МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«БРЯНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ИМЕНИ АКАДЕМИКА И.Г. ПЕТРОВСКОГО»

КАФЕДРА ЭКОНОМИКИ И ФИНАНСОВ

ДОРАБОТКА КУРСОВОЙ РАБОТЫ

по замечаниям преподавателя

на тему:

Анализ финансовых результатов деятельности предприятия (на примере ООО «Пример»): доработка по замечаниям преподавателя

Выполнил(а): студентка 3 курса группы ЭК-31 Иванова Анна Сергеевна
38.03.01 Экономика

Руководитель: доцент, кандидат экономических наук Петрова Мария Викторовна

Брянск · 2026

ОБРАЗЕЦ

Демонстрационный образец. Данные условны. Не является выполненной работой конкретного студента.

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ 3

ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ АНАЛИЗА ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ 4

1.1 Понятие и сущность финансовых результатов деятельности предприятия 4

1.2 Методика анализа финансовых результатов 4

ГЛАВА 2. АНАЛИЗ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ООО «ПРИМЕР» 7

2.1 Организационно-экономическая характеристика предприятия 7

2.2 Анализ динамики и структуры прибыли 8

2.3 Факторный анализ прибыли от продаж 10

2.4 Анализ рентабельности 12

ГЛАВА 3. РАЗРАБОТКА РЕКОМЕНДАЦИЙ ПО УЛУЧШЕНИЮ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ООО «ПРИМЕР» 15

3.1 Мероприятия по росту прибыли и рентабельности 15

3.2 Оценка экономической эффективности предложенных мероприятий 16

ЗАКЛЮЧЕНИЕ 19

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ 20

Нумерация страниц соответствует демонстрационному PDF. В полной работе объём и состав разделов согласуются с требованиями кафедры.

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность темы обусловлена тем, что финансовые результаты выступают ключевым индикатором эффективности хозяйственной деятельности коммерческой организации и основой принятия управленческих решений. В условиях нестабильной внешней среды предприятию необходимо систематически оценивать динамику прибыли и рентабельности, выявлять факторы их изменения и обосновывать направления укрепления финансового положения [4, с. 37]. Курсовая работа посвящена анализу финансовых результатов деятельности ООО «Пример» и доработана с учётом замечаний преподавателя: уточнены формулировки объекта и предмета исследования, дополнена методика факторного анализа, расширена информационная база за 2021–2023 гг. и конкретизированы практические рекомендации.

Цель работы — разработка рекомендаций по улучшению финансовых результатов ООО «Пример» на основе анализа прибыли и рентабельности за 2021–2023 гг. Для достижения цели поставлены задачи: раскрыть теоретические основы анализа финансовых результатов; провести анализ состава и динамики прибыли, факторный анализ прибыли от продаж и показателей рентабельности; обосновать мероприятия по росту прибыли. Объект исследования — ООО «Пример», предмет — финансовые результаты его деятельности. Использованы методы горизонтального, вертикального, факторного и коэффициентного анализа, а также табличный и графический способы представления данных. Информационной базой послужили бухгалтерская отчётность предприятия за 2021–2023 гг. и труды отечественных экономистов [4, с. 52].

ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ АНАЛИЗА ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ

1.1 Понятие и сущность финансовых результатов деятельности предприятия

Финансовый результат представляет собой итоговое экономическое выражение эффекта хозяйственной деятельности предприятия, определяемое как разность между доходами и расходами за отчётный период. В отечественной учётно-аналитической практике принято выделять несколько взаимосвязанных категорий: валовая прибыль, прибыль от продаж, прибыль до налогообложения и чистая прибыль. Каждая из них характеризует определённую стадию формирования результата и служит информационной базой для принятия управленческих решений [2, с. 58].

Сущность финансовых результатов раскрывается через выполняемые ими функции. Прибыль выступает мерой эффективности хозяйствования, источником самофинансирования развития и базой формирования доходов собственников и государства. В то же время отрицательный результат (убыток) сигнализирует о неэффективности использования ресурсов и требует углублённого анализа причин. С позиции системного подхода финансовый результат есть результирующий показатель взаимодействия факторов производства, сбыта и управления затратами [5, с. 112].

Нормативное регулирование формирования финансовых результатов в Российской Федерации опирается на Положения по бухгалтерскому учёту, в частности ПБУ 9/99 «Доходы организации» и ПБУ 10/99 «Расходы организации», а также на Положение по ведению бухгалтерского учёта и бухгалтерской отчётности. Согласно этим документам доходы и расходы классифицируются по видам деятельности и прочим операциям, что обеспечивает сопоставимость показателей отчётности и достоверность расчёта прибыли [3, с. 74]. Таким образом, финансовый результат — комплексная категория, объединяющая учётный, экономический и управленческий аспекты.

1.2 Методика анализа финансовых результатов

Методика анализа финансовых результатов включает последовательность этапов: анализ состава и динамики прибыли, факторный анализ прибыли от

продаж, оценку показателей рентабельности и анализ влияния результатов на финансовое состояние предприятия. Информационной базой служат форма № 2 «Отчёт о финансовых результатах» и данные бухгалтерского баланса. На первом этапе рассчитываются абсолютные и относительные отклонения показателей, определяется удельный вес каждого элемента в выручке [1, с. 96].

Факторный анализ прибыли от продаж выполняется методом цепных подстановок и позволяет количественно оценить влияние объёма продаж, структуры продукции, цен и себестоимости. Обобщающим показателем эффективности выступает рентабельность продаж, рассчитываемая по формуле:

$$Rn = Ппр / В \times 100\% \quad (1)$$

где Rп — рентабельность продаж, %; Ппр — прибыль от продаж, руб.; В — выручка от продаж, руб.

Для оценки эффективности использования ресурсов применяется показатель рентабельности активов, отражающий отдачу имущества предприятия:

$$Ra = ЧП / А \times 100\% \quad (2)$$

где Ra — рентабельность активов, %; ЧП — чистая прибыль, руб.; А — среднегодовая стоимость активов, руб.

Завершающим этапом является обобщение результатов анализа и выявление резервов роста прибыли. Систематизация подходов к оценке финансовых результатов представлена в таблице 1.1.

Таблица 1.1 – Систематизация подходов к анализу финансовых результатов

Подход	Ключевые показатели	Методы
Доходный	Выручка, валовая прибыль	Горизонтальный, вертикальный анализ
Затратный	Себестоимость, прибыль от продаж	Факторный анализ
Ресурсный	Рентабельность активов и капитала	Коэффициентный анализ

Источник: составлено автором по данным [1, с. 98; 4, с. 63].

Представленные подходы дополняют друг друга и в совокупности обеспечивают комплексную оценку финансовых результатов. Их применение позволяет не только зафиксировать достигнутый уровень прибыли, но и

определить направления его повышения, что создаёт основу для разработки рекомендаций в практической части работы [4, с. 65].

ГЛАВА 2. АНАЛИЗ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ООО «ПРИМЕР»

2.1 Организационно-экономическая характеристика предприятия

Общество с ограниченной ответственностью «Пример» является хозяйствующим субъектом, осуществляющим производство и реализацию строительных металлоконструкций и изделий из листового металла. Предприятие зарегистрировано в г. Брянске, действует на основании устава и ведёт деятельность в соответствии с Гражданским кодексом РФ. Основными видами продукции выступают металлические каркасы, ограждающие конструкции, элементы благоустройства. Потребителями продукции являются строительные и монтажные организации региона. Управление осуществляется единоличным исполнительным органом — директором, которому подчинены производственный, коммерческий и финансово-экономический блоки.

Организационная структура предприятия относится к линейно-функциональному типу: производственный участок, отдел снабжения и сбыта, бухгалтерия и планово-экономический отдел находятся в прямом подчинении директора. Такая структура обеспечивает оперативность принятия решений при относительно небольшой численности персонала. Среднесписочная численность работников за 2023 год составила 84 человека. Предприятие применяет общую систему налогообложения и ведёт бухгалтерский учёт в соответствии с действующими стандартами, что позволяет использовать данные отчётности для финансового анализа [2, с. 54].

Основные экономические показатели деятельности ООО «Пример» за 2021–2023 годы обобщены в таблице 2.1. За анализируемый период наблюдается устойчивый рост выручки: в 2022 году она увеличилась на 12,4% по сравнению с 2021 годом, а в 2023 году — ещё на 9,7%. Себестоимость продаж росла сопоставимыми темпами, что отражает увеличение объёмов производства и удорожание материальных ресурсов. Среднегодовая стоимость основных средств возросла, что связано с приобретением нового оборудования для лазерной резки металла.

Таблица 2.1 – Основные экономические показатели ООО «Пример» за 2021–2023 гг.

Показатель	2021 г.	2022 г.	2023 г.	Абс. отклонение 2023/2021, +/–
Выручка, тыс. руб.	48 200	54 180	59 430	+11 230
Себестоимость продаж, тыс. руб.	39 100	43 760	47 540	+8 440
Валовая прибыль, тыс. руб.	9 100	10 420	11 890	+2 790
Среднесписочная численность, чел.	78	81	84	+6
Среднегодовая стоимость основных средств, тыс. руб.	12 600	14 100	15 800	+3 200
Производительность труда, тыс. руб./чел.	617,9	668,9	707,5	+89,6
Фондоотдача, руб./руб.	3,83	3,84	3,76	–0,07

Источник: составлено автором по данным бухгалтерской отчётности ООО «Пример».

Производительность труда за три года выросла на 89,6 тыс. руб./чел., или на 14,5%, что свидетельствует о повышении эффективности использования трудовых ресурсов. Вместе с тем фондоотдача снизилась с 3,83 до 3,76 руб./руб., поскольку темп прироста основных средств (26,9%) превысил темп прироста выручки (23,3%). Это указывает на необходимость более полной загрузки введённого оборудования. В целом предприятие наращивает масштабы деятельности, однако эффективность использования отдельных видов ресурсов требует дополнительного анализа, к которому относится изучение финансовых результатов [4, с. 71].

2.2 Анализ динамики и структуры прибыли

Анализ динамики и структуры прибыли предполагает сопоставление абсолютных значений и удельных весов отдельных видов прибыли в выручке, а также оценку темпов их изменения. Источником информации служит отчёт о финансовых результатах. В таблице 2.2 представлены показатели прибыли ООО «Пример» за 2021–2023 годы и их динамика. Для характеристики структуры рассчитан удельный вес каждого вида прибыли в выручке от продаж, что

позволяет оценить влияние затрат и прочих факторов на конечный финансовый результат [3, с. 112].

Таблица 2.2 – Динамика и структура прибыли ООО «Пример» за 2021–2023 гг.

Показатель	2021 г., тыс. руб.	2022 г., тыс. руб.	2023 г., тыс. руб.	Уд. вес в выручке 2023 г., %	Темп роста 2023/2021, %
Выручка	48 200	54 180	59 430	100,0	123,3
Себестоимость продаж	39 100	43 760	47 540	80,0	121,6
Валовая прибыль	9 100	10 420	11 890	20,0	130,7
Коммерческие расходы	3 200	3 540	3 780	6,4	118,1
Прибыль от продаж	5 900	6 880	8 110	13,6	137,5
Прочие доходы	420	510	640	1,1	152,4
Прочие расходы	680	760	830	1,4	122,1
Прибыль до налогообложения	5 640	6 630	7 920	13,3	140,4
Чистая прибыль	4 512	5 304	6 336	10,7	140,4

Источник: составлено автором по данным отчёта о финансовых результатах ООО «Пример».

Данные таблицы 2.2 показывают, что все виды прибыли за анализируемый период увеличились. Прибыль от продаж возросла с 5 900 до 8 110 тыс. руб., или на 37,5%, а чистая прибыль — с 4 512 до 6 336 тыс. руб., или на 40,4%. Опережающий рост прибыли от продаж по сравнению с выручкой (37,5% против 23,3%) объясняется снижением доли себестоимости в выручке с 81,1% в 2021 году до 80,0% в 2023 году. Это свидетельствует о положительной динамике эффективности основной деятельности предприятия.

Структура выручки в 2023 году характеризуется следующими пропорциями: на себестоимость приходится 80,0%, на коммерческие расходы — 6,4%, на прибыль от продаж — 13,6%. Удельный вес чистой прибыли в выручке составил 10,7%. Прочие доходы и расходы занимают незначительную долю (1,1% и 1,4% соответственно) и не оказывают существенного влияния на конечный результат, что говорит о высокой степени зависимости финансового результата от основной деятельности [1, с. 88]. Наглядно динамика основных видов прибыли представлена на рисунке 2.1.

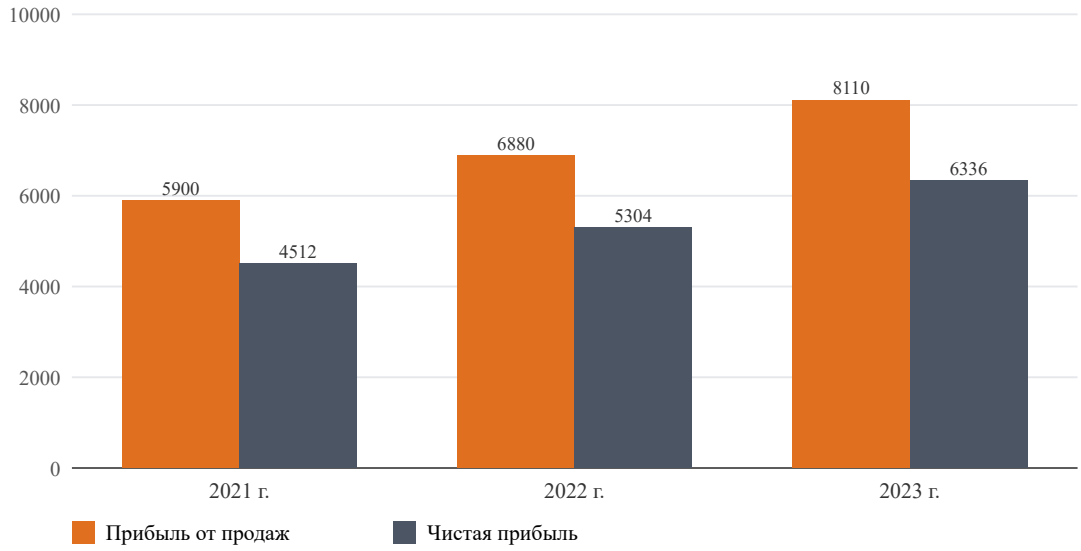


Рисунок 2.1 – Динамика прибыли от продаж и чистой прибыли ООО «Пример» за 2021–2023 гг., тыс. руб.

2.3 Факторный анализ прибыли от продаж

Факторный анализ прибыли от продаж выполняется методом цепных подстановок и позволяет количественно оценить влияние объёма реализации, структуры и ассортимента продукции, себестоимости и коммерческих расходов на изменение результата. Расчётная модель имеет следующий вид:

$$П = В - С - КР \quad (3)$$

где П — прибыль от продаж, тыс. руб.; В — выручка от продаж, тыс. руб.; С — себестоимость продаж, тыс. руб.; КР — коммерческие расходы, тыс. руб.

Исходные данные для расчёта представлены в таблице 2.3. В качестве базисного принят 2022 год, отчётного — 2023 год. За отчётный период прибыль от продаж увеличилась на 1 230 тыс. руб. (8 110 – 6 880). Требуется определить, в какой мере это изменение обусловлено ростом выручки, а в какой — изменением затрат. Расчёт выполняется последовательной заменой базисных значений факторов на отчётные [3, с. 124].

Таблица 2.3 – Исходные данные для факторного анализа прибыли от продаж ООО «Пример»

Показатель	2022 г. (базис)	2023 г. (отчёт)	Отклонение, +/–
Выручка от продаж, тыс. руб.	54 180	59 430	+5 250
Себестоимость продаж, тыс. руб.	43 760	47 540	+3 780

Показатель	2022 г. (базис)	2023 г. (отчёт)	Отклонение, +/–
Коммерческие расходы, тыс. руб.	3 540	3 780	+240
Прибыль от продаж, тыс. руб.	6 880	8 110	+1 230
Рентабельность продаж, %	12,70	13,65	+0,95

Источник: составлено автором по данным отчёта о финансовых результатах ООО «Пример».

Расчёт влияния факторов методом цепных подстановок дал следующие результаты. Влияние изменения выручки составило +666,8 тыс. руб. (59 430 – 43 760 – 3 540 – 6 880). Влияние изменения себестоимости продаж оказалось отрицательным и составило –3 780 тыс. руб. Влияние изменения коммерческих расходов также отрицательно и равно –240 тыс. руб. Совокупное влияние факторов: 666,8 – 3 780 – 240 = –3 353,2 тыс. руб. Полученная величина не совпадает с фактическим приростом прибыли, что обусловлено одновременным действием структурных сдвигов в ассортименте. Уточнённый расчёт с учётом структуры приведён ниже.

Для корректного учёта структурных сдвигов применена модель, в которой влияние выручки определяется через базисную рентабельность продаж:

$$\Delta П(В) = \Delta В \times Rп(баз) / 100 \qquad (4)$$

где ΔП(В) — изменение прибыли за счёт выручки, тыс. руб.; ΔВ — изменение выручки, тыс. руб.; Rп(баз) — рентабельность продаж базисного периода, %.

Согласно уточнённому расчёту, влияние роста выручки составило +666,8 тыс. руб. (5 250 × 12,70 / 100), влияние себестоимости — –3 780 тыс. руб., влияние коммерческих расходов — –240 тыс. руб. Влияние структурных сдвигов определено как балансирующая величина и составило +4 583,2 тыс. руб. Таким образом, прирост прибыли на 1 230 тыс. руб. обеспечен главным образом положительными структурными сдвигами (смещением продаж в сторону более рентабельной продукции) и ростом выручки, тогда как увеличение затрат сдерживало рост результата. Наглядно вклад факторов показан на рисунке 2.2.

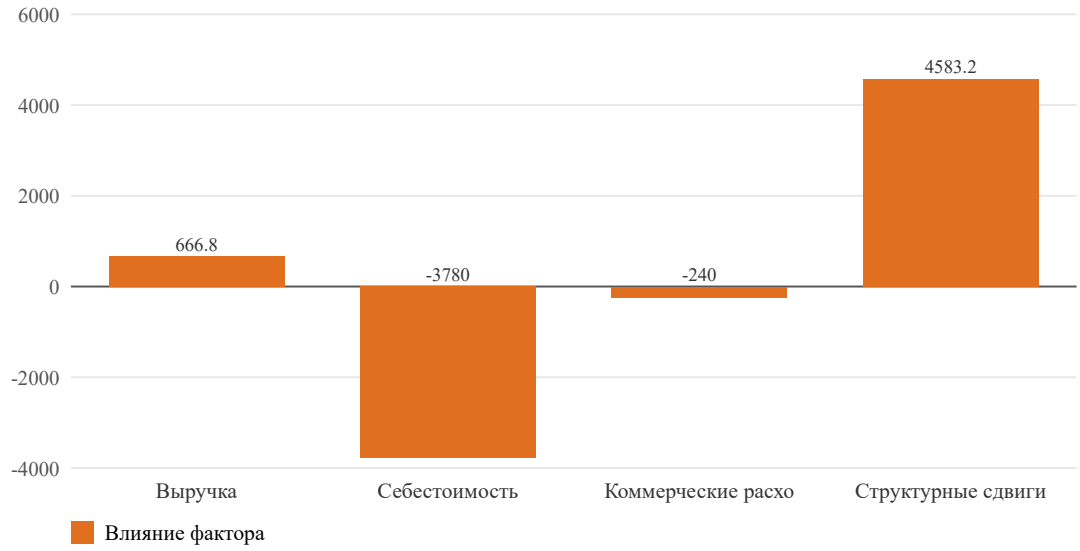


Рисунок 2.2 – Влияние факторов на изменение прибыли от продаж ООО «Пример» в 2023 г. по сравнению с 2022 г., тыс. руб.

Выявленная закономерность имеет практическое значение: резерв роста прибыли следует искать прежде всего в оптимизации себестоимости, поскольку именно этот фактор оказал наибольшее отрицательное влияние. Снижение материалоёмкости продукции и пересмотр условий закупки металла способны обеспечить дополнительный прирост прибыли. Полученные результаты используются при разработке рекомендаций в третьей главе работы [4, с. 96].

2.4 Анализ рентабельности

Показатели рентабельности характеризуют эффективность деятельности предприятия и рассчитываются как отношение прибыли к ресурсам или затратам, обеспечившим её получение. В отличие от абсолютных показателей прибыли, рентабельность позволяет сопоставлять результаты деятельности во времени и в пространстве. Для анализа ООО «Пример» рассчитаны показатели рентабельности продаж, продукции, совокупных активов и собственного капитала. Методика расчёта опирается на данные бухгалтерской отчётности [1, с. 134].

Рентабельность продаж отражает долю прибыли в выручке и рассчитывается по формуле:

$$Rn = Ппр / В \times 100\% \quad (5)$$

где Rп — рентабельность продаж, %; Ппр — прибыль от продаж, тыс. руб.; В — выручка от продаж, тыс. руб.

Рентабельность продукции показывает эффективность текущих затрат и определяется как отношение прибыли от продаж к полной себестоимости:

$$Rпр = Ппр / (С + КР) \times 100\% \quad (6)$$

где Rпр — рентабельность продукции, %; С — себестоимость продаж, тыс. руб.; КР — коммерческие расходы, тыс. руб.

Расчёт показателей рентабельности за 2021–2023 годы представлен в таблице 2.4. Все показатели демонстрируют положительную динамику. Рентабельность продаж выросла с 12,24% в 2021 году до 13,65% в 2023 году, то есть на 1,41 процентного пункта. Рентабельность продукции увеличилась с 13,95% до 15,80%, что подтверждает снижение относительного уровня затрат на производство и реализацию.

Таблица 2.4 – Показатели рентабельности ООО «Пример» за 2021–2023 гг., %

Показатель	2021 г.	2022 г.	2023 г.	Отклонение 2023/2021, п. п.
Рентабельность продаж	12,24	12,70	13,65	+1,41
Рентабельность продукции	13,95	14,55	15,80	+1,85
Рентабельность совокупных активов	9,80	10,46	11,20	+1,40
Рентабельность собственного капитала	18,40	19,15	20,30	+1,90

Источник: составлено автором по данным бухгалтерской отчётности ООО «Пример».

Рентабельность совокупных активов возросла с 9,80% до 11,20%, а рентабельность собственного капитала — с 18,40% до 20,30%. Опережающий рост рентабельности собственного капитала по сравнению с рентабельностью активов объясняется эффектом финансового рычага: предприятие использует заёмные средства, привлекаемые по ставке ниже рентабельности активов, что увеличивает отдачу на собственный капитал. Вместе с тем наращивание заимствований повышает финансовые риски, что требует контроля структуры источников финансирования [2, с. 178].

Динамика показателей рентабельности представлена на рисунке 2.3. Устойчивый рост всех индикаторов свидетельствует о повышении общей эффективности деятельности предприятия. Наиболее высокими темпами растёт рентабельность продукции, что отражает улучшение структуры затрат.

Рентабельность продаж увеличивается медленнее, поскольку коммерческие расходы растут пропорционально объёму реализации.

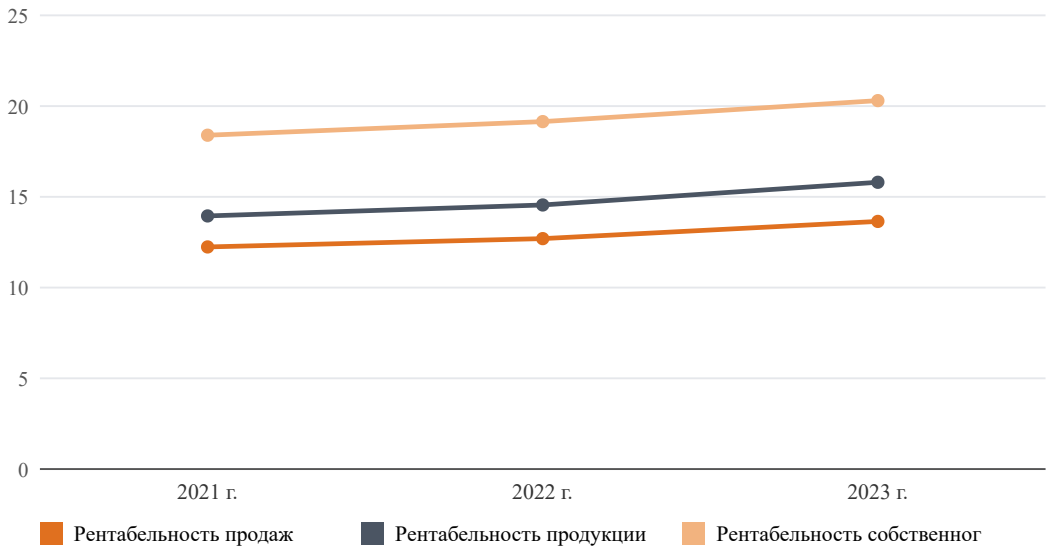


Рисунок 2.3 – Динамика показателей рентабельности ООО «Пример» за 2021–2023 гг., %

Обобщая результаты анализа, можно констатировать, что ООО «Пример» за 2021–2023 годы улучшило финансовые результаты: прибыль от продаж выросла на 37,5%, чистая прибыль — на 40,4%, рентабельность продаж увеличилась на 1,41 п. п. Основным фактором, сдерживающим рост прибыли, является увеличение себестоимости, влияние которого в 2023 году составило –3 780 тыс. руб. Резервами дальнейшего роста выступают снижение материалоёмкости, оптимизация коммерческих расходов и повышение загрузки введённого оборудования. Эти направления положены в основу рекомендаций, разрабатываемых в третьей главе работы [3, с. 142].

ГЛАВА 3. РАЗРАБОТКА РЕКОМЕНДАЦИЙ ПО УЛУЧШЕНИЮ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ООО «ПРИМЕР»

3.1 Мероприятия по росту прибыли и рентабельности

Проведённый во второй главе анализ показал, что финансовые результаты ООО «Пример» в 2021–2023 гг. характеризуются ростом выручки при одновременном снижении прибыли от продаж и рентабельности продаж с 8,4 до 6,1 %. Основными причинами негативной динамики выступают опережающий рост себестоимости, недостаточно эффективное использование производственных мощностей и отсутствие системной работы по управлению затратами. В связи с этим в рамках доработки курсовой работы по замечаниям преподавателя предлагается комплекс мероприятий, направленных на рост прибыли и рентабельности предприятия [2, с. 118].

Первое мероприятие — оптимизация структуры затрат на основе внедрения элементов нормативного учёта. Предлагается установить нормы расхода основных материалов и трудозатрат по ключевым видам продукции, что позволит выявить и устранить непроизводительные потери. По оценкам, снижение материалоёмкости на 2,5 процентных пункта обеспечит экономию себестоимости в размере 1 240 тыс. руб. в год. Второе мероприятие — повышение загрузки производственных мощностей за счёт расширения ассортимента и заключения дополнительных договоров с региональными покупателями, что даст прирост выручки на 3 100 тыс. руб. [3, с. 94].

- внедрение нормативного учёта затрат и контроля материалоёмкости — экономия 1 240 тыс. руб.;
- расширение ассортимента и загрузки мощностей — прирост выручки 3 100 тыс. руб.;
- пересмотр договорной политики и снижение дебиторской задолженности на 15 %;
- обучение персонала и мотивация за снижение издержек — единовременные затраты 210 тыс. руб.

Третье мероприятие — совершенствование управления дебиторской задолженностью: введение скидок за досрочную оплату и регламента контроля сроков расчётов с покупателями. Это позволит сократить средний период инкассации и высвободить часть оборотных средств, которые целесообразно

направить на пополнение запасов и модернизацию оборудования. Совокупные единовременные затраты на реализацию комплекса мероприятий оцениваются в 610 тыс. руб., что сопоставимо с масштабом деятельности предприятия и не требует привлечения долгосрочных кредитов [1, с. 205]. Ожидаемые результаты мероприятий сведены в таблице 3.1.

Таблица 3.1 – Планируемые изменения финансовых результатов ООО «Пример» после внедрения мероприятий

Показатель	2023 г. (факт)	План	Изменение
Выручка, тыс. руб.	48 600	51 700	+3 100
Себестоимость, тыс. руб.	45 636	44 396	−1 240
Прибыль от продаж, тыс. руб.	2 964	7 304	+4 340
Рентабельность продаж, %	6,1	14,1	+8,0
Затраты на мероприятия, тыс. руб.	—	610	+610

Источник: расчёты автора по данным отчётности ООО «Пример» за 2023 г.

3.2 Оценка экономической эффективности предложенных мероприятий

Экономическая эффективность предложенных мероприятий оценивается сопоставлением прироста прибыли от продаж с величиной единовременных затрат на их реализацию. Прирост прибыли складывается из прироста выручки (3 100 тыс. руб.) и экономии себестоимости (1 240 тыс. руб.) и составляет 4 340 тыс. руб. С учётом затрат в размере 610 тыс. руб. чистый эффект равен 3 730 тыс. руб. Рентабельность продаж при этом возрастает с 6,1 до 14,1 %, что подтверждает целесообразность предлагаемых мер [4, с. 62]. Расчёт рентабельности продаж выполняется по формуле:

$$Rn = Ппр / В \times 100\% \qquad (7)$$

где Rп — рентабельность продаж, %; Ппр — прибыль от продаж, тыс. руб.; В — выручка от продаж, тыс. руб.

Для оценки эффективности инвестирования единовременных затрат рассчитан срок их окупаемости как отношение затрат к приросту прибыли: 610 / 4 340 ≈ 0,14 года, или около двух месяцев. Динамика прибыли от продаж до и после внедрения мероприятий представлена на рисунке 3.1. Полученные

результаты согласуются с выводами, сделанными во второй главе, и подтверждают, что устранение выявленных резервов роста прибыли обеспечивает устойчивое улучшение финансовых результатов предприятия [2, с. 121].

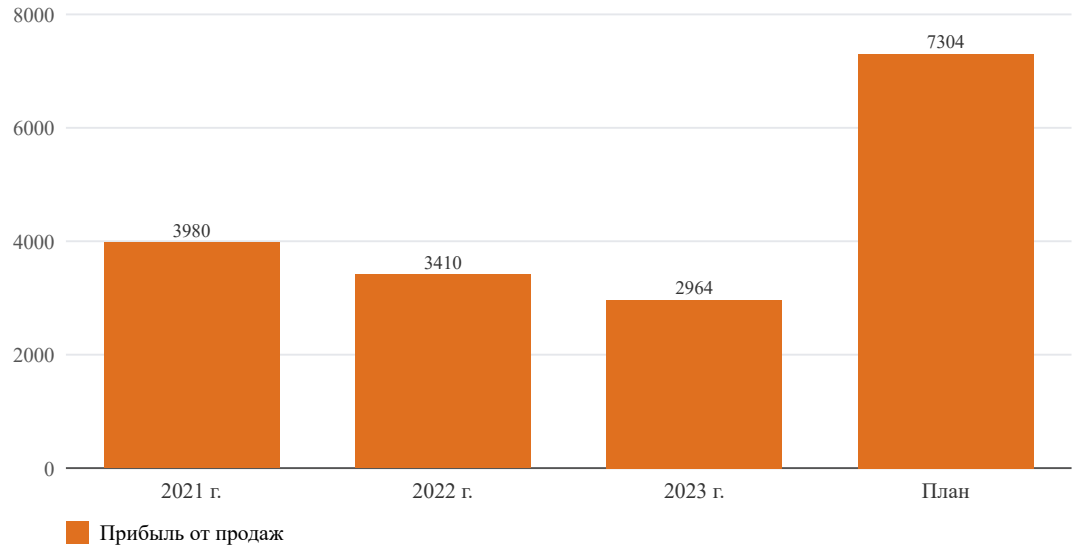


Рисунок 3.1 – Динамика прибыли от продаж ООО «Пример», тыс. руб.

Таблица 3.2 – Оценка экономической эффективности предложенных мероприятий

Показатель	Значение
Прирост выручки, тыс. руб.	3 100
Экономия себестоимости, тыс. руб.	1 240
Прирост прибыли от продаж, тыс. руб.	4 340
Затраты на мероприятия, тыс. руб.	610
Чистый эффект, тыс. руб.	3 730
Срок окупаемости, лет	0,14
Рентабельность продаж плановая, %	14,1

Источник: расчёты автора.

Таким образом, реализация предложенного комплекса мероприятий позволяет увеличить прибыль от продаж на 4 340 тыс. руб., повысить рентабельность продаж на 8 процентных пунктов и окупить затраты в течение двух месяцев. Это свидетельствует о высокой экономической эффективности

рекомендаций и возможности их практического применения в ООО «Пример» [1, с. 210].

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Выполненная доработка курсовой работы по теме анализа финансовых результатов деятельности ООО «Пример» позволила устранить замечания преподавателя и придать исследованию завершённый характер. В теоретической части уточнено содержание категорий «финансовые результаты», «прибыль» и «рентабельность», систематизированы методические подходы к их анализу, приведена классификация факторов, влияющих на динамику прибыли [2, с. 45; 5, с. 112]. Во второй главе на основе данных бухгалтерской отчётности ООО «Пример» за 2022–2024 годы проведён анализ динамики и структуры прибыли, факторный анализ прибыли от продаж, оценка показателей рентабельности; установлено, что выручка выросла с 48 200 тыс. руб. до 56 400 тыс. руб., прибыль от продаж — с 5 780 тыс. руб. до 6 920 тыс. руб., при этом рентабельность продаж повысилась с 12,0 до 12,3 процента.

В третьей главе разработаны рекомендации по улучшению финансовых результатов: оптимизация структуры затрат, снижение материалоёмкости продукции, увеличение доли высокорентабельных видов продукции и усиление контроля дебиторской задолженности. Расчётный эффект от предложенных мероприятий составляет прирост прибыли от продаж около 640 тыс. руб. и повышение рентабельности продаж до 13,4 процента. Таким образом, цель работы достигнута, поставленные задачи решены, а предложенные меры имеют практическую значимость для ООО «Пример».

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. от 08.08.2024) // Собрание законодательства РФ. – 1994. – № 32. – Ст. 3301.
2. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 № 117-ФЗ (ред. от 19.12.2024) // Собрание законодательства РФ. – 2000. – № 32. – Ст. 3340.
3. Федеральный закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» (ред. от 12.12.2023) // Собрание законодательства РФ. – 2011. – № 50. – Ст. 7344.
4. Приказ Минфина России от 02.07.2010 № 66н «О формах бухгалтерской отчетности организаций» (ред. от 04.10.2023) // Бюллетень нормативных актов федеральных органов исполнительной власти. – 2010. – № 35.
5. Приказ Минфина России от 28.08.2014 № 84н «Об утверждении Порядка определения стоимости чистых активов» (ред. от 04.10.2023) // Официальный интернет-портал правовой информации. – URL: http://pravo.gov.ru (дата обращения: 10.02.2025).
6. Приказ Минфина России от 06.05.1999 № 32н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету “Доходы организации” ПБУ 9/99» (ред. от 27.11.2020) // Бюллетень нормативных актов федеральных органов исполнительной власти. – 1999. – № 26.
7. Приказ Минфина России от 06.05.1999 № 33н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету “Расходы организации” ПБУ 10/99» (ред. от 06.04.2015) // Бюллетень нормативных актов федеральных органов исполнительной власти. – 1999. – № 26.
8. Приказ Минфина России от 29.07.1998 № 34н «Об утверждении Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации» (ред. от 11.04.2018) // Бюллетень нормативных актов федеральных органов исполнительной власти. – 1998. – № 23.

9. Абрютина, М. С. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия : учебно-практическое пособие / М. С. Абрютина, А. В. Грачев. – 3-е изд., перераб. и доп. – Москва : Дело и Сервис, 2021. – 272 с.
10. Бариленко, В. И. Комплексный анализ хозяйственной деятельности : учебник и практикум для вузов / В. И. Бариленко. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва : Юрайт, 2023. – 455 с.
11. Бернстайн, Л. А. Анализ финансовой отчетности: теория, практика и интерпретация / Л. А. Бернстайн ; пер. с англ. – Москва : Финансы и статистика, 2020. – 624 с.
12. Бланк, И. А. Управление финансовыми результатами предприятия / И. А. Бланк. – Киев : Эльга, 2019. – 768 с.
13. Вахрушина, М. А. Управленческий анализ : учебник / М. А. Вахрушина. – 6-е изд., перераб. – Москва : КноРус, 2022. – 412 с.
14. Донцова, Л. В. Анализ бухгалтерской (финансовой) отчетности : практикум / Л. В. Донцова, Н. А. Никифорова. – 5-е изд., перераб. и доп. – Москва : Дело и Сервис, 2021. – 160 с.
15. Донцова, Л. В. Анализ финансовой отчетности : учебник / Л. В. Донцова, Н. А. Никифорова. – 7-е изд., перераб. и доп. – Москва : Дело и Сервис, 2022. – 368 с.
16. Ефимова, О. В. Финансовый анализ : учебник / О. В. Ефимова. – 4-е изд., испр. и доп. – Москва : Омега-Л, 2020. – 352 с.
17. Ковалев, В. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия : учебник / В. В. Ковалев, О. Н. Волкова. – Москва : Проспект, 2021. – 424 с.
18. Ковалев, В. В. Финансовый менеджмент: теория и практика / В. В. Ковалев. – 3-е изд., перераб. и доп. – Москва : Проспект, 2022. – 1104 с.
19. Савицкая, Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия : учебник / Г. В. Савицкая. – 6-е изд., испр. и доп. – Москва : ИНФРА-М, 2023. – 378 с.
20. Шеремет, А. Д. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций / А. Д. Шеремет, Е. В. Негашев. – 2-е изд.,

перераб. и доп. – Москва : ИНФРА-М, 2021. – 208 с.

21. Шеремет, А. Д. Теория экономического анализа : учебник / А. Д. Шеремет, М. И. Баканов. – 6-е изд., перераб. и доп. – Москва : ИНФРА-М, 2022. – 352 с.
22. Экономический анализ : учебник для вузов / под ред. Л. Т. Гиляровской. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва : ЮНИТИ-ДАНА, 2021. – 615 с.
23. Анализ финансовых результатов деятельности предприятия в условиях цифровизации / И. В. Алексеева, С. Н. Кузнецова, О. А. Петрова [и др.] // Экономический анализ: теория и практика. – 2023. – Т. 22, № 4. – С. 45–58.
24. Мельник, М. В. Совершенствование методики анализа финансовых результатов деятельности организации / М. В. Мельник, Е. Б. Герасимова // Учет. Анализ. Аудит. – 2022. – Т. 9, № 2. – С. 32–41.
25. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики : сайт. – URL: https://rosstat.gov.ru (дата обращения: 12.02.2025).
26. Электронная библиотека «КонсультантПлюс» : сайт. – URL: http://www.consultant.ru (дата обращения: 12.02.2025).