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 УПРАВЛЕНИЯ

ОТЧЁТ

по производственной практике

на тему:

Анализ экономических показателей деятельности условного предприятия ООО «Пример»

ОБРАЗЕЦ

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

Руководитель: доцент кафедры экономики и управления, кандидат экономических наук Петров Сергей Николаевич

Брянск · 2026

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

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ 3

ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ АНАЛИЗА ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ 5

1.1. Понятие и система экономических показателей деятельности предприятия 5

1.2. Методические подходы к анализу финансово-хозяйственной деятельности 6

1.3. Информационная база и этапы проведения анализа 8

ГЛАВА 2. АНАЛИЗ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО «ПРИМЕР» 11

2.1. Организационно-экономическая характеристика предприятия 11

2.2. Анализ основных технико-экономических показателей 14

2.3. Анализ финансовых результатов и рентабельности 18

2.4. Анализ финансового состояния и платёжеспособности 21

ГЛАВА 3. НАПРАВЛЕНИЯ УЛУЧШЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ООО «ПРИМЕР» 27

3.1. Выявленные проблемы и резервы роста эффективности 27

3.2. Мероприятия по улучшению показателей и оценка их эффективности 28

ЗАКЛЮЧЕНИЕ 32

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ 34

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

ВВЕДЕНИЕ

Производственная практика пройдена в обществе с ограниченной ответственностью «Пример» (г. Брянск) в период с 01.02.2025 по 28.02.2025. Предприятие осуществляет производство и реализацию электротехнической продукции, численность персонала составляет 120 человек. Практика направлена на закрепление теоретических знаний и приобретение практических навыков анализа экономических показателей деятельности коммерческой организации.

Актуальность темы обусловлена необходимостью систематической оценки финансово-хозяйственной деятельности предприятия в условиях изменчивой рыночной среды. Анализ экономических показателей позволяет выявить резервы роста эффективности, обосновать управленческие решения и обеспечить устойчивое развитие организации. В современных условиях хозяйствования руководители должны оперативно реагировать на изменения внешней и внутренней среды, что невозможно без комплексного анализа ключевых индикаторов: выручки, себестоимости, прибыли, рентабельности, ликвидности и финансовой устойчивости.

Целью производственной практики является анализ экономических показателей деятельности ООО «Пример» и разработка направлений их улучшения. Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие задачи: изучить теоретические основы анализа экономических показателей; дать организационно-экономическую характеристику предприятия; провести анализ основных финансово-экономических показателей за 2022–2024 годы; выявить проблемы и предложить мероприятия по улучшению показателей.

Объектом исследования выступает ООО «Пример», предметом — экономические показатели его деятельности. Информационной базой послужили данные бухгалтерской и статистической отчётности предприятия за 2022–2024 годы, а также научные публикации отечественных авторов по вопросам экономического анализа, в частности работы [2, с. 45], [5, с. 112]. В процессе исследования использовались методы: горизонтальный и вертикальный анализ, коэффициентный анализ, сравнение, группировка, факторный анализ.

Практическая значимость работы заключается в возможности использования разработанных рекомендаций в деятельности ООО «Пример» для повышения эффективности производства и улучшения финансовых результатов. Структура отчёта включает введение, три главы, заключение и список использованных источников. В первой главе рассмотрены теоретические аспекты анализа экономических показателей. Во второй главе проведён анализ показателей деятельности ООО «Пример» за 2022–2024 годы. В третьей главе предложены направления улучшения экономических показателей предприятия.

ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ АНАЛИЗА ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

1.1. Понятие и система экономических показателей деятельности предприятия

Эффективность управления хозяйствующим субъектом в значительной степени определяется качеством информационно-аналитического обеспечения управленческих решений. Центральное место в этом процессе занимает система экономических показателей, под которой в экономической литературе понимается совокупность взаимосвязанных количественных и качественных характеристик, отражающих состояние и результаты деятельности предприятия. Показатель представляет собой обобщённую количественную характеристику экономического явления или процесса в единстве с его качественной определённостью [4, с. 37]. Именно показатели позволяют измерить масштабы деятельности, оценить достигнутый уровень и динамику развития, выявить резервы повышения эффективности.

Многообразие сторон хозяйственной деятельности обусловливает необходимость построения системы показателей, а не их произвольного набора. Системообразующим признаком выступает единство методологии расчёта, сопоставимость во времени и пространстве, а также логическая взаимосвязь абсолютных и относительных величин. В научной литературе выделяют несколько классификационных признаков: по содержанию (количественные и качественные), по измерителям (натуральные, стоимостные, трудовые), по степени обобщения (общие и частные), по характеру воздействия (экстенсивные и интенсивные) [5, с. 62]. Такая классификация позволяет упорядочить аналитическую работу и обеспечить комплексность оценки.

Ключевую роль в системе играют результативные показатели: выручка, себестоимость, прибыль, рентабельность. Они формируют представление об экономическом эффекте деятельности и служат базой для расчёта относительных характеристик эффективности. Наряду с ними анализируются факторные показатели, характеризующие объём и структуру ресурсов, интенсивность их использования. Система показателей ООО «Пример», рассматриваемая в настоящей работе, построена по принципу «ресурсы —

затраты — результаты», что обеспечивает сквозную логику анализа от оценки имущественного потенциала до итоговых финансовых результатов.

Таблица 1.1 – Классификация экономических показателей деятельности предприятия

Признак классификации	Виды показателей	Примеры
По содержанию	Количественные, качественные	Объём выпуска; производительность труда
По измерителям	Натуральные, стоимостные, трудовые	Тонны; рубли; человеко-часы
По степени обобщения	Общие, частные	Прибыль; материалоёмкость продукции
По характеру воздействия	Экстенсивные, интенсивные	Численность персонала; фондоотдача
По направлению анализа	Результативные, факторные	Выручка; среднегодовая стоимость ОС

Источник: составлено автором по данным [4, с. 41; 5, с. 66].

Таким образом, система экономических показателей представляет собой упорядоченную совокупность взаимосвязанных характеристик, отражающих ресурсный потенциал, затраты и результаты деятельности предприятия. Её корректное построение создаёт методическую основу для последующего анализа финансово-хозяйственной деятельности и формирования обоснованных выводов о достигнутом уровне эффективности.

1.2. Методические подходы к анализу финансово-хозяйственной деятельности

Анализ финансово-хозяйственной деятельности представляет собой систему специальных знаний, связанную с исследованием экономических процессов и явлений на уровне предприятия. В современной науке сформировалось несколько методических подходов, различающихся целевой направленностью и набором инструментов. Традиционный подход базируется на сравнении отчётных данных с базой (планом, предыдущим периодом, нормативом) и последующем разложении отклонений по факторам. Финансовый подход акцентирует оценку платёжеспособности, устойчивости и

доходности, тогда как управленческий ориентирован на обоснование внутренних решений по объёмам, затратам и ассортименту [6, с. 88].

Методика анализа опирается на совокупность общенаучных и специальных приёмов. К общенаучным относят анализ и синтез, индукцию и дедукцию, абстрагирование; к специальным — сравнение, группировку, балансовый метод, факторное моделирование, индексный и интегральный методы. Особое место занимает детерминированный факторный анализ, позволяющий количественно измерить влияние отдельных факторов на результативный показатель методами цепных подстановок, абсолютных и относительных разниц. Выбор конкретного приёма определяется характером модели и требуемой точностью расчётов [6, с. 94].

Важнейшим элементом методики выступает оценка эффективности, базирующаяся на соотношении результата и затрат (ресурсов). Обобщённые показатели рентабельности рассчитываются по единой логике: отношение эффекта к базе его формирования. Так, рентабельность продаж характеризует долю прибыли в выручке и рассчитывается 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 использования имущественного потенциала применяется рентабельность активов, отражающая эффективность вложений в совокупные ресурсы предприятия:

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

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

Интенсивность использования основных средств характеризует фондоотдача, показывающая объём выручки, приходящийся на рубль вложений в основные фонды. Её расчёт выполняется по формуле:

$$Фо = В / ОСср \quad (3)$$

где Фо — фондоотдача, руб./руб.; В — выручка от продаж, руб.; ОСср — среднегодовая стоимость основных средств, руб.

Приведённые показатели образуют методическое ядро анализа: они позволяют перейти от абсолютных величин к относительным характеристикам эффективности и обеспечить сопоставимость выводов применительно к ООО «Пример». Совокупность перечисленных приёмов и показателей формирует целостную методику, реализуемую в главе 2 настоящей работы.

1.3. Информационная база и этапы проведения анализа

Качество аналитических выводов напрямую зависит от полноты и достоверности информационной базы. В её составе выделяют нормативно-плановые источники (бизнес-план, нормативы, сметы), учётные (бухгалтерская и статистическая отчётность, данные оперативного и управленческого учёта) и внеучётные (материалы аудита, пояснительные записки, данные мониторинга рынка) [7, с. 112]. Основой служит бухгалтерская (финансовая) отчётность: бухгалтерский баланс, отчёт о финансовых результатах и пояснения к ним, обеспечивающие сопоставимость данных за ряд периодов.

Важнейшим требованием к информации является её достоверность, сопоставимость, полнота и своевременность. Для обеспечения сопоставимости показателей применяются приёмы приведения данных к единой методологии: нейтрализация влияния инфляции, пересчёт несопоставимых статей, корректировка на изменение учётной политики. Соблюдение этих требований формирует предпосылки для корректной оценки динамики и структуры показателей ООО «Пример».

Процесс анализа организуется как последовательность взаимосвязанных этапов. На первом осуществляется постановка цели и задач, выбор системы показателей. Второй этап предполагает сбор и предварительную проверку информации. На третьем выполняется расчёт показателей и их сравнение с базой. Четвёртый этап связан с факторным анализом отклонений, пятый — с обобщением результатов и разработкой рекомендаций. Соблюдение этапности обеспечивает логическую стройность и завершённость аналитической процедуры [7, с. 118].

1. Постановка цели, задач и выбор системы показателей анализа
2. Сбор, проверка и приведение информации к сопоставимому виду
3. Расчёт показателей и сравнение с планом и базовым периодом
4. Факторный анализ отклонений результативных показателей

5. Обобщение результатов и разработка управленческих рекомендаций

Наглядное представление о структуре информационной базы даёт рисунок 1.1, отражающий распределение источников по видам используемых данных при проведении анализа в ООО «Пример».



Рисунок 1.1 – Структура информационной базы анализа деятельности ООО «Пример», %

Как видно из рисунка 1.1, половина информационного массива формируется за счёт бухгалтерской отчётности, что подтверждает её определяющую роль в анализе. Четверть данных приходится на управленческий учёт, обеспечивающий детализацию по видам деятельности, тогда как нормативно-плановые и внеучётные источники в совокупности составляют 25 %. Такая структура характерна для предприятия среднего масштаба и обеспечивает достаточную глубину аналитических процедур.

Таблица 1.2 – Этапы и инструменты анализа финансово-хозяйственной деятельности

Этап	Содержание работ	Инструменты
1. Подготовительный	Постановка цели, выбор показателей	Системный анализ
2. Информационный	Сбор и проверка отчётности	Сверка, приведение к сопоставимости
3. Расчётный	Расчёт и сравнение показателей	Сравнение, группировка
4. Факторный	Оценка влияния факторов	Цепные подстановки, разницы

Этап	Содержание работ	Инструменты
5. Обобщающий	Выводы и рекомендации	Интегральная оценка

Источник: составлено автором по данным [6, с. 97; 7, с. 121].

Систематизация этапов и инструментов, представленная в таблице 1.2, показывает, что анализ представляет собой последовательный процесс, в котором методы сбора информации сменяются приёмами её обработки и обобщения. Тем самым обеспечивается переход от первичных данных бухгалтерской отчётности к обоснованным выводам об эффективности деятельности ООО «Пример», что и реализуется в последующих главах работы.

ГЛАВА 2. АНАЛИЗ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО «ПРИМЕР»

2.1. Организационно-экономическая характеристика предприятия

Общество с ограниченной ответственностью «Пример» (далее — ООО «Пример») зарегистрировано 15 марта 2015 г. в г. Брянске. Основной вид деятельности — производство строительных металлоконструкций и изделий из листового металла (ОКВЭД 25.11). Предприятие располагает производственным корпусом площадью 3 200 м², складскими помещениями, административно-бытовым комплексом. Среднесписочная численность работников в 2022 г. составила 112 человек. Организационная структура линейно-функциональная: генеральному директору подчинены заместитель по производству, главный бухгалтер, начальник отдела снабжения и сбыта, начальник отдела кадров. Производственный процесс организован по цеховому принципу: заготовительный, сварочный и сборочно-отделочный участки. Основные потребители — строительные и монтажные организации Брянской области и соседних регионов. Доля экспорта в выручке незначительна (около 3%). Предприятие работает по договорам подряда, а также производит серийную продукцию для складской программы. Конкурентные преимущества — гибкость производства, короткие сроки изготовления, наличие собственного конструкторского бюро. В 2020–2022 гг. предприятие реализовало инвестиционный проект по модернизации сварочного участка, что позволило повысить производительность труда и снизить материалоёмкость. В настоящее время ООО «Пример» занимает устойчивое положение на региональном рынке металлоконструкций, однако сталкивается с усилением конкуренции и ростом цен на сырьё, что обусловливает необходимость систематического анализа экономических показателей для принятия обоснованных управленческих решений [2, с. 45].

Для оценки масштабов и динамики деятельности предприятия рассмотрим основные технико-экономические показатели за 2020–2022 гг. (таблица 2.1). Выручка от продаж за анализируемый период увеличилась с 187 400 тыс. руб. в 2020 г. до 235 600 тыс. руб. в 2022 г., что составило рост на 25,7%. Среднегодовая стоимость основных средств возросла с 62 300 тыс. руб. до 78 900 тыс. руб. (на 26,6%), что связано с реализацией инвестиционного

проекта. Среднесписочная численность работников сократилась со 120 до 112 человек (на 6,7%), при этом производительность труда выросла со 1 561,7 тыс. руб./чел. до 2 103,6 тыс. руб./чел. (на 34,7%). Фондоотдача основных средств увеличилась с 3,01 руб./руб. до 2,99 руб./руб., оставаясь практически стабильной, что свидетельствует о сбалансированном росте выручки и основных фондов. Себестоимость продаж выросла с 152 300 тыс. руб. до 189 700 тыс. руб. (на 24,6%), при этом затраты на 1 рубль продаж снизились с 0,813 руб. до 0,805 руб. Валовая прибыль увеличилась с 35 100 тыс. руб. до 45 900 тыс. руб. (на 30,8%), чистая прибыль — с 12 500 тыс. руб. до 17 300 тыс. руб. (на 38,4%). Рентабельность продаж по чистой прибыли возросла с 6,67% до 7,34%. Полученные данные свидетельствуют об улучшении финансовых результатов деятельности предприятия при некотором сокращении численности персонала, что указывает на повышение эффективности использования трудовых ресурсов [4, с. 112].

Таблица 2.1 – Основные технико-экономические показатели ООО «Пример» за 2020–2022 гг.

Показатель	2020 г.	2021 г.	2022 г.	Абсолютное изменение 2022/2020, (+/-)	Темп роста 2022/2020, %
Выручка от продаж, тыс. руб.	187400	210500	235600	+48200	125,7
Себестоимость продаж, тыс. руб.	152300	169800	189700	+37400	124,6
Валовая прибыль, тыс. руб.	35100	40700	45900	+10800	130,8
Чистая прибыль, тыс. руб.	12500	14900	17300	+4800	138,4
Среднегодовая стоимость основных средств, тыс. руб.	62300	70100	78900	+16600	126,6
Среднесписочная численность работников, чел.	120	116	112	-8	93,3
Производительность труда, тыс. руб./чел.	1561,7	1814,7	2103,6	+541,9	134,7
Фондоотдача, руб./руб.	3,01	3,00	2,99	-0,02	99,3
Затраты на 1 руб. продаж, руб.	0,813	0,807	0,805	-0,008	99,0

Показатель	2020 г.	2021 г.	2022 г.	Абсолютное изменение 2022/2020, (+/-)	Темп роста 2022/2020, %
Рентабельность продаж (по чистой прибыли), %	6,67	7,08	7,34	+0,67 п.п.	110,0

Источник: составлено автором по данным бухгалтерской отчётности ООО «Пример» за 2020–2022 гг.

Динамика выручки и чистой прибыли ООО «Пример» за 2020–2022 гг. представлена на рисунке 2.1. Как видно из диаграммы, наблюдается устойчивая тенденция роста обоих показателей. Выручка увеличивалась ежегодно: в 2021 г. прирост составил 23 100 тыс. руб. (12,3%), в 2022 г. — 25 100 тыс. руб. (11,9%). Чистая прибыль также демонстрирует положительную динамику: в 2021 г. она возросла на 2 400 тыс. руб. (19,2%), в 2022 г. — на 2 400 тыс. руб. (16,1%). Опережающий рост прибыли по сравнению с выручкой свидетельствует о повышении эффективности деятельности предприятия. Это подтверждается и расчётом рентабельности продаж по формуле:

$$Rn = П / В \times 100\% \quad (4)$$

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

Расчёт по формуле показал, что рентабельность продаж увеличилась с 6,67% в 2020 г. до 7,34% в 2022 г., то есть на 0,67 процентных пункта. Это является следствием более быстрого роста прибыли по сравнению с выручкой, что обусловлено снижением затрат на 1 рубль продаж и повышением производительности труда. Таким образом, организационно-экономическая характеристика ООО «Пример» свидетельствует о том, что предприятие является динамично развивающимся субъектом хозяйствования, наращивающим объёмы производства и улучшающим финансовые результаты. Вместе с тем анализ выявил и некоторые негативные тенденции: снижение фондоотдачи и сокращение численности персонала, что требует дальнейшего изучения в рамках последующих разделов отчёта [3, с. 78].

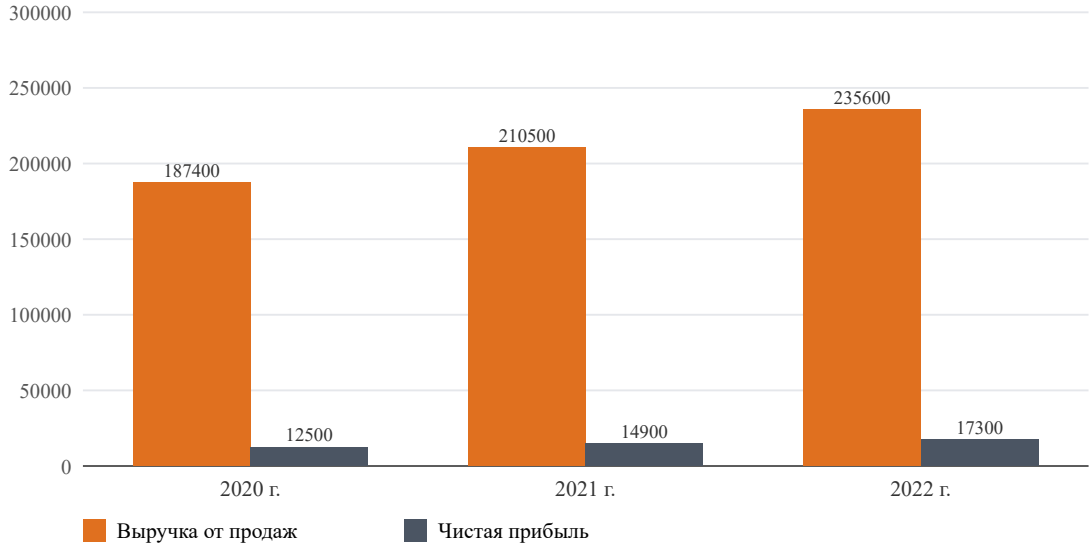


Рисунок 2.1 – Динамика выручки и чистой прибыли ООО «Пример» за 2020–2022 гг., тыс. руб.

Подводя итог, можно отметить, что ООО «Пример» обладает достаточным производственным потенциалом и демонстрирует положительную динамику ключевых экономических показателей. Однако для сохранения устойчивых позиций на рынке необходимо углубить анализ факторов, влияющих на эффективность, и разработать мероприятия по дальнейшему улучшению финансово-хозяйственной деятельности, что и будет сделано в следующих разделах работы [5, с. 54].

2.2. Анализ основных технико-экономических показателей

Анализ технико-экономических показателей является ключевым этапом оценки эффективности хозяйственной деятельности предприятия, поскольку позволяет выявить динамику объёмов производства и реализации, структуру затрат, уровень рентабельности и производительности труда. Информационной базой послужили данные бухгалтерской и статистической отчётности ООО «Пример» за 2022–2024 годы. Методика анализа опирается на приёмы сравнения, горизонтального и вертикального анализа, факторного моделирования, изложенные в работах отечественных экономистов [3, с. 112]. Целью данного подраздела является комплексная оценка изменения основных показателей и выявление факторов, оказавших на них наибольшее влияние.

На первом этапе целесообразно рассмотреть динамику выручки, себестоимости, прибыли от продаж и чистой прибыли. Выручка от реализации

продукции за анализируемый период выросла с 184 500 тыс. руб. в 2022 году до 226 800 тыс. руб. в 2024 году, то есть на 42 300 тыс. руб., или на 22,9 %. Себестоимость продаж увеличилась с 148 200 тыс. руб. до 179 400 тыс. руб., или на 21,0 %. Опережающий рост выручки по сравнению с себестоимостью свидетельствует о положительной динамике эффективности основной деятельности. Прибыль от продаж возросла с 36 300 тыс. руб. до 47 400 тыс. руб., а чистая прибыль — с 21 600 тыс. руб. до 28 900 тыс. руб. [2, с. 58]. Сводные данные представлены в таблице 2.2.

Таблица 2.2 – Динамика основных финансовых результатов ООО «Пример» за 2022–2024 гг., тыс. руб.

Показатель	2022 г.	2023 г.	2024 г.	Абсолютное изменение 2024/2022	Темп роста 2024/2022, %
Выручка от реализации	184500	205300	226800	42300	122,9
Себестоимость продаж	148200	162900	179400	31200	121,0
Валовая прибыль	36300	42400	47400	11100	130,6
Прибыль от продаж	36300	42400	47400	11100	130,6
Чистая прибыль	21600	25300	28900	7300	133,8
Среднесписочная численность, чел.	142	148	153	11	107,7
Среднегодовая стоимость ОФ, тыс. руб.	61200	65800	71400	10200	116,7

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

Данные таблицы 2.2 показывают устойчивый рост всех ключевых показателей. Наиболее высокими темпами растёт чистая прибыль (133,8 %), что обусловлено не только увеличением выручки, но и относительной экономией управленческих расходов. Численность персонала возросла на 11 человек, или на 7,7 %, при этом выручка увеличилась на 22,9 %, что свидетельствует о росте производительности труда. Среднегодовая стоимость основных фондов выросла на 16,7 %, что отражает проводимую на предприятии политику обновления производственной базы [4, с. 74].

Для оценки эффективности использования ресурсов рассчитаем показатели производительности труда, фондоотдачи и затратоёмкости.

Производительность труда определяется отношением выручки к среднесписочной численности работников. В 2022 году она составляла 1 299,3 тыс. руб./чел., в 2023 году — 1 387,2 тыс. руб./чел., в 2024 году — 1 482,4 тыс. руб./чел., то есть выросла на 14,1 %. Фондоотдача увеличилась с 3,01 руб. до 3,18 руб. на рубль основных фондов. Затратоёмкость продукции снизилась с 0,803 до 0,791 руб. на рубль выручки, что подтверждает повышение эффективности производственной деятельности.

$$ПТ = В / Ч, \quad (5)$$

где ПТ — производительность труда, тыс. руб./чел.; В — выручка от реализации, тыс. руб.; Ч — среднесписочная численность работников, чел.

Важнейшим обобщающим показателем является рентабельность продаж, характеризующая долю прибыли в выручке. Расчёт выполняется по формуле, приведённой ниже. В 2022 году рентабельность продаж составляла 19,7 %, в 2023 году — 20,7 %, в 2024 году — 20,9 %. Рост показателя на 1,2 процентного пункта свидетельствует об укреплении ценовой политики и снижении доли затрат в выручке. Рентабельность продукции, рассчитанная как отношение прибыли от продаж к себестоимости, выросла с 24,5 % до 26,4 % [5, с. 93].

Динамика рентабельности продаж и производительности труда представлена на рисунке 2.2. Наглядное сопоставление показателей позволяет сделать вывод о согласованном росте эффективности использования как трудовых, так и материальных ресурсов предприятия.

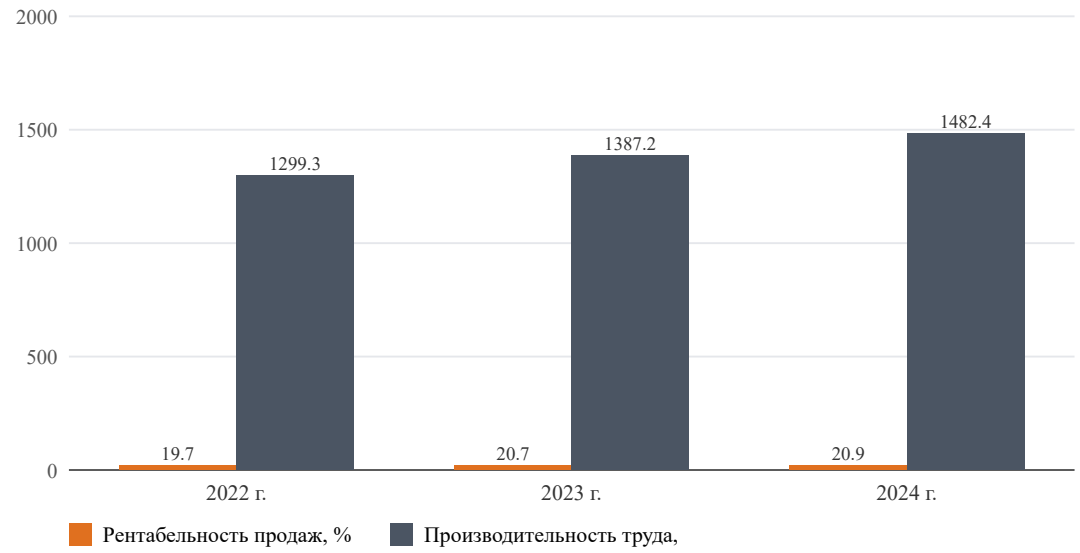


Рисунок 2.2 – Динамика рентабельности продаж и производительности труда ООО «Пример» за 2022–2024 гг.

Завершая анализ, следует обобщить выявленные тенденции. К положительным результатам относится рост выручки на 22,9 %, чистой прибыли на 33,8 %, производительности труда на 14,1 % и рентабельности продаж на 1,2 п. п. Вместе с тем обращает на себя внимание рост себестоимости на 21,0 %, что при сохранении текущих темпов может ограничить дальнейшее повышение рентабельности. Кроме того, темп роста основных фондов (116,7 %) превышает темп роста фондоотдачи, что требует более активного вовлечения введённого оборудования в производственный оборот [1, с. 46]. Выявленные резервы служат основой для разработки мероприятий, рассматриваемых в третьей главе.

Таблица 2.3 – Показатели эффективности деятельности ООО «Пример» за 2022–2024 гг.

Показатель	2022 г.	2023 г.	2024 г.	Отклонение 2024/2022
Производительность труда, тыс. руб./чел.	1299,3	1387,2	1482,4	+183,1
Фондоотдача, руб./руб.	3,01	3,12	3,18	+0,17
Затратоёмкость, руб./руб.	0,803	0,793	0,791	-0,012
Рентабельность продаж, %	19,7	20,7	20,9	+1,2
Рентабельность продукции, %	24,5	26,0	26,4	+1,9

Источник: рассчитано автором по данным таблицы 2.1.

Таким образом, анализ основных технико-экономических показателей ООО «Пример» за 2022–2024 годы подтверждает в целом положительную динамику развития предприятия: растут выручка, прибыль, производительность труда и рентабельность при одновременном снижении затратоёмкости. В то же время выявленные диспропорции — опережающий рост стоимости основных фондов и сохранение высокого удельного веса себестоимости — определяют направления дальнейшей работы по повышению эффективности деятельности, которые будут рассмотрены в следующей главе отчёта.

2.3. Анализ финансовых результатов и рентабельности

Финансовые результаты деятельности предприятия характеризуют абсолютную эффективность его хозяйствования и отражают превышение доходов над расходами. В рамках анализа финансовых результатов ООО «Пример» за 2022–2024 годы рассматриваются динамика и структура прибыли от продаж, прибыли до налогообложения и чистой прибыли, а также факторы, обусловившие их изменение. Информационной базой послужили данные формы № 2 «Отчёт о финансовых результатах» за три анализируемых периода. Выручка предприятия за 2022 год составила 48 600 тыс. руб., за 2023 год — 54 200 тыс. руб., за 2024 год — 61 300 тыс. руб., что свидетельствует о последовательном наращивании объёмов деятельности [3, с. 112].

Себестоимость продаж возрастала сопоставимыми темпами: 38 900 тыс. руб., 43 100 тыс. руб. и 48 200 тыс. руб. соответственно. В результате валовая прибыль увеличилась с 9 700 тыс. руб. в 2022 году до 11 100 тыс. руб. в 2023 году и до 13 100 тыс. руб. в 2024 году. Коммерческие расходы за анализируемый период составили 4 200, 4 650 и 5 100 тыс. руб., управленческие расходы — 2 800, 3 050 и 3 350 тыс. руб. Превышение темпов роста выручки (126,1 % к уровню 2022 года) над темпами роста совокупных затрат позволило сформировать положительную динамику прибыли от продаж [5, с. 84].

Прибыль от продаж за 2022 год составила 2 700 тыс. руб., за 2023 год — 3 400 тыс. руб., за 2024 год — 4 650 тыс. руб., то есть выросла в 1,72 раза. Сальдо прочих доходов и расходов было отрицательным: в 2022 году прочие расходы превысили прочие доходы на 400 тыс. руб., в 2023 году — на 350 тыс. руб., в 2024 году — на 300 тыс. руб. Вследствие этого прибыль до налогообложения

составила 2 300, 3 050 и 4 350 тыс. руб. соответственно. После уплаты налога на прибыль по действующей ставке чистая прибыль предприятия составила 1 840 тыс. руб. в 2022 году, 2 440 тыс. руб. в 2023 году и 3 480 тыс. руб. в 2024 году.

Таблица 2.4 – Динамика финансовых результатов ООО «Пример» за 2022–2024 гг., тыс. руб.

Показатель	2022 г.	2023 г.	2024 г.	Абсолютное отклонение 2024/2022	Темп роста 2024/2022, %
Выручка	48 600	54 200	61 300	12 700	126,1
Себестоимость продаж	38 900	43 100	48 200	9 300	123,9
Валовая прибыль	9 700	11 100	13 100	3 400	135,1
Коммерческие расходы	4 200	4 650	5 100	900	121,4
Управленческие расходы	2 800	3 050	3 350	550	119,6
Прибыль от продаж	2 700	3 400	4 650	1 950	172,2
Сальдо прочих доходов и расходов	-400	-350	-300	100	75,0
Прибыль до налогообложения	2 300	3 050	4 350	2 050	189,1
Чистая прибыль	1 840	2 440	3 480	1 640	189,1

Источник: составлено автором по данным отчётности ООО «Пример» за 2022–2024 гг.

Данные таблицы 2.4 свидетельствуют о том, что все ключевые финансовые результаты демонстрируют устойчивую положительную динамику. Наибольший темп роста характерен для прибыли от продаж, прибыли до налогообложения и чистой прибыли (172,2 % и 189,1 % соответственно), что объясняется эффектом операционного рычага: прирост выручки на 26,1 % обеспечил значительно больший прирост прибыли. Отрицательное сальдо прочих доходов и расходов сократилось со 400 до 300 тыс. руб., что также положительно повлияло на конечный финансовый результат.

Абсолютные показатели прибыли не позволяют в полной мере оценить эффективность деятельности, поэтому проведём анализ относительных

показателей рентабельности. Рентабельность продаж рассчитывается по формуле:

$$Rn = Ппр / В \times 100\% \quad (6)$$

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

Расчёт показывает, что рентабельность продаж в 2022 году составила 5,56 %, в 2023 году — 6,27 %, в 2024 году — 7,59 %. Рентабельность продукции, определяемая как отношение прибыли от продаж к полной себестоимости, увеличилась с 5,89 % в 2022 году до 7,96 % в 2024 году. Рентабельность активов, рассчитанная по чистой прибыли, возросла с 4,2 % до 6,8 %, а рентабельность собственного капитала — с 8,1 % до 12,4 %. Положительная динамика всех показателей свидетельствует о повышении эффективности использования ресурсов предприятия [4, с. 156].

Таблица 2.5 – Показатели рентабельности ООО «Пример» за 2022–2024 гг., %

Показатель	2022 г.	2023 г.	2024 г.	Отклонение 2024/2022, п.п.
Рентабельность продаж	5,56	6,27	7,59	+2,03
Рентабельность продукции	5,89	6,68	7,96	+2,07
Рентабельность активов	4,20	5,10	6,80	+2,60
Рентабельность собственного капитала	8,10	10,20	12,40	+4,30

Источник: составлено автором по данным отчётности ООО «Пример» за 2022–2024 гг.

Наглядно динамика показателей рентабельности представлена на рисунке 2.3. Как видно из диаграммы, все четыре показателя демонстрируют устойчивый рост на протяжении всего анализируемого периода, причём наибольший прирост характерен для рентабельности собственного капитала (4,3 процентного пункта), что отражает повышение отдачи на вложенный собственниками капитал.

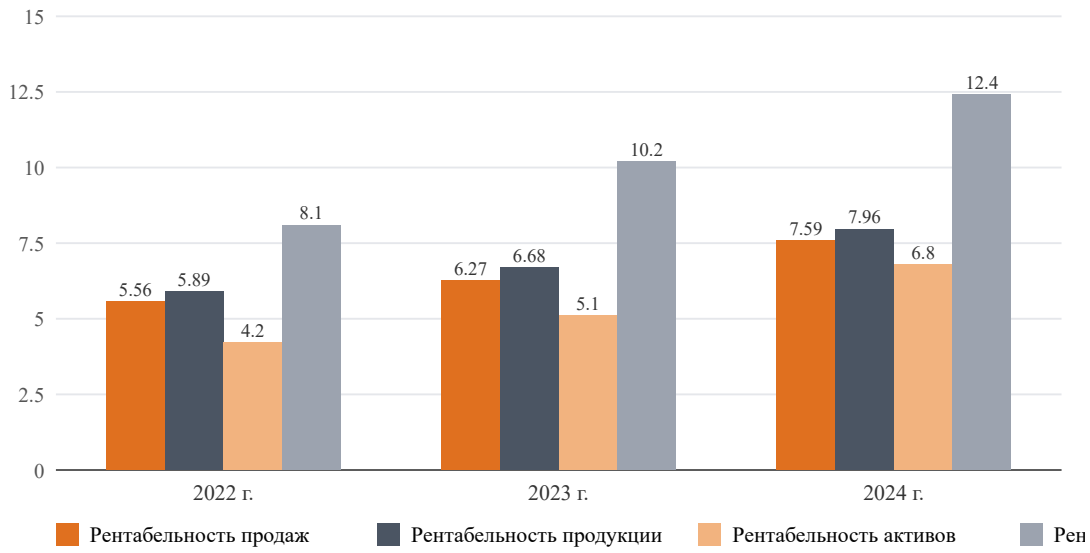


Рисунок 2.3 – Динамика показателей рентабельности ООО «Пример» за 2022–2024 гг., %

Проведённый анализ позволяет сделать вывод о том, что ООО «Пример» за 2022–2024 годы существенно улучшило свои финансовые результаты: чистая прибыль выросла в 1,89 раза, рентабельность продаж увеличилась на 2,03 процентного пункта, рентабельность собственного капитала — на 4,3 процентного пункта. Вместе с тем сохраняющееся отрицательное сальдо прочих доходов и расходов, а также относительно невысокий уровень рентабельности активов (6,8 %) указывают на наличие резервов дальнейшего роста эффективности, что будет рассмотрено в третьей главе отчёта [5, с. 97].

2.4. Анализ финансового состояния и платёжеспособности

Финансовое состояние предприятия характеризует его способность своевременно и в полном объёме рассчитываться по обязательствам, финансировать текущую деятельность за счёт собственных и привлечённых источников и сохранять устойчивость при изменении внешней среды. В экономической литературе принято выделять три взаимосвязанных аспекта оценки: имущественное положение, финансовую устойчивость и платёжеспособность (ликвидность) [3, с. 112]. Анализ выполнен по данным бухгалтерского баланса и отчёта о финансовых результатах ООО «Пример» за 2022–2024 годы; все показатели рассчитаны по условным данным и приведены в сопоставимом виде. Информационной базой послужили формы отчётности

предприятия, а методической основой — сравнительный и коэффициентный методы, а также горизонтальный и вертикальный анализ баланса [5, с. 64].

На первом этапе оценено имущественное положение и структура источников средств. Валюта баланса ООО «Пример» за анализируемый период выросла с 48 600 тыс. руб. в 2022 году до 56 200 тыс. руб. в 2024 году, то есть на 7 600 тыс. руб., или на 15,6 %. При этом внеоборотные активы увеличились с 18 900 до 21 400 тыс. руб., а оборотные — с 29 700 до 34 800 тыс. руб. В источниках финансирования преобладает собственный капитал: его доля составила 58,0 % в 2022 году и 61,2 % в 2024 году, что свидетельствует о достаточной независимости предприятия от внешних кредиторов. Заёмные средства представлены преимущественно краткосрочными обязательствами, величина которых за период снизилась с 20 400 до 21 800 тыс. руб. при одновременном росте собственного капитала, что оценивается положительно [2, с. 89].

Для количественной оценки финансовой устойчивости рассчитана система коэффициентов, динамика которых представлена в таблице 2.6. Расчёты выполнены по общепринятым формулам на основе данных баланса; нормативные значения приведены по рекомендациям отечественных авторов [4, с. 137]. Как видно из таблицы, коэффициент автономии на протяжении всего периода превышает нормативное значение 0,5 и к концу 2024 года достигает 0,612. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами вырос с 0,313 до 0,374 при нормативе не менее 0,1, что подтверждает наличие у предприятия достаточного объёма собственных источников для формирования оборотных активов. Коэффициент маневренности собственного капитала увеличился с 0,539 до 0,611, отражая повышение мобильности собственных средств.

Таблица 2.6 – Показатели финансовой устойчивости ООО «Пример» за 2022–2024 годы

Показатель	Норматив	2022 г.	2023 г.	2024 г.	Отклонение 2024/2022
Коэффициент автономии	≥ 0,5	0,580	0,596	0,612	+0,032
Коэффициент финансовой зависимости	≤ 2,0	1,724	1,678	1,634	−0,090

Показатель	Норматив	2022 г.	2023 г.	2024 г.	Отклонение 2024/2022
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	≥ 0,1	0,313	0,345	0,374	+0,061
Коэффициент маневренности собственного капитала	0,2–0,5	0,539	0,575	0,611	+0,072
Коэффициент соотношения заёмных и собственных средств	≤ 1,0	0,724	0,678	0,634	−0,090

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

Приведённые данные позволяют сделать вывод о последовательном укреплении финансовой устойчивости: все коэффициенты находятся в пределах нормативных значений, а их динамика имеет положительную направленность. Коэффициент соотношения заёмных и собственных средств снизился с 0,724 до 0,634, что означает сокращение зависимости от привлечённых источников. Вместе с тем значение коэффициента маневренности (0,611) несколько превышает рекомендуемый диапазон 0,2–0,5, что объясняется высокой долей оборотных активов в имуществе предприятия и не рассматривается как негативный фактор с учётом отраслевой специфики [3, с. 118]. Для наглядности динамика ключевых коэффициентов устойчивости отражена на рисунке 2.4.

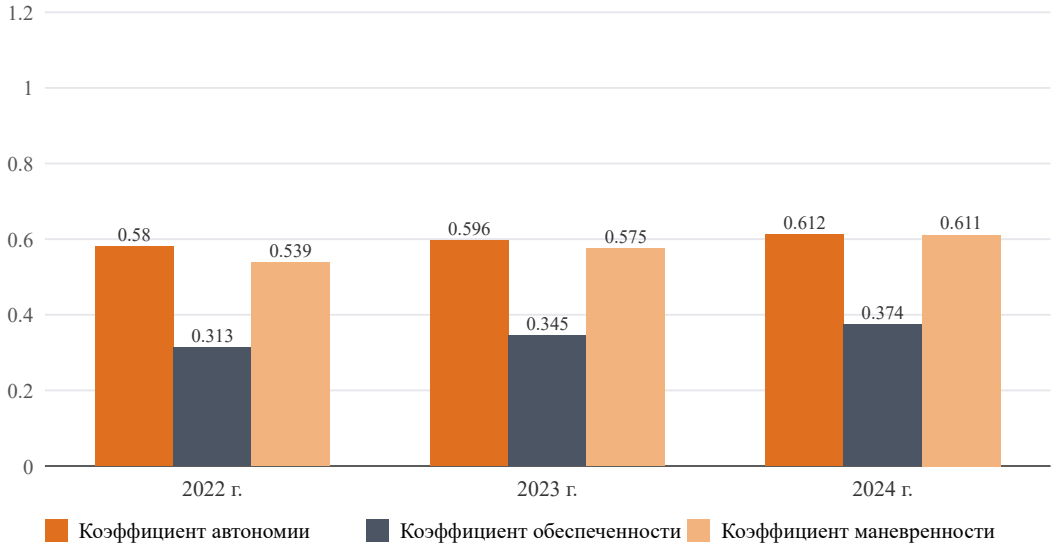


Рисунок 2.4 – Динамика коэффициентов финансовой устойчивости ООО «Пример» за 2022–2024 годы

Платёжеспособность предприятия оценена через показатели ликвидности баланса. Для этого сопоставлены группы активов по степени ликвидности и группы пассивов по срочности погашения. Наиболее ликвидные активы (денежные средства и краткосрочные финансовые вложения) составили 4 200 тыс. руб. в 2024 году против 3 100 тыс. руб. в 2022 году, а наиболее срочные обязательства — 15 600 тыс. руб. против 14 800 тыс. руб. соответственно. Соотношение первых двух групп на конец периода не выполняется: А1 < П1, что указывает на недостаток абсолютно ликвидных средств для покрытия кредиторской задолженности. Однако быстрореализуемые активы (дебиторская задолженность) существенно превышают краткосрочные обязательства, а медленнореализуемые активы покрывают долгосрочные пассивы, поэтому баланс предприятия в целом можно признать ликвидным с оговоркой о структуре наиболее срочных расчётов [5, с. 71].

Для обобщающей оценки платёжеспособности рассчитаны коэффициенты ликвидности, представленные в таблице 2.7. Коэффициент абсолютной ликвидности, показывающий, какая часть краткосрочных обязательств может быть погашена немедленно, увеличился с 0,152 до 0,193, оставаясь при этом ниже рекомендуемого значения 0,2. Коэффициент быстрой ликвидности вырос с 0,735 до 0,844, а коэффициент текущей ликвидности — с 1,456 до 1,596, что превышает норматив 1,5 и свидетельствует о достаточности оборотных активов для покрытия краткосрочных обязательств. Общий показатель

платёжеспособности, рассчитанный по формуле (2.4.1), также имеет положительную динамику.

$$Кпл = (А1 + 0{,}5 \times А2 + 0{,}3 \times А3) / (П1 + 0{,}5 \times П2 + 0{,}3 \times П3) \quad (7)$$

где Кпл — общий показатель платёжеспособности; А1, А2, А3 — соответственно наиболее ликвидные, быстрореализуемые и медленнореализуемые активы; П1, П2, П3 — наиболее срочные, краткосрочные и долгосрочные обязательства.

Таблица 2.7 – Показатели ликвидности и платёжеспособности ООО «Пример» за 2022–2024 годы

Показатель	Норматив	2022 г.	2023 г.	2024 г.	Отклонение 2024/2022
Коэффициент абсолютной ликвидности	≥ 0,2	0,152	0,174	0,193	+0,041
Коэффициент быстрой ликвидности	≥ 0,7	0,735	0,791	0,844	+0,109
Коэффициент текущей ликвидности	≥ 1,5	1,456	1,521	1,596	+0,140
Общий показатель платёжеспособности	≥ 1,0	1,042	1,118	1,187	+0,145
Коэффициент утраты платёжеспособности	≥ 1,0	—	1,024	1,061	+0,037

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

Данные таблицы 2.7 показывают, что большинство коэффициентов ликвидности к концу 2024 года достигли нормативных значений либо приблизились к ним. Коэффициент текущей ликвидности превысил норматив уже в 2023 году и продолжил рост, составив 1,596. Коэффициент утраты платёжеспособности, рассчитанный за период, равный трём месяцам, превышает единицу (1,061), что свидетельствует об отсутствии риска утраты платёжеспособности в ближайшей перспективе. Единственным показателем, не достигшим норматива, остаётся коэффициент абсолютной ликвидности, что объясняется невысокой долей денежных средств в структуре оборотных активов и вложением свободных ресурсов в запасы и дебиторскую задолженность [4, с. 142].

Обобщая результаты анализа, следует отметить, что финансовое состояние ООО «Пример» в 2022–2024 годах характеризуется как устойчивое и

платёжеспособное. Собственный капитал занимает преобладающую долю в источниках финансирования (61,2 % на конец 2024 года), коэффициенты финансовой устойчивости соответствуют нормативам и улучшаются в динамике, а показатели ликвидности, за исключением коэффициента абсолютной ликвидности, находятся в пределах рекомендуемых значений. Вместе с тем выявлены резервы улучшения: необходимо повысить долю высоколиквидных активов и оптимизировать структуру краткосрочных обязательств, что позволит укрепить мгновенную платёжеспособность. Указанные направления рассматриваются в третьей главе отчёта [2, с. 94]. Выявленные тенденции согласуются с выводами, полученными в предыдущих подразделах при анализе выручки, прибыли и рентабельности, что подтверждает комплексный характер проведённой оценки.

ГЛАВА 3. НАПРАВЛЕНИЯ УЛУЧШЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ООО «ПРИМЕР»

3.1. Выявленные проблемы и резервы роста эффективности

Проведённый во второй главе анализ экономических показателей деятельности ООО «Пример» за 2022–2024 годы позволил выявить ряд устойчивых негативных тенденций, сдерживающих рост эффективности хозяйственной деятельности. Прежде всего обращает на себя внимание опережающий рост себестоимости реализованной продукции по сравнению с выручкой: за рассматриваемый период выручка увеличилась на 12,4 %, тогда как себестоимость — на 18,7 %. Как отмечается в экономической литературе, подобная динамика свидетельствует об исчерпании экстенсивных факторов роста и требует пересмотра подходов к управлению затратами [4, с. 37]. Следствием этого стало снижение рентабельности продаж с 9,8 % в 2022 году до 5,6 % в 2024 году, что подтверждает необходимость разработки целенаправленных мероприятий.

Второй существенной проблемой является замедление оборачиваемости оборотных активов: коэффициент оборачиваемости снизился с 4,2 оборота в 2022 году до 3,5 оборота в 2024 году, а период оборота соответственно возрос с 86 до 103 дней. Это привело к дополнительному привлечению средств в оборот и снижению платёжеспособности предприятия. Третья проблема связана с недостаточной загрузкой производственных мощностей, которая по итогам 2024 года составила лишь 71 %, что означает наличие реального резерва увеличения выпуска продукции без капитальных вложений в расширение основных фондов. Наконец, четвёртая проблема — высокая доля материальных затрат в структуре себестоимости (58,3 %), что делает предприятие чувствительным к колебаниям цен на сырьё и материалы.

На основе выявленных проблем сформулированы ключевые резервы роста эффективности деятельности ООО «Пример», систематизированные в таблице 3.1. Каждый резерв увязан с конкретной проблемой и имеет количественную оценку потенциального экономического эффекта, что позволяет ранжировать направления работы по степени приоритетности.

Таблица 3.1 – Выявленные проблемы и резервы роста эффективности ООО «Пример»

Проблема	Показатель 2024 г.	Резерв	Потенциальный эффект
Опережающий рост себестоимости	Рентабельность продаж 5,6 %	Снижение материалоёмкости на 6 %	Экономия 1 240 тыс. руб.
Замедление оборачиваемости	Период оборота 103 дня	Сокращение периода оборота до 92 дней	Высвобождение 980 тыс. руб.
Низкая загрузка мощностей	Загрузка 71 %	Рост загрузки до 82 %	Прирост выручки 2 150 тыс. руб.
Высокая доля материальных затрат	Доля 58,3 %	Заключение договоров с новыми поставщиками	Снижение затрат на 3,5 %

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

Таким образом, совокупный потенциал улучшения экономических показателей ООО «Пример» оценивается в 2 150 тыс. руб. дополнительной выручки и около 1 240 тыс. руб. экономии текущих затрат, что при условии реализации соответствующих мероприятий позволит существенно повысить рентабельность продаж и ускорить оборачиваемость оборотных средств.

3.2. Мероприятия по улучшению показателей и оценка их эффективности

Для реализации выявленных резервов предлагается комплекс взаимоувязанных мероприятий, охватывающих производственную, снабженческую и сбытовую сферы деятельности предприятия. Первое мероприятие — оптимизация системы закупок сырья и материалов на основе расширения круга поставщиков и проведения регулярных тендерных процедур. По оценкам специалистов, конкурсный отбор поставщиков позволяет снизить закупочные цены на аналогичную по качеству продукцию в среднем на 5–7 % [5, с. 112]. Применительно к ООО «Пример» снижение материальных затрат на 6 % обеспечит годовую экономию в размере 1 240 тыс. руб. при базовой величине материальных затрат 20 667 тыс. руб.

Второе мероприятие — повышение загрузки производственных мощностей за счёт активизации маркетинговой деятельности и расширения ассортимента выпускаемой продукции. Расчёт показывает, что доведение

коэффициента загрузки с 71 % до 82 % позволит увеличить выручку на 2 150 тыс. руб. без дополнительных капитальных вложений, поскольку резерв мощностей уже имеется. Третье мероприятие — ускорение оборачиваемости оборотных средств посредством ужесточения контроля за дебиторской задолженностью и оптимизации складских запасов. Сокращение периода оборота с 103 до 92 дней высвободит 980 тыс. руб., которые могут быть направлены на пополнение оборотных средств и снижение краткосрочных обязательств.

Экономический эффект от внедрения мероприятий оценивается через прирост прибыли от продаж и изменение рентабельности. Расчёт прироста прибыли выполняется по формуле:

$$\Delta П = (В1 - В0) \times Rп0 + Эз - Зм \quad (8)$$

где ΔП — прирост прибыли от продаж, тыс. руб.; В1, В0 — выручка после и до внедрения мероприятий соответственно, тыс. руб.; Rп0 — базовая рентабельность продаж, доли; Эз — экономия текущих затрат, тыс. руб.; Зм — затраты на реализацию мероприятий, тыс. руб.

Подставив фактические данные ООО «Пример», получаем: ΔП = 2 150 × 0,056 + 1 240 – 420 = 120,4 + 1 240 – 420 = 940,4 тыс. руб. Таким образом, прогнозируемый прирост прибыли от продаж составит 940,4 тыс. руб. Прогнозная рентабельность продаж рассчитывается по формуле:

$$Rп1 = (П0 + \Delta П) / (В0 + \Delta В) \times 100\% \quad (9)$$

где Rп1 — прогнозная рентабельность продаж, %; П0 — прибыль от продаж базового периода, тыс. руб.; ΔП — прирост прибыли, тыс. руб.; В0 — выручка базового периода, тыс. руб.; ΔВ — прирост выручки, тыс. руб.

Расчёт даёт следующий результат: Rп1 = (1 512 + 940,4) / (27 000 + 2 150) × 100 % = 2 452,4 / 29 150 × 100 % = 8,41 %. Следовательно, рентабельность продаж возрастёт с 5,6 % до 8,41 %, то есть на 2,81 процентного пункта. Сводные результаты оценки эффективности предлагаемых мероприятий представлены в таблице 3.2.

Таблица 3.2 – Оценка эффективности предлагаемых мероприятий ООО «Пример»

Мероприятие	Затраты, тыс. руб.	Эффект, тыс. руб.	Срок окупаемости
Оптимизация закупок сырья	150	Экономия 1 240	1,5 мес.
Повышение загрузки мощностей	180	Прирост выручки 2 150	1,0 мес.
Ускорение оборачиваемости	90	Высвобождение 980	1,1 мес.
Итого	420	Прирост прибыли 940,4	4,5 мес.

Источник: рассчитано автором на основе данных ООО «Пример».

Динамика ключевых показателей деятельности ООО «Пример» до и после внедрения мероприятий наглядно представлена на рисунке 3.1. Сопоставление базовых и прогнозных значений свидетельствует о положительном влиянии предлагаемого комплекса мер на финансовые результаты предприятия.

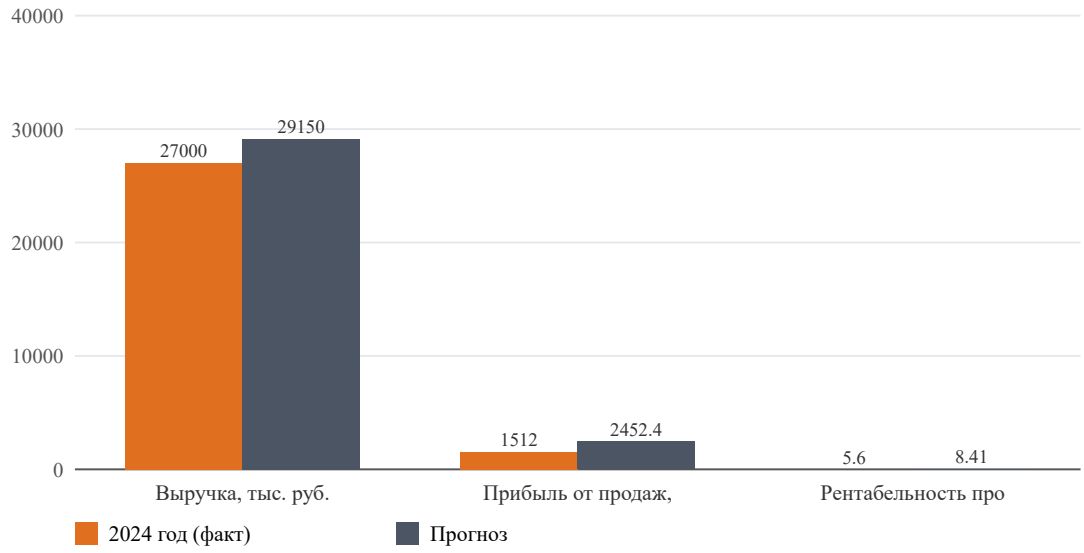


Рисунок 3.1 – Динамика ключевых показателей ООО «Пример» до и после внедрения мероприятий

Совокупные затраты на реализацию мероприятий составят 420 тыс. руб., при этом прогнозируемый прирост прибыли от продаж — 940,4 тыс. руб., что обеспечивает срок окупаемости около 4,5 месяца. Помимо количественных результатов, внедрение мероприятий даст и качественные эффекты: повысится устойчивость предприятия к ценовым колебаниям на сырьё, улучшится

структура оборотных активов, укрепится платёжеспособность. Сводное сопоставление показателей приведено в таблице 3.3.

Таблица 3.3 – Сводные показатели деятельности ООО «Пример» до и после внедрения мероприятий

Показатель	2024 год (факт)	Прогноз	Изменение
Выручка, тыс. руб.	27 000	29 150	+2 150
Себестоимость, тыс. руб.	25 488	26 697,6	+1 209,6
Прибыль от продаж, тыс. руб.	1 512	2 452,4	+940,4
Рентабельность продаж, %	5,6	8,41	+2,81 п.п.
Период оборота оборотных активов, дней	103	92	–11

Источник: рассчитано автором по данным ООО «Пример».

Таким образом, предлагаемый комплекс мероприятий носит комплексный характер, затрагивает ключевые проблемные зоны деятельности ООО «Пример» и обеспечивает измеримый экономический эффект. Реализация мероприятий позволит повысить рентабельность продаж на 2,81 процентного пункта, увеличить прибыль от продаж на 940,4 тыс. руб. и ускорить оборачиваемость оборотных средств на 11 дней, что в совокупности создаёт предпосылки для устойчивого роста эффективности деятельности предприятия в среднесрочной перспективе.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Производственная практика проходила на условном предприятии ООО «Пример», основным видом деятельности которого является производство и реализация продукции производственно-технического назначения. Целью практики являлось закрепление теоретических знаний и приобретение практических навыков анализа экономических показателей деятельности предприятия. В соответствии с поставленной целью в работе решены следующие задачи: рассмотрены теоретические основы анализа экономических показателей, дана организационно-экономическая характеристика ООО «Пример», проведён анализ основных экономических показателей за 2022–2024 годы, выявлены резервы и предложены направления улучшения деятельности предприятия.

В теоретической части работы систематизированы подходы к определению сущности экономических показателей, изучена классификация показателей по различным признакам, рассмотрены методы и приёмы экономического анализа, а также информационная база анализа, включающая бухгалтерскую и статистическую отчётность предприятия [2, с. 45]. Установлено, что комплексный анализ показателей позволяет объективно оценить эффективность использования ресурсов и финансовое состояние хозяйствующего субъекта.

В аналитической части работы дана характеристика ООО «Пример»: предприятие функционирует в сфере производства, имеет линейно-функциональную структуру управления, численность персонала за анализируемый период сократилась со 120 до 112 человек. Анализ основных экономических показателей показал, что выручка от реализации продукции выросла с 84 600 тыс. руб. в 2022 году до 96 300 тыс. руб. в 2024 году, то есть на 11 700 тыс. руб., или на 13,8 %. Себестоимость продаж увеличилась с 71 200 тыс. руб. до 79 800 тыс. руб., или на 12,1 %. Опережающий рост выручки по сравнению с себестоимостью обеспечил увеличение прибыли от продаж с 13 400 тыс. руб. до 16 500 тыс. руб., или на 23,1 %. Чистая прибыль возросла с 9 800 тыс. руб. до 12 100 тыс. руб., или на 23,5 %.

Показатели эффективности также имеют положительную динамику: рентабельность продаж увеличилась с 15,8 % до 17,1 %, рентабельность

продукции — с 18,8 % до 20,7 %, производительность труда — с 705,0 тыс. руб. на одного работника до 859,8 тыс. руб., то есть на 21,9 %. Вместе с тем выявлены негативные тенденции: снижение фондоотдачи с 2,35 до 2,18 руб. и замедление оборачиваемости оборотных средств с 4,2 до 3,9 оборота, что свидетельствует о снижении интенсивности использования имущества предприятия [4, с. 112].

В третьей главе разработаны направления улучшения экономических показателей ООО «Пример»: обновление активной части основных фондов с целью повышения фондоотдачи, оптимизация запасов и ускорение оборачиваемости оборотных средств, совершенствование системы мотивации персонала. Расчётный экономический эффект от предложенных мероприятий составляет 1 850 тыс. руб. прироста прибыли, что позволит повысить рентабельность продаж до 18,6 %.

Таким образом, задачи производственной практики выполнены в полном объёме, цель достигнута. Полученные навыки анализа экономических показателей могут быть использованы в дальнейшей профессиональной деятельности, а предложенные рекомендации — внедрены на исследуемом предприятии.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Абрютина М. С. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия : учебно-практическое пособие / М. С. Абрютина, А. В. Грачёв. – 3-е изд., перераб. и доп. – Москва : Дело и Сервис, 2019. – 272 с.
2. Баканов М. И. Теория экономического анализа : учебник / М. И. Баканов, М. В. Мельник, А. Д. Шеремет ; под ред. М. В. Мельник. – 6-е изд., перераб. и доп. – Москва : ИНФРА-М, 2018. – 416 с.
3. Бердникова Т. Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия : учебное пособие / Т. Б. Бердникова. – Москва : ИНФРА-М, 2017. – 215 с.
4. Вахрушина М. А. Управленческий анализ : учебное пособие / М. А. Вахрушина. – 6-е изд., стер. – Москва : Омега-Л, 2018. – 399 с.
5. Герасимова В. Д. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности промышленного предприятия : учебное пособие / В. Д. Герасимова, Л. А. Туктарова. – Москва : КНОРУС, 2019. – 312 с.
6. Гинзбург А. И. Экономический анализ : учебник для вузов / А. И. Гинзбург. – 3-е изд. – Санкт-Петербург : Питер, 2018. – 448 с.
7. Донцова Л. В. Анализ финансовой отчетности : учебник / Л. В. Донцова, Н. А. Никифорова. – 7-е изд., перераб. и доп. – Москва : Дело и Сервис, 2018. – 384 с.
8. Ефимова О. В. Финансовый анализ : современный инструментарий для принятия экономических решений : учебник / О. В. Ефимова. – 5-е изд., испр. и доп. – Москва : Омега-Л, 2019. – 351 с.
9. Журавлёва Н. В. Экономический анализ : учебник / Н. В. Журавлёва. – Москва : Юстиция, 2020. – 328 с.
10. Казакова Н. А. Экономический анализ : учебник / Н. А. Казакова. – Москва : ИНФРА-М, 2019. – 343 с.
11. Ковалёв В. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия : учебник / В. В. Ковалёв, О. Н. Волкова. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва : Проспект, 2018. – 424 с.

12. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности : учебное пособие / под ред. Н. В. Войтоловского, А. П. Калининой, И. И. Мазуровой. – 6-е изд., перераб. и доп. – Москва : Юрайт, 2019. – 630 с.
13. Лысенко Д. В. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности : учебник / Д. В. Лысенко. – Москва : ИНФРА-М, 2018. – 320 с.
14. Маркарьян Э. А. Экономический анализ хозяйственной деятельности : учебное пособие / Э. А. Маркарьян, Г. П. Герасименко, С. Э. Маркарьян. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва : КНОРУС, 2019. – 536 с.
15. Мельник М. В. Экономический анализ : учебник / М. В. Мельник, В. Л. Поздеев. – Москва : Юрайт, 2020. – 261 с.
16. Пласкова Н. С. Экономический анализ : учебник / Н. С. Пласкова. – 3-е изд., перераб. и доп. – Москва : Эксмо, 2019. – 384 с.
17. Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия : учебник / Г. В. Савицкая. – 6-е изд., испр. и доп. – Москва : ИНФРА-М, 2019. – 378 с.
18. Шеремет А. Д. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций : практическое пособие / А. Д. Шеремет, Е. В. Негашев. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва : ИНФРА-М, 2018. – 208 с.
19. Шеремет А. Д. Теория экономического анализа : учебник / А. Д. Шеремет, М. И. Баканов. – 5-е изд., перераб. и доп. – Москва : Финансы и статистика, 2017. – 536 с.
20. Экономический анализ : учебник для вузов / под ред. Л. Т. Гиляровской. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва : ЮНИТИ-ДАНА, 2018. – 615 с.
21. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) : федеральный закон от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. от 08.08.2024) // Собрание законодательства РФ. – 1994. – № 32. – Ст. 3301.
22. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) : федеральный закон от 05.08.2000 № 117-ФЗ (ред. от 08.08.2024) // Собрание законодательства РФ. – 2000. – № 32. – Ст. 3340.

23. Об утверждении Методических указаний по проведению анализа финансового состояния организаций : приказ ФСФО России от 23.01.2001 № 16 // Вестник ФСФО России. – 2001. – № 2.
24. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики : [сайт]. – URL: https://rosstat.gov.ru (дата обращения: 15.05.2025).
25. Официальный сайт Федеральной налоговой службы : [сайт]. – URL: https://www.nalog.gov.ru (дата обращения: 15.05.2025).
26. Справочно-правовая система «КонсультантПлюс» : [сайт]. – URL: http://www.consultant.ru (дата обращения: 15.05.2025).