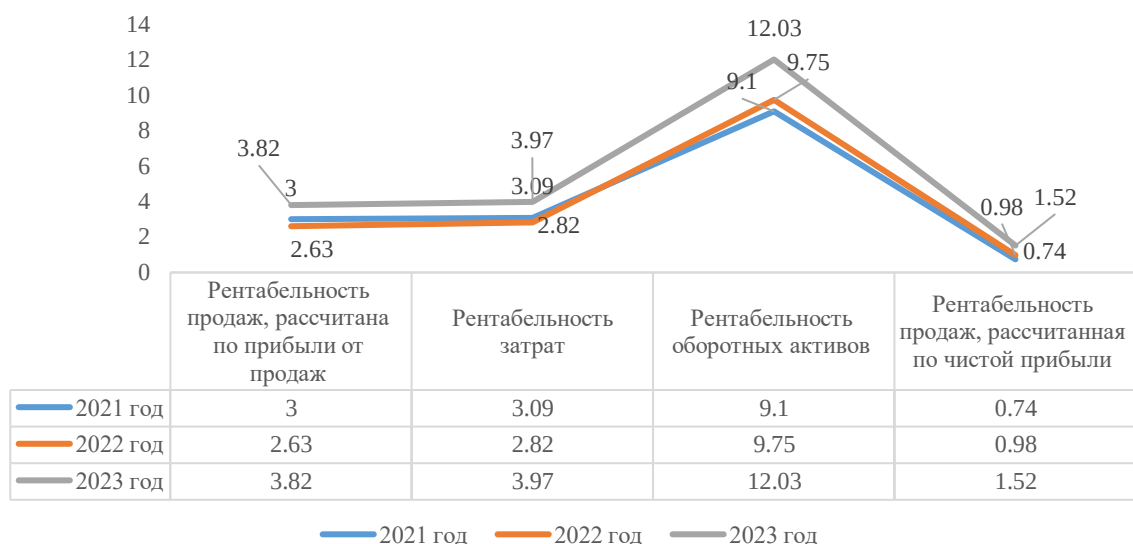


Рисунок 8 – Динамика показателей рентабельности ООО «Нейлос розница» за 2021-2023 гг., (в %)

Рентабельность продаж, рассчитанная по прибыли от основной деятельности (прибыли от продаж), имеет следующую тенденцию: в 2021 году – 3,0%; в 2022 году – 2,63%; в 2023 году – 3,82% (т.е. получено прибыли 3,82 коп. на каждый рубль товарооборота) – показатели очень низкие.

Показатели рентабельности продаж (рассчитанные по чистой прибыли) с учетом прочей деятельности, снизились по отношению к рентабельности от основной деятельности, но динамика положительная: в 2021 году – 0,74%; в 2022 году – 0,98%; в 2023 году – 1,52% (т.е. с каждого рубля товарооборота получено чистой прибыли - 1,52 коп).

Рентабельность активов имеет стабильную динамику к ежегодному увеличению темпов роста: в 2022 году – рост на 0,65 процентных пункта; в 2023 году – рост на 2,28% п. по отношению к прошедшему году.

Рентабельность собственного капитала ежегодно снижается и имеет следующие показатели: в 2021 году – 412,4%; в 2022 году – 101,53%; в 2023 году – 100,77%.

Рентабельность затрат в 2023 году увеличилась по отношению к 2022 году на 1,15% п. и по отношению к 2021 году – на 0,88 %п.

Показатели оборачиваемости оборотных средств (и активов). Чем быстрее оборачиваются оборотные средства, тем выше при прочих равных эффективность работы предприятия, так как все меньше оборотных средств требуется для обеспечения торговли того же объема товаров: показатели оборачиваемости (в оборотах) ежегодно снижаются: в 2021 году -12,34 оборота; в 2022 году – 9,98 оборотов; в 2023 году – 7,89 оборота – негативная тенденция.

Проведем факторный анализ рентабельности продаж, рассчитанный по прибыли от продаж, способом абсолютных разниц за 2023 год.

Рентабельность продаж, рассчитанная по прибыли от продаж, за 2022 год равна 2,63%:

$$R_{\text{пр}} (2022 \text{ год.}) = (1968 \text{ тыс. руб.} / 74819 \text{ тыс. руб.}) \times 100\% = 2,63\%$$

Изменение рентабельности продаж (условной) при изменении товарооборота за 2023 год:

$$R_{\text{пр}} (\text{усл.}) = (1968 \text{ тыс. руб.} / 76692 \text{ тыс. руб.}) \times 100\% = 2,56\%$$

$$\Delta R_{\text{пр}} (\text{за счет роста выручки}) = R_{\text{пр}} (\text{усл.}) - R_{\text{пр}} (2022 \text{ год.})$$

$$\Delta R_{\text{пр}} (\text{за счет роста выручки}) = 2,56 \% - 2,63 \% = - 0,07\%$$

За счет роста товарооборота рентабельность продаж снизилась на 0,07%.

Изменение рентабельности продаж за счет изменения прибыли от продаж:

$$R_{\text{пр}} (2023 \text{ год.}) = (2927 \text{ тыс. руб.} / 76692 \text{ тыс. руб.}) \times 100\% = 3,82\%$$

$$\Delta R_{\text{пр}} (\text{за счет роста прибыли}) = R_{\text{пр}} (2023 \text{ год.}) - R_{\text{пр}} (\text{усл.})$$

$$\Delta R_{\text{пр}} (\text{за счет роста прибыли}) = 3,82 \% - 2,56 \% = + 1,26\%$$

За счет роста прибыли от продаж рентабельность увеличилась на 1,26%п.

Суммарное влияние факторов на рентабельность продаж привело к росту рентабельности на 1,19%.

$$\Delta R_{\text{пр}} = (- 0,07\%) + 1,26\% = +1,19\% \text{ или}$$

$$\Delta R_{\text{пр}} = 3,82\% - 2,63\% = +1,19\% \text{ (см. таблицу 20)}$$

Проведем анализ влияния факторов на рентабельность (прибыльность) затрат за 2023 год в сравнении с 2022 годом в таблице 21.

Таблица 21 – Факторный анализ рентабельности затрат за 2023 год [36, 57]

Показатели рентабельности	Исследуемые факторы				Рентабельность затрат, %	Изменение рентабельности затрат, % (+,-)
	Т-товарооборот	С – себестоимость товаров	ИО – издержки обращения	(С+ИО) общие затраты	$[(\text{Гр } 2 - \text{гр } 3 - \text{гр } 4) / \text{гр } 5] * 100$	
1	2	3	4	5	6	7
Рентабельность продукции (базового года)	База 74819	База 55875	База 16976	База 69851	2,82%	-
Условная рентабельность (Усл.1)	Факт 76692	База 55875	База 16976	База 69851	5,50%	5,50%-2,82 = +2,68%
Условная рентабельность (Усл.2)	Факт 76692	Факт 58033	База 16976	База 69851	2,41%	2,41 – 5,50 = - 3,09%
Условная рентабельность (Усл.3)	Факт 76692	Факт 58033	Факт 15732	База 69851	4,19%	4,19 – 2,41 = +1,78%
Условная рентабельность (Усл.4)	Факт 76692	Факт 58033	Факт 15732	Факт 73765	3,97%	3,97 -4,19 = --0,22%

Примечания: рентабельность затрат и рентабельность реализуемой продукции (или рентабельность реализованных товаров) – синонимы; жирным шрифтом выделен анализируемый фактор

Из данных таблицы 21 следует, что негативное влияние на рентабельность затрат оказало увеличение себестоимости товаров, что снизило рентабельность затрат на 3,09 % п. (процентных пункта) и увеличение общей суммы затрат – привело к снижению рентабельности на 0,22%.

Положительное влияние на рентабельность оказало увеличение товарооборота - обеспечило рост рентабельности на 2,68% (процентных пункта) и снижение издержек обращения – привело к росту рентабельности на 1,78%. Суммарное влияние факторов привело к увеличению рентабельности затрат на 1,15%п. по сравнению с 2022 годом.

$$\Delta R \text{ затрат} = (-3,09) \% + (-0,22) \% + 2,68 \% + 1,78 \% = +1,15\% \text{ или}$$

$$\Delta R \text{ затрат} = 3,97\% - 2,82\% = +1,15\% \text{ (таблица 20).}$$

Проведем анализ влияния оборачиваемости активов на рентабельность активов. С этой целью используем формулу рентабельности активов (ROA), рассчитанную по чистой прибыли (ЧП), (13):

$$ROA = \text{ЧП} / \text{ОА} \quad (13)$$

Числитель и знаменатель формулы (14) разделим на товарооборот и получим формулы (14-16):

$$ROA = (\text{ЧП} / \text{В}) / (\text{ОА} / \text{В}) \quad (14)$$

$$ROA = (\text{ЧП} / \text{В}) \times \text{В} / \text{ОА} \quad (15)$$

$$ROA = R_{\text{пр}} \times K_{\text{ОА}} \quad (16)$$

где В – выручка от реализации товаров (товарооборот), тыс. руб.

ЧП – чистая прибыль;

ОА – оборотные активы предприятия;

$\text{ЧП} / \text{В} = R_{\text{пр}}$ – рентабельность продаж (или рентабельность товарооборота), рассчитанная по чистой прибыли;

$\text{В} / \text{ОА} = K_{\text{ОА}}$ – коэффициент оборачиваемости оборотных активов (активов).

Далее проведем анализ влияния факторов на рентабельность оборотных активов 2023 года в сравнении с 2022 годом методом цепных подстановок в таблице 22.

Таблица 22 – Факторный анализ рентабельности оборотных активов за 2023 год

Показатели рентабельности оборотных активов	Исследуемые факторы		Рентабельность оборотных активов, %	Изменение рентабельности оборотных активов, % (+,-)
	1	2	3	
	Рентабельность продаж $R_{\text{пр}}$	Оборачиваемость оборотных активов $K_{\text{ОА}}$	$(Гр1 \times - гр2)$	
Рентабельность оборотных активов (базового 2022 года)	База 0,977	База 9,9798	9,75%	-
Условная рентабельность (Усл.1)	Факт 1,5243	База 9,9798	15,21%	15,21%- 9,75 = +5,46%
Фактическая рентабельность оборотных активов (2023 года)	Факт 1,5243	Факт 7,8942	12,03%	12,03 – 15,21 = - 3,18%

Примечание: жирным шрифтом выделен анализируемый фактор

Из расчетов таблицы 22 следует, что за счет роста рентабельности продаж рентабельность оборотных активов увеличилась на 5,46 процентных пункта. Но за счет снижения показателя оборачиваемости оборотных активов рентабельность оборотных активов снизилась на 3,18 процентных пункта.

Суммарное влияние факторов привело к росту рентабельности оборотных активов на 2,28 процентных пункта.

$$\Delta \text{ROA} = 5,46\% + (- 3,18\%) = + 2,28\%$$

или

$$\Delta \text{ROA} = 12,03\% - 9,785\% = + 2,28\%$$

Проведенный анализ прибыли и рентабельности показал, что прибыль от продаж имела самое низкое значение в 2022 году, но в 2023 году увеличилась на 38,57% по отношению к 2022 году, и на 35,38% по отношению к 2021 году. Факторный анализ прибыли от продаж (от основной деятельности) показал, что положительное влияние на прибыль оказал ежегодный рост товарооборота, что обеспечило рост прибыли в 2023 году на 49,3 тыс. руб., снижение уровня издержек обращения привело к росту прибыли на 1669 тыс. руб.; снижение уровня валового дохода сократило прибыль на 759,2 тыс. руб. В результате прибыль от продаж в 2023 году выросла на 959 тыс. руб. по сравнению с 2022 годом. Прибыль до налогообложения и чистая прибыль ежегодно увеличиваются. Но все виды прибыли имеют низкие значения, что ведет к недостаточному уровню рентабельности и препятствует расширению деятельности предприятия за счет собственных средств.

Сравнительный анализ показателей рентабельности продаж показал, что рентабельность продаж от основной деятельности (рассчитанная по прибыли от продаж) имеет низкие значения: в 2021 году – 3,0%; в 2022 году – 2,63%; в 2023 году – 3,82%. Рентабельность продаж, рассчитанная по чистой прибыли, имеет еще более низкие значения: в 2021 году – 0,74%; в 2022 году – 0,98%; в 2023 году – 1,52%. Это связано с убыточной прочей (внеоперационной) деятельностью и выплатой налогов на прибыль.

В работе также проведен анализ рентабельности издержек обращения, которая имеет также низкие значения. В 2022 году рентабельность затрат составила 2,82 коп. прибыли на рубль затрат и в 2023 году увеличилась до 3,97 коп. прибыли на рубль затрат, т.е. рост на 40,8%, но абсолютный рост прибыльности незначительный - на 1,15 коп. на рубль затрат. Факторный анализ затрат показал, что отрицательное влияние на рентабельность затрат оказало увеличение себестоимости закупаемых товаров.

На рентабельность оборотных активов отрицательное влияние оказало снижение оборачиваемости активов.

2.4 АНАЛИЗ АССОРТИМЕНТА И ОБЪЕМА ПРОДАЖ ОРГАНИЗАЦИИ

Чем выше объем товарооборота, тем больше предприятие получит прибыли. Каждый дополнительный рубль товарооборота приносит предприятию определенную сумму дополнительной прибыли. Показатель товарооборота имеет количественную и качественную характеристики. Количественная характеристика товарооборота – это объем реализации в денежном исчислении, качественная – структура товарооборота. Структура, или ассортиментный состав товарооборота – это доля отдельных товарных групп в общем объеме реализации.

Анализ динамики товарооборота в натуральном выражении представлен в таблице 23. Из нее видно, что продажа Аи-92 ежегодно снижается, за три года снижение в натуральном выражении составило 10,32%; в 2023 г. снизился объем продаж Аи-95 на 5,83% по сравнению с прошлым годом и на 1,69% по сравнению с 2021 годом; объем продаж по дизельному топливу (ДТ) в 2023 г. вырос на 1,82% по сравнению с 2022 г., но снизился на 6,67% по сравнению с 2021 г.; продажа «газ СПБТ» за три года увеличилась на 10,96%.

Таблица 23 – Анализ динамики товарооборота в натуральном выражении

Наименование реализованного топлива	2021 год	2022 год	2023 год	Отклонение (+, -)		Темпы роста, %		
				2022-2021 гг.	2022-2021 гг.	2022/2021 гг.	2022/2021 гг.	2023/2021гг
Автобензин Аи - 92, тыс. литров	1405	1293	1260	-112	-33	92,03	97,45	89,68
Автобензин Аи-95, тыс. литров	296	309	291	13	-18	104,39	94,17	98,31
Дизельное топливо, ДТ, тыс. литров,	60	55	56	-5	1	91,67	101,82	93,33
Газ СПБТ (смесь пропан-бутановая техническая), тыс. литров	219	208	243	-11	35	94,98	116,83	110,96

В таблице 24 проведен анализ товарооборота в денежном выражении.

Таблица 24 – Анализ товарооборота в денежном выражении

Наименование реализованного топлива	2021 год	2022 год	2023 год	Отклонение (+, -)		Темпы роста, %		
				2022-2021 гг.	2022-2021 гг.	2022/2021 гг.	2022/2021 гг.	2023/2021гг
Автобензин Аи - 92, тыс. руб.	50945	52548	53689	1603	1141	103,15	102,17	105,39
Автобензин Аи-95, тыс. руб.	13258	14384	13785	1126	-599	108,49	95,84	103,97
Дизельное топливо, ДТ, тыс. руб.	2733	2825	3005	92	180	103,37	106,37	109,95
Газ СПБТ, тыс. руб.	5206	5063	6214	-143	1151	97,25	122,73	119,36
Итого	72142	74814	76692	2672	1878	103,70	102,51	106,31

Из расчетов таблицы 24 видно, что в 2022 году снижение товарооборота в денежном выражении произошло только по группе топлива - «газ» на 2,75% по сравнению с 2021 годом, в 2023 году – снижение выручки по Аи-95 – на 4,16% по сравнению с 2022 годом.

За три года по всем видам реализованного топлива имеется рост: наибольший рост по газу – на 19,36% и наименьший – по Аи-95 – на 3,97%.

Анализ динамики товарооборота в действующих и сопоставимых ценах показан в таблице 25.

Таблица 25 – Анализ динамики товарооборота в действующих и сопоставимых ценах, тыс. руб.

Год	Товарооборот, тыс. руб.		Цепные темпы роста, %		Базисные темпы роста, %	
	в действующих ценах	в сопоставимых ценах (2021 года)	в действующих ценах	в сопоставимых ценах	в действующих ценах	в сопоставимых ценах
2021	72142	72142	100	100	100	100
2022	74819	68897	103,71	95,50	103,71	95,50
2023	76692	67754	102,50	98,34	106,30	93,92

Из таблицы 25 следует, что товарооборот в действующих ценах ежегодно увеличивается за счет роста розничных цен, а в сопоставимых ценах 2021 года, ежегодно снижается, за счет снижения физического объема продаж. В 2022 году в сопоставимых ценах (2021 года) товарооборот снизился на 4,5% по отношению к 2021 году, и в 2023 году – снижение на 1,66% по отношению к 2022 году и на 6,08 % по отношению к 2021 году.

В таблице 26 проведен анализ структуры товарооборота за 2021-2023 гг. и распределения товаров (продукции) по сумме дохода от продажи топлива по группам А, В, С. В группу А включаем виды топлива, которые приносят нарастающим итогом 70% и более дохода (самая ценная группа); в группу В включаем товары со средними результатами, которые обеспечивают 20% дохода нарастающим итогом; в группу С включаем товары с самыми низкими показателями, продажи которых составляют примерно 10% дохода.

В таблице 27 проведено распределение товаров аналогичным образом по сумме полученной прибыли, определение доли прибыли в общей сумме прибыли и расчет доли по прибыли нарастающим итогом, с последующим распределением товаров по группам А, В, С.

Таблица 26 – Анализ структуры товарооборота за 2021-2023 гг.

Наименование реализованного топлива	Товарооборот, тыс. руб.			Структура товарооборота (доля в общей сумме товарооборота), %			Доля товарооборота нарастающим итогом, %			Изменение структуры, % (+, -)		Распределение по группам ассортимента (А, В, С)		
	2021 год	2022 год	2023 год											
				2021 год	2022 год	2023 год	2021 год	2022 год	2023 год	2022-2021гг.	2023-2022гг.	2021 год	2022 год	2023 год
Автобензин Аи - 92, тыс. руб.	50945	52548	53689	70,62	70,24	70,00	70,62	70,24	70,00	-0,38	-0,24	А	А	А
Автобензин Аи-95, тыс. руб.	13258	14384	13785	18,37	19,23	17,98	88,99	89,47	87,98	0,86	-1,25	В	В	В
Газ СПБТ, тыс. руб.	5206	5063	6214	7,22	6,76	8,10	96,21	96,23	96,08	-0,46	1,34	С	С	С
Дизельное топливо, (ДТ), тыс. руб.	2733	2825	3005	3,79	3,77	3,92	100	100	100	-0,02	0,15	С	С	С
Итого	72142	74814	76692	100	100	100	-	-	-	0	0	-	-	-

Таблица 27 – АВС-анализ прибыли по видам топлива за 2021-2023 гг.

Наименование реализованного топлива	Прибыль, тыс. руб.			Структура прибыли (доля прибыли в общей сумме), тыс. руб.			Доля прибыли нарастающим итогом, %			Распределение прибыли по группам ассортимента (А, В, С)		
	2021 год	2022 год	2023 год									
				2021 год	2022 год	2023 год	2021 год	2022 год	2023 год	2021 год	2022 год	2023 год
Автобензин Аи-92, тыс. руб	1528	1414	2094	70,67	71,85	71,54	70,67	71,85	71,54	А	А	А
Автобензин Аи-95, тыс. руб	451	393	620	20,86	19,97	21,18	91,53	91,82	92,72	В	В	В
Газ СПБТ, тыс. руб	109	91	137	5,05	4,62	4,68	96,15	96,44	97,40	С	С	С-
Дизельное топливо, (ДТ), тыс. руб,	74	70	76	3,42	3,56	2,60	100	100	100	С	С	С
Итого	2162	1968	2927	100	100	100	-	-	-	-	-	-

Из данных таблицы 26 следует, что наибольшая выручка – более 70% приходится на Автобензин Аи-92, этот вид топлива относится к группе А. К группе В относится Автобензин Аи-95, который занимает 18-19% выручки и к группе С относятся дизельное топливо и газ.

Из расчетов таблицы 27 видно, что более 70% прибыли приносит Автобензин Аи -92, который относим в группу «А»; 20% прибыли приносит Автобензин Аи -95 и самые низкие показатели по прибыли имеют дизельное топливо и газ.

Разместим все виды реализованной продукции за 2023 году в матрицу ABC (рисунок 9).

Прибыль

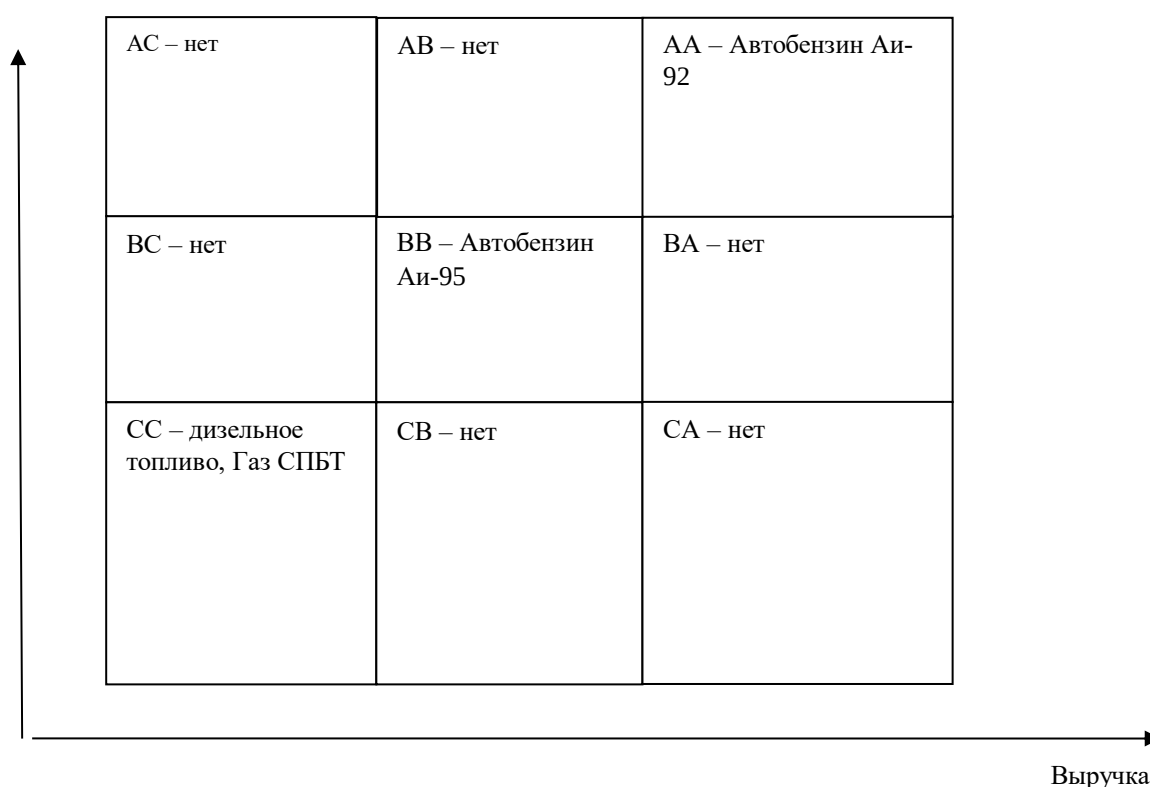


Рисунок 9 – Матрица ABC-анализа по реализованной продукции

Самая важная группа продукции размещена в матрице «АА», к которой относится 1 наименование топлива, имеющие высокую долю в выручке и в общей сумме прибыли. Данная группа продукции требует 100% контроль за

наличием запасов; строгий контроль за качеством поступающего топлива; за работой персонала с покупателями. В группу ВВ входит Автобензин Аи-95, имеющий среднюю долю в товарообороте и в прибыли.

Группа продукции «СС» включает 2 наименования, продукция этой группы имеет небольшую выручку и прибыль, но исключать их из ассортимента нельзя, так как они остаются прибыльными и покрывают часть издержек обращения, которые в основном являются условно – постоянными и не зависят от изменения товарооборота.

Распределение видов топлива в матрице А, В, С за последние три года не изменилось. По группе товаров «АА» необходимо строго контролировать качество поступающего топлива, следить за наличием запасов

В таблице 28 проведен анализ товарооборота по рентабельности видов топлива за 2021-2023 гг.

Таблица 28 – Анализ товарооборота по рентабельности видов топлива за 2021-2023 гг.

Наименование реализованного топлива	Прибыль от продаж, тыс. руб.			Товарооборот, тыс. руб.			Рентабельность, %		
	2021 год	2022 год	2023 год	2021 год	2022 год	2023 год	2021 год	2022 год	2023 год
Автобензин Аи -92, тыс. руб.	1528	1414	2094	50945	52548	53689	3,00	2,69	3,90
Автобензин Аи-95, тыс. руб.	451	393	620	13258	14384	13785	3,40	2,73	4,50
Дизельное топливо, (ДТ), тыс. руб.	74	71	76	2733	2825	3005	2,71	2,51	2,53
Газ СПБТ, тыс. руб.	109	91	137	5206	5063	6214	2,09	1,80	2,20
Итого	2162	1968	2927	72142	74814	76692	3,00	2,63	3,82

Из данных таблицы 28 видно, что по всем видам реализуемого топлива рентабельность невысокая: самая высокая рентабельность по «Автобензину Аи-95» за 2023 год -4,5% (входит в группу ВВ); затем, на втором месте по рентабельности «Автобензин Аи-92» - 3,9%, но все товары прибыльные. Но ассортимент топлива узкий, рекомендуется изучить спрос на другие марки топлива: возможно расширить за счет марок: Премиум 92, Премиум 95, Премиум ДТ; Бензин Аи-80, Бензин Аи-98; Бензин Аи-100.

Проведенный анализ товарооборота ООО «Нейлос розница» показал, что товарооборот компании ежегодно увеличивается, но его рост идет только за счет роста цен; ассортимент товаров узкий (реализуется 4 вида топлива). Анализ ABC показал, что наибольшую долю в выручке и в прибыли дает Автобензин Аи-92, более 70%; 20% выручки и прибыли компания получает за счет Автобензин Аи -95 и 10% за счет дизельного топлива и газа.

Итак, во второй главе была представлена характеристика деятельности торгового предприятия ООО «Нейлос розница», проведен анализ основных экономических показателей за 2021-2023 гг. Проведенный анализ показал, что товарооборот предприятия ежегодно увеличивается, в 2023 году рост товарооборота составил 2,5%. Валовой доход (валовая прибыль) представляет собой реализованную торговую наценку ежегодно снижается за счет того, что стоимость товарооборота в закупочных ценах опережает темпы роста товарооборота в действующих розничных ценах. Уровень валового дохода также имеет стабильную тенденцию к снижению: в 2021 году – 27,02%; в 2022 году – 25,32%; в 2023 году – 24,33%. Положительно, что издержки обращения ежегодно снижаются, что обеспечило работу предприятия с прибылью: в 2022 году – прибыль от продаж снизилась на 9%; но в 2023 году – выросла на 48,7%.

Прочая деятельность предприятия – на протяжении трех лет остается убыточной, что привело к снижению суммы чистой прибыли по отношению к прибыли от продаж и прибыли до налогообложения. Но темпы роста чистой прибыли ежегодно увеличивается: в 2022 году – на 37,4%; в 2023 году – на 59,9%. Показатели рентабельности продаж, рассчитанные по чистой прибыли, также ежегодно увеличиваются, но остаются очень низкими: в 2021 году – 0,74%; в 2022 году – 0,98%; в 2023 году – 1,52%.

Проведенный факторный анализ прибыли от продаж показал, что положительное влияние на прибыль предприятия оказали два фактора: рост товарооборота увеличил прибыль на 49,3 тыс. руб., в том числе только за счет роста розничных цен; снижение суммы издержек обращения привело к росту прибыли на 1669 тыс. руб. Отрицательное влияние на прибыль от продаж

оказало снижение торговой наценки (суммы и уровня валового дохода), что снизило прибыль на 759 тыс. руб. Суммарно в 2023 году прибыль от продаж выросла на 959 тыс. руб. Показатели рентабельности прибыли от продаж, рассчитанные по прибыли от продаж, чистой прибыли имеют низкие значения, недостаточные для расширенной деятельности. Рентабельность продаж, рассчитанная по чистой прибыли, имеет следующую тенденцию: в 2021 году – 0,74%; в 2022 году – 0,98%; в 2023 году – 1,52%. В работе проведен факторный анализ рентабельности продаж, рентабельности затрат и рентабельности активов.

Анализ товарооборота показал, что объем товарооборота за 2021 - 2023гг. в сопоставимых ценах (2021 года) имеет тенденцию к снижению, т.е. ежегодный рост товарооборота осуществляется только за счет роста розничных цен; ассортимент топлива, реализуемого с АЗС, узкий, включает 4 вида топлива. Проведенный АВС-анализ показал, что наиболее высокая выручка и прибыль, примерно 70% от всей выручки и 70% от всей прибыли, получены от реализации «автобензина Аи-92» (входит в группу товаров «АА» - наиболее ценный вид товара); около 20% товарооборота и 20 % прибыли получены от продажи «автобензина Аи-95» (в матрице АВС – анализа занимает позицию «ВВ»), но уровень рентабельности этой продукции – самый высокий; самые низкие показатели по выручке и прибыли получены по «дизельному топливу» и «газу СПБТ» (в матрице АВС анализа – это группа «СС»).

3 РАЗРАБОТКА МЕРОПРИЯТИЙ ПО УВЕЛИЧЕНИЮ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ

3.1 ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ УВЕЛИЧЕНИЯ ПРИБЫЛИ И ОБЪЕМА ПРОДАЖ

ООО «Нейлос розница» занимается только реализацией автомобильного топлива на четырех АЗС. Из результатов проведенного анализа прибыли, рентабельности и финансовых результатов выявлено, что предприятие работает с прибылью и чистая прибыль ежегодно увеличивается, но существенно только за счет одного фактора – за счет снижения издержек обращения, резервы которого не бесконечны; рост товарооборота за счет низкого уровня рентабельности продаж – дает небольшой прирост прибыли. Уровень рентабельности продаж с начала организации предприятия остается очень низким, что ведет к ухудшению финансового состояния и дефициту финансовых средств на экономическое развитие предприятия и улучшение материального стимулирования собственника и работников.

Собственный капитал формируется низкими темпами, что создает проблемы по расширению бизнеса, по приобретению и обновлению основных средств. Выжить предприятию, закупающему топливо у крупных компаний («давальцев»), создавших полный производственный цикл от скважины до производства нефтепереработки, в условиях высокой конкуренции, роста цен на закупаемые ГСМ сложно. На данный момент позиция «давальцев» остается очень жесткой: оптовая цена лишь немного ниже их собственной розничной. «Перебить» ее мелким АЗС невозможно – перестанут заправляться, а полученная маржа с трудом покрывает совокупные затраты.

Низкая доходность большинства топливных торговых предприятий характерна не только для ООО «Нейлос розница», но и для большинства АЗС.

Выход из создавшегося положения и получение дополнительного дохода предприниматели находят в организации на территории АЗС нетопливного бизнеса: организация кафе, кафетерия, магазина по продаже автозапчастей и прочих сопутствующих товаров, мойки, автосервиса, шиномонтажной мастерской и т.д. Потребности людей в дороге мало зависят от региона, традиций. Люди хотят быстро, безопасно и качественно заправить автомобиль и подкрепить силы водителя и пассажиров. На АЗС будут покупать то, что одинаково востребовано во всем цивилизованном мире.

Для потребителя это удобно: зайти и перекусить на АЗС, чем специально заезжать в другое место и терять время. Для бизнеса – это инструмент увеличения среднего чека и генерации клиентского трафика. Мировой опыт уже не позволяет представить бизнес АЗС без сильной нетопливной составляющей. Согласно данным социологического исследования, проведенного компанией «NEXTER Group», 47% посетителей отдали предпочтение автозаправке с кафе. А среди автовладельцев, доход которых превышает средний уровень, на качество инфраструктуры АЗС обращают внимание 62% респондентов. Такими цифрами пренебрегать не может ни одна клиентоориентированная компания. Деятельность АЗС в современной трактовке уже давно перешагнуло за пределы только топливной инфраструктуры, а «сопутствующие» бизнесы – главный драйвер развития бизнеса.

Кроме того, автозаправка должна быть привлекательна в любое время суток, чтобы количество остановок на ней и приток клиентов постоянно увеличивался. При этом для внешнего вида АЗС важны любые детали:

- специально оборудованные зоны с кофейными аппаратами;
- колонки и музыка, которая играет в зале;
- наличие рекламы на стенах здания;
- чистота пистолетов;
- наличие и чистота санузлов;

- установка указателей на шоссе за 1000, 500 и 100 метров, которые подскажут водителю и его пассажирам, где нужно свернуть; подъезд должен быть удобным и хорошо освещенным, а стойка с ценами на услуги и сопутствующие товары и наружная реклама хорошо видны с дороги, чтобы водитель не проскочил мимо АЗС.

Чтобы привлечь как можно больше покупателей на АЗС, предлагается некоторые дополнительные услуги предоставлять бесплатно или за небольшую плату. К таким услугам следует отнести следующие:

- подкачка шин: для этого компании необходимо приобрести компрессор с манометром и универсальным ниппелем, данная услуга привлекает покупателей и не требует времени персонала (стоимость масляного компрессора с прямым приводом, максимальным рабочим давлением 8 бар и частотой вращения двигателя 2850 об/мин – 15 тыс. руб.);
- пылесос для уборки салона автомобиля, работающий в режиме самообслуживания: с этой целью компании необходимо приобрести пылесосную станцию с купюроприемником. Она самоокупается – прибыли от них почти нет, но и расходов тоже. Если клиент затеял экспресс-уборку в своем салоне, это почти гарантирует продажи средств очистки, фибровых тряпок, полироля для пластика. И, разумеется, большой порции кофе как награды за труды (стоимость двойного пылесоса самообслуживания ПСА-2018 – 75 тыс. руб.). Стоимость услуги символическая: от 20 руб. до 80 руб.;
- Wi-Fi входит в бесплатные услуги;
- по желанию водителей услуги заправщиков на АЗС предоставляются бесплатно (так как не каждый водитель может сразу разобраться, где и какую кнопку нажимать, чтобы топливо пошло в бак; 80% женщин-водителей поставили эту услугу в разряд главных);

Руководителю АЗС необходимо иметь ввиду, что какой бы не была реклама на АЗС, какие бы низкие цены на бензин не устанавливались, все усилия по развитию бизнеса будут разбиты при некачественном обслуживании и непрофессиональном, плохо подобранном и немотивированном персонале. Если клиент столкнется однажды с плохим обслуживанием на заправке, он вряд ли вернется сюда вновь, да и окружающим начнет рассказывать о недобросовестном отношении к клиентам. Но если предприятие будет клиентоориентированным и персонал будет стараться обслужить клиента по максимуму, получится добиться лояльности целевой аудитории и положительного имиджа, влияющего на развитие станции.

Рекомендуется постоянно работать над программой улучшения обслуживания клиентов [25]:

- регулярное проведение тренингов и изучение стандартов компании с персоналом;
- постоянно контролировать выполнение стандартов на предприятии, разработать систему премирования и депремирования персонала;
- собирать и анализировать оценки и отзывы клиентов и «тайных покупателей» автозаправки;
- разрабатывать системы лояльности, бонусные схемы, программы скидок и т. д.

Основа любого проекта по увеличению прибыли – увеличить клиентский трафик, для этого необходимо постоянно изучать потребности водителей и пассажиров в дороге. На АЗС будут покупать то, что одинаково востребовано во всем цивилизованном мире. В связи с этим рекомендуется:

- открыть кафетерий, чтобы люди могли позавтракать (или пообедать) на месте или взять еду с собой в дорогу. Наиболее прибыльными становятся продукты импульсного спроса – кофе и еда быстрого приготовления, выпечка. Кофе – самый продаваемый в мире продукт после топлива [41, 42];

- организовать и поддерживать продажу фасованных нефтепродуктов, автомобильных принадлежностей и запасных частей, не относимых к опасным объектам в магазине при АЗС (например, масла, фильтры, незамерзайки, предохранители, ароматизаторы, автохимия, домкраты, буксировочные тросы, ключи, мультитулы, аптечки, дворники, лампочки для фар и даже ремни ГРМ - все это может разместиться на небольшой полке размером 1,5×2 метра. Ещё меньше места в магазине займут удобства, которыми пользуются в салоне: наушники, кабели зарядных устройств, держатели смартфона, наклейки);
- повышать качества обслуживания на автозаправке (повышение квалификации персонала, проведение тренингов, передача передового опыта работы квалифицированными работниками; оценка работы персонала с использованием КРІ – коэффициента эффективности);
- проведение периодически продуманной рекламной кампании.

3.2 ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ МЕРОПРИЯТИЙ

На рисунке 10 определены основные мероприятия, направленные на повышение финансовых результатов и увеличение прибыли.

Первоначально рассмотрим собственные средства, которые могут быть направлены на инвестиции. Дебиторская задолженность (9801 тыс. руб.), которая направляется на погашение кредиторской задолженности (2021 тыс. руб.), превышает в 4,8 раза.

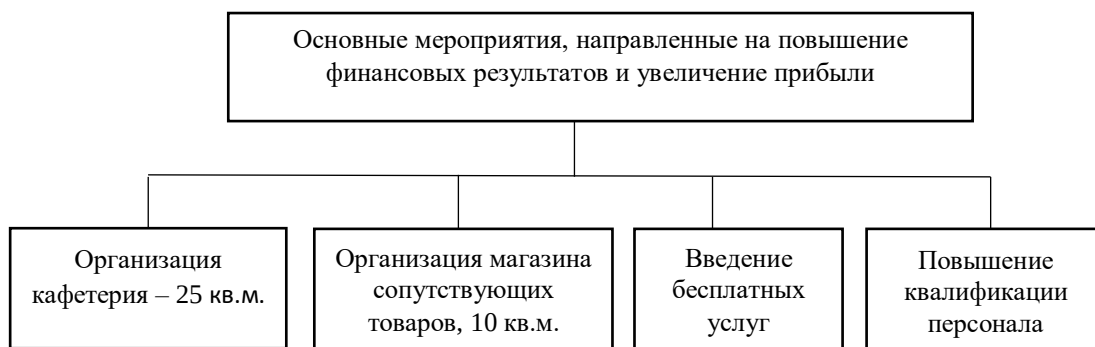


Рисунок 10 – Основные мероприятия, направленные на увеличение прибыли и повышение финансовых результатов ООО «Нейлос розница»

Но у предприятия имеется не закрытый краткосрочный кредит на 31.12.2023 года на сумму 9596 тыс. руб. Сумма денежных средств на расчетном счете на 31.12.2023 года равна – 2587 тыс. руб. На 01.01.2024 года сумма финансовых средств, которую предприятие сможет направить на погашение срочных обязательств составит 12388 тыс. руб. (2587+9801). Сумма срочных краткосрочных обязательств равна 11617 тыс. руб. (9596 + 2021), максимально возможно направить на развитие предприятия сумма инвестиций, равную 771 тыс. руб., при условии, что дебиторская задолженность будет вовремя погашаться.

Приведем расчет экономической эффективности по открытию кафетерия при одной АЗС ООО «Нейлос розница» по адресу: Самарская обл., Клявлинский район, автодорога Похвистнево-Клявлино, 75-100 км. Фотография АЗС отражена в Приложении Г.

Характеристика помещения, размещенного на АЗС ООО «Нейлос розница»:

- площадь: кухня 10 м², зал для посетителей 15 м²;
- наличие водо- и электроснабжения кухни;
- вентиляция, кондиционирование, канализация;

Организационная структура кафетерия:

2 повара-кулинара; 2 продавца, уборщица – 1 чел.

Штатное расписание представлено в таблице 29.

Таблица 29 – Штатное расписание кафетерия

Профессии	Численность, чел.	Оклад в месяц, тыс. руб.	График работы	Фонд заработной платы за год, тыс. руб.
Повар-кулинар (кондитер)	2	35,0	2 дня рабочих, 2 выходных по 12 часов (в день)	840,0
Продавец	2	30,0	2 дня рабочих, 2 выходных по 12 часов (в ночное время)	720,0
Уборщица	1	16,0	5 дней – рабочие/ 2 дня выходные	192
Итого	5	-	-	1752,0

Инвестиционные затраты на открытие кафетерия рассчитаны в таблице 30.

Таблица 30 – Инвестиционные затраты на открытие кафетерия

Инвестиции	Инвестиции, тыс. руб.	Структура затрат, %
Регистрация, включая все разрешения на ведение бизнеса (кафетерия)	50,0	10,9
Затраты на ремонт помещения (стройматериалы, оплата труда и т.д.), 25 кв.м.	70,0	15,2
Закупка технологического оборудования (2 кофемашины от поставщика зерен кофе бесплатно), микроволновка для разогрева выпечки, вторых блюд (10 тыс. руб.), холодильник (70 тыс. руб.) Пароконвектомат – многофункциональный аппарат для приготовления разнообразных блюд (выпечки, вторых и первых блюд) – 70 тыс. руб.	200,0	43,5
Закупка мебели в зале (столы – 3 шт. + стулья – 9 шт.)	70,00	15,2
Прочие затраты, 20%	70,0	15,2
Итого	460,0	100,00

Наибольшая доля инвестиционных затрат приходится на приобретение оборудования – 43,5%.

Средний чек на одного посетителя кофейни планируется в размере 250-300 руб. Ежедневное количество посетителей порядка 100-120 человек. В выходные и праздничные дни поток посетителей увеличивается – на 15%. Примерное меню и цены кафетерия ООО «Нейлос розница» представлены в таблице 31.

Таблица 31 – Меню и цены кафетерия

Ассортимент продукции	Цена
Капучино (0.3/0.5)	200/220
Латте (0.3/0.5)	200/220
Американо (0.2/0.3)	160/180
Эспрессо (0.2/0.4)	170/190
Какао (0.3/0.5)	140/160
Чай в ассортименте (0.3/0.5)	110/130
Сендвич с курицей и сыром	170
Сендвич с ветчиной и сыром	150
Чизкейк (ваниль, шоколад, карамель)	150
Сырники (3шт)	180
Маффины с шоколадом, карамелью	70
Травяные добавки к чаю	Бесплатно
Сироп (карамель, ваниль, шоколад, лесные орехи)	Бесплатно

Расчет выручки и валового дохода кафетерия приведен в таблице 32.

Таблица 32 – Расчет выручки и валового дохода кафетерия

Показатели	Расчет	Сумма, тыс. руб.
Выручка в рабочие дни (365 - 52 суб. – 52 вскр. – 14 празд.) = 247 дней	$247 \text{ дней} \times 110 \text{ чел.} \times 250 \text{ руб.} / 1000 = 6793,0$	6793,0
Выручка в выходные и праздничные дни - 118 дней.	$118 \text{ дней} \times 120 \text{ чел.} \times 300 \text{ руб.} / 1000 = 4248,0$	4248,0
Итого выручка за год	$6793 + 4248 = 11041$	11041
Валовой доход (при уровне торговой наценки 70%)	$(11041 / 170\%) \times 70\% = 4546$	4546

Таким образом, выручка по кафетерию при одной АЗС планируется в объеме 11041 тыс. руб. Валовая прибыль (при торговой наценке 70%) составит 4546 тыс. руб.

В таблице 33 приведены годовые текущие затраты кафетерия (издержки производства и обращения) и прибыли.

Таблица 33 – Расчет издержек производства и обращения и прибыли кафетерия ООО «Нейлос розницы»

Показатели	Расчет показателей, тыс. руб.	Структура затрат, %
1	2	3
Фонд заработной платы	1752,0	66,8
Отчисления на социальное страхование, (30,2%)	529,1	20,2
Амортизация основных средств (при сроке службе оборудования – 10 лет): $200 \text{ тыс. руб.} / 10 \text{ лет} = 20,0$	20,0	0,8

Продолжение таблицы 33

1	2	3
Реклама (2,0% от выручки)	148	5,6
Прочие затраты (10% от ФЗП)	175,2	6,6
Итого издержки производства и обращения,	2624,3	100,00
Валовой доход (таблица 31)	4546	-
Прибыль от продаж: $4546 - 2624,3 = 1921,7$	1921,7	-
Налог на прибыль, 20% ($1921,7 \times 20\%/100\%$)	384,3	-
Чистая прибыль ($1921,7 - 384,3 = 1537,4$)	1537,4	-

Наибольшие затраты в издержках производства и обращения приходятся на оплату труда – 66,8%, включая затраты отчислений на социальное страхование – 87,0%. Прибыль от продаж продукции кафетерия – 1921,7 тыс. руб. Рентабельность продаж – 17,41% ($1921,7/11041 \times 100\%$), достаточно высокий показатель рентабельности (для сравнения рентабельность продаж при реализации топлива за 2023 год – 3,82%). Рентабельность продаж кафетерия, рассчитанная по чистой прибыли, – равна 13,92% ($1537,4/11041 \times 100\%$), рентабельность продаж АЗС, рассчитанная по чистой прибыли за 2023 год – 1,52%.

Ниже приведем расчеты показателей при открытии минимаркета при АЗС. Доля товарооборота минимаркета составляет не менее 20% от оборота топливом на автозаправочной станции (экспертная оценка деятельности минимаркетов при АЗС по торговле автотоварами, промышленными и продуктовыми товарами импульсного спроса: автотовары – аксессуары, химия, предметы ухода за машиной, смазка и т.п.; батарейки; сигареты; кофе, молоко, хлеб и т.д. – торговая наценка выше, чем в супермаркетах и гипермаркетах и составляет – 50-60%).

Выручка от реализации топлива на анализируемой АЗС (Самарская обл., Клявлинский район, автодорога Похвистнево-Клявлино, 75-100 км) составляет 28,5% от общего товарооборота компании – это 21857 тыс. руб. ($76692 \text{ тыс. руб.} \times 28,5\%/100\%$)

Ассортимент товаров небольшой, примерно 800 позиций. Продажа алкоголя на АЗС запрещена с 2011 года.

Основные технико-экономические показатели деятельности минимаркета при АЗС ООО «Нейлос розница» представлены в таблице 34.

Таблица 34 – Основные технико-экономические показатели деятельности минимаркета при АЗС ООО «Нейлос розница»

Показатели	Расчет показателей работы минимаркета	2023 год продажа топлива	Показатели минимаркета
1	2	3	4
Выручка от реализации товаров и услуг в действующих ценах, тыс. руб.	$21857 \times 0,2$ где 0,2 – коэффициент, учитывающий рост продаж минимаркета	76692	4371
Валовая прибыль (валовой доход -ВД), тыс. руб.	$4371 / 1,6 \times 0,6$ где 0,6 – торговая наценка в минимаркете	18659	1639
Себестоимость продаж (себестоимость товаров по закупочным ценам) - С, тыс. руб. Выручка – Валовой доход (ВД)	$C = 4371 - 1639 = 2732$	58033	2732
Уровень валовой прибыли (валового дохода) в выручке, %	$(1639 / 4371) \times 100\% = 37,50$	24,33	37,50
Издержки обращения (ИО), тыс. руб.: з/плата продавцов (с учетом отчислений на соц. стах.) – 2 чел.: $\text{ФЗП} = 30 \text{ тыс. руб.} \times 12 \text{ мес.} \times 2 \text{ чел.} \times 1,302 = 562 \text{ тыс. руб.}$ 1,302 – коэффициент, учитывающий отчисления на соцстрах. Прочие расходы (Зпр)– 30% от ФЗП: $\text{Зпр} = 562 \times 30\% / 100\% = 169 \text{ тыс. руб.}$ Итого ИО = 562+169 = 731 тыс. руб.	$562 + 169 = 731$	15732	731
Прибыль от продаж (П), тыс. руб. $P = \text{ВД} - \text{ИО}$	$1639 - 731 = 908$	2927	908
Рентабельность продаж по прибыли от продаж, %	$(908 / 4371) \times 100\% = 20,77\%$	3,82	20,77
Чистая прибыль (ЧП), тыс. руб.	$908 - 908 \times 0,2 = + 726$ где 0,2 – налоговая ставка на прибыль	1169	726
Рентабельность продаж, рассчитанная по чистой прибыли, %	$(726 / 4371) \times 100\% = 16,61\%$	1,52	16,61

Качественные показатели работы минимаркета – достаточно высокие: уровень рентабельности продаж равен – 20,77% (данный показатель по ООО «Нейлос розница» 3,82%), рентабельность продаж, рассчитанная по чистой прибыли соответственно составила 16,61% по минимаркету и 1,52% по топливной компании.

В таблице 35 приведен расчет инвестиций на открытие минимаркета и предоставление бесплатных услуг на АЗС.

Таблица 35 – Инвестиционные затраты на открытие минимаркета и предоставление бесплатных услуг

Инвестиции	Инвестиции, тыс. руб.	Структура затрат, %
Регистрация, включая все разрешения на ведение бизнеса (минимаркета)	50,0	7,1
Закупка кассового блока (50 тыс. руб.), холодильник (70 тыс. руб.), стеллажи – 5 штук (90 тыс. руб.)	210,0	29,6
Товарный запас, при оборачиваемости товаров – 7 дней: $15338 / 365 \text{ дней} \times 7 \text{ дней} = 294$	294	41,5
Прочие затраты, 10%	65	9,2
Итого инвестиционные затраты на открытие минимаркета	619	87,3
Инвестиционные затраты на предоставление бесплатных услуг (стоимость двойного пылесоса самообслуживания ПСА -2018 – 75 тыс. руб. и масляного компрессора – 15 тыс. руб.)	90,0	12,7
Итого	709,0	100,00

Общая сумма инвестиционных затрат на открытие кафетерия, минимаркета и предоставление платных и бесплатных услуг – 1169 тыс. руб. (460+619 +90,0).

В таблице 36 произведен расчет основных экономических показателей ООО «Нейлос розница» после проведения мероприятий – открытия кафетерия и минимаркета при одной АЗС.

Таблица 36 – Основные технико-экономические показатели деятельности ООО «Нейлос розница» при внедрении мероприятий по открытию кафетерия и минимаркета

Показатели	2023 год	Показатели работы кафетерия	Показатели работы минимаркета	Сопутствующий рост продаж топлива за счет открытия кафетерия и минимаркета (3%)	Итого по ООО «Нейлос розница» проследования мероприятий	Абсол. отклонение, (+, -)	Темпы роста, %
1	2	3	4	5	6=гр. (2+3+4+5)	7 = гр. 6- гр.2	8 = (гр. 6 / гр. 2) × 100
Выручка от продажи товаров, тыс. руб.	76692	11041	4371	656	92760	16068	120,95
Валовая прибыль), тыс. руб.	18659	4546	1639	160	25004	6345	134,01

Продолжение таблицы 36

1	2	3	4	5	6	7	8
Себестоимость продаж, тыс. руб.	58033	6495	2732	496	67756	9723	116,75
Уровень валовой прибыли (валового дохода) в выручке, %	24,33	41,17	37,50	24,33	26,96	2,63	110,81
Издержки обращения (ИО), тыс. руб.	15732	2624	731	-	19087	3359	121,33
Прибыль от продаж (П), тыс. руб.	2927	1922	908	160	5917	2990	202,15
Рентабельность продаж по прибыли от продаж, %	3,82	17,41	20,77	24,33	6,38	2,56	167,01
Чистая прибыль (ЧП), тыс. руб.	1169	1537	726	128	3560	2391	304,53
Рентабельность продаж, рассчитанная по чистой прибыли, %	1,52	13,92	16,61	19,51	3,84	2,32	252,63

Примечание: после внедрения мероприятий по открытию кафетерия и минимаркета на анализируемой АЗС объем выручки по продаже топлива увеличится на 3%, объем продаж топлива за 2023 год на АЗС, где откроется минимаркет равен 21857 тыс. руб.

Из таблицы 36 следует, что за счет открытия при АЗС кафетерия и минимаркета товарооборот увеличится на 20,95%, валовой доход – на 34,01%, прибыль от продаж – в 2 раза и чистая прибыль – в 3 раза.

Соотношение темпов роста основных экономических показателей за счет внедрения мероприятий полностью выполняется в соответствии с формулой (18):

$$T_{чп} > T_{пр} > T_{вд} > T_{в} > T_{ио} \quad (18)$$

где $T_{чп}$ – темпы роста чистой прибыли (304,53%);

$T_{пр}$ – темпы роста прибыли от продаж (202,15%);

$T_{вд}$ – темпы роста валового дохода (1345,01%);

$T_{в}$ – темпы роста выручки от реализации товаров и услуг (120,95%);

$T_{ио}$ – темпы роста издержек обращения (121,33%);

Показатели прибыли увеличиваются в разы за счет низкой базовой прибыли (и чистой прибыли) в 2023 году. Лучшую оценку внедрения мероприятий дают показатели рентабельности. Рентабельность продаж увеличится с 3,82% в 2023 году до 6,38% после внедрения мероприятий. Рентабельность продаж, рассчитанная по чистой прибыли, увеличится соответственно с 1,52% до 3,84%. Несмотря на то, что рентабельность тоже увеличилась в 2,5 раза, уровень рентабельности в 3,84% - не высокий. Это говорит о необходимости дальнейшего внедрения данных мероприятий на других АЗС торговой сети.

Далее рассмотрим экономическую эффективность предложенных мероприятий. Исходные данные для расчета экономической эффективности инвестиций рассмотрены в таблице 37.

Таблица 37 - Исходные данные для расчета показателей экономической эффективности мероприятия

Показатели	Единица измерения	Буквенное обозначение	Числовое значение
Объем реализации в топливной компании до внедрения мероприятий	тыс. руб.	Op1	76692
Объем реализации после внедрения мероприятий	тыс. руб.	Op2	92760
Прирост выручки	тыс. руб.	$\Delta B = OP2 - OP1$	16068
Затраты, связанные с внедрением мероприятий	тыс. руб.	З	1169

Расчет показателей экономической эффективности мероприятий представлен в таблице 38.

Таблица 38 – Расчет экономического эффекта и срока окупаемости

Мероприятие	Затраты, тыс.руб.	Дополнительная выручка, тыс. руб.	Годовой эффект, тыс.руб.	Срок окупаемости мероприятия, год / мес (Ток = $З / \Delta B$,)
1	2	3	$4 = гр3 - гр.2$	5
Открытие кафетерия при одной АЗС	460	11041	10581	$(460/11041) \times 12 \text{ мес} = 0,5 \text{ мес.}$
Открытие минимаркета	619	4371	3752	$(619/4371) \times 12 \text{ мес} = 2 \text{ мес}$
Оказание бесплатных услуг, сопутствующий рост выручки за счет продажи топлива	90	656	566	$90/656 \times 12 \text{ мес} = 1,6 \text{ мес.}$
Итого	1169	16068	14899	$1169/16068 \times 12 \text{ мес} = 0,9 \text{ мес}$

Из таблицы 38 следует, что срок окупаемости инвестиций на открытие кафетерия за счет увеличения выручки составит 0,5 месяца, на открытие минимаркета – 2 месяца, окупаемость инвестиций в 90 тыс. руб. на предоставление бесплатных услуг и обеспечат сопутствующий рост выручки от продажи топлива на 656 тыс. руб., что составит срок окупаемости затрат – 1,6 месяца.

Рентабельность инвестиций рассчитываем в таблице 39.

Таблица 39 – Расчет рентабельность инвестиций

Мероприятие	Затраты, тыс. руб.	Дополнительная чистая прибыль, тыс. руб.	Рентабельность затрат, %
1	2	3	4 = гр3/ гр.2)*100%
Открытие кафетерия при одной АЗС	460	1537	334,1
Открытие минимаркета	619	726	117,28
Оказание бесплатных услуг, сопутствующий рост выручки за счет продажи топлива	90	128	142,22
Итого	1169	2391	204,5

Рентабельность затрат по всем мероприятиям составила 204,5%. Если бы предприятие положило инвестиции (1169 тыс. руб.) в банк под депозит (при ставке Сбербанка 15%) предприятие получило прибыль в сумме 175,4 тыс. руб. ($1169 \times 15\% / 100\%$), от внедрения мероприятий получило дополнительно чистой прибыли на сумму 2391 тыс. руб. Это значительно больше, чем проценты в банке.

Итак, в третьей главе выявлены проблемы низкой эффективности реализации топлива АЗС, характерные для большинства российских предприятий, работающих в этой области. С целью повышения эффективности работы предприятия и увеличения финансовых результатов предложено совмещать топливный бизнес с нетопливным: открыть кафетерий и минимаркет на территории одной из АЗС, площадь помещений АЗС позволяет это сделать без дополнительного строительства.

В третьей главе рассчитаны финансовые результаты торговой сети после внедрения данных мероприятий: выручка, себестоимость, все видов прибыли и рентабельности. За счет открытия кафетерия и минимаркета на территории

одной из АЗС, входящих в торговую сеть ООО «Нейлос розница», товарооборот увеличится на 20,95%, валовой доход – на 34,01%, прибыль от продаж в 2 раза и чистая прибыль в 3 раза. Рентабельность вложенных инвестиций составила 204,5%; дополнительная прибыль, полученная от внедрения мероприятий (2391 тыс. руб.), значительно больше средств, если положить деньги на депозит в банк под самый высокий процент (15%) – 175 тыс. руб.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В условиях рыночной экономики деятельность любого предприятия строится на принципах самофинансирования и самоокупаемости. Главным источником финансовых средств для экономического роста является нераспределенная прибыль предприятия, один из основных показателей системы финансовых результатов.

В первой главе данной работы даны авторские определения таких понятий, как: «финансовые результаты», «прибыль» и «рентабельность», определены сущность и значение этих показателей в работе предприятия; исследованы факторы, влияющие на изменение финансовых результатов: выручки от реализации товаров (работ и услуг), прибыли и рентабельности, представлены алгоритмы проведения факторного анализа этих показателей.

Во второй главе представлена характеристика деятельности анализируемого торгового предприятия Топливной компании ООО «Нейлос розница», включающей четыре АЗС; проведен анализ основных экономических показателей за 2021-2023гг. Проведенный анализ показал, что товарооборот предприятия ежегодно увеличивается, в 2023 году рост товарооборота составил 2,5%. Отрицательно, что валовой доход (валовая прибыль) ежегодно снижается как по сумме, так и по уровню в товарообороте, вызванное опережением закупочных цен по сравнению с розничными ценами на топливо. Положительно, что издержки обращения ежегодно снижаются, что обеспечило работу предприятия с прибылью: в 2022 году – прибыль от продаж снизилась на 9%; но в 2023 году – выросла на 48,7%.

Прочая деятельность предприятия – на протяжении трех лет остается убыточной, что привело к снижению суммы чистой прибыли по отношению к прибыли от продаж и прибыли до налогообложения. Но темпы роста чистой прибыли ежегодно увеличиваются: в 2022 году – на 37,4%; в 2023 году – на 59,9%. Показатели рентабельности продаж, рассчитанные по чистой прибыли

также ежегодно увеличиваются, но остаются очень низкими: в 2021 году – 0,74%; в 2022 году – 0,98%; в 2023 году – 1,52%.

Проведенный факторный анализ прибыли от продаж показал, что положительное влияние на прибыль предприятия оказали два фактора: рост товарооборота, который незначительно увеличил прибыль от продаж и снижение суммы издержек обращения, что привело к существенному росту прибыли - на сумму 1669 тыс. руб.

Рентабельность продаж, рассчитанная по чистой прибыли, имеет следующую тенденцию: в 2021 году – 0,74%; в 2022 году – 0,98%; в 2023 году – 1,52%. В работе проведен факторный анализ рентабельности продаж, рентабельности затрат и рентабельности активов.

В третьей главе представлены основные направления увеличения прибыли торгового предприятия ООО «Нейлос розница», в основном направленные на увеличение товарооборота, которые позволят снизить уровень издержек обращения в товарообороте, так как основные затраты предприятия относятся к условно – постоянным расходам, которые не изменяются с ростом объема продаж.

В работе предложено развитие нетопливного бизнеса на территории АЗС: открытие кафетерия и минимаркета по мелкорозничной торговле товарами для автомобилей, промышленными товарами и продуктами питания импульсивного спроса (сигареты, шоколад, молоко, кофе, вода, и другие товары), а также предоставление некоторых платных услуг за небольшую цену и бесплатных услуг.

За счет внедрения данных мероприятий товарооборот увеличится на 20,95%, валовой доход – на 34,01%, прибыль от продаж – в 2 раза и чистая прибыль – в 3 раза; рентабельность продаж увеличится с 3,82% до 6,38%. Рентабельность инвестиций составила 204,5 %

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. от 16.12.2019) [Электронный ресурс]. – URL: www.consultant.ru.
2. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 № 117-ФЗ [Электронный ресурс]. – URL: www.consultant.ru.
3. Федеральный закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ (ред. от 26.07.2019) «О бухгалтерском учете» [Электронный ресурс]. – URL: <https://online3.consultant.ru>.
4. Положение по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» ПБУ 4/99. Утв. Приказом Министерства финансов Российской Федерации от 06.07.99 №43н. [Электронный ресурс]. – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_18609/d914c3b6e6aa1058fbfa77f7a66a2f8d92ea09cf (дата обращения: 25.01.2024).
5. Быков, В.А. Анализ финансовой отчетности / В.А. Быков, Р.В. Колесов, И.Н. Якшилов. – Ярославль: ПКФ Союз-пресс, 2021. – 220 с.
6. Бланк, И.А. Финансовый менеджмент / И.А. Бланк. – Киев: Эльга, Ника-Центр, 2020. – 653 с.
7. Бланк, И. А. Управление прибылью / И. А. Бланк. – Киев: Ника-Центр, 2020. – 544 с.
8. Бланк, И.А. Торговый менеджмент / И.А. Бланк. – Киев: Ника-Центр, Эльга, 2020. – 781 с.
9. Брагин, Л.А. Торговое дело: экономика, маркетинг, организация / Л.А. Брагин, Т.П. Данько. – Москва: Инфра-М, 2019. – 490 с.
10. Быков, В.А. Анализ финансовой отчетности / В.А. Быков, Р.В. Колесов, И.Н. Якшилов. – Ярославль: ООО «ПКФ «Союз-пресс», 2021. – 220 с.
11. Батыршина, Н.И. Прибыль предприятия как основной финансовый показатель его деятельности и пути её увеличения / Н.И. Батыршина // Экономика и социум. – 2019. – №1-1. – С. 255-258.

12. Бесхмельницына, С.Н. Понятие, сущность и значение финансовых результатов предприятия / С.Н. Бесхмельницына, Ю.В. Новикова // Социально-экономические аспекты устойчивого развития бизнеса в будущем. – 2018. – С. 23-25.
13. Бабунова, Е.Д. Формирование показателей прибыли и рентабельности как условие создания благоприятных условий для экономического роста и конкуренции / Е.Д. Бабунова, Е.Н. Елисеева // Материалы X Международного научного конгресса, 20-21 мая 2022 года, г. Москва – Москва: Дашков и К°, 2022. – 178 с. [Электронный ресурс]. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=698536> (дата обращения: 10.05.2024).
14. Владимиров, Т.А. Основные проблемы формирования и распределения прибыли предприятия / Т.А. Владимиров, Н.А. Рагозин // Вектор экономики. – 2020. – №5. – С. 33-38.
15. Верех, Е.И. Доходность и рентабельность как целевые показатели оценки эффективности деятельности организации / Е.И. Верех // Материалы международной научно-практической конференции, посвященной 90-летию Смоленского филиала Финансового университета, г. Смоленск, 15-16 ноября 2022 г. – Москва: Дашков и К°, 2022. – 501 с. [Электронный ресурс]. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=698131> (дата обращения: 10.05.2024).
16. Войтов, Ю.В. Экономическая политика государства в условиях санкций и ее влияние на финансовую устойчивость организаций / Ю.В. Войтов // Материалы международной научно-практической конференции, посвященной 90-летию Смоленского филиала Финансового университета – Москва: Дашков и К°, 2022. – 501с. [Электронный ресурс]. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=698131> (дата обращения: 10.05.2024).

17. Гиляровская, Л.Т. Анализ и оценка финансовой устойчивости коммерческого предприятия / Л.Т. Гиляровская, А.В. Ендовицкая. – Санкт-Петербург: Питер, 2020. – 200 с.
18. Гузей, В. А. Основы анализа хозяйственной деятельности организации: учебное пособие / В. А. Гузей. – Ростов-на-Дону: Издательско-полиграфический комплекс Ростовского государственного экономического университета РГЭУ (РИНХ), 2021. – 92 с. [Электронный ресурс]. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=682187> (дата обращения: 10.05.2024).
19. Гридина, И.В. Исследование теоретических основ влияния себестоимости на финансовые результаты в организациях / И.В. Гридина, А.Ю. Селюта // Материалы Международной научно-практической студенческой конференции, 19 декабря 2022 г. – Ростов-на-Дону: Издательско-полиграфический комплекс РГЭУ (РИНХ), 2023. – 607 с. [Электронный ресурс]. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=704760> (дата обращения: 10.05.2024).
20. Донцова, Л.В. Анализ финансовой отчетности / Л.В. Донцова, Н.А. Никифорова. – Москва: Дело и сервис, 2021. – 668 с.
21. Доладов, К.Ю. Факторы, влияющие на величину прибыли предприятия [Электронный ресурс] / К.Ю. Доладов, И.С. Гасанова. – URL: www.imi-samara.ru/wp-content/uploads/2018/12/Доладов_Гасанова_7_15.pdf (дата обращения: 10.05.2024).
22. Демчук, О. В. Прибыль и рентабельность предприятия: сущность, показатели и пути повышения / О.В. Демчук, С.Г. Арефьева // Проблемы экономики и менеджмента. – 2018. – № 8 (48). – С. 6-9.
23. Зырянова, Л.О. Основные методики анализа бухгалтерского баланса / Л.О. Зырянова // Материалы Международной научно-практической студенческой конференции, 19 декабря 2022 г. – Ростов-на-Дону: ИПК РГЭУ (РИНХ), 2023. – 607 с. [Электронный ресурс]. – URL:

<https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=704760> (дата обращения: 10.05.2024).

24. Ильина, И.В. Факторы, влияющие на финансовую устойчивость предприятия / И.В. Ильина, О.А. Сунозова // Экономика и социум. – 2018. – № 2-2 (11). – С. 273-275.

25. Иванов, Г. Г. Развитие торговых организаций в современной экономике / Г. Г. Иванов, А. О. Зверева. – М.: Дашков и К°, 2022. – 160 с. [Электронный ресурс]. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=698277> (дата обращения: 10.05.2024).

26. Инвестиции и инвестиционная деятельность организаций / Т. К. Руткаускас, А. Ю. Домников, Л. А. Медведева [и др.]; под общ. ред. Т. К. Руткаускас – Екатеринбург: Издательство Уральского университета, 2019. – 319 с. [Электронный ресурс]. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=697268> (дата обращения: 10.05.2024).

27. Жданов, В.Ю. Оценка финансового состояния предприятия [Электронный ресурс] / В.Ю. Жданов. – URL: <https://finzz.ru/ocenka-finansovogo-sostoyaniya-predpriyatiya.html> (дата обращения: 10.05.2024).

28. Ковалев, В.В. Финансовый менеджмент / В.В. Ковалев. – Москва: Бинфа, 2020. – 340 с.

29. Ковалев, В.В. Управление финансовой структурой фирмы / В.В. Ковалев. – Москва: ТК Велби; Проспект, 2021. – 255 с.

30. Коршунов, В. В. Экономика организации (предприятия) / В.В. Коршунов. – Москва: Юрайт, 2021. – 347 с.

31. Крейнина, М.Н. Современные подходы к оценке деятельности организации / М.Н. Крейнина // Планово-экономический отдел. – 2017. – №11. – С. 35-45.

32. Крылов, Э.И. Анализ финансовых результатов, рентабельности и себестоимости продукции / Э.И. Крылов, В.М. Власова, И.В., Журавкова – Москва: Финансы и статистика, 2019. – 715 с.

33. Концепция эффективного предпринимательства в сфере новых решений,

проектов и гипотез / А. В. Шаркова, Н. А. Килячков, В. В. Белобрагин [и др.]; под ред. М. А. Эскиндарова – Москва: Дашков и К°, 2023. – 641 с. [Электронный ресурс]. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=698304> (дата обращения: 10.05.2024).

34. Любушин, Н.П. Анализ финансово- экономической деятельности предприятия / Н.П. Любушин, В.Б. Лещева, В.Г. Дьякова – Москва: Юнити Дана, 2020 – 471 с.

35. Незамайкин, В.Н. Финансы организаций. Менеджмент и анализ / В.Н. Незамайкин. – Москва: Эксмо, 2020. – 512 с.

36. Меньшикова, М. А. Оценка эффективности затрат / М. А. Меньшикова. – Москва; Берлин: Директ-Медиа, 2019. – 22 с. [Электронный ресурс]. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=572174> (дата обращения: 10.05.2024).

37. Прошутина, Э.С. Факторы, влияющие на финансовую устойчивость предприятия / Э.С. Прошутина [Электронный ресурс]. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/factory-vliayuschie-na-finansovuyu-ustoychivost-predpriyatiya/viewer> (дата обращения: 10.05.2024).

38. Пузина, Е.В. Оценка показателей результативности как основа формирования направлений развития организации в поиске точки роста / Е.В. Пузина, Е.Н. Елисеева // Материалы X Международного научного конгресса, 20-21 мая 2022 года, г. Москва. – Москва: Дашков и К°, 2022. – 178 с. [Электронный ресурс]. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=698536> (дата обращения: 10.05.2024).

39. Панькова, Д.А. Финансовый результат – ключевой показатель деятельности компании / Д.А. Панькова // Материалы международной научно-практической конференции, посвященной 90-летию Смоленского филиала Финансового университета, г. Смоленск, 15-16 ноября 2022 г. – Москва: Дашков и К°, 2022. – 501 с. [Электронный ресурс]. – URL:

<https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=698131> (дата обращения: 10.05.2024).

40. Расулов, А.Ф. Экономическая сущность прибыли [Электронный ресурс] / А.Ф. Расулов, Ф.Ф. Шараффулина // Экономика и социум. – 2023. – №3 (108). – С. 23-26. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/ekonomicheskaya-suschnost-pribyli/viewer> (дата обращения: 10.05.2024).

41. Рождественская, Л. Н. Пищевая безопасность / Л. Н. Рождественская, В. А. Коротенко, А. В. Кириленко. – Москва; Берлин: Директ-Медиа, 2021. – 208 с. [Электронный ресурс]. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=687592> (дата обращения: 10.05.2024).

42. Рождественская, Л. Н. Создание предприятия питания: учебное пособие: / Л. Н. Рождественская, Л. Е. Чередниченко, О. В. Рогова. – Москва; Берлин: Директ-Медиа, 2021. – 192 с. [Электронный ресурс]. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=687594> (дата обращения: 10.05.2024).

43. Сулова, Ю. Ю. Прибыль предприятия / Ю. Ю. Сулова, Н. Н. Терещенко – Красноярск: Сибирский федеральный университет (СФУ), 2014. – 120 с. [Электронный ресурс]. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=364511> (дата обращения: 10.05.2024).

44. Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия / Г.В. Савицкая. – Москва: Инфра-М, 2021. – 355 с.

45. Савченко, Н.Л. Управление финансовыми ресурсами предприятия [Электронный ресурс] / Н.Л. Савченко. – URL: https://elar.urfu.ru/bitstream/10995/70321/1/978-5-7996-2555-9_2019.pdf (дата обращения: 10.05.2024).

46. Соломатин, А.Н. Экономика и организация деятельности торгового предприятия / А.Н. Соломатин. – Москва: ИНФРА-М, 2021. – 295 с.

47. Скорев, М.М. Прибыль и рентабельность в современной экономике организации / М.М. Скорев, Т.О. Графова, К.Н. Бурмакова, А.И. Кравченко //

Государственное и муниципальное управление. Ученые записки. – 2020. – №4. – С. 130-135.

48. Тронин, Ю.Н. Анализ финансовой деятельности предприятия / Под ред. Ю.Н. Трониной. – Москва: Альфа-Пресс, 2021. – 203 с.

49. Теоретические основы рентабельности деятельности [Электронный ресурс]. – URL: https://studbooks.net/2172297/ekonomika/_teoreticheskie_osnovy_ponyatiya_rentabelnosti_deyatelnosti (дата обращения: 10.05.2024).

50. Терещенко, Н. Н. Эффективность деятельности предприятия торговли / Н. Н. Терещенко, О. Н. Есина, А. С. Ильина. – Красноярск: Сибирский федеральный университет (СФУ), 2022. – 220 с. [Электронный ресурс]. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=705689> (дата обращения: 10.05.2024).

51. Шеремет, А.Д. Комплексный анализ хозяйственной деятельности / А.Д. Шеремет – Москва: Инфра-М, 2020. – 408 с.

52. Шаркова, А. В. Оценка кластеризации газовой отрасли по параметрам рентабельности / А. В. Шаркова, Е. А. Лемм; под науч. ред. А. В. Шарковой. – Москва: Дашков и К°, 2022. – 198 с. [Электронный ресурс]. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=698473> (дата обращения: 10.05.2024).

53. Финансы организаций (предприятий) / под ред. М.Г. Лапуста, Т. Ю. Мазурина, Л. Г. Скамай. – Москва: Наука, 2021. – 238 с.

54. Федосеева, В.А. Экономика организаций (предприятий) / В.А. Федосеева. – Пермь: ПГНИУ, 2020. – 388 с.

55. Финансы организаций (предприятий) / под ред. Н.В. Колчиной. – Москва: Юнити, 2020. – 368 с.

56. Экономический атлас организации (предприятия) / В. К. Складенко, В. М. Прудников. – Москва: Инфра-М, 2021. – 255 с.

57. Экономика предприятий торговли и общественного питания / под ред. Т.И. Николаевой и Т.Н. Егоровой. – Москва: Кнорус, 2021. – 560 с.

58. Экономика организации (предприятия) / под общ. ред. д-ра экон.наук, проф. Т. К. Руткаускас. – Екатеринбург: Изд-во УМЦ УПИ, 2020. – 137 с.
59. Экономика предприятия (в схемах, таблицах, расчетах) / Под ред. проф. В.К. Складенко, В.М. Прудникова. – Москва: Инфра-М, 2021. – 256 с.
60. Экономика фирмы (организации, предприятия) / Под ред. проф. В.Я. Горфинкеля, проф. Т.Г. Попадюк, проф. Б.Н. Чернышева. – Москва: Вузовский учебник; Инфра-М, 2019. – 296 с.
61. Экономика и организация деятельности торгового предприятия / под общ. ред. А.Н. Соломатина. – Москва: Инфра-М, 2020. – 335 с.
62. Бухгалтерский баланс ООО «Нейлос розница» за 2023 год.
63. Отчет о финансовых результатах «Нейлос розница» за 2023 год.
64. Отчет о финансовых результатах «Нейлос розница» за 2022 год.

ПРИЛОЖЕНИЕ А

Бухгалтерский баланс на 31 декабря 2023 г.

Организация ООО «Нейлос розница» по ОКПО
Идентификационный номер налогоплательщика ИНН
Вид экономической деятельности по ОКВЭД 2
Организационно-правовая форма/форма собственности по ОКОПФ/ОКФС
Единица измерения: тыс. руб. по ОКЕИ
Местонахождение (адрес) _____

Коды		
0710001		
384		

Бухгалтерская отчетность подлежит обязательному аудиту ☐ ДА ☐ НЕТ
Наименование аудиторской организации/фамилия, имя, отчество (при наличии)
индивидуального аудитора _____

Идентификационный номер налогоплательщика
аудиторской организации/индивидуального аудитора
Основной государственный регистрационный номер
аудиторской организации/индивидуального аудитора

ИНН
ОГРН/
ОГРНИП

Пояснения	Наименование показателя ²	код	На 31.12 2023г.	На 31.12 2022г.	На 31.12. 2021г.
	АКТИВ				
	I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
	Нематериальные активы	1110	-	-	-
	Результаты исследований и разработок	1120	-	-	-
	Нематериальные поисковые активы	1130	-	-	-
	Материальные поисковые активы	1140	-	-	-
	Основные средства	1150	-	-	-
	Доходные вложения в материальные ценности	1160	-	-	-
	Финансовые вложения	1170	-	-	-
	Отложенные налоговые активы	1180	-	-	-
	Прочие внеоборотные активы	1190	-	-	-
	Итого по разделу I	1100	-	-	-
	II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
	Запасы	1210	974	0	383
	Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	-	-	-
	Дебиторская задолженность	1230	9801	4108	7576
	Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240	-	-	-
	Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	2587	1959	968
	Прочие оборотные активы	1260	-	-	-
	Итого по разделу II	1200	13362	6067	8927
	БАЛАНС	1600	13362	6067	8927

Продолжение приложения А1

Пояснения	Наименование показателя ²	код	На 31.12 2022г.	На 31. 12 2022г.	На 31. 12. 2021г.
	ПАССИВ				
	III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ ⁶				
	Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	10	10	10
	Собственные акции, выкупленные у акционеров	1320	-	-	-
	Переоценка внеоборотных активов	1340	-	-	-
	Добавочный капитал (без переоценки)	1350	-	-	-
	Резервный капитал	1360	-	-	-
	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	1735	565	135
	Итого по разделу III	1300	1745	575	145
	IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
	Заемные средства	1410	-	-	-
	Отложенные налоговые обязательства	1420	-	-	-
	Оценочные обязательства	1430	-	-	-
	Прочие обязательства	1450	-	-	-
	Итого по разделу IV	1400	-	-	-
	V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
	Заемные средства	1510	9596	4860	8060
	Кредиторская задолженность	1520	2021	632	722
	Доходы будущих периодов	1530	-	-	-
	Оценочные обязательства	1540	-	-	-
	Прочие обязательства	1550	-	-	-
	Итого по разделу V	1500	11617	5492	8782
	БАЛАНС	1700	13362	6067	8927

ПРИЛОЖЕНИЕ Б

Отчет о финансовых результатах

за Январь - Декабрь 2023 г.

Организация Общество с ограниченной ответственностью «ООО «Нейлос розница»» Идентификационный номер налогоплательщика _____ Вид экономической деятельности _____ Организационно-правовая форма / форма собственности Общество с ограниченной ответственностью / _____ Единица измерения: _____ в тыс. рублей	Коды Форма по ОКУД _____ Дата (число, месяц, год) _____ по ОКПО _____ ИНН _____ по ОКВЭД _____ по ОКОПФ / ОКФС _____ по ОКЕИ _____
---	--

Пояснения ¹	Наименование показателя ²	Код	За год 2023 г.	За год 2022 г.
	Выручка ⁵	2210	76692	74819
	Себестоимость продаж	2120	58033	55875
	Валовая прибыль (убыток)	2100	18659	18944
	Коммерческие расходы	2210	15732	16976
	Управленческие расходы	2220	-	-
	Прибыль (убыток) от продаж	2200	2927	1968
	Доходы от участия в других организациях	2310	-	-
	Проценты к получению	2320	-	-
	Проценты к уплате	2330	-	-
	Прочие доходы	2340	0	270
	Прочие расходы	2350	1066	863
	Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	1861	1375
	Текущий налог на прибыль	2410	692	644
	в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	—	—	-
	Изменение отложенных налоговых обязательств	—	—	—
	Изменение отложенных налоговых активов	—	—	—
	Прочее	2460	-	-
	Чистая прибыль (убыток)	2400	1169	731

ПРИЛОЖЕНИЕ В

Отчет о финансовых результатах

за Январь - Декабрь 2022 г.

Организация	Общество с ограниченной ответственностью «ООО «Нейлос розница»»	Форма по ОКУД	Коды	
Идентификационный номер налогоплательщика		Дата (число, месяц, год)		
Вид экономической деятельности		по ОКПО		
Организационно-правовая форма / форма собственности		ИНН		
Общество с ограниченной ответственностью	/	по ОКВЭД		
Единица измерения:	в тыс. рублей	по ОКОПФ / ОКФС		
		по ОКЕИ		

Пояснения ¹	Наименование показателя ²	код	За год 2022 г.	За год 2021 г.
	Выручка ⁵	2210	74819	72142
	Себестоимость продаж	2120	55875	52650
	Валовая прибыль (убыток)	2100	18944	19492
	Коммерческие расходы	2210	16976	17330
	Управленческие расходы	2220	-	-
	Прибыль (убыток) от продаж	2200	1968	2162
	Доходы от участия в других организациях	2310	-	-
	Проценты к получению	2320	-	-
	Проценты к уплате	2330	-	-
	Прочие доходы	2340	270	0
	Прочие расходы	2350	863	983
	Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	1375	1179
	Текущий налог на прибыль	2410	644	647
	в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	-	-	-
	Изменение отложенных налоговых обязательств	-	-	-
	Изменение отложенных налоговых активов	-	-	-
	Прочее	2460	-	-
	Чистая прибыль (убыток)	2400	731	532

ПРИЛОЖЕНИЕ Г

АЗС ООО «Нейлос розница», Самарская обл., Клявлинский район,
автодорога Похвистнево-Клявлино, 75-100 км

