

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ  
ФЕДЕРАЦИИ

федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение

высшего образования

«РОССИЙСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ  
ГИДРОМЕТЕОРОЛОГИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Кафедра Экономики предприятия природопользования и учетных систем

**ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА**

На тему: Максимизация прибыли как главная цель финансово-хозяйственной деятельности предприятия

Исполнитель Ступицкая Марина Константиновна  
(фамилия, имя, отчество)

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

Панова Анастасия Юрьевна  
(фамилия, имя, отчество)

«К защите допускаю»  
Заведующий кафедрой

  
(подпись)

Доктор экономических наук, профессор  
(ученая степень, ученое звание)

Куручкина Анна Александровна  
(фамилия, имя, отчество)

«6» июня 2023 г.

Санкт-Петербург  
2023

## Оглавление

|                                                                                       |    |
|---------------------------------------------------------------------------------------|----|
| ВВЕДЕНИЕ .....                                                                        | 3  |
| 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ АНАЛИЗА ПРИБЫЛИ И ЕЕ<br>МАКСИМИЗАЦИИ .....                    | 6  |
| 1.1 Сущность прибыли и ее место в ряду целей предприятия.....                         | 6  |
| 1.2 Методы анализа прибыли .....                                                      | 11 |
| 1.3 Механизм формирования, распределения и использования прибыли<br>предприятия ..... | 21 |
| 2. АНАЛИЗ ПРИБЫЛИ И ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ<br>ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО «АГРОТОРГ» .....      | 33 |
| 2.1. Организационно-экономическая характеристика ООО «Агроторг» .....                 | 33 |
| 2.2. Анализ финансовых результатов деятельности ООО «Агроторг» .....                  | 40 |
| 2.3. Анализ рентабельности и прибыли ООО «Агроторг».....                              | 54 |
| 3. РЕКОМЕНДАЦИИ ПО МАКСИМИЗАЦИИ ПРИБЫЛИ ООО «АГРОТОРГ»<br>62                          |    |
| 3.1 Мероприятия, нацеленные на максимизацию прибыли ООО «Агроторг»                    | 62 |
| 3.2 Оценка эффективности предложенных мероприятий .....                               | 67 |
| ЗАКЛЮЧЕНИЕ .....                                                                      | 72 |
| СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ .....                                                | 74 |
| ПРИЛОЖЕНИЕ А .....                                                                    | 83 |
| ПРИЛОЖЕНИЕ Б.....                                                                     | 85 |
| ПРИЛОЖЕНИЕ В .....                                                                    | 86 |
| ПРИЛОЖЕНИЕ Г .....                                                                    | 87 |
| ПРИЛОЖЕНИЕ Д .....                                                                    | 88 |
| ПРИЛОЖЕНИЕ Е.....                                                                     | 89 |

## ВВЕДЕНИЕ

Тема «максимизация прибыли как главная цель финансово-хозяйственной деятельности предприятия» является актуальной, так как заинтересованность в обеспечении прибыли и непрерывном развитии бизнеса является важнейшим направлением в деятельности предприятий.

Максимизация прибыли является основой для предприятия, так как это обеспечивает его финансовую устойчивость и конкурентоспособность в современных условиях. В свою очередь, высокая прибыль позволяет предприятию инвестировать в разработку новых продуктов и услуг, научно-технические исследования и разработки, улучшение качества продукции, увеличение производственных мощностей и рост числа рабочих мест.

Таким образом, прибыль является основой для поддержания, развития и выживания предприятия. Однако стремление к максимизации прибыли следует реализовывать с учетом социальной ответственности и уважения к интересам всех заинтересованных сторон, включая работников, клиентов, партнеров и общество в целом.

Кроме того, эта тема является актуальной также в связи с постоянно происходящими изменениями политической и экономической среды во всем мире, что вызывает необходимость принимать собственные обоснованные решения в области управления бизнесом. В этом контексте максимизация прибыли остается одной из самых важных целей для всех предприятий, независимо от их отрасли и масштабов.

Прибыль является ключевым финансовым показателем для определения успеха бизнеса, а также оценки эффективности хозяйственной деятельности предприятия. Она позволяет оценивать, насколько успешно проводятся финансовые и экономические операции, а также определять, какие именно меры необходимо предпринимать для улучшения ситуации. Кроме того, прибыль является важным источником финансирования различных программ и

мероприятий, направленных на научно-техническое и социально-экономическое развитие предприятий.

Целью выпускной квалификационной работы является исследование максимизации прибыли как главная цель финансово-хозяйственной деятельности предприятия и разработка рекомендаций, направленных на максимизацию прибыли ООО «Агроторг».

Объектом ВКР является деятельность ООО «Агроторг».

Предметом исследования выступают процессы максимизации прибыли как главной цели финансово-хозяйственной деятельности ООО «Агроторг».

Задачами выпускной квалификационной работы являются:

- изучить теоретические основы анализа прибыли и ее максимизации;
- выполнить анализ прибыли и финансово-хозяйственной деятельности ООО «Агроторг»;
- разработать рекомендации по максимизации прибыли ООО «Агроторг» и оценить их эффективность.

Для выполнения работы были использованы такие методы исследования, как анализ, синтез, индукция, дедукция, визуализация, горизонтальный и вертикальный анализ, метод SWOT-анализа.

Теоретические и методологические основы выпускной квалификационной работы составили труды отечественных и зарубежных специалистов в области экономики предприятия, анализа финансово-хозяйственной деятельности, менеджмента, финансового планирования, управленческого и бухгалтерского учета.

Информационной базой исследования послужили материалы периодической печати и другая научная литература по теме исследования, а также ряд данных, полученных эмпирическим путем, в т. ч. документация и бухгалтерская отчетность ООО «Агроторг».

Практическая значимость исследования заключается в разработке конкретных мероприятий, направленных на максимизацию прибыли ООО «Агроторг», которые могут быть использованы.

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

В первой части работы рассмотрена сущность прибыли, ее механизмы формирования, распределения и использования на предприятии. Также изучены различные методы анализа прибыли на предприятии.

В аналитической части проведен анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия, проведена оценка деловой активности и рассчитаны основные показатели эффективности деятельности на примере ООО «Агроторг», а также для оценки эффективности работы предприятия будут рассчитаны показатели рентабельности, в том числе выполнен факторный анализ прибыли.

В заключительной части ВКР предложены рекомендации по максимизации прибыли ООО «Агроторг», а также проведена оценка эффективности данных мероприятий.

# **1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ АНАЛИЗА ПРИБЫЛИ И ЕЕ МАКСИМИЗАЦИИ**

## **1.1 Сущность прибыли и ее место в ряду целей предприятия**

Прибыль является важнейшей целью функционирования коммерческой организации, ведь последующие шаги организации зависят от её размера. В нынешних экономических условиях первостепенной задачей является повышение прибыли, решение коей гарантирует финансовую устойчивость на предприятии. Однако следует учитывать, что повышение прибыли не должно быть достигнуто за счет неэтичных и незаконных действий, которые могут нанести ущерб репутации организации и её долгосрочной прибыльности.

От эффективности использования знаний о прибыли в значительной мере зависят такие экономические процессы, как самофинансирование, коммерческий расчет, ценообразование и другие рычаги воздействия на производство. Кроме того, эффективная работа системы товарно-денежных отношений также зависит от использования знаний о прибыли. Поэтому важно уделить достаточно внимания изучению этой темы и применять полученные знания в практической деятельности [15, с. 5].

Сущность прибыли — это финансовая выгода, которую бизнес или физическое лицо получает от разницы между полученным доходом и расходами, понесенными при производстве или предоставлении товаров и услуг. Прибыль является мерой успеха бизнеса в достижении своих целей, поскольку она отражает способность бизнеса генерировать больше дохода, чем он тратит на свою деятельность. Прибыль необходима для выживания и роста бизнеса, поскольку она обеспечивает необходимые ресурсы для реинвестирования в бизнес или выплаты дивидендов акционерам [4, с. 68]. Ниже приведены некоторые общие цели, для которых бизнес может использовать свою прибыль:

— Инвестиции в новое оборудование или технологии

- Расширение бизнеса за счет открытия новых офисов или выхода на новые рынки.
- Выплата долга или инвестирование в исследования и разработки
- Вознаграждение сотрудников премиями или повышением заработной платы.
- Выплата дивидендов акционерам
- Создание денежных резервов на случай непредвиденных расходов или возможностей.
- Пожертвования на благотворительность или поддержка общественных инициатив
- Улучшение маркетинга и рекламы
- Обучение и развитие сотрудников
- Приобретение других предприятий или активов для развития компании.

Для достижения целей повышения прибыли, коммерческая организация может использовать различные стратегии, например, снижение издержек, увеличение объёма продаж, диверсификация бизнеса или разработка нового продукта. Каждая стратегия имеет свои преимущества и недостатки, и выбор определённого подхода зависит от конкретной ситуации на рынке и сильных сторон организации.

Помимо этого, важно учитывать также внешние факторы, такие как экономическая ситуация в стране, конкуренция на рынке и изменения потребительских предпочтений. Коммерческая организация должна быть готова к изменению условий рынка и лояльно относиться к своим клиентам, что позволит сохранить и увеличить свою прибыль в долгосрочной перспективе.

Целью любого начинающегося бизнеса является получение прибыли, так как это имеет большое значение для выживания и роста компании. С точки зрения экономической теории, основной целью любой бизнес-единицы является формирование денежных потоков, то есть получение прибыли.

Предприятие нуждается в получении прибыли для покрытия своих производственных затрат, а также для расширения и развития. Отсутствие прибыли может стать фатальным для бизнеса, не дав ему выжить. Одни экономисты считают, что стратегия развития компании не должна штурмовать максимизацию прибыли как основную и главную цель, так как это может привести к избыточной эксплуатации как рабочих, так и потребителей. Другие теоретики считают, что основной целью компании должна быть прибыль, так как она является финансовой наградой для предпринимателя за принятые риски и стимулирует последующий рост и развитие.

В последнее время среди крупных бизнесменов заметна тенденция к тому, чтобы считать, что первостепенной обязанностью бизнеса является социальная ответственность. Перед социально ответственным бизнесом стоит перечень задач, включающий в себя повышение качества жизни людей и общества, охрану окружающей среды и участие в решении социальных проблем.

Прибыль является важным показателем, характеризующим эффективность работы организации, и ее анализ, планирование и рост необходимы для успешного развития бизнеса и достижения финансовой стабильности. Анализ прибыли позволяет получить наиболее точную информацию о финансовом положении компании. Прибыль влияет на развитие производства и расширение коммерческих направлений. Так как именно за счет доходов компании покрываются затраты предприятия и создаются фонды оплаты труда. Для анализа прибыли необходимо проводить регулярную финансовую отчетность, а также анализировать ее различными методами, например, анализ вертикальной и горизонтальной структуры финансового состояния. Это поможет выявить сильные и слабые стороны организации, а также определить возможности для роста прибыли.

Планирование прибыли – это процесс определения ожидаемой доходности бизнеса или проекта с целью формирования устойчивой и прибыльной деятельности. Прибыльное планирование включает в себя оценку

доходов и затрат, а также мониторинг и анализ финансовых результатов для корректировки стратегии на основе выявленных факторов риска и возможных изменений в рыночных условиях. Оно помогает предпринимателям и менеджерам принимать обоснованные решения для достижения целей и максимизации прибыли компании или проекта.

Прибыль — это ключевое экономическое понятие, которое измеряет финансовую выгоду или выгоду, которую бизнес или физическое лицо получает от своей деятельности после учета всех расходов и издержек. При расчете прибыли учитывается ряд факторов, в том числе выручка, производственные затраты, налоги и другие расходы. Прибыль часто используется как мера финансового успеха в бизнесе, но она также может быть сложной и субъективной концепцией, требующей тщательного анализа и интерпретации. Многие экономисты изучали и выдвигали разные интерпретации формирования и понимания прибыли в течение продолжительного периода времени.

В наше время теория и практика призывает изучить следующие общепризнанные подходы к пониманию прибыли.

1. Традиционный подход. Традиционный подход к прибыли основан на концепции дохода минус затраты. Прибыль – это разница между общим доходом, полученным предприятием, и общими затратами, понесенными при производстве и распределении товаров и услуг. Этот подход подчеркивает важность контроля затрат для максимизации прибыли.

2. Современный подход. Современный подход к прибыли рассматривает прибыль как остаточную сумму, оставшуюся после оплаты всех расходов. Этот подход подчеркивает важность инноваций, дифференциации и создания стоимости для получения более высокой прибыли.

3. Стратегический подход. Стратегический подход к прибыли фокусируется на долгосрочной прибыльности бизнеса. В нем подчеркивается важность создания устойчивого конкурентного преимущества, которое позволяет бизнесу получать более высокую прибыль с течением времени.

4. Поведенческий подход. Поведенческий подход к прибыли фокусируется на психологических и социальных факторах, влияющих на решения по получению прибыли. В нем подчеркивается важность понимания человеческого поведения для создания среды, способствующей принятию выгодных решений.

В целом, всестороннее понимание этих подходов к прибыли может помочь предприятиям принимать обоснованные решения, которые оптимизируют их прибыльность.

В финансово-хозяйственной деятельности компании функции прибыли определяют ее значение. Мнения по поводу функций прибыли разнятся также, как и мнения относительно самого определения понятия «прибыль». Но несмотря на это можно отметить ключевые функции прибыли, которые представлены в таблице 1.1.1 [25, с.14].

Таблица 1.1.1 – Функции прибыли

| № | Функция             | Характеристика                                                                                                                                                                       |
|---|---------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1 | Оценочная           | Данная функция отражает уровень производства и дает оценку эффективности хозяйственной деятельности на всем предприятии наиболее досконально.                                        |
| 2 | Фискальная          | Прибыль в фискальной функции рассматривается как источник формирования бюджетных ресурсов и внебюджетных фондов.                                                                     |
| 3 | Контрольная         | Прибыль является важным показателем, характеризующим финансовый результат деятельности организации; сам факт, что организация имеет прибыль, сообщает о ее эффективной деятельности. |
| 4 | Воспроизводственная | Одним из источников расширенного воспроизводства является прибыль.                                                                                                                   |
| 5 | Распределительная   | В данной функции прибыль выступает инструментом распределения чистого дохода между предприятием и бюджетом.                                                                          |

Одним из ключевых аспектов правильного использования функций прибыли является умение определить цели и задачи, которые компания должна выполнить с помощью этой прибыли. Часто деньги, заработанные компанией, используются для покупки нового оборудования и технологий, выплаты дивидендов акционерам, возмещения долгов и расширения бизнеса в новые секторы.

Правильное использование функций прибыли также подразумевает учет структуры расходов компании и ее операционных затрат. Компания должна стремиться к минимизации расходов, чтобы обеспечить высокую прибыльность в долгосрочной перспективе. Вместе с тем, компания должна также учитывать потребности своих сотрудников, инвесторов, клиентов и других заинтересованных сторон.

В целом, правильное использование функций прибыли является важным элементом управления финансами и долгосрочной устойчивости компании. Компании, которые могут эффективно использовать свои деньги для достижения стратегических целей и удовлетворения всех заинтересованных сторон, обычно имеют лучшие результаты на рынке и более высокую степень устойчивости в периоды экономической нестабильности.

## **1.2 Методы анализа прибыли**

Главной целью любой коммерческой организации является выработка прибыли, однако, ее уровень не всегда является показателем эффективности работы. Для того, чтобы оценить результативность, компании должны понимать различные виды прибыли, а совокупность этих показателей помогает получить полное представление о финансовом состоянии и управлении бизнесом.

Существует множество видов прибыли, которые зависят от вычета разных расходов и других особенностей. Для того чтобы провести детальный анализ финансового состояния бизнеса, необходима подобная классификация. Рассмотрим виды прибыли ниже в таблице 1.2.1.

Таблица 1.2.1 – Виды прибыли

| Вид                  | Характеристика                                                                                                                                                                                                                                                                                                     | Формула                                                                                                                                                                                                       |
|----------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Валовая прибыль      | Рассчитывается отдельно для каждого продукта и показывает, насколько уместно его производить. содержит сумму налоговых отчислений. Простыми словами, валовая прибыль помогает понять, какие линейки продукции/услуги стоит развивать, а от каких направлений деятельности предпочтительно отказаться [39, с. 568]. | $ВП = ВРП - С$<br>где<br>ВРП – Выручка от реализации продукции<br>С – Себестоимость                                                                                                                           |
| Прибыль от продаж    | Показывает сумму за вычетом операционных расходов (в т. ч. текущих затрат и амортизации), отражает успешность бизнеса в разрезе основной деятельности.                                                                                                                                                             | $ПП = ВП - КР - УР$<br>где<br>ВП – Валовая прибыль (убыток)<br>КР – Коммерческие расходы<br>УР – Управленческие расходы                                                                                       |
| Чистая прибыль       | Это реальные деньги, которые зарабатывает бизнес, и главный показатель финансовой успешности проекта [8, с. 393].                                                                                                                                                                                                  | $ЧП = В - С - УР - КР + ПД - ПР - НП$<br>где<br>В – выручка;<br>С – себестоимость продаж;<br>УР и КР – управленческие и коммерческие расходы;<br>ПД и ПР – прочие доходы и расходы;<br>НП – налог на прибыль. |
| Маржинальная прибыль | Это прибыль, которая гарантирует достижение компанией точки безубыточности и отражает рентабельности бизнеса.<br>Рассчитывать маржинальный доход надо ежемесячно, чтобы проследить динамику показателей и своевременно вносить изменения в бизнес-процессы.                                                        | $МП = ВК - ПЗ$<br>где<br>ВК – Выручка компании<br>ПЗ – Переменные затраты                                                                                                                                     |
| Маржинальная прибыль | Это прибыль, которая гарантирует достижение компанией точки безубыточности и отражает рентабельности бизнеса.<br>Рассчитывать маржинальный доход надо ежемесячно, чтобы проследить динамику показателей и своевременно вносить изменения в бизнес-процессы.                                                        | $МП = ВК - ПЗ$<br>где<br>ВК – Выручка компании<br>ПЗ – Переменные затраты                                                                                                                                     |

Все эти виды прибыли дают представление о финансовом состоянии компании с разных сторон и позволяют рассчитывать различные показатели эффективности и рентабельности.

Каждая коммерческая организация считает своей основной целью получение максимальной прибыли от своих активов, капитала, трудовых и управленческих ресурсов.

Тем не менее, потенциал получения прибыли зависит от различных факторов, таких как общая конъюнктура рынка, нормы прибыли, емкости рынка и уровня конкуренции в данной сфере бизнеса. Однако, оценка прибыли и рентабельности предприятия позволяет определить, как предпринимаемые действия и вложения средств влияют на конечные финансовые результаты и какую отдачу приносит ведение бизнеса в долгосрочной перспективе.

Анализ прибыли организации – это механизм, дающий определить причины, вызвавшие колебания прибыли, оценить отдачу от ведения бизнеса и степень влияния вложенных ресурсов на окончательный финансовый результат компании.

Анализ прибыли и рентабельности предприятия может быть:

- внешним и проводится инвесторами, аудиторами и кредиторами для оценки финансового состояния предприятия [23, с. 4];
- внутренним и осуществляется для целей планирования, операционного менеджмента и принятия стратегических решений.

Также может проводиться сверка плановых результатов с фактически полученными.

По методике проведения анализа прибыли выделяют следующие виды анализа:

- структурный (вертикальный);
- факторный;
- динамический (горизонтальный);
- индексный;
- сравнительный.

### 1) Структурный анализ прибыли (вертикальный)

Анализ структуры прибыли предприятия позволяет определить, какую долю в общей прибыли занимает прибыль от главной деятельности и остальных видов.

$$\text{Доп} = \frac{\text{ПП}}{\text{ПДН}}, \quad (1.2.1)$$

где

Доп – Доля операционной прибыли;

ПП – Прибыль от продаж;

ПДН – Прибыль до налогообложения.

$$\text{Двп} = \frac{\text{ППО}}{\text{ПДН}}, \quad (1.2.2)$$

где

Двп – Доля внеоперационной прибыли;

ППО – Прибыль от прочих операций;

ПДН – Прибыль до налогообложения.

Изменение структуры прибыли может сообщать о сдвигах в доходности главной деятельности. Повышение доли прочих операций в сумме приносимой прибыли даже при росте абсолютных значений прибыли говорит о снижении эффективности ведения бизнеса в выбранной сфере.

Также можно рассчитать показатели приносимой чистой прибыли:

$$\text{ЧПп} = \frac{\text{ЧП}}{\text{ПП}}, \quad (1.2.3)$$

где

ЧПп – Чистая прибыль принесенная;

ЧП – Чистая прибыль;

ПП – Прибыль от продаж.

$$\text{ЧПпт} = \frac{\text{ЧП}}{\text{ВПт}}, \quad (1.2.4)$$

где

ЧПп – Чистая прибыль, принесенная по конкретному товару;

ЧП – Чистая прибыль;

ПП – Валовая прибыль по конкретному товару.

Показатель приносимой чистой прибыли будет означать, в какую сумму чистой прибыли преобразуется 1 рубль полученной прибыли. Это поможет определить наиболее выгодные в настоящий момент позиции в структуре общей реализации.

## 2) Факторный анализ прибыли

Факторный анализ предполагает изучение влияния на прибыль различных факторов:

- себестоимости товаров или услуг;
- расходов на оплату труда;
- объемов реализации;
- цен на товары, услуги организации.

В качестве базы может использоваться любой из анализируемых видов прибыли, например:

$$ВФоп = \frac{\Delta ВП}{\Delta В}, \quad (1.2.5)$$

где

ВФоп – Влияние фактора объем продаж;

ВП – Валовая прибыль;

В – Выручка.

Значение показателя будет определять степень, в которой изменение валовой (чистой, балансовой) прибыли происходит при изменении выручки на один рубль.

## 3) Динамический анализ прибыли (горизонтальный)

Динамический анализ прибыли предполагает измерение темпов роста различных видов прибыли, а также их сопоставление между собой [31, с. 37].

$$ТРбп = \frac{БПо}{БПб}, \quad (1.6)$$

где

ТРбп – Темп роста балансовая прибыль;

БПо – Балансовая прибыль за отчетный период;

БПб – Балансовая прибыль за базовый период

Если темп роста балансовой прибыли больше 1, то это означает прирост показателей, но если темп роста меньше 1, то это убытие показателей.

Важную информацию здесь дают:

- анализ темпов роста одного и того же вида прибыли за разные периоды;
- сопоставление темпов изменения разных видов прибыли.

Если темп роста балансовой прибыли выше темпа роста операционной или они движутся разнонаправленно, то это будет обозначать несбалансированность структуры прибыли предприятия.

#### 4) Индексный анализ прибыли

Индексный анализ прибыли позволяет установить тенденции постоянства или разбалансированности темпов роста или прироста видов прибыли, а также сезонности.

При базисном анализе все показатели приводятся к одному базисному знаменателю, при цепном — последовательно один к другому, например:

$$\text{ИРб(вп)} = \frac{\text{ВПапрель}}{\text{ВПянварь}}; = \frac{\text{ВПмарт}}{\text{ВПянварь}}, \quad (1.2.7)$$

где

ИРб(вп) – Индекс роста базисный (валовой прибыли);

ВП – Валовая прибыль.

$$\text{ИРц(чп)} = \frac{\text{ЧПо}}{\text{ЧПб}}, \quad (1.2.8)$$

где

ИРц(чп) – Индекс роста цепной (чистой прибыли);

ЧП – Чистая прибыль.

#### 5) Сравнительный анализ прибыли

Сравнительный анализ прибыли и рентабельности с целью узнать эффективность деятельности предприятия в сопоставлении с другими хозяйствующими субъектами подразумевает сравнение разнообразных видов прибыли предприятия:

- с нормой прибыли по отрасли;
- с аналогичными показателями у конкурентов, ведущих игроков;
- в смежных сферах ведения бизнеса [19, с. 223].

Таблица 1.2.2 – Сравнение преимуществ и недостатков различных методов анализа

| Название анализа                  | Направления применения                                                                                                                                            | Преимущества                                                                                                                                                 | Недостатки                                                                                                                                                                            |
|-----------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1                                 | 2                                                                                                                                                                 | 3                                                                                                                                                            | 4                                                                                                                                                                                     |
| Структурный анализ (вертикальный) | Используется для определения структуры капитала компании, ее финансовых показателей и изменений в структуре на протяжении времени.                                | Позволяет отследить структурные изменения активов и пассивов компании                                                                                        | Применяется для диагностики и не дает оценки финансового состояния предприятия.                                                                                                       |
| Факторный анализ                  | Необходим для оценки резервов повышения эффективности производства, т. е. основной задачей факторного анализа является поиск путей максимизации прибыли компании. | Факторный анализ может помочь упростить сложные данные, группируя связанные переменные вместе и определяя наиболее важные факторы, влияющие на прибыльность. | Ограниченный охват. Факторный анализ может не охватывать все факторы, влияющие на прибыльность, и может упускать из виду другие важные переменные, влияющие на эффективность бизнеса. |
| Структурный анализ (вертикальный) | Используется для определения структуры капитала компании, ее финансовых показателей и изменений в структуре на протяжении времени.                                | Позволяет отследить структурные изменения активов и пассивов компании                                                                                        | Применяется для диагностики и не дает оценки финансового состояния предприятия.                                                                                                       |
| Факторный анализ                  | Необходим для оценки резервов повышения эффективности производства, т. е. основной задачей факторного анализа является поиск путей максимизации прибыли компании. | Факторный анализ может помочь упростить сложные данные, группируя связанные переменные вместе и определяя наиболее важные факторы, влияющие на прибыльность. | Ограниченный охват. Факторный анализ может не охватывать все факторы, влияющие на прибыльность, и может упускать из виду другие важные переменные, влияющие на эффективность бизнеса. |

Продолжение таблицы 1.2.2

| 1                                       | 2                                                                                                                                                                 | 3                                                                                                                                                            | 4                                                                                                                                                                                     |
|-----------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Структурный анализ<br>(вертикальный)    | Используется для определения структуры капитала компании, ее финансовых показателей и изменений в структуре на протяжении времени.                                | Позволяет отследить структурные изменения активов и пассивов компании                                                                                        | Применяется для диагностики и не дает оценки финансового состояния предприятия.                                                                                                       |
| Факторный анализ                        | Необходим для оценки резервов повышения эффективности производства, т. е. основной задачей факторного анализа является поиск путей максимизации прибыли компании. | Факторный анализ может помочь упростить сложные данные, группируя связанные переменные вместе и определяя наиболее важные факторы, влияющие на прибыльность. | Ограниченный охват. Факторный анализ может не охватывать все факторы, влияющие на прибыльность, и может упускать из виду другие важные переменные, влияющие на эффективность бизнеса. |
| Динамический анализ<br>(горизонтальный) | Используется для оценки направления и прогнозирования динамики изменения финансовых показателей.                                                                  | Позволяет оценить динамику изменения по годам финансовых показателей.                                                                                        | Служит в большей степени для диагностики, а не для принятия управленческих решений и оценке финансового состояния.                                                                    |
| Сравнительный анализ                    | Помогает организациям лучше понять свои финансовые показатели по сравнению с аналогичными показателями и определить области, в которых они могут улучшиться.      | Сравнение текущих результатов с предыдущими, возможность комплексной системной оценки предприятия.                                                           | Сложность расчетов и дублирование финансовых коэффициентов в разных разделах анализа.                                                                                                 |

Теперь подробно рассмотрим методы графического и аналитического описания схемы факторного разложения финансового результата и показателей

эффективности хозяйственной деятельности предприятия. Также представим методику разложения приращений этих показателей по факторам, используя метод цепных подстановок [9, с.241].

Если не учитывать возможной зависимости между продажами и ценами на товары, формула 1.9 может быть использована для определения факторов, влияющих на прибыль от продаж.

$$OP = n * (MP - KP/n) - UP, \quad (1.2.9)$$

где

OP – общая прибыль от продаж;

n – количество магазинов в торговой сети;

MP – маржинальный доход одного магазина торговой сети;

KP<sub>ср</sub> – средние условно-постоянные затраты на содержание одного магазина торговой сети;

UP – средние условно-постоянные расходы на содержание административно-управленческого персонала.

Раскрыв значение маржинального дохода одного магазина торговой сети, получим следующую многофакторную модель, представленную по формуле:

$$OP = n * Q * (p - vc) - KP - UP, \quad (1.2.10)$$

где

Q – количество покупок в одном магазине торговой сети;

p – средний чек на одну покупку (без НДС);

vc – средняя себестоимость одной покупки;

KP – условно-постоянные затраты на содержание магазинов торговой сети;

UP – условно-постоянные расходы на содержание административно-управленческого персонала.

Кроме оценки влияния факторов на размер прибыли, анализируются факторы, влияющие на рентабельность продаж, для этого возможно использование формулой 1.4:

$$R = \frac{OP}{1} = \frac{MP-FC}{Q \cdot p} = \frac{n \cdot Q \cdot (p-vc)-FC}{n \cdot Q \cdot p} = 1 - \frac{vc}{p} - \frac{FC}{n \cdot Q \cdot p^2}, \quad (1.2.11)$$

где

$Q$  – количество покупок в одном магазине торговой сети;

$n$  – количество магазинов в торговой сети;

$OP$  – общая прибыль от продаж;

$MP$  – маржинальный доход одного магазина торговой сети;

$p$  – средний чек на одну покупку (без НДС);

$FC$  – условно-постоянные расходы на содержание магазинов торговой сети и АУП;

$vc$  – средняя себестоимость одной покупки.

Для оценки влияния факторов на запас финансовой устойчивости возможно использование следующей модели, показанной в формуле:

Для оценки влияния факторов на запас финансовой устойчивости возможно использование следующей модели, показанной в формуле 1.12:

$$Z = \frac{Q-Qz}{Q} = 1 - \frac{FC}{MP} = 1 - \frac{FC}{n \cdot Q \cdot (p-vc)^2}, \quad (1.2.12)$$

где

$Q$  – количество покупок в одном магазине торговой сети;

$Z$  – запас финансовой устойчивости;

$FC$  – условно-постоянные расходы на содержание магазинов торговой сети и АУП;

$MP$  – маржинальный доход магазинов торговой сети.

Факторный анализ этих показателей по различным направлениям сопоставления можно проводить методом цепных подстановок, который предусматривает расчет «подстановочных» величин, показанных в приложение В. Используя величины, указанные в таблице 2.1.3, влияние факторов на интересующие показатели может быть оценено по алгоритму метода цепных подстановок [17, с. 35].

Зависимость прибыли от факторов характеризуется мультипликативной 4-х факторною моделью, показанной в формуле 1.2.13:

$$\Pi = K * D_a * M_k * P_d, \quad (1.2.13)$$

где

K – капитал;

Д<sub>а</sub> – доходность активов;

М<sub>к</sub> – мультипликатор капитала;

Р<sub>д</sub> – рентабельность дохода.

### **1.3 Механизм формирования, распределения и использования прибыли предприятия**

К трактовке сущности и содержания прибыли существует несколько подходов: академический, предпринимательский и бухгалтерский, все они существенно различаются друг от друга. Наличие прибыли также вовсе не гарантирует то, что предприятие может дальше существовать и развиваться. В бухгалтерском учете известен такой парадокс, когда «прибыль есть, а денег нет [29, с. 45]. Существует много причин его проявления, но основная содержится в разрыве между реальным денежным потоком и потоком, который отражен в системе бухгалтерского учета. И это лишь одна из системных проблем в практике формирования прибыли предприятий.

Бывает и такое, что совершенно непонятно, что из себя должна представлять максимальная прибыль и какой она должна быть. В теории игр существует хороший принцип - принцип осторожности или принцип минимакса: нужно поступать так, чтобы при любой стратегии противника получать среднюю стабильную прибыль [35, с. 755-764]. Нужно стремиться не к максимальной прибыли, а к нормальной, т.е. достаточной для функционирования и развития предприятия, и стабильной прибыли.

Особенное внимание должно быть уделено процессу формирования и распределения прибыли, ведь анализ этого процесса разрешает обнаружить резервы роста прибыли. За счет роста прибыли улучшается финансовое положение и финансовая устойчивость предприятия. Рост прибыли также

способствует увеличению уровня конкурентоспособности. И именно поэтому изучение руководителями и финансовыми менеджерами современных методов эффективного управления формированием и распределением прибыли в процессе операционной (текущей), финансовой и инвестиционной деятельности является одной из актуальных задач деятельности на предприятии. Ведь грамотное управление формированием прибыли содержится в том, чтобы выстроить определенные организационно-методические системы на предприятии.

Механизм формирования прибыли - это процесс, которым компании управляют своей финансовой деятельностью для генерации прибыли. Этот процесс включает в себя ряд действий, направленных на управление доходами и расходами компании [18, с. 41].

#### 1. Управление доходами

Компании управляют своими доходами, чтобы максимизировать их прибыль. Для этого они устанавливают цены на свои товары и услуги, производят маркетинговые мероприятия, которые привлекают новых клиентов, и заключают выгодные договоры с поставщиками, чтобы уменьшить свои затраты [12, с. 52]. Также компании могут увеличить доходы, развивая новые продукты и услуги, расширяя свой бизнес на новые рынки или путем переговоров с клиентами.

#### 2. Управление расходами

С другой стороны, компании управляют своими расходами, чтобы минимизировать свои издержки и максимизировать свою прибыль [10, с. 107-106]. Они могут принимать меры по снижению затрат, например, уменьшать расходы на производство товаров, пересматривать свою стратегию закупок сырья, рассматривать возможность снижения издержек на логистику и транспортировку своей продукции. Кроме того, компании могут реализовывать программы по сокращению персонала или улучшению производительности существующей команды.

#### 3. Управление инвестициями

Компании также управляют своими инвестициями, чтобы сохранять свой капитал и получать дополнительную прибыль. Они могут инвестировать свои средства в активы, которые будут приносить высокий доход, например, в ценные бумаги, недвижимость или другие финансовые инструменты [9, с. 17]. Кроме того, компании могут инвестировать в технологии и инновации, чтобы увеличить эффективность своего бизнеса и повысить конкурентоспособность на рынке.

Итак, механизм формирования прибыли предполагает комплексную работу по управлению доходами, расходами и инвестициями компании, для достижения максимального уровня прибыли и обеспечения стабильного финансового состояния бизнеса [16, с. 187].

Формирование прибыли предприятия – это суммирование всевозможных прибылей от различных видов деятельности и структурных подразделений предприятия. Сложной интегрированной системой предприятие делает наличие многих структурных подразделений. Исходя из этого, предприятие покоряется законам функционирования и развития сложных экономических систем [26, с. 29].

Для формирования прибыли на предприятии необходимо увеличивать выручку и снижать затраты. Для этого можно использовать различные стратегии:

- Улучшение качества продукции или услуг, что может привести к увеличению спроса и цен на продукцию.
- Увеличение объемов продаж, путем расширения рынка сбыта, активной рекламы, внедрения новых продуктов или услуг.
- Сокращение издержек, что может быть достигнуто оптимизацией бизнес-процессов, выбором более дешевых поставщиков, сокращением штатов, автоматизацией производства.
- Уменьшение налоговых платежей, что может быть достигнуто через использование льгот и налоговых вычетов.

- Оптимизация финансовых операций, что может быть достигнуто через уменьшение задолженности, сокращение затрат на кредитование и инвестирование средств в прибыльные проекты.
- Внедрение инновационных технологий и методов управления, что может увеличить эффективность бизнеса и сократить затраты.
- Повышение квалификации персонала и улучшение условий труда, что может повысить производительность труда и уменьшить затраты на оплату труда.

В целом, для формирования прибыли на предприятии нужно постоянно осуществлять анализ финансовой деятельности и принимать шаги для повышения эффективности бизнеса [5, с. 290].

У рентабельности интегрированных систем имеется парадокс согласно которому: каждое направление деятельности предприятия и каждая структурное подразделения может быть прибыльным и рентабельным, но при этом предприятие в целом может оказаться убыточным и нерентабельным. Это происходит в результате внутренних денежных потоков предприятия. «Система понесет убытки, хоть цены по всем продуктам и выше себестоимости. Рентабелен каждый продукт отдельно, но система в целом – нет, ее рентабельность отрицательна. Кроме того, неотрицательная плановая прибыль может быть заложена и в разделе прочих затрат. В этом случае проявляется парадокс рентабельности интегрированных систем, который можно рассматривать как системный недочет. Имея место в реальной практике, он обнаруживается при оценке деятельности крупных компаний монополистов (нефтегазовых, транспортных, банков, госкорпораций и др).

Источники формирования прибыли – это то, за счет чего предприятие может получить положительный финансовый результат. Существует три основных источника получения прибыли:

1. Монопольное положение предприятия на рынке. Чтобы этому источнику всегда оставаться на достаточно высоком уровне, предприятию

нужно непрерывно совершенствоваться, развиваться и расширять свой ассортимент.

2. Основная деятельность предприятия. Отраслевую принадлежность имеет каждое предприятие, поэтому они получают прибыль за счет производства и реализации своей продукции. Размер прибыли в рамках данного источника будет зависеть от:

- того, верно ли выбран производственный курс предприятия (т.е выпуск товаров, которые будут пользоваться на рынке высоким спросом у покупателей);
- того, насколько конкурентоспособны условия реализации своей продукции;
- того, возможно ли увеличить объемы производства, ведь когда растут объемы производства, реализуется больше товаров, как следствие, растут доходы, а значит и прибыль;
- того, можно ли сократить издержки производства и реализации продукции, ведь снижение расходов предприятия приводит к получению большей прибыли.

3. Инновационная деятельность предприятия. Всем предприятиям без исключений необходимо регулярно обновлять выпускаемую ими продукцию. Однако для этого предприятию необходимы инвестиции, которые позволят обновить основные средства, производство в целом, а также внедрить новые технологии, чтобы увеличилась скорость, улучшить качество и нарастить объем производства. Все это повысит конкурентоспособность предприятия, а соответственно, увеличится спрос на продукцию со стороны покупателей, тем самым, увеличатся продажи и, как результат, увеличится прибыль.

В идеале предприятие должно стремиться к получению прибыли от всех перечисленных выше источников, однако, как правило получается так, что оно может использовать одновременно всего два источника или даже вовсе один.

В процессе хозяйственной деятельности прибыль является основным собственным источником средств, которые зарабатывает предприятие.

Всевозможные мероприятия финансируются за счет заработанной предприятием прибыли, например, научно-техническое развитие, производственное и социальное развитие предприятия. Каждое предприятие должно самостоятельно решить, куда и в каком размере лучше направить свою прибыль. Прибыль также играет важную роль в формировании федерального бюджета и региональных бюджетов, ведь значительная часть прибыли идет на уплату налога на прибыль.

Механизм распределения прибыли – это способ, с помощью которого компания распределяет свою прибыль между различными участниками процесса создания и продажи продукции или услуг. Основными участниками распределения прибыли являются акционеры (владельцы капитала), руководство компании и сотрудники. Распределение прибыли может быть осуществлено через ряд механизмов:

1. Дивиденды – выплаты, осуществляемые компанией своим акционерам. Данный механизм осуществляется в процессе закрытия финансового года и определяется уставными документами компании.
2. Заработная плата – выплата сотрудникам за выполнение работы. Размер заработной платы определяется уровнем квалификации, трудовым договором и положением компании на рынке.
3. Программы поощрения – компании могут разработать и внедрить программы поощрения для своих сотрудников, такие как бонусы, премии или акции. Эти программы могут предоставляться как в форме денежного вознаграждения, так и в виде определенных бонусов.
4. Инвестиции – компания может решать инвестировать часть прибыли в различные проекты, предприятия или активы. Это может помочь компании увеличить доходность и стабильность своего бизнеса.
5. НДФЛ – компании также могут вычитать налог на доходы физических лиц (НДФЛ) из своей прибыли, который оплачивают сотрудники.

Эти механизмы распределения прибыли могут варьироваться в зависимости от стратегии, целей и рынка, на котором действует компания.

Процесс формирования и распределения финансовых результатов деятельности компании может быть воспроизведен следующим образом [30, с. 166].

На первой стадии предприятие получает выручку от реализации своей продукции, включая товары, работы и услуги. После этого производится расчет разницы между полученной выручкой и постоянными платежами, которые представляют собой часть фиксированных (или переменных) затрат предприятия, таких как НДС и акцизы. Это позволяет определить чистую прибыль предприятия. Важно учитывать эти расходы при планировании бизнеса и оценке его финансовой устойчивости. Когда проводится расчет, то полученный результат называют выручкой-нетто. Данная величина имеет большое значение для любого предприятия, поскольку она определяет прибыль компании. Однако, чтобы правильно рассчитать выручку-нетто, необходимо учитывать множество факторов, включая затраты на производство, налоги и другие расходы. Только тогда можно получить достоверную информацию о том, сколько денег осталось у компании после вычета всех расходов. В итоге, на основании выручки-нетто, можно сделать выводы о доходности бизнеса и планировать его дальнейшее развитие.

В процессе второго этапа формируется сумма валовой прибыли, которая рассчитывается с учетом всех постоянных издержек, связанных с деятельностью предприятия. Для этого из выручки-нетто вычитаются затраты на производство конкретной продукции, то есть ее себестоимость. Такой подход позволяет определить реальную прибыль, полученную предприятием, и принять обоснованные решения по улучшению эффективности его работы.

На третьей стадии вычисляется прибыль от продаж, которая определяется путем вычета из валовой прибыли операционных расходов предприятия, таких как реклама, оплата управленческого персонала и непредвиденные расходы. Это важный показатель успешности бизнеса, который помогает оценить финансовое состояние компании. Чем выше величина прибыли, тем выше вероятность роста и развития предприятия в будущем. Поэтому, управление

финансами на данном этапе играет важную роль в обеспечении стабильности и успеха бизнеса.

На четвертом этапе бухгалтерского учета определяется сальдо прочих доходов и расходов предприятия, которое может быть, как положительным, так и отрицательным. В зависимости от этого числа, к прибыли от продаж прибавляется либо положительное, либо отрицательное значение. Это значение характеризует финансовое состояние компании. Таким образом, формируется балансовая прибыль фирмы. Важно отметить, что такое сальдо может быть связано с различными факторами, например, с изменением цен на рынке или с неожиданными расходами. Поэтому его анализ позволяет более точно оценить финансовое положение компании и принять соответствующие меры для улучшения ее результатов.

На последнем этапе процесса вычисляется чистая прибыль, которая является итоговым результатом финансовой деятельности организации за определенный период. Для этого балансовая прибыль увеличивается за счет налоговых активов и уменьшается на сумму налоговых обязательств. Полученный показатель чистой прибыли позволяет оценить успех компании в финансовом плане в течение определенного периода.

Балансовая прибыль является объектом распределения, ее также называют прибылью до налогообложения предприятия [3, с. 410]. В бюджеты посылается только часть этой прибыли, а остальное в виде чистой прибыли используется предприятием самостоятельно в зависимости от поставленных ею целей и задач.

Порядок распределения и использования прибыли на предприятии разрабатывается ответственными за это экономическими подразделениями, и фиксируется в Уставе предприятия, после чего порядок утверждается руководителем.

Существуют следующие принципы распределения прибыли:

- прибыль, которую компания обретает в результате своей хозяйственной деятельности, обязана распределяться между самим предприятием и государством;
- только законодательством могут устанавливаться и регулироваться ставки налога на прибыль организаций;
- после уплаты налога, какой бы ни был размер полученной прибыли оставшейся в распоряжении предприятия, она не должна ослаблять интерес собственников предприятия в росте объемов производства и улучшении результатов производственно-хозяйственной деятельности;
- чтобы увеличить объем имущества предприятия и обеспечить дальнейшее развитие большую часть прибыли необходимо направить на накопление, а на потребление лучше направить оставшуюся малую часть прибыли [42, с. 60].

Теперь рассмотрим фонды, в которые может быть направлена полученная прибыль предприятия. В его Уставе определен порядок формирования фондов целевого назначения. В общем виде можно выделить следующие фонды: фонд накопления, фонд потребления, резервный фонд, а также дивидендный фонд, характерный только для акционерных обществ.

В фонды накопления входят фонд развития производства и фонд социального развития. Цели и направления использования фонда развития производства определяются инновационной политикой организации. За счет данного фонда финансируются расходы на проведение НИОКР, приобретение нового имущества и подготовку кадров. В фонд потребления входит фонд материального поощрения сотрудников. Этот фонд предназначен для материального стимулирования работников. Фонд потребления применяется на выплату премий, не связанных с производственными показателями, на оказание материальной помощи, оплату путевок и лечения работников.

Резервный фонд. Этот фонд нужен предприятию для того, чтобы подстраховаться во время проведения рискованных операций [41, с. 52]. Размер

этого фонда определяется Уставом предприятия. Денежные средства из резервного фонда при недостаточной прибыли, или в случае если она вообще отсутствует, идут на выплату доходов учредителям, для покрытия непредвиденных потерь, связанных с форс-мажорными обстоятельствами.

Дивидендный фонд, который имеется в акционерных обществах, нужен для выплаты дивидендов по привилегированным и обыкновенным акциям [40, с. 147]. Распределение чистой прибыли между учредителями исполняется в соответствии с учредительными документами, а также на базе действующего законодательства.

Часть чистой прибыли предприятия, как правило, остается нераспределенной. Нераспределенная прибыль в свою очередь увеличивает собственный капитал предприятия и предназначена для реинвестирования в развитие производства, а также для погашения непокрытых убытков.

Таким образом, процесс формирования целевых фондов для финансирования научно-технического, производственного и социального развития предприятия отражает распределение и использование прибыли. Современная рыночная экономика требует от каждого предприятия занять лидирующее положение на рынке среди своих конкурентов. Поэтому предприятия должны грамотно организовать механизм распределения и использования полученной прибыли, который бы способствовал повышению эффективности производства [7, с. 9].

Следовательно, для повышения эффективности деятельности предприятия необходимо учитывать все источники формирования прибыли и оптимизировать их использование, а также управлять фондами, созданными из этой прибыли. Важно также разработать гибкую политику, которая будет соответствовать текущим целям и перспективам предприятия, учитывать изменения внешней среды и принимать меры для приспособления к новым условиям.

Нижеперечисленные меры помогут создать гибкую политику управления прибылью, которая будет эффективно справляться с изменениями внешней среды и поможет достичь целей компании в долгосрочной перспективе.

- Определить целевые показатели прибыли и установить их в соответствии с бизнес стратегией компании.
- Разработать гибкую систему распределения прибыли между различными областями бизнеса, учитывая их вклад в общую прибыль.
- Проанализировать текущую структуру затрат и найти пути для их оптимизации.
- Определить приоритеты в расходах и установить лимиты расходов на каждую область бизнеса.
- Разработать систему мониторинга прибыли и анализировать ее показатели на регулярной основе, чтобы своевременно вносить коррективы в стратегию управления прибылью.
- Создать команду высококвалифицированных сотрудников, ответственных за управление прибылью, которые будут проводить анализы, выявлять проблемы и разрабатывать решения для повышения прибыльности компании.

Механизм использования прибыли — это общая стратегия, заключающаяся в том, как компания использует полученную прибыль. Прибыль на предприятии может быть использована несколькими способами в зависимости от целей и приоритетов компании. В общем случае, есть несколько путей использования прибыли:

1. Реинвестирование в бизнес. Прибыль можно реинвестировать в предприятие для финансирования расширения, исследований и разработок, найма нового персонала или повышения операционной эффективности.
2. Выплата дивидендов. Прибыль может распределяться между акционерами в виде дивидендов, которые представляют собой

выплаты, производимые им на регулярной основе. Это может повысить лояльность акционеров и привлечь новых инвесторов.

3. Погашение долга: прибыль может быть использована для погашения существующих долгов, таких как кредиты или облигации, что может улучшить кредитоспособность компании и снизить стоимость заимствования.
4. Приобретение других компаний: прибыль может быть использована для приобретения других компаний, что может помочь диверсифицировать деятельность предприятия, увеличить долю рынка и снизить конкуренцию.
5. Выкуп акций: прибыль может быть использована для выкупа акций с рынка, что может увеличить стоимость оставшихся акций и сигнализировать инвесторам, что компания уверена в своих будущих перспективах [14, с. 94].

Обычно, конкретный механизм использования прибыли зависит от того, какие цели стоят перед компанией и какую стратегию компания проводит в своей деятельности. В конечном итоге то, как используется прибыль, зависит от финансовых целей и приоритетов компании, а также от ее юридических и нормативных обязательств.

## 2. АНАЛИЗ ПРИБЫЛИ И ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО «АГРОТОРГ»

### 2.1. Организационно-экономическая характеристика ООО «Агроторг»

Основным видом деятельности рассматриваемого предприятия ООО «Агроторг» является розничная торговля продуктами питания. Организация представляет собой федеральную сеть магазинов «Пятерочка». На данный момент сеть магазинов «Пятерочка» занимает достаточно объемную нишу на рынке магазинов специализирующихся на продаже продуктов питания, параллельно с такими сетевыми магазинами как «Дикси», «Магнит», «Лента» и др. За более чем 20 лет нахождения на рынке магазины «Пятерочка» стали привычны для покупателей, которым требуется осуществить быструю покупку рядом с местом их проживания.

Основные характеристики ООО «Агроторг» перечислены в таблице 2.1.1.

Таблица 2.1.1 – Основные характеристики ООО «Агроторг»

|                                                          |                                                                     |
|----------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------|
| Полное наименование организации                          | Общество с ограниченной ответственностью «Агроторг»                 |
| Сокращенное наименование организации                     | ООО «Агроторг»                                                      |
| Наименование основного вида деятельности (по коду ОКВЭД) | 47.19 - Торговля розничная прочая в неспециализированных магазинах. |
| Адрес юридического лица                                  | 191025, город Санкт-Петербург, Невский пр-кт, д.90/92               |
| Дата регистрации                                         | 28.12.1998                                                          |
| Уставный капитал (в рублях)                              | 28 740 768 876                                                      |
| Код ИНН                                                  | 7825706086                                                          |
| Код КПП                                                  | 784101001                                                           |
| Код ОГРН                                                 | 1027809237796                                                       |

Компания ООО «Агроторг» была основана 28 декабря 1998 года. Первый магазин «Пятерочка» был открыт в Санкт-Петербурге в феврале 1999 года.

Сейчас главный офис находится в Санкт-Петербурге, на Невском проспекте, в доме 90/92. Генеральным директором компании на данный момент является — Наумова Ольга Валерьевна.

Компания обладает большим количеством филиалов в разных городах Российской Федерации.

Первый магазин данной торговой сети открылся в 1999 году в Санкт-Петербурге. В 2001 году она вышла и на московский рынок. В 2002 году сеть стала развивать франчайзинговую программу. В 2006 году произошло слияние торговых сетей «Пятёрочка» и «Перекрёсток», образована компания X5 Group, при этом название торговой сети сохранено. На 2022 год сеть включала в себя 17 972 магазинов [46].

Основные сферы деятельности ООО «Агроторг»:

- Розничная торговля в неспециализированных магазинах. Организация осуществляет непосредственное управление магазинами Пятёрочка. Это касается аренды помещений, организации торговли, набора персонала.

- Производство продуктов. Известно, что организация также занимается организацией производства своей собственной продукции с ее дальнейшей поставкой в магазины сетей.

- Закупка сельскохозяйственного сырья с дальнейшей поставкой на свои производственные мощности.

Цель ООО «Агроторг» - получать прибыль от продаж, а также ее максимизировать. Эта цель достигается за счет увеличения числа клиентов, для которых они должны полностью удовлетворять свои потребности, путем предоставления высокого уровня торговых услуг, отвечающих ожиданиям потребителей. Необходимо поддерживать высокий уровень обслуживания клиентов, повышать узнаваемость бренда, развивать дистрибьюционные сети и расширять ассортимент продукции и услуг. На рисунке 2.1.1 представлено дерево целей ООО «Агроторг».

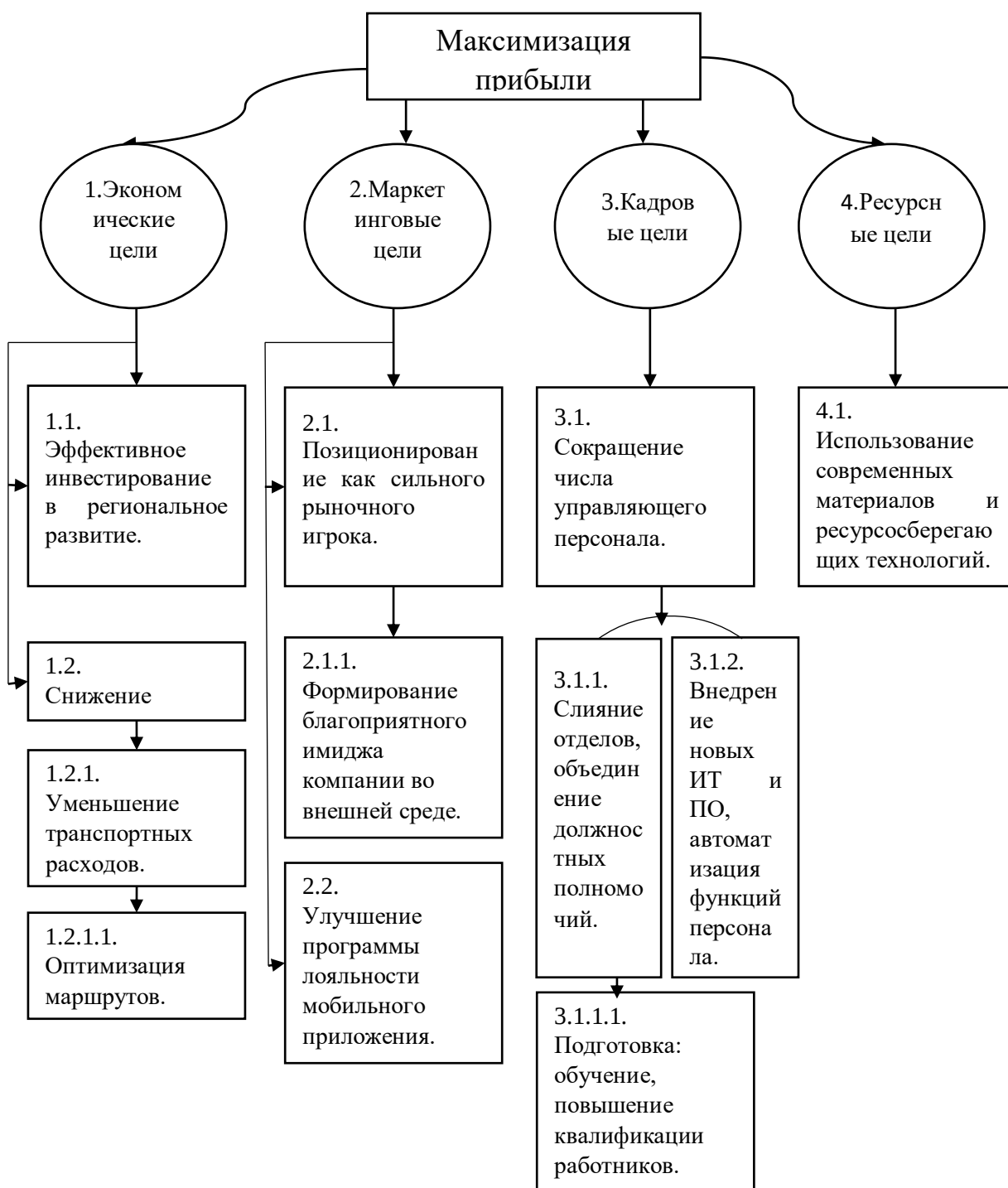


Рисунок 2.1.1 – Дерево целей предприятия

ООО «Агроторг» также не забывает о своих стратегических приоритетах, выполнение которых позволит увидеть развитие компании в течении следующих нескольких лет (таблица 2.1.2).

Таблица 2.1.2 – Основные стратегические приоритеты ООО «Агроторг» и шаги для их исполнения

| Приоритеты                                                      | Предпринимаемые шаги                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |
|-----------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Обновление и внедрение актуального ценностного предложения      | — В Москве осуществлен запуск инновационных магазинов с полностью автоматизированной системой покупок «Пятерочка #налету».                                                                                                                                                                                                       |
| Повышение операционной эффективности и снижение товарных потерь | — Капитальные затраты на открытие магазинов в новом формате сопоставимы с затратами на магазины в старом формате;<br>— Улучшение входного контроля качества и эффективности работы распределительных центров.                                                                                                                    |
| Доверие и лояльность покупателей                                | — Продолжение реализации таких социальных программ, как «Корзина доброты» и «Островок безопасности»;<br>— Расширение ассортимента продуктов здорового питания и создание специальных зон для них;<br>— Внедрение инициатив, направленных на содействие рациональному потреблению ресурсов;<br>— Расширение программы лояльности. |
| Уровень обслуживания                                            | — Установить больше касс самообслуживания;                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
| Доверие и лояльность покупателей                                | — Продолжение реализации таких социальных программ, как «Корзина доброты» и «Островок безопасности»;<br>— Расширение ассортимента продуктов здорового питания и создание специальных зон для них;<br>— Внедрение инициатив, направленных на содействие рациональному потреблению ресурсов;<br>— Расширение программы лояльности. |
| Вовлеченность персонала                                         | — Внедрение мобильного приложения для сотрудников;<br>— Внедрение новых программ обучения сотрудников, в т.ч по вопросам охраны окружающей среды, социальной ответственности и корпоративного управления.                                                                                                                        |

Магазины осуществляют свою деятельность в соответствии с действующим законодательством РФ. Для продажи табачной и алкогольной продукции были получены лицензии. На все виды продукции, что продается в магазине имеются сертификаты качества, на упаковке указаны даты производства. Товарный ассортимент постоянно анализируется, с целью определения новых предпочтений потребителей.

ООО «Агроторг» представляет собой линейно-функциональную организационную структуру (Рисунок 2.1.2):

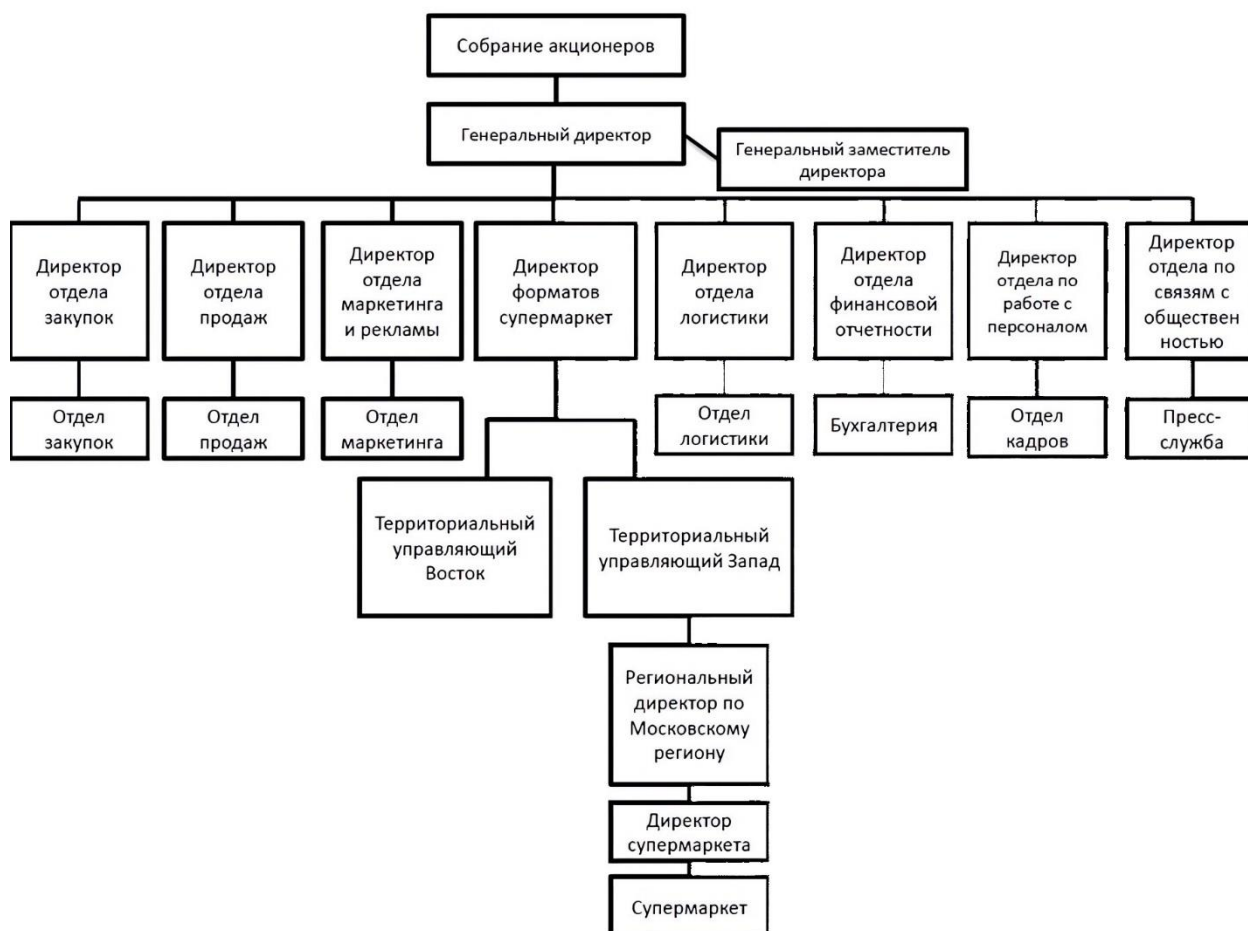


Рисунок 2.1.2 – Организационная структура ООО «Агроторг»

Из данного рисунка можно сделать вывод о том, что организационная структура управления состоит из установления вертикальной власти. При линейно-функциональной структуре совет директоров осуществляет руководство над всеми сотрудниками торговой сети.

Каждый из отделов подчиняется своему руководителю, который, в свою очередь, отчитывается перед непосредственным начальством. В такой структуре каждый сотрудник знает свои обязанности и права, а также своего непосредственного начальника. Однако, такая структура может вызывать проблемы с коммуникацией, а также затруднить принятие важных решений.

Для анализа внешней и внутренней среды предприятия следует представить таблицу SWOT-анализа для систематизации данных и оценки влияния каждого факторов [35, с. 64].

Таблица 2.1.3 – SWOT-анализ ООО «Агроторг»

| Сильные стороны                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               | Слабые стороны                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>— Широкий ассортимент доступных продуктов, включая свежие продукты, бакалею и предметы домашнего обихода.</li> <li>— Хорошая репутация бренда с более чем 20-летним опытом работы в России.</li> <li>— Сильная логистика и управление цепочками поставок, поддерживаемые разветвленной сетью распределительных центров и партнерскими отношениями с поставщиками.</li> <li>— Эффективные маркетинговые стратегии, включая программы лояльности и рекламные кампании.</li> <li>— Хорошее обслуживание клиентов, с хорошо обученным и дружелюбным персоналом.</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>— Ограниченное присутствие за пределами России, всего несколько магазинов в Казахстане и Беларуси.</li> <li>— Конкуренция со стороны других крупных розничных сетей в России, таких как Магнит, Лента и ВкусВил.</li> <li>— Ограниченное присутствие в Интернете, не весь товарный ассортимент доступен для покупки.</li> </ul>                                                                                      |
| Возможности                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   | Угрозы                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>— Выход на новые региональные рынки в России и других странах.</li> <li>— Расширение онлайн-продаж для повышения удобства для покупателей.</li> <li>— Диверсификация продуктовых линеек и услуг, например, внедрение аптечных или финансовых услуг.</li> <li>— Использование технологий для повышения эффективности и снижения затрат компании.</li> </ul>                                                                                                                                                                                                             | <ul style="list-style-type: none"> <li>— Экономическая неопределенность и нестабильность в России.</li> <li>— Острая конкуренция со стороны других розничных сетей, как местных, так и международных.</li> <li>— Изменение потребительских тенденций и предпочтений, таких как растущий спрос на экологически чистые продукты и онлайн-покупки.</li> <li>— Изменения в государственном регулировании и политике, влияющие на розничную торговлю.</li> </ul> |

По результатам SWOT-анализа могут быть представлены основные направления по формированию стратегии предприятия. Использование найденных возможностей может помочь устранить слабые стороны компании. Рекомендуется принимать меры для реализации сильных сторон и устранения

угроз, чтобы использовать эти возможности. Также необходимо обратить внимание на повышение финансовой эффективности деятельности компании.

Возможные парные комбинации на основе SWOT-анализа:

- Увеличение количества клиентов благодаря внедрению системы бонусов и акций;
- Уменьшение количества бракованной продукции и штрафов за ее некачественность через привлечение более высококачественных поставщиков;
- Получение конкурентного преимущества при помощи эффекта масштаба и расширения бизнеса.

В 2022 году выручка от сети магазинов «Пятерочка» составила 2 002 786 млрд. руб., что на 19,2 % выше выручки 2021 года. В основном такой рост обусловлен в результате открытия новых магазинов за 2021-2022 гг. Так, если на 31 декабря 2021 г. количество магазинов «Пятерочка» составляло 17 972 ед., то на 31 декабря 2022 г. количество магазинов торговой сети увеличилось до 19 164 ед. В то же время в соответствии со стратегией сбалансированного роста в 2020 году было открыто 2 618 магазинов «Пятерочка», тогда как 2021 году – только 1 192 магазинов.

По данным с официального сайта X5 Retail Group можно узнать, что средний чек покупателей составил 422,2 рубля и увеличился на 8,9% по сравнению с 2021 годом [46]. Одна из причин увеличения среднего чека, в «Пятёрочке» - это «инвестиции в цены и замедление продовольственной инфляции». Компания также отмечает, что суммы покупок растут после подключения к программам лояльности.

Далее рассмотрим динамику финансовых результатов за 2020 - 2021 гг. в таблице 2.1.4.

Таблица 2.1.4 – Динамика основных экономических показателей за 2020-2022 гг., тыс. руб

| Показатель | 2020 год | 2021 год | 2022 год | Изменение, %<br>(гр4-гр2) |
|------------|----------|----------|----------|---------------------------|
| 1          | 2        | 3        | 4        | 5                         |

Продолжение таблицы 2.1.3

| 1                          | 2               | 3               | 4               | 5       |
|----------------------------|-----------------|-----------------|-----------------|---------|
| Выручка                    | 1 489 639 712   | 1 680 298 872   | 2 002 786 487   | +34,45  |
| Себестоимость продаж       | (1 107 296 131) | (1 245 248 995) | (1 495 405 325) | +35,05  |
| Валовая прибыль            | 382 343 581     | 435 049 877     | 507 381 162     | +32,70  |
| Коммерческие расходы       | (360 946 854)   | (314 109 755)   | (377 563 443)   | +4,60   |
| Прибыль от продаж          | 68 233 826      | 74 103 023      | 129 817 719     | +90,25  |
| Прибыль до налогообложения | 10 079 711      | 16 104 607      | 26 745 615      | +165,34 |
| Чистая прибыль             | 8 204 009       | 13 170 266      | 21 016 364      | +156,17 |

По данным из таблицы 2.1.3 можно увидеть, что по сравнению с 2020 годом чистая прибыль выросла на 156,17 %, но при этом выручка тоже выросла на 34,45%. Это говорит о том, что выбранная тактика компании ООО «Агроторг» - увеличить продажи – привела к нужному эффекту – увеличение чистой прибыли. Чтобы увеличить продажи, пришлось понести больше затрат – увеличивать запасы, нанимать дополнительный персонал, арендовать новые помещения и т.д.

## 2.2. Анализ финансовых результатов деятельности ООО «Агроторг»

Финансовое состояние торгового предприятия является важнейшей характеристикой экономического положения организации. Успешное финансовое управление способно обеспечить выживание фирмы в условиях конкуренции, избежать банкротства, максимизировать прибыль и минимизировать расходы.

Оценка работы предприятия производится с учетом эффективности использования его основных производственных фондов. Помимо этого, постоянно проводится анализ себестоимости предоставляемых услуг.

За основу исследования финансового состояния ООО «Агроторг» торговая сеть «Пятёрочка» приняты показатели бухгалтерской отчетности за 2020-2022гг (Приложение А) [45].

Таблица 2.2.1 – Структурный анализ бухгалтерского баланса ООО «Агроторг» за 2020-2022 гг

| Наименование показателя                         | Удельный вес, % |               |               | Изменение за: |              |
|-------------------------------------------------|-----------------|---------------|---------------|---------------|--------------|
|                                                 | На 31.12.2020   | На 31.12.2021 | На 31.12.2022 | 2020-2021 гг  | 2021-2022 гг |
| <b>Актив</b>                                    |                 |               |               |               |              |
| 1                                               | 2               | 3             | 4             | 5             | 6            |
| I. Внеоборотные активы                          | 58,68           | 60,22         | 71,69         | +1,53         | +11,47       |
| Нематериальные активы                           | 0,56            | 57,25         | 0,187         | +56,69        | -57,07       |
| Основные средства                               | 53,80           | 57,25         | 81,50         | +3,45         | +24,24       |
| Финансовые вложения                             | 44,58           | 41,15         | 15,83         | -3,42         | -25,32       |
| Отложенные налоговые активы                     | 0,12            | 0,33          | 0,81          | +0,21         | +0,48        |
| Прочие ВА                                       | 0,92            | 0,77          | 1,65          | -0,15         | 0,87         |
| II. Оборотные активы                            | 41,31           | 39,78         | 28,31         | -1,53         | -11,47       |
| Запасы                                          | 61,87           | 69,91         | 51,94         | +8,04         | -17,97       |
| Налог на добавл. стоимость по приобр. ценностям | 1,173           | 1,051         | 0,64          | -0,12         | -0,40        |
| Дебиторская задолженность                       | 29,03           | 18,46         | 21,13         | -10,56        | +2,66        |
| Финансовые вложения (за искл ден. эквивалентов) | -               | -             | 11,95         | -             |              |
| Денежные средства и денежные эквиваленты        | 7,78            | 10,40         | 10,91         | +2,61         | +0,51        |
| Прочие оборотные активы                         | 0,13            | 0,15          | 3,40          | +0,02         | +3,24        |
| Баланс                                          |                 | 100           | 100           | -             | -            |
| <b>Пассив</b>                                   |                 |               |               |               |              |
| III. Капитал и резервы                          | 25,92           | 16,55         | 8,68          | -9,37         | -7,87        |
| Уставный капитал                                | 26,43           | 41,49         | 37,36         | +15,06        | -4,13        |
| Добавочный капитал (без переоценки)             | 11,92           | 18,71         | 16,84         | +6,79         | -1,86        |
| Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)    | 61,64           | 39,78         | 45,78         | -21,85        | +6,00        |
| IV. Долгосрочные обязательства                  | 49,53           | 50,53         | 51,53         | 1             | 1            |
| Заемные средства                                | 97,24           | 97,041        | 21,79         | -0,20         | -75,24       |
| Отложенные налоговые обязательства              | 2,73            | 2,93          | 2,01          | +0,20         | -0,92        |
| Прочие обязательства                            | 0,014           | 0,01          | 76,18         | +0,01         | +76,16       |
| V. Краткосрочные обязательства                  | 41,23           | 48,6          | 39,8          | 7,36          | -8,8         |
| Заемные средства                                | 22,27           | 10,55         | 15,54         | -11,72        | +4,99        |
| Кредиторская задолженность                      | 7,49            | 8,78          | 8,31          | +1,28         | -0,46        |

## Продолжение таблицы 2.2.1

| 1                       | 2    | 3    | 4    | 5     | 6     |
|-------------------------|------|------|------|-------|-------|
| Оценочные обязательства | 2,74 | 1,59 | 1,29 | -1,15 | -0,29 |
| Баланс                  | 100  | 100  | 100  | -     | -     |

По данным результатам бухгалтерского баланса за 2020-2022гг, можно наблюдать следующие тенденции:

Во-первых, уставный капитал компании на протяжении всего периода не изменялся, это говорит о том, что не было проведено никаких реформ, связанных с перерегистрацией ООО «Агроторг».

Во-вторых, валюта баланса значительно выросла к 2022 году. В 2021 году баланс понизился всего на 0.2% по сравнению с 2020 годом, но уже 2022 году он увеличился на целых 111,9% по сравнению с 2021 годом.

В-третьих, анализ показал, что структура активов организации на 31 декабря 2022г. характеризуется соотношением: 71,69 % внеоборотных активов и 28,31 % текущих. По этим данным можно сделать вывод о том, что доля дебиторской задолженности, которая в структуре оборотных активов с каждым годом лишь вырастала к 2021 начала уменьшаться. Уменьшение доли дебиторской задолженности свидетельствует о том, что руководство организации стало уделять больше внимания управлению своими финансовыми потоками, в том числе и движению дебиторской задолженности [38, с. 13].

В-четвертых, рост краткосрочных обязательств быстрее чем рост оборотных активов: 17,6% в 2021 году и 62,2% в 2022 году у краткосрочных обязательств, и только 50,8% в 2022 году у оборотных активов. Рост краткосрочных обязательств ухудшает финансовое состояние предприятия. Можно предположить, что данная ситуация связана с обострением экономической ситуации в стране. В свою очередь, увеличение дебиторской задолженности связано с ростом продаж, поэтому можно сделать вывод, что рост выручки компании был обеспечен изменением ее кредитной политики – увеличением срока предоставления товарного кредита.

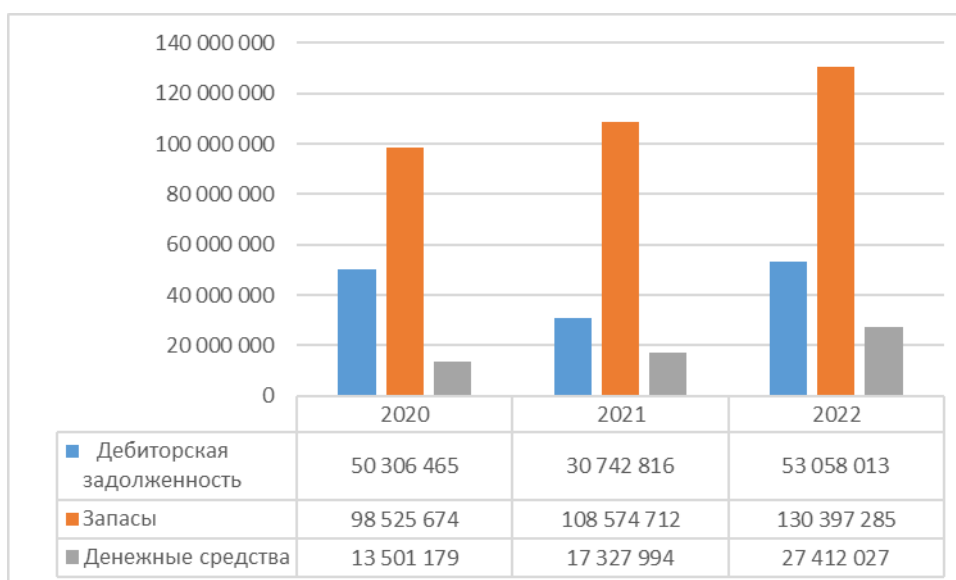


Рисунок 2.2.1 – Структура оборотных активов за 2020-2022 гг ООО «Агроторг»

По данным из рисунка 2.2.1 можно сделать вывод о том, что доля дебиторской задолженности в структуре оборотных активов не стоит на одном месте. При этом не смотря на то что в 2021 году дебиторская задолженность заметно упала на 38,9%, в 2022 году она снова поднялась на 72,6% и стала даже больше чем в 2020 году. Увеличение дебиторской задолженности отражает несовершенство кредитной политики предприятия. Организация не уделяет достаточного внимания управлению своими финансовыми потоками, включая учет движения дебиторской задолженности.

Коэффициент отвлечения оборотных активов в дебиторскую задолженность (2.1) на 2022 год составил 0,21 что на 0,03 больше чем в предыдущем 2021 году [6, с. 21].

$$КОА_{дз} = \frac{ДЗ}{ТА}, \quad (2.2.1)$$

Увеличение значения данного показателя свидетельствует об возрастании длительности периода, в течение которого компания оставляет свои деньги в дебиторской задолженности, и менее эффективном использовании своих оборотных активов. Рост этого показателя означат то, что структура оборотных активов ухудшается, так как происходит отток средств в дебиторскую задолженность.

Большую долю в структуре пассивов на 2022 год занимают долгосрочные обязательства, что является противоположным 2021 году. За прошедший год она увеличилась на 16,69%. Анализируя структуру пассивов.

Теперь мы проведем разбор абсолютных и относительных показателей ликвидности предприятия.

Активы баланса объединяются в следующие группы, указанные в таблице 2.2.2 [1, с.284].

Таблица 2.2.2 – Абсолютные показатели ликвидности ООО «Агроторг»

| Актив                             |             |             |             |
|-----------------------------------|-------------|-------------|-------------|
| 1                                 | 2           | 3           | 4           |
| Группа                            | 2020 год    | 2021 год    | 2022 год    |
| A1-наиболее ликвидные активы      | 13 489 021  | 17 314 652  | 57 413 415  |
| A2-быстрореализуемые активы       | 50 306 465  | 30 742 816  | 61 598 053  |
| 1                                 | 2           | 3           | 4           |
| A3-медленно реализуемые активы    | 210 288 851 | 214 057 397 | 232 697 418 |
| A4-трудно реализуемые активы      | 246 105 434 | 252 022 329 | 635 582 653 |
| Пассив                            |             |             |             |
| Группа                            | 2020 год    | 2021 год    | 2022 год    |
| П1-наиболее срочные обязательства | 129 647 525 | 178 695 130 | 293 397 424 |
| П2-среднесрочные обязательства    | 38 527 705  | 21 461 815  | 54 856 268  |
| П3-долгосрочны обязательства      | 142 485 202 | 149 066 548 | 456 857 449 |
| П4-постоянные обязательства       | 108 726 759 | 69 256 326  | 76 930 199  |

Для того, чтобы баланс предприятия был ликвидным необходимо выполнение следующих условий из таблицы 2.2.3:

Таблица 2.2.3 – Условия ликвидности баланса

| № | Условие      | Пояснение                                                                                                                                                            | 2020 год | 2021 год | 2022 год |
|---|--------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------|----------|----------|
| 1 | 2            | 3                                                                                                                                                                    | 4        | 5        | 6        |
| 1 | $A1 \geq П1$ | Показывает, что на момент составления баланса предприятие платежеспособно и у него достаточно наиболее ликвидных активов для покрытия наиболее срочных обязательств. | –        | –        | –        |
| 2 | $A2 \geq П2$ | Предприятие может погасить среднесрочные обязательства быстрореализуемыми активами в случае своевременной оплаты дебиторской задолженности.                          | +        | +        | +        |

Продолжение таблицы 2.2.3

| 1 | 2                     | 3                                                                                                                                                                                                           | 4 | 5 | 6 |
|---|-----------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---|---|---|
| 3 | $A3 \geq П3$          | Предприятие может погасить долгосрочные обязательства медленно реализуемыми активами.                                                                                                                       | + | + | – |
| 4 | $A4 \leq П4$          | Предприятие может погасить все обязательства соответствующими активами, след обладает высоким уровнем платежеспособности.                                                                                   | – | – | – |
| 5 | $A1+A2 > П1+П2$       | Предприятие платежеспособно в краткосрочном и среднесрочном периодах.                                                                                                                                       | – | – | – |
| 6 | $A1+A2+A3 > П1+П2+П3$ | Перспективная ликвидность будет обеспечена, если поступление денежных средств, с учетом материально-производственных запасов и долгосрочной дебиторской задолженностью, превысят все внешние обязательства. | – | – | – |

Из таблиц можно сделать важный вывод о ликвидности баланса предприятия. Исходя из проведенного первоначального анализа на основе данных таблиц, можно утверждать, что баланс ООО Агроторг не соответствует критериям абсолютной ликвидности. Анализ показал, что на предприятии наблюдается платежный недостаток наиболее ликвидных активов - денежных средств - для покрытия наиболее срочных обязательств, поскольку  $A1 \geq П1$  не соблюдено ни в начале, ни в конце отчетного года. То есть у предприятия не хватает средств для покрытия наиболее краткосрочных обязательств.

Значения третьего критерия ликвидности хоть и не соблюдено на протяжении всего периода, но его динамика положительная ввиду увеличения у предприятия к концу 2022 года медленно реализуемых активов, к которым, в первую очередь, относятся запасы.

Таким образом, можно сделать вывод, что платежеспособность предприятия в будущем будет неудовлетворительной, поскольку соблюдается только одно условие –  $A2 \geq П2$ . Кроме того, невыполнение «четвертого условия» абсолютной ликвидности баланса ( $A4 \leq П4$ ) подтверждает недостаток

собственных оборотных средств у предприятия, что гарантирует отсутствие минимального уровня финансовой устойчивости.

Таблица 2.2.4 – Основные показатели эффективности деятельности ООО «Агроторг»

| Показатель                         | Формула                                      | Норма   | 2020 год | 2021 год | 2022 год | Изменение |           |
|------------------------------------|----------------------------------------------|---------|----------|----------|----------|-----------|-----------|
|                                    |                                              |         |          |          |          | 2020-2021 | 2021-2022 |
| 1                                  | 2                                            | 3       | 4        | 5        | 6        | 7         | 8         |
| Коэффициент абсолютной ликвидности | $\frac{A1}{(П1 + П2)}$                       | 0,2-0,5 | 0,10     | 0,11     | 0,27     | +0,01     | +0,16     |
| Коэффициент срочной ликвидности    | $\frac{(A1 + A2)}{(П1 + П2)}$                | 0,7-1,0 | 0,38     | 0,24     | 0,34     | -0,14     | +0,07     |
| Коэффициент текущей ликвидности    | $\frac{(A1 + A2 + A3)}{(П1 + П2)}$           | 1,5-2,5 | 1,63     | 1,31     | 1,01     | -0,32     | -0,31     |
| Коэффициент общей ликвидности      | $\frac{(A1 + A2 + A3)}{(П1 + П2 + П3)}$      | >1      | 0,56     | 0,48     | 0,44     | -0,08     | +0,17     |
| Коэффициент обеспеченности СОС     | $\frac{(Соб Кап - Внеоб А)}{Оборот активы}$  | >0,1    | 0,002    | -0,22    | -0,41    | -0,22     | -0,19     |
| Коэффициент «цены» ликвидации      | $\frac{(A1 + A2 + A3 + A4)}{(П1 + П2 + П3)}$ | >1      | 1,63     | 1,47     | 1,23     | -0,20     | -0,25     |
| Коэффициент задолженности          | $\frac{П3}{(A1 + A2 + A3 + A4)}$             | < 0,38  | 0,46     | 0,29     | 0,27     | -0,17     | -0,02     |

- Коэффициент абсолютной ликвидности к 2022 году достиг предела нормы и характеризует высокую платежеспособность предприятия на дату составления баланса.
- Коэффициент срочной ликвидности показывает, насколько возможно будет погасить текущие обязательства, если положение станет критическим. Данный коэффициент находится ниже нормы, что свидетельствует о трудностях в обеспечении платежеспособности компании в краткосрочном периоде. Это может означать, что у компании не хватает доступных наличных средств для покрытия текущих обязательств или они слишком

высокие по сравнению с доходами компании. В таком случае, компания может столкнуться с проблемами в уплате счетов и проведении операций, что может привести к серьезным финансовым проблемам и даже банкротству.

- Коэффициент текущей ликвидности показывает способность компании погашать текущие обязательства только за счёт оборотных активов. Чем больше значение этого коэффициента, тем лучше платежеспособность предприятия. К сожалению этот коэффициент также находится ниже поставленной нормы и за три года лишь понизился [13, с. 568-569]. Коэффициент ниже нормы говорит о трудностях компании в покрытии ее текущих обязательств с использованием только текущих активов. Это может означать, что компания испытывает временные трудности с обеспечением достаточного потока денежных средств для удовлетворения своих текущих финансовых обязательств. Общая проблема с низкой текущей ликвидностью может привести к повышению рисков для дальнейшей финансовой устойчивости компании.
- Коэффициент общей ликвидности показывает способность предприятия погашать все краткосрочные и долгосрочные финансовые обязательства перед кредиторами за счет всех активов. Значение значительно ниже 1 говорит о трудностях компании в выплате своих финансовых обязательств и может указывать на наличие проблем с ликвидностью [21, с. 113]. В такой ситуации предприятие может иметь трудности с получением кредитов и инвестиций, а также рискует столкнуться с проблемами налоговой задолженности или штрафами за несвоевременную оплату обязательств.
- Значение коэффициента «цены» ликвидации по всем периодам соответствует нормативу, но имеет отрицательную динамику – это определяет снизившуюся к концу отчетного периода степень покрытия внешних обязательств предприятия является отрицательным фактором.

— Коэффициент задолженности - по последним двум периодам находится в пределах нормы и продолжает падать, это свидетельствует о том, что предприятию с каждым годом меньше нужны средства для погашения долгосрочных платежей.

В ходе осуществления своей деятельности компания постоянно осуществляет доходы и расходы, информация о которых накапливается в соответствующих бухгалтерских регистрах. Как правило, все полученные за год доходы и расходы включаются в отчет о финансовых результатах, в том числе результаты изменения учетных оценок, обесценения активов, влияния инфляции, изменения валютных курсов и т.д. Доходы и расходы являются элементами финансовой отчетности, используемыми для оценки финансовых результатов деятельности компании за отчетный период. Финансовые результаты компании определяются при сопоставлении доходов и расходов в виде показателей прибыли. Отчет о финансовых результатах является важным инструментом для оценки финансового состояния организации. Он показывает доходы и расходы компании за определенный период времени, а также прибыль (или убыток), которую компания получила за этот период.

Отчет о финансовых результатах может помочь руководству компании принимать решения о дальнейших инвестициях, оценивать эффективность своих стратегий и понимать, какие факторы влияют на успех или неудачу бизнеса. Также отчет о финансовых результатах может быть использован сторонними инвесторами и кредиторами для оценки экономической жизнеспособности компании и ее способности платить по своим обязательствам в будущем. Поэтому важно, чтобы отчет был составлен квалифицированными специалистами и корректно отражал финансовое состояние компании.

В приложение Б представлен отчет о финансовых результатах ООО «Агроторг» [45]. С помощью данных из этого приложения будет проходить дальнейший анализ предприятия.

Приступим к оценке деловой активности нашего предприятия в таблице 2.2.5. Как и любой другой показатель, оценка деловой активности может оказывать различное влияние на принимаемые решения в зависимости от конкретных условий и целей. Оценка деловой активности предприятия нужна для оценки его текущего состояния и планирования дальнейших действий. Она может использоваться для принятия решений по расширению или сокращению бизнеса, изменению стратегии, оптимизации процессов и управления финансовыми ресурсами.

Оценка деловой активности также позволяет узнать о конкурентоспособности компании на рынке, уровне удовлетворенности клиентов и сотрудников, а также о возможных рисках и угрозах при ведении бизнеса.

Таблица 2.2.5 – Оценка деловой активности предприятия за 2020-2022 гг

| Показатель                                                 | Формула                                                       | 2020<br>год | 2021<br>год | 2022<br>год | Отклонение    |               |
|------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------|-------------|-------------|-------------|---------------|---------------|
|                                                            |                                                               |             |             |             | 2020-<br>2021 | 2021-<br>2022 |
| 1                                                          | 2                                                             | 3           | 4           | 5           | 6             | 7             |
| Коэффициент общей оборачиваемости капитала                 | $\frac{\text{Выручка от продаж}}{\text{Ср Актив баланса}}$    | 3,79        | 4,01        | 3,07        | +0,22         | -0,94         |
| Средний срок оборота капитала                              | $\frac{365}{\text{Коэф общ оборач кап}}$                      | 96,3        | 91,0        | 118,9       | -5,3          | +27,9         |
| Коэффициент оборачиваемости оборотных средств              | $\frac{\text{Выручка от продаж}}{\text{Ср Оборотные активы}}$ | 9,22        | 9,89        | 9,59        | +0,67         | -0,3          |
| Средний срок оборота оборотных активов                     | $\frac{365}{\text{Коэф оборач оборот ср}}$                    | 39,6        | 36,9        | 38,1        | -2,7          | +1,2          |
| Коэффициент оборачиваемости материальных оборотных средств | $\frac{\text{Выручка от продаж}}{\text{Ср Запасы и затраты}}$ | 13,6        | 14,1        | 19,3        | +0,5          | +5,3          |
| Средний срок оборота материальных средств                  | $\frac{365}{\text{Коэф оборач матер ср}}$                     | 26,9        | 25,9        | 18,9        | -0,9          | -7,01         |
| Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности      | $\frac{\text{Выручка от продаж}}{\text{Ср Деб задолж}}$       | 30,7        | 41,5        | 19,3        | +10,8         | -22,1         |
| Средний срок оборота дебиторской задолженности             | $\frac{365}{\text{Коэф оборач Деб задолж}}$                   | 11,9        | 8,8         | 18,9        | -3,1          | +10,1         |

Продолжение таблицы 2.2.5

| 1                                                      | 2                                                              | 3     | 4     | 5    | 6     | 7     |
|--------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------|-------|-------|------|-------|-------|
| Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности | $\frac{\text{Выручка от продаж}}{\text{Ср Кредит задолж}}$     | 11,8  | 12,1  | 8,3  | +0,3  | -3,9  |
| Продолжительность оборота кредиторской задолженности   | $\frac{365}{\text{Коэф оборач Кредит задолж}}$                 | 30,9  | 30,1  | 44,1 | -0,8  | +14,1 |
| Коэффициент оборачиваемости собственного капитала      | $\frac{\text{Выручка от продаж}}{\text{Ср Собств кап}}$        | 15,1  | 22,1  | 30,3 | +7,0  | +8,2  |
| Продолжительность операционного цикла                  | Сред срок оборот деб задол<br>+ Сред срок оборот матерА        | 38,8  | 34,8  | 37,7 | -4,0  | +2,9  |
| Фондоотдача, руб                                       | $\frac{\text{Выручка от продаж}}{\text{Ср Основыне средства}}$ | 11,86 | 12,14 | 6,05 | +0,28 | -6,09 |
| Фондоемкость, руб                                      | $\frac{\text{Ср Основные средства}}{\text{Выручка от продаж}}$ | 0,08  | 0,04  | 0,17 | -0,04 | +0,13 |

Уменьшившийся коэффициент общей оборачиваемости на 0,94 п.п в 2022 году говорит о увеличении среднего срока оборота дебиторской задолженности, что означает, что компания получает деньги за свою продукцию или услуги с задержкой, что может привести к проблемам с ликвидностью [36, 177].

Коэффициент оборачиваемости оборотных средств, который составил 9,59 п.п в 2022 году упал, но все еще остается выше чем на конец 2020 года. Увеличение коэффициента оборачиваемости оборотных средств может говорить о повышении эффективности использования ресурсов предприятия и улучшении готовности к своевременному выполнению обязательств перед партнерами и поставщиками [43, с. 161-162]. Это также может указывать на более активное управление запасами и уменьшение затрат на их хранение, а также на более эффективное использование краткосрочных кредитов и других видов финансирования. Однако, слишком высокий уровень оборачиваемости может говорить о недостаточном уровне запасов и наличности, что может привести к потере возможностей и неспособности удовлетворять потребности партнеров и потребителей.

Скорость оборота запасов и затрат в отчетном периоде увеличилась на 5,3 п.п, и соответственно срок их оборота уменьшился на 7,01 дней. Это означает, что скорость превращения материальных запасов в денежные средства уменьшилась.

Фондоотдача предприятия к 2022 году снизилась в целых два раза по сравнению с предыдущими годами. Резкое падение фондоотдачи может быть связан с экономическими факторами, такими как рост инфляции, изменение процентных ставок, изменение покупательской способности потребителей и другие причины.

Снижение оборачиваемости дебиторской задолженности говорит об ухудшении ситуации в расчетах с дебиторами, следовательно, увеличившийся срок одного оборота является неблагоприятным последствием.

Произошедшее снижение в скорости оборотов кредиторской задолженности благоприятно влияет на ликвидность баланса, а количество оборотов за один период увеличилось на 14 дней. Коэффициент оборачиваемости собственного капитала увеличившийся в отчетном периоде на 8,2 п.п говорит о повышении эффективности использования собственного капитала. Снижение операционного цикла в 2022 году по сравнению с 2020 годом является благоприятной тенденцией.

Фондоотдача предприятия к 2022 году снизилась в целых два раза по сравнению с предыдущими годами. Резкое падение фондоотдачи связан с экономическими факторами, такими как рост инфляции, изменение процентных ставок, изменение покупательской способности потребителей.

Фондоемкость предприятия в отличие от фондоотдачи хоть и незначительно, но повышалась на протяжении всех трех лет. Повышение фондоемкости может говорить о увеличении его финансовых ресурсов и возможностей для инвестирования в новые проекты и развитие бизнеса. Также это может свидетельствовать о росте доходов компании и увеличении ее активов. Однако, следует учитывать, что увеличение фондоемкости может говорить и о увеличении долговой нагрузки на предприятие.

Следующим пунктом проанализируем основные показатели финансовой устойчивости ООО «Агроторг» в таблице 2.2.6.

Таблица 2.2.6 – Основные показатели финансовой устойчивости организации за 2020-2022 гг

| Показатель                                      | Формула                                                                  | 2020<br>год | 2021<br>год | 2022<br>год | Изменение<br>показателя |               |
|-------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------|-------------|-------------|-------------|-------------------------|---------------|
|                                                 |                                                                          |             |             |             | 2020-<br>2021           | 2021-<br>2022 |
| 1                                               | 2                                                                        | 3           | 4           | 5           | 6                       | 7             |
| Коэффициент автономии                           | $\frac{\text{Собств кап и рез}}{\text{Валюта баланса}}$                  | 0,23        | 0,13        | 0,09        | -0,10                   | -0,04         |
| Коэффициент финансовой устойчивости             | $\frac{\text{Соб кап} + \text{Долгсроч О}}{\text{Валюта баланса}}$       | 0,58        | 0,51        | 0,60        | -0,07                   | +0,09         |
| Коэффициент маневренности собственного капитала | $\frac{\text{Оборот А} - \text{Краткосроч О}}{\text{Капитал и резервы}}$ | 3,70        | 6,97        | 7,85        | +3,27                   | +0,88         |
| Коэффициент капитализации                       | $\frac{\text{Долгосроч О}}{\text{Долгосроч О} + \text{Собств К}}$        | 0,59        | 0,72        | 0,86        | +0,13                   | +0,14         |
| Коэффициент финансового левериджа               | $\frac{\text{Заемный капитал}}{\text{Собственный капитал}}$              | 1,78        | 3,01        | 2,00        | +1,23                   | -1,01         |
| Коэффициент краткосрочной задолженности         | $\frac{\text{Краткосроч З}}{(\text{Долгосроч О} + \text{Краткосроч З})}$ | 0,56        | 0,44        | 1,5         | -0,12                   | +1,06         |

- Коэффициент автономии в последний 2022 год равен 0,09 – это ниже нормативного значения 0,5-0,6. Это значит, что компания зависит от внешних источников финансирования и не может обеспечить собственный рост и развитие без помощи сторонних инвесторов или кредиторов.
- коэффициент финансовой устойчивости почти не изменился за три года и находится ниже нормы 0,75 – у компании может быть проблема с платежеспособностью и возможным дефолтом. Тк коэффициент ниже нормы, то это может означать, что компания имеет большие долговые обязательства, которые она не может покрыть из текущих активов, организация рискует попасть в зависимость от кредиторов.
- Коэффициент маневренности собственного капитала на протяжении последних лет и вплоть до конца 2022 года выше нормы, что говорит о

высокой гибкости и способности к адаптации компании к изменениям условий рынка и экономической ситуации. Это свидетельствует о том, что компания может быстро реагировать на изменения и принимать решения, которые не нанесут серьезного ущерба ее финансовому положению.

- Коэффициент капитализации не имеет устоявшегося нормативного значения, поскольку сильно зависит от отрасли, технологии работы предприятия. Повышение данного коэффициента говорит о увеличении рыночной стоимости компании и ее акций в целом. Это может быть связано с улучшением финансовых показателей и перспектив компании, увеличением доходности активов, ростом выручки и прибыли, расширением бизнеса, улучшением имиджа компании и т.д.
- Коэффициент финансового левериджа, какого-то жёстко установленного значения у этого показателя не существует. Очень многое зависит от отрасли, региона, особенностей ведения бизнеса, длительности операционного цикла, и т.д. В нашем случае за все три года коэффициент положительный. Это говорит о том, что предприятие все больше использует заемные средства для финансирования своей деятельности.

Так же следует обратить внимание на дебиторскую задолженность. В среднем она возрастает на 8% ежегодно. Так как основная операционная деятельность ООО «Агроторг» заключается в продаже товаров первой необходимости в магазинах сети. Кроме того, в рамках своей деятельности компания закупает материалы и другие ресурсы, а также поставляет свою продукцию и предоставляет услуги по доставке товаров для других оптовых организаций. Если компания не оплачивает продукцию или услуги сразу, то она получает кредит от своих поставщиков и подрядчиков. В то же время, компания выступает кредитором своих покупателей и заказчиков, а также поставщиков, которые получили аванс на предстоящие поставки. При таких условиях важно контролировать уровень дебиторской и кредиторской задолженности.

### 2.3. Анализ рентабельности и прибыли ООО «Агроторг»

Анализ рентабельности и прибыли мы начнем с разбора структуры отчета финансовых результатов ООО «Агроторг». Анализ прибыли приведен в таблице 2.3.1.

Таблица 2.3.1 – Анализ структуры прибыли ООО «Агроторг» за 2020-2022 гг

| Наименование показателя             | 2020 год | 2021 год | 2022 год | Изменение<br>2020-2021<br>гг, тыс.руб | Изменение<br>2021-2022<br>гг, тыс.руб |
|-------------------------------------|----------|----------|----------|---------------------------------------|---------------------------------------|
| 1                                   | 2        | 3        | 4        | 5                                     | 6                                     |
| Выручка                             | 100      | 100      | 100      | 190 659 160                           | 322 487 615                           |
| Себестоимость продаж                | 74,33    | 74,10    | 74,66    | -137 952 864                          | -250 156 330                          |
| Валовая прибыль (убыток)            | 25,66    | 25,89    | 25,33    | 52 706 296                            | 72 331 285                            |
| Коммерческие расходы                | 21,08    | 21,48    | 18,85    | -46 837 099                           | -16 616 589                           |
| Прибыль (убыток) от продаж          | 4,58     | 4,41     | 6,48     | 5 869 197                             | 55 714 696                            |
| Проценты к получению                | 0,02     | 0,06     | 0,13     | 631 108                               | 1 760 770                             |
| Проценты к уплате                   | 0,61     | 0,56     | 0,57     | -318 141                              | -1 986 766                            |
| Прочие доходы                       | 1,53     | 2,03     | 1,83     | 11 329 879                            | 2 604 697                             |
| Прочие расходы                      | 4,85     | 5,06     | 6,55     | -12 778 145                           | -46 161 391                           |
| Прибыль (убыток) до налогообложения | 0,67     | 0,95     | 1,33     | 6 024 896                             | 10 641 008                            |
| Налог на прибыль                    | 0,27     | 0,29     | 0,45     | -923 234                              | -4 078 523                            |
| в т.ч. текущий налог на прибыль     | 0,26     | 0,29     | 0,428    | -1 053 536                            | -3 517 864                            |
| Отложенный налог на прибыль         | 0,01     | 0,01     | 0,02     | 130 301                               | -560 658                              |
| Прочее                              | 0,15     | 0,12     | 0,16     | -135 405                              | 1 283 613                             |
| Чистая прибыль (убыток)             | 0,55     | 0,78     | 1,04     | 4 966 257                             | 7 846 098                             |

Результаты структурного анализа отчета о прибылях и убытках показали, что объем прибыли до налогообложения, составляет 0,67% выручки от продаж в 2020 г., в 2021 г. – 0,95%, в 2022 г. – 1,33%; чистая прибыль занимает менее 1% выручки от продаж за 2020 и 2021 года и 1,33% в 2022 году. Наибольшую долю в выручке от продаж занимает валовая прибыль – 25,33% в 2022 г. На основе данных таблицы 2.3.1 можно сделать заключение о том, что в 2022 году

по сравнению с 2020 годом наблюдается повышение практически всех основных показателей финансовых результатов нашего предприятия.

Далее в этом разделе работы рассчитаем способом факторного разложения финансовый результат и показатели эффективности хозяйственной деятельности магазинов торговой сети "Пятерочка" компании ООО "Агроторг". Также представим методику разложения приращений этих показателей по факторам, используя метод цепных подстановок.

С помощью приложения Г мы определили, как 4 фактора влияют на изменение прибыли до налогообложения. Метод цепных подстановок является основой для расчета [27, с. 104]. Оценивается сначала общее изменение прибыли за анализируемый период, а впоследствии оценивается количественное влияние факторов на изменение прибыли:

1) влияние изменения капитала:

$$П_k = (-19\,786) \times 3,55 \times 4,336 \times 0,006 = -2\,062 \text{ млн. руб.}$$

2) влияние изменения доходности активов:

$$П_{акт} = 96\,711 \times (-1,2) \times 4,336 \times 0,006 = -4\,769 \text{ млн. руб.}$$

3) влияние изменения мультипликатора капитала:

$$П_{м/к} = 96\,711 \times 3,55 \times 7,19 \times 0,006 = +13\,783 \text{ млн. руб.}$$

4) влияние изменения рентабельности активов:

$$П_{р/А} = 96\,711 \times 3,55 \times 4,336 \times 0,001 = +9\,714 \text{ млн. руб.}$$

Как результат, увеличение прибыли получено в результате роста доходности активов, мультипликатора капитала и рентабельности активов.

Изменения в прибыли предприятия эта модель описывает достаточно точно и учитывает не только доходы и расходы, но и влияние собственного капитала, доходности активов, доходности от продаж и множителя капитала.

В приложении Д представлены данные, используемые для выполнения анализа, сформированные на основании отчетности ООО «Агроторг» за 2020 год (приложение А и приложение Б).

На основании данных выполним цепные подстановки и определим значения прибыли от продаж компании ООО «Агроторг» по формуле 1.3.

$$OP_0 = 16709 \times (226 \times (393,4 - 292,4) - 18\,799) / 1000 = 68\,325 \text{ млн. руб.}$$

$$OP_I = 19\,164 \times (226 \times (393,4 - 292,4) - 18\,799) / 1000 = 78\,364 \text{ млн. руб.}$$

$$OP_{II} = 19\,164 \times (226 \times (393,4 - 292,4) - 19\,701) / 1000 = 61\,087 \text{ млн. руб.}$$

$$OP_{III} = 19\,164 \times (270 \times (393,4 - 292,4) - 19\,701) / 1000 = 145\,052 \text{ млн. руб.}$$

$$OP_{IV} = 19\,164 \times (270 \times (422,2 - 292,4) - 19\,701) / 1000 = 294\,071 \text{ млн. руб.}$$

$$OP_1 = 19\,164 \times (270 \times (422,2 - 321,6) - 19\,701) / 1000 = 142\,775 \text{ млн. руб.}$$

В итоге, увеличение количества магазинов торговой сети «Пятерочка» привело к следующему изменению прибыли от продаж компании ООО «Агроторг»:

$$\Delta OP_I = OP_I - OP_0 = 78\,364 - 68\,325 = +10\,038 \text{ млн.руб.}$$

Увеличение условно-постоянных расходов на содержание магазинов повлияло на изменение прибыли от продаж компании так:

$$\Delta OP_{II} = OP_{II} - OP_I = -17\,277 \text{ млн.руб.}$$

Увеличение числа покупок привело к:

$$\Delta OP_{III} = OP_{III} - OP_{II} = +83\,964 \text{ млн.руб.}$$

Увеличение среднего чека на одну покупку привело к:

$$\Delta OP_{IV} = OP_{IV} - OP_{III} = +149\,019 \text{ млн.руб.}$$

Снижение себестоимости реализуемых товаров привело к следующему изменению прибыли от продаж компании:

$$\Delta OP_V = OP_1 - OP_{IV} = -151\,296 \text{ млн.руб.}$$

Совокупное влияние факторов на изменение прибыли от продаж компании ООО «Агроторг» таково:

$$\Delta OP = OP_1 - OP_0 = +74\,449 \text{ млн.руб.}$$

Таким образом, ООО «Агроторг» увеличило прибыль от продаж к 2022 году, благодаря повышению среднего чека на одну покупку и увеличению числа магазинов в сети.

На основании данных приложения Д выполним цепные подстановки и определим значения рентабельности продаж компании ООО «Агроторг» по формуле 1.5.

$$R_0 = 1 - ((292,4/393,4) - (18\,799/(226 \times 393,4))) = 4,68\%$$

$$R_I = 1 - ((292,4/393,4) - (18\,799/(226*393,4))) = 4,68\%$$

$$R_{II} = 1 - ((292,4/393,4) - (19\,701/(226*393,4))) = 4,78\%$$

$$R_{III} = 1 - ((292,4/393,4) - (19\,701/(270*393,4))) = 4,42\%$$

$$R_{IV} = 1 - ((292,4/422,2) - (19\,701/(270*422,2))) = 4,80\%$$

$$R_1 = 1 - ((321,6/422,2) - (19\,701/(270*422,2))) = 4,11\%$$

Таким образом, увеличение условно-постоянных расходов на содержание магазинов торговой сети привело к такому изменению рентабельности продаж:

$$\Delta R_{II} = R_{II} - R_I = + 0,1\%$$

Увеличение количества покупок торговой сети «Пятерочка» привело к:

$$\Delta R_{III} = R_{III} - R_{II} = - 0,36\%$$

Увеличение среднего чека на одну покупку привело к:

$$\Delta R_{IV} = R_{IV} - R_{III} = + 0,38\%$$

Увеличение себестоимости реализуемых товаров привело к:

$$\Delta R_V = R_1 - R_{IV} = - 0,69\%$$

Совокупное влияние факторов на изменение рентабельности продаж компании ООО «Агроторг»:

$$\Delta R = R_1 - R_0 = - 0,57\%$$

Факторный анализ показал, что произошедшее к 2022 году снижение рентабельности продаж в ООО «Агроторг» было связано с увеличением количества покупок в торговой сети и увеличением себестоимости реализуемых товаров. Благодаря увеличению среднего чека на одну покупку с 393,4 до 422,2 руб. получилось сгладить негативный эффект падения рентабельности от описанных выше факторов.

Далее на основании данных приложения Д воспользуемся методом цепных подстановок и определим значения запаса финансовой устойчивости компании ООО «Агроторг» по формуле 1.13.

$$Z_0 = 1 - (18\,799 / (226*(393,4-292,4))) = 17,9 \%$$

$$Z_I = 1 - (18\,799 / (226*(393,4-292,4))) = 17,9 \%$$

$$Z_{II} = 1 - (19\,701 / (226*(393,4-292,4))) = 13,9 \%$$

$$Z_{III} = 1 - (19\,701 / (270*(393,4-292,4))) = 17,8 \%$$

$$Z_{IV} = 1 - (19\,701 / (270 * (422,2 - 292,4))) = 43,8 \%$$

$$Z_I = 1 - (19\,701 / (270 * (422,2 - 321,6))) = 27,4 \%$$

Таким образом, увеличение условно-постоянных расходов на содержание одного магазина торговой сети привело к следующему изменению запаса финансовой устойчивости компании ООО «Агроторг»:

$$\Delta Z_{II} = Z_{II} - Z_I = 13,9 - 17,9 = -4 \%$$

Увеличение количества покупок в одном магазине привело к следующему изменению запаса финансовой устойчивости компании:

$$\Delta Z_{III} = Z_{III} - Z_{II} = 17,8 - 13,9 = +3,9 \%$$

Увеличение среднего чека на одну покупку привело к следующему изменению запаса финансовой устойчивости компании ООО «Агроторг»:

$$\Delta Z_{IV} = Z_{IV} - Z_{III} = 43,8 - 17,8 = +26 \%$$

Увеличение себестоимости реализуемых товаров привело к следующему изменению запаса финансовой устойчивости компании:

$$\Delta Z_V = Z_I - Z_{IV} = 27,4 - 43,8 = -16,4 \%$$

Совокупное влияние факторов на изменение запаса финансовой устойчивости предприятия ООО «Агроторг»:

$$\Delta Z = Z_I - Z_0 = 27,4 - 17,9 = +9,5 \%$$

Как итог, факторный анализ показал, что на предприятии ООО «Агроторг» произошедший рост запаса финансовой устойчивости в 2022 году был связан с увеличением среднего увеличением покупок в одном магазине и чека на одну покупку [44, с. 2388].

Более детально структуру формирования финансовых результатов оценим в таблице 2.3.2.

Таблица 2.3.2 – Оценка влияния факторов на изменение прибыли, рентабельности продаж и запаса финансовой устойчивости компании ООО «Агроторг» в 2020-2022 гг

| Наименование показателя                              | Прибыль от продаж, тыс. руб. | Р продаж, п. п. | ЗФУ, п. п. |
|------------------------------------------------------|------------------------------|-----------------|------------|
| 1                                                    | 2                            | 3               | 4          |
| Изменение результатного показателя за счет факторов: | +74 449                      | – 0,57          | + 9,5      |

Продолжение таблицы 2.3.2

| 1                                                        | 2        | 3      | 4     |
|----------------------------------------------------------|----------|--------|-------|
| Количество магазинов торговой сети                       | +10 038  | -      | -     |
| Условно-постоянные затраты на содержание одного магазина | -17 277  | +0,1   | -4    |
| Количество покупок                                       | +83 964  | - 0,36 | +3,9  |
| Средний чек                                              | +149 019 | + 0,38 | +26   |
| Себестоимость товаров                                    | -151 296 | - 0,69 | -16,4 |

Таким образом, можно сделать вывод что самый большой отрицательный эффект в изменении прибыли, рентабельности продаж и запаса финансовой устойчивости компании влияет увеличение себестоимости реализуемых товаров и увеличение условно-постоянных затрат на содержание магазинов.

Для оценки эффективности работы торгового предприятия также следует учитывать относительный показатель – рентабельность.

Таблица 2.3.3 – Показатели рентабельности ООО «Агроторг»

| Показатель                           | Формула                                                         | 2020<br>год | 2021<br>год | 2022<br>год | Отклонение    |               |
|--------------------------------------|-----------------------------------------------------------------|-------------|-------------|-------------|---------------|---------------|
|                                      |                                                                 |             |             |             | 2020-<br>2021 | 2021-<br>2022 |
| 1                                    | 2                                                               | 3           | 4           | 5           | 6             | 7             |
| Рентабельность продаж                | $\frac{\text{ЧП}}{\frac{\text{ВПнг} + \text{ВПкг}}{2}} * 100\%$ | 2,34        | 3,22        | 4,46        | +0,88         | +1,24         |
| Рентабельность оборотных активов     | $\frac{\text{ЧП}}{\frac{\text{ТАнг} + \text{ТАкг}}{2}} * 100\%$ | 5,07        | 7,75        | 10,07       | +2,68         | +2,32         |
| Рентабельность продукции             | $\frac{\text{ЧП}}{\frac{\text{ССнг} + \text{ССкг}}{2}} * 100\%$ | 0,81        | 1,12        | 1,53        | +0,31         | +0,41         |
| Рентабельность продукции             | $\frac{\text{ЧП}}{\frac{\text{ССнг} + \text{ССкг}}{2}} * 100\%$ | 0,81        | 1,12        | 1,53        | +0,31         | +0,41         |
| Рентабельность активов               | $\frac{\text{ЧП}}{\frac{\text{АБнг} + \text{АБкг}}{2}} * 100\%$ | 3,90        | 3,14        | 3,22        | -0,76         | +0,08         |
| Рентабельность собственного капитала | $\frac{\text{ЧП}}{\frac{\text{СКнг} + \text{СКкг}}{2}} * 100\%$ | 7,84        | 14,56       | 31,83       | +6,72         | +17,27        |
| Рентабельность заемного капитала     | $\frac{\text{ЧП}}{\frac{\text{ЗКнг} + \text{ЗКкг}}{2}} * 100\%$ | 5,21        | 6,59        | 13,24       | +1,38         | +6,65         |

- Показатель рентабельности продаж характеризует основной аспект работы компании - реализацию ее продукции [11, с. 110]. За прошедшие три года мы можем заметить увеличение данного показателя на 1,24%, это связано с увеличением объемов продаж, рост цен на продукцию.
- Увеличение рентабельности продукции на 0,41% связано с улучшением качества продукции, повышением цен на продукцию, развитием новых рынков сбыта, увеличением оборачиваемости запасов, оптимизацией производственных процессов [33, с. 244].
- Рентабельность активов к 2022 году снова начала расти, в то время как в 2021 году она достигала 3,14%, но уже 3,22% в 2022 году. Теперь компания может больше зарабатывать на своих активах, и это результат улучшения управления активами, увеличения производительности и эффективности процессов в компании, повышения конкурентоспособности на рынке и других факторов. Рост показателя рентабельности активов также связан: с увеличением чистой прибыли организации и ростом оборачиваемости активов [37, с. 130].
- Рентабельность оборотных активов демонстрирует возможности предприятия в обеспечении достаточного объема прибыли по отношению к используемым оборотным средствам компании. Постепенное возрастание его значения, свидетельствует о том, то, что компания эффективно использует свои ресурсы для генерации прибыли [29, с. 730]. Это результат улучшения процессов производства, улучшения управления запасами и т. д.
- Замеченный рост показателя рентабельности внеоборотных активов в динамике характеризует то, что эти активы начали приносить больше прибыли по сравнению с предыдущим периодом [31, с. 73]. Это связано с улучшением управления активами, повышением спроса на продукцию, увеличением цен на рынке. Возрастание рентабельности внеоборотных активов свидетельствует о более эффективном использовании этих активов и повышении доходности компании.

- По статистическим данным рентабельность собственного капитала составляет примерно 10-12%, но для инфляционных экономик, таких как российская, показатель должен быть выше. За три анализируемые года рентабельность собственного капитала заметно возросла и в 2021 году смогла переступить порог в 12%, а в 2022 году достигла колоссальных 30%. Значимое повышение рентабельности собственного капитала говорит об успешном управлении компанией и эффективном использовании ресурсов.
- Рентабельность заемного капитала показывает сколько прибыли предприятия приходится на заемный капитал. Рост данного показателя говорит о том, что компания использует заемные средства более эффективно, чем до этого.

### **3. РЕКОМЕНДАЦИИ ПО МАКСИМИЗАЦИИ ПРИБЫЛИ ООО «АГРОТОРГ»**

#### **3.1 Мероприятия, нацеленные на максимизацию прибыли ООО «Агроторг»**

Разработка и оценка стратегии развития компании, основанная на проведенном анализе и выявлении сильных и слабых сторон компании, будет последним этапом в достижении главной цели – максимизации прибыли ООО «Агроторг». В рамках данной работы будет предложено два мероприятия для достижения данной цели

Часто используемый подход для повышения прибыли - это сокращение издержек, что может быть эффективным, при условии, что это не негативно сказывается на качестве ключевых процессов и деятельности компании.

Первым мероприятием по уменьшению затрат предприятия является аренда одного склада взамен двух. Вместо складов по адресам Санкт-Петербург, Уткина заводь, 4 к; посёлок Шушары, Московское шоссе, 24 и Санкт-Петербург, Русановская, 24 рекомендуется рассмотреть вариант одного склада «Логопарк Троицкий» по адресу Санкт-Петербург, проспект Обуховской обороны, 295АС. Рассматриваемый складской комплекс находится ближе до центра города Санкт Петербург чем и склад на Московском шоссе и склад по адресу Уткина заводь. Расположен недалеко от метро «Обухово», «Пролетарская», «Дунайская». Здание площадью 1970 года постройки, имеет 1 этаж, относится к классу А. На территории в здании есть Офисные помещения. Информация по аренде складов можно увидеть в таблице 3.1.1.

Таблица 3.1.1 – Определение затрат на аренду складских помещений

| № склада | Адрес | Площадь, м <sup>2</sup> | Арендная плата за м <sup>2</sup> в месяц, руб | Арендная плата за месяц, тыс. руб | Арендная плата за год, тыс. руб |
|----------|-------|-------------------------|-----------------------------------------------|-----------------------------------|---------------------------------|
| 1        | 2     | 3                       | 4                                             | 5                                 | 6                               |

Продолжение таблицы 3.1.1

| 1                      | 2                                    | 3    | 4    | 5     | 6      |
|------------------------|--------------------------------------|------|------|-------|--------|
| 1                      | Уткина заводь, 4 к 1                 | 1100 | 1300 | 1 430 | 17 160 |
| 2                      | Посёлок Шушары, Московское шоссе, 24 | 1050 | 1300 | 1 365 | 16 380 |
| 3                      | Санкт-Петербург, Русановская, 24     | 1000 | 1300 | 1 300 | 15 600 |
| 1,2 и3                 |                                      | 3140 |      |       | 49 140 |
| СК «Логопарк Троицкий» | Проспект Обуховской обороны, 295АС   | 3000 | 1250 | 3 750 | 45 000 |

После реализации данного мероприятия и перевода всех сотрудников со старых складов на новый склад появится необходимость в настройке использования рабочих ресурсов.

В целях оптимизации рабочих ресурсов с максимальной эффективностью. Предлагается сократить штат на десять человек (Таблица 3.1.2).

Таблица 3.1.2 – Вычисление сокращения затрат на производство в результате предлагаемой процедуры сокращения персонала.

| № | Показатель                                                                          | Кол-во человек | Сумма      |
|---|-------------------------------------------------------------------------------------|----------------|------------|
| 1 | Заработная плата начальника терминала за месяц, руб.                                | 1              | 100 000    |
| 2 | Заработная плата руководителя сектора за месяц, руб.                                | 2              | 80 000     |
| 3 | Заработная плата кладовщика-комплектовщика склада за месяц на одного человека, руб. | 4              | 60 000     |
| 4 | Заработная плата диспетчера, руб.                                                   | 3              | 50 000     |
| 5 | Общая зарплата сотрудников за месяц, руб                                            | 10             | 770 000    |
| 6 | Расходы на заработную плату за год, руб.                                            | 10             | 9 240 000  |
| 7 | Обязательные страховые взносы за месяц, руб.                                        | 10             | 231 000    |
| 8 | Обязательные страховые взносы за год, руб.                                          | 10             | 2 772 000  |
| 9 | Итого                                                                               | 10             | 12 012 000 |

На основании предложенных рекомендаций из раздела выше следует провести расчеты экономической эффективности мероприятий.

1) Замена двух складов «Уткина заводь» и «Шушары» на один склад «Логопарк Троицкий».

Изменение арендной платы  $\Delta A$  составит:

$$\Delta A = 49\,140\,000 - 45\,000\,000 = 4\,140\,000 \text{ руб.}$$

В следствии высвобождении денежных средств в размере 4 140 000 руб размер коммерческих расходов перенесет следующие изменения:

$$\text{Коммерческие расходы} = 377\,563\,443 - 4\,140 = 377\,559\,303 \text{ тыс. руб.}$$

В процентах данное уменьшение будет составлять 0,1%.

После этого следует рассчитать изменение прибыли из-за рекомендованных мероприятий.

$$\begin{aligned} \text{Прибыль от продаж} &= 129\,817\,719 + (377\,563\,443 - 377\,559\,303) = \\ &= 129\,821\,719 \text{ рублей.} \end{aligned}$$

Далее посчитаем влияние сокращения штата сотрудников:

Исходя из таблицы 3.1.2 сокращение расходов по заработной плате будет составлять 12 012 тыс.руб., а величина себестоимости после с учетом мероприятия составит 1 483 393 325 рублей.

Изменение валовой прибыли после внедрения предложенного мероприятия составит:

$$\text{Валовая прибыль} = 2\,002\,786\,487 - 1\,483\,393\,325 = 519\,393\,162 \text{ рублей.}$$

Что по прогнозу является на 1,1% больше чем в базисном периоде.

Итоговая прибыль от продаж будет равняться:

$$\text{Прибыль от продаж} = 519\,393\,162 - 377\,563\,443 = 141\,829\,719 \text{ рублей.}$$

Вторым мероприятием для достижения улучшенных экономических результатов и благоприятного развития бизнеса является повышение эффективности коммерческой деятельности при закупках товаров. Выбор контрагентов напрямую влияет на эффективность закупок товаров, поскольку успех торговой компании зависит от того, насколько качественно и эффективно ее поставщики выполняют свои обязательства. Следовательно, основой для успешной работы и стабильных поставок предприятия, является выбор надежного контрагента. Каждая торговая компания сама учитывает тип и

область деятельности, финансовое состояние и другие факторы, определяя основные критерии при выборе поставщиков. Необходимо провести тщательный анализ контрагентов и выбрать тех, у кого наиболее выгодные условия для компании.

Товары доставляются на РЦ на основе контракта между компанией и контрагентом, который определяет коммерческие условия, виды поставляемых товаров, срок исполнения, ответственность сторон и порядок расчетов. В договоре не указываются конкретные количественные и стоимостные показатели, так как контракт заключен на неопределенный срок, и рыночные условия могут изменяться.

На предприятии ООО «Агроторг» используют такие критерии отбора как: качество, цена, уровень выполнения заказов (УВЗ). Если несколько поставщиков удовлетворяют все критерии выше, то вводятся дополнительные, чтобы сузить круг поставщиков:

- условия поставки;
- уровень выполнения заказов по другим филиалам;
- цена за единицу товара;
- сроки выполнения заказов вне графика;
- удаленность поставщика.

Список конкретных поставщиков, с которыми заключен договор поставки, составлен после анализа вышеуказанных факторов. В настоящее время ООО «Агроторг» имеет более 50 поставщиков для закупки товаров по сфере овощи/фрукты (Приложение Е). Как видно из приложения 1 «Выборжец» является одним из постоянных и надежных поставщиков овощной продукции компании «Пятёрочка», за 2022 год им было поставлено товара на 1 млрд руб.

Если сравнивать условия первых пяти поставщиков, то можно прийти к выводам о том, что:

- Поставщик «Айбарус» предлагает лучшие условия поставки. «Долина овощей» уступает по возможности поставок товара вне графика, а поставщик «Выборжец», хоть и имеет самые большие отгрузки

находится на третьем месте, уступая из-за цены и уровня выполнения заказов.

— Самые худшие условия среди пятерки лидеров имеет «Лидер Фреш», данный контрагент исправно выполняет условия договора поставки, однако у него высокая цена, большой минимальный квант поставки, а также выполнять заказы он готов исключительно по ранее согласованному графику.

Далее представлена таблица по количеству товаров за год и месяц от поставщиков «Лидер Фреш» и «Айбарус».

Таблица 3.1.2 – Количество продаваемых товаров поставщиков «Лидер Фреш» и «Айбарус»

|                                            | Айбарус | Лидер Фреш | Айбарус<br>(дополнительно) | всего     |
|--------------------------------------------|---------|------------|----------------------------|-----------|
| 1                                          | 2       | 3          | 4                          | 5         |
| в 2022 г поставил товара на, тыс. руб      | 741 600 | 767 520    | -                          | 1 509 120 |
| В месяц на, тыс.руб                        | 61 800  | 63 960     | -                          | 125 760   |
| Ед продукции за месяц, в тыс               | 400     | 300        | -                          | 400 300   |
| Ед продукции за год, в тыс                 | 400     | 3 600      | -                          | 4 000     |
| Квант поставки                             | 50 000  | 100 000    | -                          | -         |
| В прогноз. год поставит товара на,тыс. руб | 741 600 | 255 840    | 370 800                    | 1 368 240 |
| В месяц на, тыс.руб                        | 61800   | 21 332     | 30 900                     | 114 032   |
| Ед продукции в месяц за пргноз. год, в тыс | 400     | 100        | 200                        | 700       |
| Ед продукции за прогноз. год, в тыс        | 4 800   | 1 200      | 2 400                      | 8 400     |
| Квант поставки                             | 50 000  | 100 000    | 50 000                     | -         |
| Разница, тыс.руб                           |         |            |                            | 140 880   |

В качестве предложения по снижению затрат на закупку товаров предлагается, отдать часть продукции за год поставщика «Лидер Фреш» поставщику «Айбарус».

Изначально предприятие закупало у «Лидер Фреш» 360 000 ед товара на сумму 767 520 тыс руб. в год, но если закупить у «Лидер Фреш» товара на сумму минимального кванта 100 000ед в месяц, то за год он поставит товара на 255 840 тыс.руб.

Оставшиеся 200 000 ед товара можно закупить у поставщика «Айбарус», который торгует аналогичным товаром, но по более низкой цене. В итоге

получится, что в год «Айбарус» будет поставлять дополнительный товар на сумму 370 800 тыс.руб.

В следствии произошедших изменений можно посчитать разницу. До произошедших изменений предприятие ООО «Агроторг» заказывало у поставщиков «Лидер Фреш» и «Айбарус» товар в размере 8 400 тыс. ед продукции за год по цене 1 509 120 тыс.руб, но после изменений товар на такое же количество ед будут закупать на сумму:

$$626\,640 + 741\,160 = 1\,367\,800 \text{ тыс. рублей.}$$

$$\text{Разница составит } 1\,509\,120 - 1\,367\,800 = 141\,320 \text{ тыс. рублей.}$$

Следовательно:

$$\text{Валовая прибыль} = 2\,002\,786\,487 - (1\,495\,405\,325 - 141\,320) = 507\,522\,482 \text{ тыс. рублей., что на 1\% больше чем за базовый период.}$$

$$\text{Прибыль от продаж} = 507\,522\,482 - 377\,563\,443 = 129\,959\,039 \text{ тыс. руб. И увеличится на 0,2\%.}$$

### 3.2 Оценка эффективности предложенных мероприятий

Для максимизации прибыли предприятия ООО «Агроторг» в выпускной квалификационной работе было предложено несколько способов по достижению данной цели:

- взять в аренду одно складское помещение вместо трех;
- сократить количество сотрудников двенадцать трудовых единиц;
- перераспределить заказ товара между поставщиками.

Сначала в таблице 3.2.1 мы сравним финансовые результаты предприятия за 2022 год с результатами, полученными в ходе выполнения первого мероприятия.

Таблица 3.2.1 – Сравнение финансовых показателей за 2022 год и показателей за прогнозируемый год с учетом мероприятия №2

| Показатель         | 2022 год      | Прогнозируемый год |
|--------------------|---------------|--------------------|
| 1                  | 2             | 3                  |
| Выручка, тыс. руб. | 2 002 786 487 | 2 002 786 487      |

Продолжение таблицы 3.2.1

| 1                               | 2             | 3             |
|---------------------------------|---------------|---------------|
| Себестоимость продаж, тыс. руб. | 1 495 405 325 | 1 495 393 313 |
| Валовая прибыль, тыс. руб.      | 507 381 162   | 507 393 174   |
| Коммерческие расходы, тыс. руб. | 377 563 443   | 377 559 303   |
| Прибыль от продаж               | 129 817 719   | 129 833 871   |
| Прибыль до налогообложения      | 26 745 615    | 26 761 767    |
| Чистая прибыль                  | 21 016 364    | 21 409 413    |

Как можно заметить из таблицы выше чистая прибыль с учетом ввода мероприятия №1 увеличится на 1,8%, это произошло в связи с уменьшением и себестоимости продаж и коммерческих расходов. Следовательно, мероприятие по объединению двух складов в один и уменьшения числа рабочих можно признать экономически эффективным. Данное сравнение также можно наблюдать на рисунке 3.2.1.

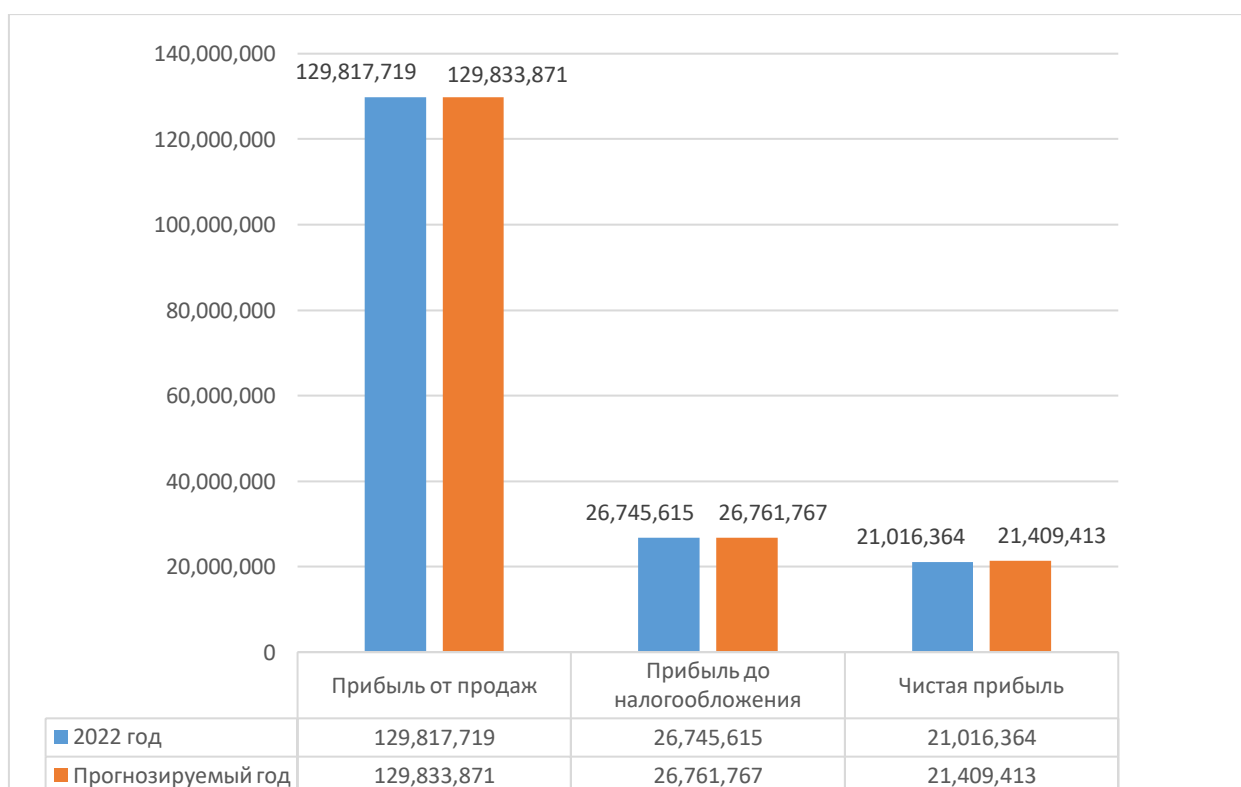


Рисунок 3.2.1 – Сравнение финансовых показателей ООО «Агроторг» в базисном и прогнозном периодах с учетом проведения первого мероприятия

Затем мы сравним финансовые результаты предприятия за 2022 год с результатами, полученными в ходе выполнения второго мероприятия (таблица 3.2.2).

Таблица 3.2.2 – Сравнение финансовых показателей за 2022 год и показателей за прогнозируемый год с учетом мероприятия №2

| Показатель                      | 2022 год      | Прогнозируемый год |
|---------------------------------|---------------|--------------------|
| 1                               | 2             | 3                  |
| Выручка, тыс. руб.              | 2 002 786 487 | 2 002 786 487      |
| Себестоимость продаж, тыс. руб. | 1 495 405 325 | 1 495 264 445      |
| Валовая прибыль, тыс. руб.      | 507 381 162   | 507 522 042        |
| Коммерческие расходы, тыс. руб. | 377 563 443   | 377 563 443        |
| Прибыль от продаж               | 129 817 719   | 129 958 599        |
| Прибыль до налогообложения      | 26 745 615    | 26 886 495         |
| Чистая прибыль                  | 21 016 364    | 21 509 548         |

Из таблицы 3.2.2 можно сделать вывод о том, что чистая прибыль за прогнозируемый год увеличится также на 2,3%, а значит мероприятие №2 также можно признать экономически эффективным для применения. Ниже приведен рисунок для наглядного сравнения показателей с учетом проведения второго мероприятия.

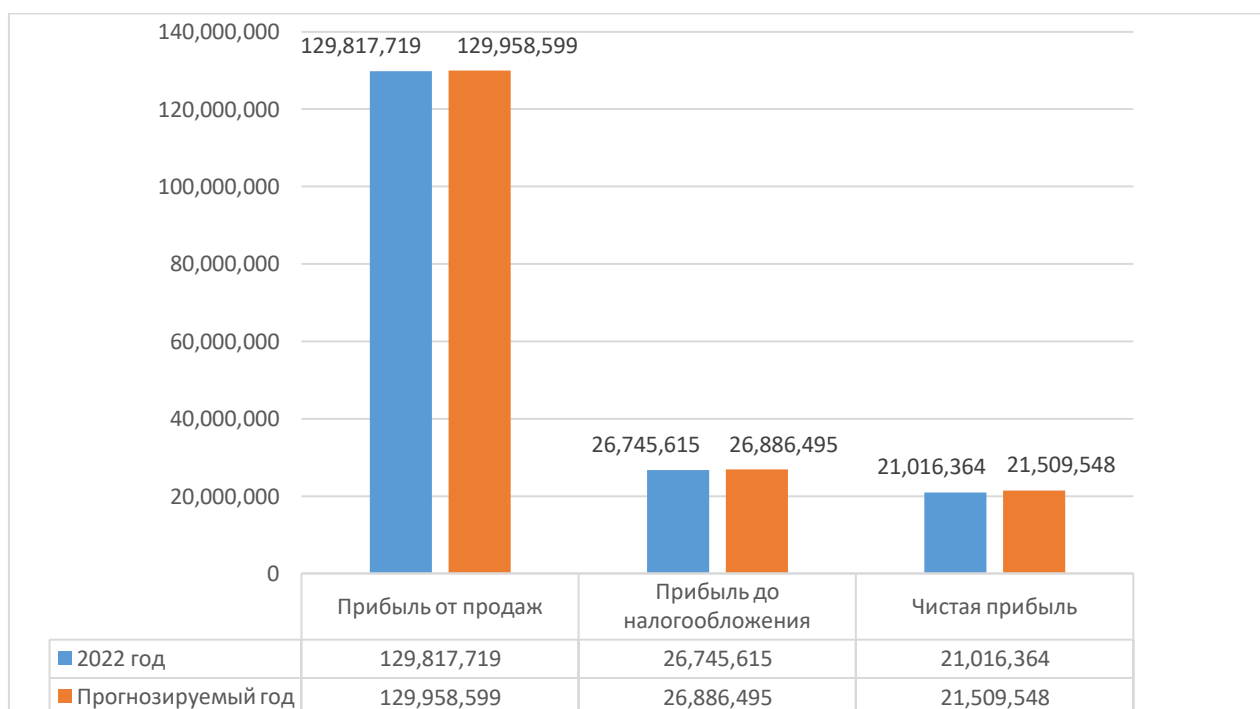


Рисунок 3.2.2 – Сравнение финансовых показателей ООО «Агроторг» в базисном и прогнозном периодах с учетом проведения второго мероприятия

Ниже в таблице 3.2.3 проведем анализ влияние вышеперечисленных предложений на итоговые значения финансовых показателей предприятия вместе.

Таблица 3.2.3 – Расчет финансовых показателей предприятия ООО «Агроторг» с учетом вводимых мероприятий

| Показатель                      | 2022 год      | Прогнозируемый год |
|---------------------------------|---------------|--------------------|
| 1                               | 2             | 3                  |
| Выручка, тыс. руб.              | 2 002 786 487 | 2 002 786 487      |
| Себестоимость продаж, тыс. руб. | 1 495 405 325 | 1 495 252 433      |
| Валовая прибыль, тыс. руб.      | 507 381 162   | 507 534 054        |
| Коммерческие расходы, тыс. руб. | 377 563 443   | 377 559 303        |
| Прибыль от продаж               | 129 817 719   | 129 974 751        |
| Прибыль до налогообложения      | 26 745 615    | 26 902 647         |
| Чистая прибыль                  | 21 016 364    | 21 522 117         |

Как итог рекомендованные мероприятия по максимизации прибыли в сумме повлияют на объем прибыли от продаж на 2,5%.

В общем, наряду с прибылью от продаж, возрастут суммы прибыли до уплаты налогов и чистой прибыли, что говорит о положительном экономическом эффекте от организации мер по улучшению работы ООО "Агроторг" (рисунок 3.2.3).

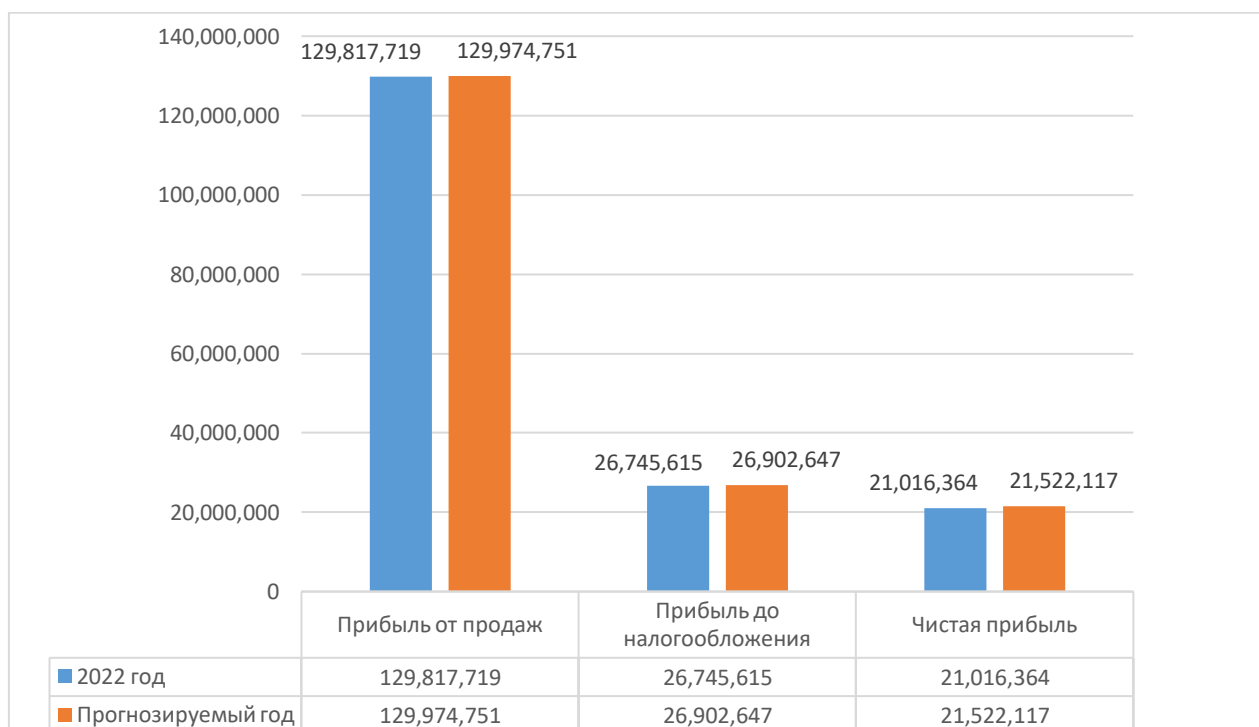


Рисунок 3.2.1 – Сравнение финансовых показателей ООО «Агроторг» в базисном и прогнозном периодах

Рентабельность прибыли составит:  $(21\ 522\ 117 / 2\ 002\ 786\ 487) * 100\% = 1,07\%$ , что больше чем в базисном на 0,03%

В данном разделе было проведено экономическое обоснование эффективности предлагаемых мероприятий. Был составлен расчет финансовых показателей предприятия ООО «Агроторг» с учетом вводимых мероприятий и прогноз финансовых результатов. Проведенный анализ показал, что проект является экономически эффективным.

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Прибыль является главным фактором, характеризующим успех финансово-хозяйственной деятельности компании. В рамках данной работы были рассмотрены важнейшие составляющие прибыли, ее источники и возможности повышения ее объема. Одним из основных источников прибыли является продажа продукции или услуг компании. Поэтому важно разрабатывать продукты и услуги высокого качества, учитывая требования рынка и конкурентные преимущества. Кроме того, необходимо эффективно управлять издержками производства, в том числе оптимизировать производственный процесс, контролировать расходы и снижать налоговые платежи.

Во время написания работы была изучена литература, как отечественных, так и зарубежных авторов, касающихся анализа прибыли и ее максимизации.

В ходе практики были данной выпускной квалификационной работы были исследованы особенности коммерческой деятельности на примере предприятия розничной торговли компании ООО «Агроторг» торговая сеть «Пятёрочка». Основной деятельностью этой компании является розничная продажа продовольственных и непродовольственных товаров. Главной целью предприятия является получение прибыли за счет розничных продаж.

В рамках комплексного анализа деятельности фирмы были проведены анализ хозяйственной деятельности предприятия. При этом с точки зрения расчетной части были представлены данные по финансовым результатам.

После изучения финансовой отчетности были определены показатели рентабельности фирмы, проведен анализ ликвидности и финансовой устойчивости компании.

В аналитической главе данной работы проведен анализ финансовых результатов предприятия ООО «Агроторг», анализ прибыли предприятия и его рентабельность. Из этой главы мы узнали, что условия ликвидности баланса не соблюдены. Анализ показал, что на предприятии наблюдается платежный

недостаток наиболее ликвидных активов - денежных средств - для покрытия наиболее срочных обязательств, поскольку  $A1 \geq П1$  не соблюдено ни в начале, ни в конце отчетного года. То есть у предприятия не хватает средств для покрытия наиболее краткосрочных обязательств.

Также, проведя факторный анализ прибыли от продаж мы узнали, что наибольший эффект в изменении прибыли, рентабельности продаж и запаса финансовой устойчивости компании влияет увеличение себестоимости реализуемых товаров и увеличение условно-постоянных затрат на содержание магазинов.

Анализируя показатели рентабельности предприятия можно заметить, что все они выросли в отчетном году, что компания смогла увеличить свою прибыльность, что хорошо для ее финансового состояния и развития.

В последнем разделе работы содержится описание и экономическое обоснование эффективности выбранных рекомендаций для максимизации прибыли ООО «Агроторг».

В ВКР предложены такие мероприятия:

- Аренда одного склада общей площадью 3000 м<sup>2</sup>, вместо двух площадью 3140 м<sup>2</sup>;
- Сокращение численности рабочего персонала на 10 человек;
- Перераспределение количество товаров в размере 300 тыс. ед. между двумя поставщиками.

По результатам описанных мероприятий создан прогноз на будущий год, анализ которого показал, что предложенные мероприятия являются экономически эффективными. Итоговая чистая прибыль предприятия по прогнозу будет составлять 21 522 117 и увеличится на 2,5%. А рентабельность прибыли увеличится на 0,03%. Таким образом, цель выпускной квалификационной работы достигнута и поставленные при написании работы задачи выполнены.

## СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1) Агафонова О.В, Шелковников С.А, Основные тенденции развития агропромышленного комплекса региона на современном этапе: сб. трудов научной студенческой конференции (г. Новосибирск, 02-03 июня 2020 г.). – Новосиб. гос. аграр. ун-т. – Новосибирск: ИЦ НГАУ «Золотой колос», 2020. – 300 с. – Режим доступа: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=44282580&selid=44282650> Дата обращения: 27.04.2023

2) Адамановой З.О. Национальные экономические системы в контексте формирования глобального экономического пространства: сборник научных трудов / под общей редакцией д.э.н., профессора З.О. Адамановой. – Выпуск 6 – Симферополь: ИТ «АРИАЛ», 2020. – 732 с. – Режим доступа: <https://elibrary.ru/item.asp?id=42748238&selid=42748258> Дата обращения: 27.04.2023

3) Алисенов, А. С. Бухгалтерский финансовый учет: учебник и практикум для среднего профессионального образования / А. С. Алисенов. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2023. — 471 с. — Режим доступа: <https://urait.ru/book/buhgalterskiy-finansovyy-uchet-512205> Дата обращения: 27.04.2023

4) Баженов Ю. К. Доходы, расходы и прибыль в организациях торговли: учебное пособие / Ю. К. Баженов, Г. Г. Иванов. — Москва: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2020. — 95 с. — Режим доступа: <https://znanium.com/catalog/document?id=345091#headers> Дата обращения: 27.04.2023

5) Боброва, О. С. Организация коммерческой деятельности: учебник и практикум для среднего профессионального образования / О. С. Боброва, С. И. Цыбуков, И. А. Бобров. — 2-е изд. — Москва: Издательство Юрайт, 2023. — 382 с. — Режим доступа: <https://urait.ru/book/organizaciya-kommercheskoy-deyatelnosti-512484> Дата обращения: 27.04.2023

6) Бондаренко С.В., Дегтярев Г.В., Хилько Н.А. Наука. Образование. Инновации. Сборник научных трудов по материалам XXVI Международной научно-практической конференции (г.-к. Анапа, 12 января 2021 г.). [Электронный ресурс]. – Анапа: Изд-во «НИЦ ЭСП» в ЮФО, 2021. – 145 с – Режим доступа: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=46360051&selid=46360054> Дата обращения: 27.04.2023

7) Владимиров Т.А., Рагозин Н.А. Основные проблемы формирования и распределения прибыли предприятия / Журнал Вектор Экономики, 2020 – 72 с.– Режим доступа: <https://elibrary.ru/item.asp?id=42970958> Дата обращения: 27.04.2023

8) Войтоловский Н. В. [и др.]; Экономический анализ: учебник для вузов / под редакцией Н. В. Войтоловского, А. П. Калининой, И. И. Мазуровой. — 8-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2023. — 631 с. – Режим доступа: <https://urait.ru/book/ekonomicheskii-analiz-520528> Дата обращения: 27.04.2023

9) Воронцовский, А.В. Управление инвестициями: инвестиции и инвестиционные риски в реальном секторе экономики: учебник и практикум для вузов / А. В. Воронцовский. — Москва: Издательство Юрайт, 2023. — 391 с. – Режим доступа: <https://urait.ru/book/upravlenie-investitsiyami-investicii-i-investicionnye-riski-v-realnom-sektore-ekonomiki-518787> Дата обращения: 27.04.2023

10) Глухова С.А, Перепелицына К.Е. Сборник научных трудов VI Международной научно-практической конференции / Отв. редактор С.А. Глухова / Ульяновск, Ульяновский государственный технический университет 2020 — 136 с.— Режим доступа: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=44259520&selid=44259593> Дата обращения: 27.04.2023

11) Денисенко Е.Б, Цыгуева В.В, Современные тенденции и перспективы развития агропромышленного и транспортного комплексов России: сб. статей международной научной конференции (г. Новосибирск, 21

июня 2021 г.) / Новосиб.гос.аграр.ун-т. – Новосибирск: ИЦ НГАУ «Золотой колос», 2021. – 424 с. – Режим доступа: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=47262596&selid=47262687> Дата обращения: 27.04.2023

12) Дорман, В.Н. Коммерческая организация: доходы и расходы, финансовый результат: учебное пособие для вузов / В. Н. Дорман; под научной редакцией Н. Р. Кельчевской. — Москва: Издательство Юрайт, 2023. — 101 с. — Режим доступа: <https://urait.ru/book/kommercheskaya-organizaciya-dohody-i-rashody-finansovyy-rezultat-514261> Дата обращения: 27.04.2023

13) Зволинский В.П, Тютюма Н.В, Итоги и перспективы развития агропромышленного комплекса: материалы международной научно-практической конференции /сост. Н.А. Зайцева // с. Соленое Займище. ФГБНУ «ПАФНЦ РАН». – Соленое Займище, – 2020. – 763 с. – Режим доступа: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=43027195&selid=43027399> Дата обращения: 27.04.2023

14) Ивановская И.Г, Инновационное развитие наукоемких технологий и интеллектуальных систем: сборник статей III Международной научно-практической конференции (14 июня 2020 г.) – Петрозаводск: МЦНП «Новая наука», 2020. – 156 с. – Режим доступа: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=42988086&selid=42988104> Дата обращения: 27.04.2023

15) Кодацкий, В. П. Прибыль: монография / В. П. Кодацкий. – Москва: Финансы и Статистика, 2021. - 129 с. – Режим доступа: <https://znanium.com/catalog/document?id=376549> Дата обращения: 27.04.2023

16) Коршунов, В. В. Экономика организации (предприятия): учебник и практикум для вузов / В. В. Коршунов. — 6-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2023. — 363 с. — Режим доступа: <https://urait.ru/book/ekonomika-organizacii-predpriyatiya-530955> Дата обращения: 27.04.2023

17) Костенко В.Б, Гнедько А.Г, Корчагин И.П., Факторный анализ как инструмент системы управления финансами предприятия – "Издательский дом "Научная библиотека", 2020. – 142с. – Режим доступа: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=42511360> Дата обращения: 27.04.2023

18) Кузьмина В.М, Багаутдинова А.С. Проблемы развития современного общества. сборник научных статей 7-й Всероссийской национальной научно-практической конференции Юго-Западный государственный университет. - Том. 1. Часть 1. Экономика / Курск, Юго-Западный государственный университет 2022 – 359 с. – Режим доступа: <https://elibrary.ru/item.asp?id=47934398&selid=47934921> Дата обращения: 27.04.2023

19) Кузьмина В.М, Проблемы развития современного общества, Сборник научных статей 7-й Всероссийской национальной научно-практической конференции, (20-21 января 2022 года) / под редакцией: Кузьминой В.М., в 5-х томах, Том 2, – Курск: Юго-Зап. гос. ун-т, 2022. – 339 с. – Режим доступа: <https://elibrary.ru/item.asp?id=47938750&selid=47938800> Дата обращения: 27.04.2023

20) Куц В.В, Конюк В.Р, Наука молодых - будущее России: сборник научных статей 6-й Международной научной конференции перспективных разработок молодых ученых (9-10 декабря 2021 года), в 5-х томах, Том 1. Юго-Зап. гос. ун-т., - Курск: Юго-Зап. гос. ун-т, 2021, - 500 с. – Режим доступа: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=47477851&selid=47477922> Дата обращения: 27.04.2023

21) Лазарева В.Н, Татарских Б.Я, Формирование и реализация стратегии устойчивого экономического развития Российской Федерации: сборник статей XII Международной научно-практической конференции / Министерство науки и высшего образования РФ, международная академия инвестиций [и др.]; под ред. Лазарева В.Н., Татарских Б.Я. – Пенза: Пензен. гос. аграр. ун-т, 2021. – 419 с. – Режим доступа:

<https://www.elibrary.ru/item.asp?id=47530097&selid=47530631> Дата обращения:  
27.04.2023

22) Левчаев, П. А. Финансы организаций: учебник / П.А. Левчаев. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва: ИНФРА-М, 2023. — 386 с. — Режим доступа: <https://znanium.com/catalog/document?id=422194#bib> Дата обращения: 27.04.2023

23) Лищенко А.А., Гамулинская Н.В. Экономическая эффективность внутреннего аудита для бизнеса / Журнал Вектор Экономики, 2023– 6 с. — Режим доступа: <https://elibrary.ru/item.asp?id=50355531> Дата обращения: 27.04.2023

24) Лыжовой. — Казань: Изд-во «Офорт», 2021. — 80 с. — Режим доступа: <https://elibrary.ru/item.asp?id=47235086&selid=47235093> Дата обращения: 27.04.2023

25) Малис Н. И. Прибыль организаций: налогообложение и учет: учебник / Н. И. Малис, Н. А. Назарова, А. В. Тихонова. — Москва: Магистр: ИНФРА — М, 2020. — 180 с. — Режим доступа: <https://znanium.com/catalog/document?id=353573> Дата обращения: 27.04.2023

26) Мануйленко, В. В. Управление прибылью организации: учебное пособие / В. В. Мануйленко, Т. А. Садовская; под науч. ред. д-ра экон. наук В. В. Мануйленко. - Москва: Финансы и статистика, 2021. - 312 с. — Режим доступа: <https://znanium.com/catalog/document?id=376555#bib> Дата обращения: 27.04.2023

27) Меркитан Д.Р, Васильева Н. К. Научные финансово-экономические исследования: вектор развития: сб. ст. Междунар. науч.-практ / сост. Н. К. Васильева, Е. А. Болотнова, Е. В. Сидорчукова. — Краснодар: КубГАУ, 2020. — 226 с. — Режим доступа: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=45950604> Дата обращения: 27.04.2023

28) Нафиковой Г.А., Лыжовой А.В. Учет, анализ и аудит: их возможности и направления эволюции. Сборник научных трудов по результатам I научно-практической конференции преподавателей и студентов «Учет, анализ и аудит: их возможности и направления эволюции». Под общей редакцией Г.А.

Нафиковой, А.В. Лыжовой. – Казань: Изд-во «Офорт», 2021. – 80 с. – Режим доступа: <https://elibrary.ru/item.asp?id=47235086&selid=47235093> Дата обращения: 27.04.2023

29) Олейник А.Н, Бутакова Е.В, Наука и образование в наши дни: фундаментальные и прикладные исследования: материалы XLIII Всероссийской научно-практической конференции (23 декабря 2021г.): в 2-х ч. Ч-1. - Ростов-на-Дону: изд-во Южного университета ИУБиП, 2021, изд-во ВВМ. – 916 с. – Режим доступа: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=47627689&selid=47627960> Дата обращения: 27.04.2023

30) Петрищева К.В, Журнал Modern Science. – Научно-информационный издательский центр "Институт стратегических исследований", 2020 – 464 с. – Режим доступа: <https://elibrary.ru/contents.asp?id=44297475> Дата обращения: 27.04.2023

31) Пилявский В. П, Смирнов А. Б, Экономика XXI века – экономика новых возможностей. Актуальные вопросы теории и практики экономики и управления: сборник научных статей / под редакцией О. В. Архиповой и А. И. Климина; Ассоциация «НИЦ «Пересвет». – СПб.: «Фора-принт», 2020. – 152 с. – Режим доступа: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=44195774&selid=44195847> Дата обращения: 27.04.2023

32) Пласкова, Н. С. Экономический анализ: учебник / Н.С. Пласкова, Н.А. Проданова. — Москва: ИНФРА-М, 2023. — 324 с. – Режим доступа: <https://znanium.com/catalog/document?id=426751#bib> Дата обращения: 27.04.2023

33) Сигидов Ю.И, Власова Н.С, Развитие экономики в условиях цифровизации и ее информационное обеспечение: материалы междунар. науч. конф. молодых ученых и преподавателей вузов (г. Краснодар, 22-24 апреля 2021 г.) / сост. Ю. И. Сигидов, Н. С. Власова. – Краснодар: КубГАУ, 2021. – 566 с. — Режим доступа: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=46414911&selid=46415013> Дата обращения: 27.04.2023

34) Сиденко А.С, Турлыгул Н.К, Синергия наук Выпуск №54. / Санкт-Петербург, 2020. – 1134 с. – Режим доступа: <https://elibrary.ru/contents.asp?id=44793158> Дата обращения: 27.04.2023

35) Старшинова Т.А, Роговская Н.И, SWOT-Анализ: Методика проведения – Вестник ТГУ, Серия: Экономика и управление, 2020. – 250с. – Режим доступа: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=44511330> Дата обращения: 27.04.2023

36) Степаненко Е.И, Быковская Н.В, Актуальные проблемы экономики, финансов и бухгалтерского учета в сельском хозяйстве: Материалы национальной межвузовской научнопрактической конференции студентов, аспирантов и молодых ученых / Российский государственный аграрный заочный университет. 11 мая 2021 г. – Балашиха: Изд-во ФГБОУ ВО РГАЗУ, 2021. – 244 с. – Режим доступа: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=46225965&selid=46225997> Дата обращения: 27.04.2023

37) Сукиасян А.А, Современные проблемы и перспективные направления инновационного развития науки: Сборник статей по итогам Международной научно-практической конференции (Самара, 19 октября 2020 г.). - Стерлитамак: АМИ, 2020. - 225 с. – Режим доступа: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=44081177&selid=44081341> Дата обращения: 27.04.2023

38) Сутягин, В. Ю. Дебиторская задолженность: учет, анализ, оценка и управление: учебное пособие / В.Ю. Сутягин, М.В. Беспалов. — Москва: ИНФРА-М, 2021. — 216 с. – Режим доступа: по подписке: <https://znanium.com/catalog/document?id=374700#bib> Дата обращения: 27.04.2023

39) Тертышник, М. И. Экономика организации: учебник и практикум для среднего профессионального образования / М. И. Тертышник. — Москва: Издательство Юрайт, 2023. — 631 с. – Режим доступа: <https://urait.ru/book/ekonomika-organizacii-517268> Дата обращения: 27.04.2023

40) Федосова С.П, Калинова Р.А, Формирование эффективной системы финансово-кредитных отношений в российской экономике: сборник материалов Всероссийской (национальной) научно-практической конференции, 11 декабря 2019 г. / редкол.: С. П. Федосова [и др.]; Воронежский филиал РЭУ им. Г. В. Плеханова. – Воронеж: Издательско-полиграфический центр «Научная книга», 2020. – 276 с. – Режим доступа: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=44092376&selid=44092435> Дата обращения: 27.04.2023

41) Халикова В.Р, Салтанова А.Л. Инновации в науке и практике / Сборник научных статей по материалам III Международной научно-практической конференции (14 августа 2020 г., г. Уфа) / – Уфа: Изд. НИЦ Вестник науки, 2020. – 164 с. – Режим доступа: <https://elibrary.ru/item.asp?id=43851539&selid=43851549> Дата обращения: 27.04.2023

42) Черемисин А.Б, Сидорова М.В. Научный потенциал молодежных исследований: сборник статей Международной научно-практической конференции (19 апреля 2020 г.) – Петрозаводск: МЦНП «Новая наука», 2020. – 135 с. – Режим доступа: <https://elibrary.ru/item.asp?id=42772468&selid=42772834> Дата обращения: 27.04.2023

43) Шамсутдинов Р.А, Гумеров А.В, Научная дискуссия современной молодежи: актуальные вопросы, достижения и инновации: Материалы Всероссийской научно-практической конференции / Москва: Издательство ООО "Конверт", 2020. - 286 с. – Режим доступа: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=42705445&selid=42705588> Дата обращения: 27.04.2023

44) Шершова Е.В, XII Международная молодежный форум «Образование. Наука. Производство». – БГТУК им. Шухова 2020. – 3922с. – Режим доступа: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=44363338&selid=44364348> Дата обращения: 27.04.2023

45) Информация о компании ООО «Агроторг» / Государственный информационный ресурс бухгалтерской (финансовой) отчетности [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://bo.nalog.ru/organizations-card/4066035> Дата обращения: 27.04.2023

46) Финансовые результаты ООО «Агроторг» Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.x5.ru/ru/> Дата обращения: 27.04.2023

# ПРИЛОЖЕНИЕ А

## Бухгалтерский баланс ООО «Агроторг» на 31.12.2022г.

| Бухгалтерский баланс                                                                                                                                                  |                | Коды          |         |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------|---------------|---------|
| на 31 декабря 2022 г.                                                                                                                                                 |                | 0710001       |         |
| Дата (число, месяц, год)                                                                                                                                              |                | 31            | 12 2022 |
| Организация <u>Общество с ограниченной ответственностью "Агроторг"</u>                                                                                                | Форма по ОКУД  | 50018413      |         |
| Идентификационный номер налогоплательщика                                                                                                                             | ИНН            | 7825706086    |         |
| Вид экономической деятельности <u>Торговля розничная преимущественно пищевыми продуктами, включая напитки, и табачными изделиями в неспециализированных магазинах</u> | по ОКВЭД 2     | 47.11         |         |
| Организационно-правовая форма / форма собственности <u>Общества с ограниченной ответственностью / Частная собственность</u>                                           | по ОКФС / ОКФС | 12300         | 16      |
| Единица измерения: <u>в тыс. рублей</u>                                                                                                                               | по ОКЕИ        | 384           |         |
| Местонахождение (адрес) <u>191025, Санкт-Петербург г, Невский пр, дом № 90, корпус 92</u>                                                                             |                |               |         |
| Бухгалтерская отчетность подлежит обязательному аудиту <input checked="" type="checkbox"/> ДА <input type="checkbox"/> НЕТ                                            |                |               |         |
| Наименование аудиторской организации/фамилия, имя, отчество (при наличии) индивидуального аудитора <u>ОБЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ "СТАТУС-АУДИТ"</u>     |                |               |         |
| Идентификационный номер налогоплательщика аудиторской организации/индивидуального аудитора                                                                            | ИНН            | 7730556322    |         |
| Основной государственный регистрационный номер аудиторской организации/индивидуального аудитора                                                                       | ОГРН/ОГРНИП    | 1077746354180 |         |

| Пояснения | Наименование показателя                                    | Код  | На 31 декабря 2022 г. | На 31 декабря 2021 г. | На 31 декабря 2020 г. |
|-----------|------------------------------------------------------------|------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|
|           | <b>АКТИВ</b>                                               |      |                       |                       |                       |
|           | <b>I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ</b>                              |      |                       |                       |                       |
|           | Нематериальные активы                                      | 1110 | 1 188 952             | 1 189 486             | 1 387 734             |
|           | Результаты исследований и разработок                       | 1120 | -                     | -                     | -                     |
|           | Нематериальные поисковые активы                            | 1130 | -                     | -                     | -                     |
|           | Материальные поисковые активы                              | 1140 | -                     | -                     | -                     |
|           | Основные средства                                          | 1150 | 518 007 895           | 144 307 829           | 132 404 882           |
|           | в том числе:                                               |      |                       |                       |                       |
|           | актив права пользования аренды                             |      | 375 360 114           | -                     | -                     |
|           | Доходные вложения в материальные ценности                  | 1160 | 63                    | 135                   | -                     |
|           | Финансовые вложения                                        | 1170 | 100 669 268           | 103 732 063           | 109 729 349           |
|           | Отложенные налоговые активы                                | 1180 | 5 203 588             | 834 770               | 297 262               |
|           | Прочие внеоборотные активы                                 | 1190 | 10 512 867            | 1 958 046             | 2 286 207             |
|           | Итого по разделу I                                         | 1100 | 635 582 653           | 252 022 329           | 246 105 434           |
|           | <b>II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ</b>                                |      |                       |                       |                       |
|           | Запасы                                                     | 1210 | 130 397 285           | 108 574 712           | 98 525 674            |
|           | Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям  | 1220 | 1 630 845             | 1 750 622             | 2 033 828             |
|           | Дебиторская задолженность                                  | 1230 | 53 058 013            | 30 742 816            | 50 306 465            |
|           | Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов) | 1240 | 30 001 388            | -                     | -                     |
|           | Денежные средства и денежные эквиваленты                   | 1250 | 27 412 027            | 17 327 994            | 13 501 179            |
|           | Прочие оборотные активы                                    | 1260 | 8 540 040             | 8 061 348             | 8 914 611             |
|           | Итого по разделу II                                        | 1200 | 251 039 598           | 166 457 492           | 173 281 757           |
|           | <b>БАЛАНС</b>                                              | 1600 | 886 622 251           | 418 479 821           | 419 387 191           |

Форма 0710001 с.2

| Пояснения | Наименование показателя                                                | Код  | На 31 декабря<br>2022 г. | На 31 декабря<br>2021 г. | На 31 декабря<br>2020 г. |
|-----------|------------------------------------------------------------------------|------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|
|           | <b>ПАССИВ</b>                                                          |      |                          |                          |                          |
|           | <b>III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ</b>                                          |      |                          |                          |                          |
|           | Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей) | 1310 | 28 740 769               | 28 740 769               | 28 740 769               |
|           | Собственные акции, выкупленные у акционеров                            | 1320 | -                        | -                        | -                        |
|           | Переоценка внеоборотных активов                                        | 1340 | -                        | -                        | -                        |
|           | Добавочный капитал (без переоценки)                                    | 1350 | 12 960 725               | 12 960 725               | 12 960 725               |
|           | Резервный капитал                                                      | 1360 | -                        | -                        | -                        |
|           | Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)                           | 1370 | 35 223 971               | 13 421 646               | 55 010 468               |
|           | в том числе:                                                           |      |                          |                          |                          |
|           | дивиденды                                                              |      | -                        | (52 640 699)             | -                        |
|           | Итого по разделу III                                                   | 1300 | 76 925 465               | 55 123 140               | 96 711 962               |
|           | <b>IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА</b>                                  |      |                          |                          |                          |
|           | Заемные средства                                                       | 1410 | 99 593 404               | 141 507 048              | 133 940 199              |
|           | Отложенные налоговые обязательства                                     | 1420 | 9 188 321                | 4 282 949                | 3 769 546                |
|           | Оценочные обязательства                                                | 1430 | -                        | -                        | -                        |
|           | Прочие обязательства                                                   | 1450 | 348 075 724              | 28 485                   | 19 372                   |
|           | в том числе:                                                           |      |                          |                          |                          |
|           | обязательства долгосрочные аренда                                      | 1460 | 348 038 369              | -                        | -                        |
|           | Итого по разделу IV                                                    | 1400 | 456 857 449              | 145 818 482              | 137 729 117              |
|           | <b>V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА</b>                                  |      |                          |                          |                          |
|           | Заемные средства                                                       | 1510 | 54 856 146               | 21 461 815               | 38 527 705               |
|           | Кредиторская задолженность                                             | 1520 | 293 397 424              | 190 946 627              | 138 999 129              |
|           | в том числе:                                                           |      |                          |                          |                          |
|           | обязательства краткосрочные аренда                                     | 1560 | 46 353 082               | -                        | -                        |
|           | Доходы будущих периодов                                                | 1530 | 4 734                    | 3 418                    | 2 868                    |
|           | Оценочные обязательства                                                | 1540 | 4 580 911                | 5 126 339                | 7 416 410                |
|           | Прочие обязательства                                                   | 1550 | 122                      | -                        | -                        |
|           | Итого по разделу V                                                     | 1500 | 352 839 337              | 217 538 199              | 184 946 112              |
|           | <b>БАЛАНС</b>                                                          | 1700 | 886 622 251              | 418 479 821              | 419 387 191              |

Представитель по доверенности  
от ООО "Агроторп" № 56702786/2021 от 01.11.2021г.  
по доверенности от АО "Х5 Синергия" № 60717284/2021 от 14.12.2021

  
(подпись)  
**Шалабина Наталья  
Александровна**  
(расшифровка подписи)

30 марта 2023г.

## ПРИЛОЖЕНИЕ Б

### Отчет о финансовых результатах ООО «Агроторг» на 31.12.2022г.

| <b>Отчет о финансовых результатах</b><br>за Январь - Декабрь 2022 г.                                                                                                  |                 | Форма по ОКУД<br>Дата (число, месяц, год) | <table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <th colspan="3">Коды</th> </tr> <tr> <td colspan="3">0710002</td> </tr> <tr> <td style="width: 33.33%; text-align: center;">31</td> <td style="width: 33.33%; text-align: center;">12</td> <td style="width: 33.33%; text-align: center;">2022</td> </tr> </table> | Коды |  |  | 0710002 |  |  | 31 | 12 | 2022 |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------|-------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------|--|--|---------|--|--|----|----|------|
| Коды                                                                                                                                                                  |                 |                                           |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |      |  |  |         |  |  |    |    |      |
| 0710002                                                                                                                                                               |                 |                                           |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |      |  |  |         |  |  |    |    |      |
| 31                                                                                                                                                                    | 12              | 2022                                      |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |      |  |  |         |  |  |    |    |      |
| Организация <b>Общество с ограниченной ответственностью "Агроторг"</b>                                                                                                | по ОКПО         | 50018413                                  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |      |  |  |         |  |  |    |    |      |
| Идентификационный номер налогоплательщика                                                                                                                             | ИНН             | 7825706086                                |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |      |  |  |         |  |  |    |    |      |
| Вид экономической деятельности <b>Торговля розничная преимущественно пищевыми продуктами, включая напитки, и табачными изделиями в неспециализированных магазинах</b> | по ОКВЭД 2      | 47.11                                     |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |      |  |  |         |  |  |    |    |      |
| Организационно-правовая форма / форма собственности <b>Общества с ограниченной ответственностью / Частная собственность</b>                                           | по ОКОПФ / ОКФС | 12300                                     | 16                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |      |  |  |         |  |  |    |    |      |
| Единица измерения: в тыс. рублей                                                                                                                                      | по ОКЕИ         | 384                                       |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |      |  |  |         |  |  |    |    |      |

| Пояснения | Наименование показателя                 | Код  | За Январь - Декабрь 2022 г. | За Январь - Декабрь 2021 г. |
|-----------|-----------------------------------------|------|-----------------------------|-----------------------------|
|           | Выручка                                 | 2110 | 2 002 786 487               | 1 680 298 872               |
|           | Себестоимость продаж                    | 2120 | (1 495 405 325)             | (1 245 248 995)             |
|           | Валовая прибыль (убыток)                | 2100 | 507 381 162                 | 435 049 877                 |
|           | Коммерческие расходы                    | 2210 | (377 563 443)               | (362 657 606)               |
|           | Управленческие расходы                  | 2220 | -                           | -                           |
|           | Прибыль (убыток) от продаж              | 2200 | 129 817 719                 | 72 392 271                  |
|           | Доходы от участия в других организациях | 2310 | -                           | 1 290 998                   |
|           | Проценты к получению                    | 2320 | 2 778 747                   | 1 017 977                   |
|           | Проценты к уплате                       | 2330 | (11 446 765)                | (9 459 999)                 |
|           | Прочие доходы                           | 2340 | 36 835 128                  | 34 230 431                  |
|           | Прочие расходы                          | 2350 | (131 239 214)               | (85 485 460)                |
|           | Прибыль (убыток) до налогообложения     | 2300 | 26 745 615                  | 13 986 218                  |
|           | Налог на прибыль                        | 2410 | (9 053 964)                 | (4 975 441)                 |
|           | в том числе:                            |      |                             |                             |
|           | текущий налог на прибыль                | 2411 | (8 517 410)                 | (4 999 546)                 |
|           | отложенный налог на прибыль             | 2412 | (536 554)                   | 24 104                      |
|           | Прочее                                  | 2460 | 3 324 713                   | 2 041 100                   |
|           | в том числе:                            |      |                             |                             |
|           | разница консолидации                    |      | 423 532                     | 181 872                     |
|           | Чистая прибыль (убыток)                 | 2400 | 21 016 364                  | 11 051 877                  |

Форма 0710002 с.2

| Пояснения | Наименование показателя                                                                         | Код  | За Январь - Декабрь 2022 г. | За Январь - Декабрь 2021 г. |
|-----------|-------------------------------------------------------------------------------------------------|------|-----------------------------|-----------------------------|
|           | Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода   | 2510 | -                           | -                           |
|           | Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода                   | 2520 | -                           | -                           |
|           | Налог на прибыль от операций, результат которых не включается в чистую прибыль (убыток) периода | 2530 | -                           | -                           |
|           | Совокупный финансовый результат периода                                                         | 2500 | 21 016 364                  | 11 051 877                  |
|           | <b>СПРАВОЧНО</b>                                                                                |      |                             |                             |
|           | Базовая прибыль (убыток) на акцию                                                               | 2900 | -                           | -                           |
|           | Разводненная прибыль (убыток) на акцию                                                          | 2910 | -                           | -                           |

Представитель по доверенности  
от ООО "Агроторг" № 56702786/2021 от 01.11.2021г.  
по доверенности от АО "Х5 Синергия" № 60717284/2021 от 14.12 2021

30 марта 2023г.

 **Шалабина Наталья Александровна**  
(расшифровка подписи)



## ПРИЛОЖЕНИЕ В

### Свод значений показателей, используемых в факторном анализе прибыли, рентабельности продаж и запаса финансовой устойчивости организации сетевой розничной торговли

| Наименование показателя                                            | База   | База по плановым затратам на АУП | База в пересчете на плановое количество магазинов | База в пересчете на плановые затраты на содержание магазинов | План по базисным ценам | План по базисному уровню себестоимости закупа товаров | План   |
|--------------------------------------------------------------------|--------|----------------------------------|---------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------|------------------------|-------------------------------------------------------|--------|
| Условно-постоянные затраты на содержание АУП, тыс. руб.            | $УР_0$ | $УР_1$                           | $УР_1$                                            | $УР_1$                                                       | $УР_1$                 | $УР_1$                                                | $УР_1$ |
| Количество магазинов в торговой сети, ед.                          | $n_0$  | $n_0$                            | $n_1$                                             | $n_1$                                                        | $n_1$                  | $n_1$                                                 | $n_1$  |
| Условно-постоянные затраты на содержание сети магазинов, тыс. руб. | $KP_0$ | $KP_0$                           | $KP_0$                                            | $KP_1$                                                       | $KP_1$                 | $KP_1$                                                | $KP_1$ |
| Количество покупок в одном магазине торговой сети, ед.             | $Q_0$  | $Q_0$                            | $Q_0$                                             | $Q_0$                                                        | $Q_1$                  | $Q_1$                                                 | $Q_1$  |
| Средний чек, руб./покупка                                          | $p_0$  | $p_0$                            | $p_0$                                             | $p_0$                                                        | $p_0$                  | $p_1$                                                 | $p_1$  |

|                                           |            |            |            |            |            |            |            |
|-------------------------------------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|
| Средняя себестоимость одной покупки, руб. | $vc_0$     | $vc_0$     | $vc_0$     | $vc_0$     | $vc_0$     | $vc_0$     | $vc_1$     |
| Средняя расчетная наценка, %              | $p_0/vc_0$ | $p_0/vc_0$ | $p_0/vc_0$ | $p_0/vc_0$ | $p_0/vc_0$ | $p_1/vc_0$ | $p_1/vc_1$ |
| Прибыль от продаж, тыс. руб.              | $OP_0$     | $OP_1$     | $OP_{II}$  | $OP_{III}$ | $OP_{IV}$  | $OP_V$     | $OP_1$     |
| Рентабельность продаж, %                  | $R_0$      | $R_1$      | $R_{II}$   | $R_{III}$  | $R_{IV}$   | $R_V$      | $R_1$      |
| Запас финансовой устойчивости, %          | $Z_0$      | $Z_1$      | $Z_{II}$   | $Z_{III}$  | $Z_{IV}$   | $Z_V$      | $Z_1$      |

## ПРИЛОЖЕНИЕ Г

### Факторный анализ прибыли ООО «Агроторг» до налогообложения за 2018-2019 гг., млн. руб.

| Показатель                 | 2020 год  | 2021 год  | 2022 год  | Абсолютное отклонение |             |                 |                 |                       |
|----------------------------|-----------|-----------|-----------|-----------------------|-------------|-----------------|-----------------|-----------------------|
|                            |           |           |           |                       | В том числе |                 |                 |                       |
|                            |           |           |           |                       | Кап         | Доходности акти | Мультипликатора | Рентабельность дохода |
|                            |           |           |           | Всего                 |             |                 |                 |                       |
| Прибыль до налогообложения | 10 079    | 16 104    | 26 745    | +16 666               | - 2062      | -4769           | 13783           | 9714                  |
| Доход                      | 1 489 639 | 1 680 298 | 2 002 786 | +513 147              |             |                 |                 |                       |
| Совокупные активы          | 419 387   | 418 479   | 886 622   | + 467 235             |             |                 |                 |                       |
| Капитал                    | 96 711    | 55 123    | 76 925    | -19 786               |             |                 |                 |                       |
| Доходность активов         | 3,55      | 4,02      | 2,26      | -1,2                  |             |                 |                 |                       |
| Мультипликатор капитала    | 4,336     | 7,591     | 11,526    | +7,19                 |             |                 |                 |                       |
| Рентабельность дохода      | 0,006     | 0,009     | 0,013     | +0,001                |             |                 |                 |                       |

## ПРИЛОЖЕНИЕ Д

### Динамика показателей, используемых в факторном анализе прибыли, рентабельности продаж и запаса финансовой устойчивости ООО «Агроторг» в 2019-2020 гг.

| Наименование показателя                                            | 2020 год  | 2021 год  | 2022 год  |
|--------------------------------------------------------------------|-----------|-----------|-----------|
| Количество магазинов торговой сети, ед                             | 16709     | 17 972    | 19 164    |
| Условно-постоянные затраты на содержание одного магазина, тыс. руб | 18 799    | 20 084    | 19 701    |
| Количество покупок в одном магазине торговой сети, ед              | 226       | 240       | 270       |
| Средний чек, руб./покупка                                          | 393,4     | 384,02    | 422,2     |
| Себестоимость покупки, руб                                         | 292,4     | 307,0     | 321,6     |
| Средняя расчетная наценка, %                                       | 34        | 35        | 35        |
| Выручка от продаж, млн. руб                                        | 1 489 639 | 1 680 298 | 2 002 786 |
| Себестоимость продаж (переменные затраты), млн. руб                | 1 107 296 | 1 245 248 | 1 495 405 |
| Валовая прибыль (маржинальный доход), млн. руб                     | 382 343   | 435 049   | 507 381   |
| Коммерческие расходы, млн. руб                                     | 314 109   | 360 946   | 377 563   |
| Прибыль от продаж, тыс. руб                                        | 68 223    | 74 103    | 129 817   |
| Рентабельность продаж, %                                           | 4,6       | 4,2       | 4,1       |
| Запас финансовой устойчивости                                      | 17,8      | 16,3      | 27,4      |

## ПРИЛОЖЕНИЕ Е

### Основной список поставщиков группы овощи/фрукты

| Поставщик                    | Поставлено за 2022 год на руб | Поставщик                            | Поставлено за 2022 год на руб |
|------------------------------|-------------------------------|--------------------------------------|-------------------------------|
| ООО "Торговый дом "Выборжец" | 1 038 879 248                 | ООО "АГРО"                           | 252 388 344                   |
| ООО "ТПК АГРОИНВЕСТ"         | 943 208 261                   | ООО "Т-в кубе"                       | 243 876 822                   |
| ООО ТД "ДОЛИНА ОВОЩЕЙ"       | 905 508 776                   | АО Агрокомбинат "Южный"              | 237 516 207                   |
| ООО "АйБаРус"                | 804 536 744                   | ООО "ЛАВС"                           | 236 061 427                   |
| ООО "Лидер Фреш"             | 771 317 169                   | ООО "Планета Зелени"                 | 231 583 570                   |
| ООО "Гипфел"                 | 701 066 719                   | ООО "САД-ГИГАНТ ИНГУШЕТИЯ"           | 213 045 914                   |
| ООО "ИМПЭКС"                 | 567 597 317                   | ООО "ОРХИДЕЯ"                        | 181 641 737                   |
| ООО "Аварус"                 | 537 126 634                   | ООО "АГРОКУЛЬТУРА ГРУПП"             | 172 321 896                   |
| ООО "АгроСоюз"               | 463 266 355                   | ООО "Овощевод"                       | 165 068 652                   |
| ООО "Троя Импорт"            | 455 219 621                   | ООО "Синьор Помидор"                 | 157 134 770                   |
| ООО "КСЕЛАД"                 | 330 315 931                   | ООО "ФуатФрут"                       | 146 062 695                   |
| АО "САД-ГИГАНТ"              | 323 972 813                   | ООО "Плодовое"                       | 142 461 673                   |
| ООО "ЭКО-культура-Трейд"     | 319 166 033                   | АО "ТРУДОВОЕ"                        | 140 552 456                   |
| ООО "ФДС"                    | 296 136 409                   | ООО "СБЫТОВОЙ КООПЕРАТИВ КОЛОМЕНСКИ" | 132 329 135                   |
| ООО "АгроСервис"             | 282 018 974                   | ООО "БУТАРУСТРЕЙД"                   | 131 619 537                   |
| ООО "ГРИН ЛЭНД"              | 277 362 325                   | ООО "Четыре Сезона"                  | 130 939 793                   |
| ООО "ГОЛД"                   | 272 405 103                   | ООО "Торговый Дом "Альянс"           | 128 935 459                   |
| ООО "Мегаполис"              | 270 292 820                   | ООО "ТОРГОВЫЙ ДОМ "РОСТ"             | 119 160 891                   |