

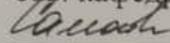
Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования

**АМУРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
(ФГБОУ ВО «АмГУ»)**

Факультет экономический
Кафедра финансов
Направление подготовки 38.03.01 Экономика
Направленность (профиль) образовательной программы Финансы и кредит

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ

Зав. кафедрой

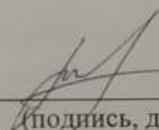
 Е.А. Самойлова

« 14 » 06 2022 г.

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

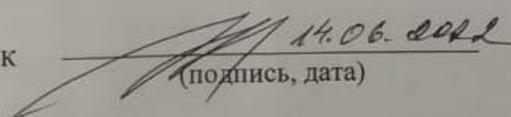
на тему: Управление рентабельностью организации (на примере ООО «Соя
АНК»)

Исполнитель
студент группы 871-об

 14.06.22
(подпись, дата)

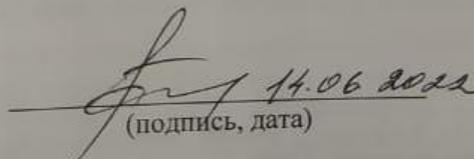
А.С. Гринкевич

Руководитель
доцент, канд. экон. наук

 14.06.2022
(подпись, дата)

О.А. Цепелев

Нормоконтроль
ассистент

 14.06.2022
(подпись, дата)

С.Ю. Колупаева

Благовещенск 2022

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования

АМУРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
(ФГБОУ ВО «АмГУ»)

Факультет экономический
Кафедра финансов

УТВЕРЖДАЮ

Зав. кафедрой

Самойлова

Е.А. Самойлова

«29» 03

2022 г.

ЗАДАНИЕ

К выпускной квалификационной работе студента

Тришкевич Анастасии Сергеевны

1. Тема выпускной квалификационной работы *«Управление рентабельностью организации (на примере ООО «Сая АМК»)»*

(утверждена приказом от *31.03.2022* № *643-4*)

2. Срок сдачи студентом законченной выпускной квалификационной работы *14.06.2022*

3. Исходные данные к выпускной квалификационной работе

научные работы по экономическому анализу и финансовому менеджменту, финансовая отчетность предприятия

4. Содержание выпускной квалификационной работы (перечень подлежащих разработке во-

просов): *1) Теоретические основы управления рентабельностью организации
2) Анализ финансового состояния ООО «Сая АМК»
3) Эффективность и способы управления рентабельностью ООО «Сая АМК»*

5. Перечень материалов приложения (наличие чертежей, таблиц, графиков, схем, программ-
ных продуктов, иллюстративного материала и т.п.) *18 рисунков, 24 таблицы,
53 слайда, 3 приложения (Приложение А - бухгалтерский баланс,
Приложение Б - отчет о финансовых результатах, Приложение В - справка)*

6. Консультанты по выпускной квалификационной работе (с указанием относящихся к ним
разделов)

7. Дата выдачи задания *29.03.2022*

Руководитель выпускной квалификационной работы *Цириков Олег Анатольевич*,
(Ф.И.О., должность, ученая степень, ученое звание)

доцент, к. э. н.

Задание принял к исполнению (дата) *29.03.2022*

[Подпись]
(подпись студента)

РЕФЕРАТ

Выпускная квалификационная работа содержит 68 с., 17 рисунков, 24 таблицы, 53 источника, 3 приложения

РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ ОРГАНИЗАЦИИ, УПРАВЛЕНИЕ РЕНТАБЕЛЬНОСТЬЮ, ОЦЕНКА, ФАКТОРЫ, ОСОБЕННОСТИ МЕТОДОЛОГИИ, ФИНАНСОВОЕ СОСТОЯНИЕ, ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ, СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТЬЮ, РЕКОМЕНДАЦИИ, ЭФФЕКТИВНОСТЬ

Целью бакалаврской работы является усовершенствование управления рентабельностью ООО «Соя АНК».

Объектом исследования является ООО «Соя АНК».

Предметом исследования являются экономические отношения, возникающие в процессе управления рентабельностью ООО «Соя АНК».

В первой главе были изучены теоретические основы управления рентабельностью организации.

Во второй главе был проведён анализ финансового состояния ООО «Соя АНК».

В третьей главе был представлен способ усовершенствования управления рентабельностью ООО «Соя АНК».

СОДЕРЖАНИЕ

Введение	5
1 Теоретические основы управления рентабельностью организации	7
1.1 Понятие рентабельности организации и особенности управления ею	7
1.2 Методика оценки и факторы, влияющие на рентабельность организации	12
1.3 Особенности методологии управления рентабельностью организации	20
2 Анализ финансового состояния ООО «Соя АНК»	25
2.1 Организационно-экономическая характеристика ООО «Соя АНК»	25
2.2 Основные финансово-экономические показатели ООО «Соя АНК»	28
2.3 Оценка финансового состояния ООО «Соя АНК»	32
3 Совершенствование управления рентабельностью ООО «Соя АНК»	45
3.1 Оценка и анализ рентабельности ООО «Соя АНК»	45
3.2 Рекомендации по совершенствованию управления рентабельностью ООО «Соя АНК»	52
3.3 Экономическая эффективность предложенных мероприятий	54
Заключение	61
Библиографический список	64
Приложение А Бухгалтерский баланс ООО «Соя АНК» за 2019-2021 гг.	69
Приложение Б Отчёт о финансовых результатах ООО «Соя АНК» за 2020-2021 гг.	72
Приложение В Справка о результатах проверки текстового документа на наличие заимствований	74

ВВЕДЕНИЕ

В условиях современного мира главной целью любой коммерческой организации, независимо от вида ее деятельности, является получение максимальной прибыли, а также рентабельности. Однако этого невозможно добиться без эффективного управления ими.

Достижение положительных финансовых результатов является главной целью деятельности организации. Рентабельность имеет свойство обеспечивать организацию гарантиями для продолжения стабильного существования, поскольку только ее аккумуляция в виде резервных фондов способствует преодолеть последствия рисков, связанных с реализацией и продажей товаров.

Непосредственной целью в управлении рентабельностью предприятия является обеспечение её роста и уровня, а также действенное распределение по направлениям развития экономики. Необходимо подчеркнуть, что проблема плодотворной деятельности, выражаемая в рентабельности предприятия – одна из более обсуждаемых в последние годы в сфере финансового менеджмента.

Совокупность данных обстоятельств обусловили выбор темы, выпускной квалификационной работы, актуальность темы которой заключается в том, что умение управлять рентабельностью организации является неотъемлемым в анализе экономической эффективности предприятия, поскольку показатели рентабельности обеспечивают сопоставимость абсолютных показателей прибыли. Разнообразие показателей рентабельности в сочетании с подходами к их факторному анализу создает аналитическую диагностическую систему и достаточно подробно и детально характеризует эффективность.

На сегодняшний день в учебной литературе уделяется достаточно внимания теме рентабельности предприятия, но, несмотря на это в обстоятельствах изменения рыночных условий в связи с текущей на данный момент геополитической ситуацией имеют место новые подходы к управлению рентабельностью компании.

Постоянное усовершенствование подходов к управлению организацией стимулирует эффективному росту конечного финансового результата организа-

ции.

Целью выпускной квалификационной работы является усовершенствование управления рентабельностью ООО «Соя АНК».

Для достижения поставленной цели в работе необходимо решить следующие задачи:

- изучить теоретические основы управления рентабельностью организации;
- проанализировать финансовое состояние ООО «Соя АНК»;
- найти способ усовершенствовать управление рентабельностью ООО «Соя АНК».

Объектом исследования является ООО «Соя АНК», основная деятельность которого в соответствии с Уставом – производство рафинированного соевого масла и его фракций.

Предметом исследования являются экономические отношения, возникающие в процессе управления рентабельностью ООО «Соя АНК»

В качестве теоретической и методологической основы работы были взяты научные работы по экономическому анализу и финансовому менеджменту.

Также в ходе изучения выбранной темы были использованы периодические издания финансовой направленности и материалы сети интернет.

1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТЬЮ ОРГАНИЗАЦИИ

1.1 Понятие рентабельности организации и особенности управления ею

Современная российская экономика развивается по законам рыночных отношений. Соответственно, особую роль играют факторы, которые в новых условиях напрямую влияют на функционирование компании. К ним относятся усиление конкуренции, необходимость поддержания конкурентоспособности на высоком уровне, постоянные инновационные процессы и наличие высоких экономических рисков.

Соответственно, особое значение имеет эффективное управление финансовыми ресурсами компании, поскольку стабильное финансовое положение создает основу для поддержания эффективного функционирования компании и основу для ее финансовой устойчивости, платежеспособности и ликвидности. В связи с этим эффективное управление финансами должно учитывать ряд факторов, включая рациональную организацию управления финансами, инвестиционную привлекательность компании, рациональную финансовую структуру, ее финансовую устойчивость, платежеспособность и ликвидность, а также контроль динамики финансовых показателей.

Отсюда следует, что в таких экономических условиях финансовое состояние является одним из важнейших показателей экономической деятельности предприятия, поскольку его динамика позволяет нам судить о положении компании и направлении ее развития, поскольку потенциал и условия для будущего развития компании основаны на её текущем финансовом положении и её основных характеристиках.

Качество и структура имеющихся финансовых средств, а также эффективность их использования зависят от стабильности компании, ее способности погашать свои обязательства, перспектив сотрудничества с ключевыми деловыми партнерами и показателей кредитоспособности, установленных кредитными организациями, когда требуется использование заемных средств.

Современная методология финансового анализа предполагает использование относительно большого количества различных показателей, которые для получения качественной, полной и объективной картины оцениваются в комплексном и определенном порядке. Заключительный этап такого анализа обычно связан с проведением исследования финансовых результатов, в структуре которого, в свою очередь, различают анализ прибыли и рентабельности предприятия.

Результаты финансового анализа являются основой принятия управленческих решений при финансовом планировании, выработки стратегии дальнейшего развития предприятия.¹

По словам Войтоловского В. Г. абсолютные показатели прибыли не всегда дают четкое представление об эффективности деятельности коммерческих организаций, так как одни и те же суммы прибыли могут быть получены в различных экономических условиях.² В таком случае применяются показатели рентабельности, с целью определения эффективности деятельности компании.

Рентабельность – это показатель, который комплексно характеризует конечный результат финансово-хозяйственной деятельности организации. Данный показатель является одним из основных, на основании которого можно оценить эффективность управления предприятием, так как высокий уровень прибыли и доходности в первую очередь зависит от целесообразности и оперативности принимаемых решений в процессе управления организацией.³

На основании выше сказанного необходимо рассматривать рентабельность как один из критериев качества управления организацией.

В качестве детального изучения рентабельности можно привести определение, которое даёт Погодина Т.В.: «Рентабельность - это показатель, который представляет собой отношение прибыли к источнику её возникновения (активы, собственный капитал, выручка от продаж, основные средства и т.д.)⁴».

В совокупности выше изложенного, можно сказать, что рентабельность

¹ Терешкина О. С. Финансы организаций (предприятий). М., 2020. С. 92.

² Экономический анализ / Н. В. Войтоловский [и др.]. М., 2022. С. 302.

³ Финансовый анализ (продвинутый уровень) / под ред. И. В. Сименко. Донецк, 2020. С. 179.

⁴ Погодина Т. В. Финансовый менеджмент. М., 2022. С. 172.

имеет огромное значение для принятия решений в таких областях как: планирование, инвестирование, координация, при составлении смет, оценки и мониторинга деятельности организации, а также непосредственно в области результатов её деятельности.

Показатели рентабельности – это относительные показатели, то есть коэффициенты, сумма прибыли которых сопоставляется с каким-либо другим показателем (источником её возникновения), отражающим условия хозяйствования. Например, с суммой произведённых затрат, суммой активов и т. д. Показатели рентабельности дают оценку деятельности организации, а также доходности отдельных её областей.⁵

В системе показателей рентабельности можно выделить три основные группы, рисунок 1⁶.

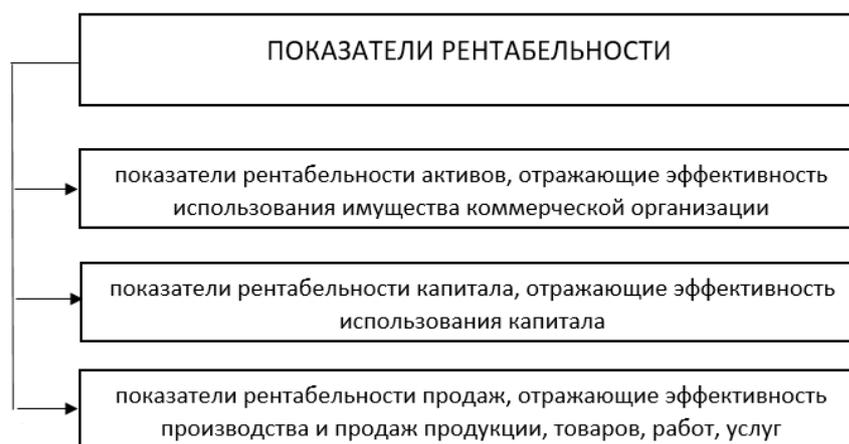


Рисунок 1 – Группы показателей рентабельности

По словам Румянцевой Е. Е. показатели рентабельности более полно, чем прибыль, характеризуют окончательные результаты хозяйствования, потому что их величина показывает соотношение эффекта с наличными или использованными ресурсами. Их сущность заключается в оценке деятельности компании, также они выступают в качестве инструмента ценообразования.⁷

На основании данных бухгалтерского баланса и отчёта о финансовых ре-

⁵ Финансовый анализ / сост. Е. В. Королёва. Караваево, 2020. С. 137.

⁶ Краснянская О. В. Методы управленческой деятельности. М., 2021. С. 110.

⁷ Румянцева Е. Е. Экономический анализ. М., 2022. С. 381.

зультатах организации можно рассчитать различные показатели рентабельности, которые имеют разные показатели, как в числителе, так и в знаменателе⁸.

Показатели, участвующие в расчёте рентабельности представлены на рисунке 2.



Рисунок 2 - Показатели, участвующие в расчёте рентабельности

Лихолетова Н.В. считает, что показатели рентабельности измеряют доходность предприятия с различных позиций и систематизируются в соответствии с интересами участников экономического процесса.⁹

Таким образом, рентабельность является относительным показателем, характеризующим доходность компании, главным связующим которого является прибыль.

В свою очередь управление рентабельностью организации – это поиск способов оптимизации размера прибыли как в целом, так и отдельных видов деятельности.

⁸ Дедюхина Н. В. Финансовый анализ и диагностика в бизнес-структурах промышленно-транспортного комплекса. СПб., 2018. С. 63.

⁹ Финансы организаций / сост. Н. В. Лихолетова. Персиановский, 2020. С. 142.

В качестве объекта управления выступает бухгалтерская прибыль (убыток), которая представляет собой конечный финансовый результат, полученный за отчетный период на основании бухгалтерского учета всех хозяйственных операций организации и оценки статей бухгалтерского баланса по правилам, принятым в соответствии с Положением по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации.

Для инициализации проекта любая коммерческая организация использует собственные средства. Стоит отметить, что при равных значениях показателей выручки, операционных затрат и прибыли до налогообложения у двух разных организаций, может сильно различаться рентабельность продаж из-за влияния объемов процентных выплат на величину чистой прибыли.

Управлять рентабельностью организации - значит обеспечивать необходимую динамику коэффициентов рентабельности.¹⁰ Если учитывать тот факт, что при расчете коэффициентов рентабельности используются разные знаменатели, управление рентабельностью учитывает не только влияние на факторы прибыли, такие как доходы и расходы, но и на факторы формирующие прибыль (структура активов, источники финансирования и т.д.).

Отсюда следует: если поменять структуру имущества, можно повлиять на показатели рентабельности активов; если изменить структуру выпуска, можно повлиять на рентабельность продаж.

В любом случае, оценка эффективности и целесообразности управленческих решений будет производиться с помощью показателей прибыли и показателей рентабельности.

Исходя из размера организации, становится возможно проследить отличия в процессе управления рентабельностью.

В компаниях с небольшим размером уставного капитала все функции финансового менеджера ложатся, как правило, на руководителя (обычно это собственник данной организации). В подобных организациях, руководитель

¹⁰ Деминова С.В. Управление рентабельностью в системе устойчивого развития // Вестник ОрелГИЭТ. 2018. № 2. С. 36 - 41.

сам принимает решения по привлечению и использованию источников финансирования, по установлению цены на реализуемый организацией товар и дальнейшему распределению полученной прибыли.

В отличие от небольших компаний, в крупных организациях зачастую формируется определенная финансовая политика, иначе стратегия развития. На основании такой политики в дальнейшем формируются маркетинговая, ценовая, инвестиционная, кредитная и другие политики.

Как правило, в малых компаниях такие документы отсутствуют. Малый бизнес обычно организуется по частной инициативе его владельца с целью реализации собственных целей, и вся деятельность компании направлена на достижение этих целей.

Источником повышения рентабельности является увеличение темпов роста доходов от продажи товаров, что может способствовать улучшению торговых услуг и стимулированию развития современных видов компаний-производителей. Путь к повышению прибыльности также заключается в снижении темпов роста операционных расходов.

При выборе источника финансирования, финансовому менеджеру необходимо также учитывать, что за каждый такой источник придется расплачиваться дивидендами или же процентами¹¹.

Также, необходимым становится осуществление таких мер, как внедрение новых инструментов менеджмента, способствующих эффективному управлению рентабельностью.

Таким образом, в процессе управления рентабельностью, финансовый менеджер должен уметь управлять прибылью (так как этот показатель является числителем показателей рентабельности) и базой формирования прибыли (так как этот показатель является знаменателем в расчете рентабельности).

1.2 Методика оценки и факторы, влияющие на рентабельность организации

На основании показателей рентабельности возможно оценить и исследо-

¹¹ Туманов Д. В. Управление структурой капитала и денежными потоками организации. М., 2020. С. 47.

вать эффективность управленческой деятельности организации.¹²

Как уже было сказано ранее, с помощью показателей рентабельности можно охарактеризовать эффективность деятельности организации, как в целом, так и по различным видам и направлениям деятельности: операционной, производственной, инвестиционной, финансовой.

Их схожесть заключается в наличии в числителе показателя прибыли. По различным предприятиям абсолютные величины прибыли несопоставимы (прибыль в 1000 руб. одновременно может быть прибылью и крупного завода, и мелкой лавки), отсюда следует, что более надежными при сравнении будут являться относительные показатели рентабельности.

Порядок формирования финансовых коэффициентов, характеризующих экономическую эффективность деятельности организации, представлен в таблице 1.

Таблица 1 - Порядок формирования финансовых коэффициентов, характеризующих экономическую эффективность деятельности организации

Знаменатель формулы	Числитель формулы	
	Выручка	Прибыль от продаж
Выручка	-	Рентабельность продаж
Величина активов или капитала	Коэффициенты оборачиваемости отдельных видов активов или капитала	Рентабельность отдельных видов активов или капитала

При проведении анализа рентабельности необходимо соблюдать правило: чтобы проследить изменения в динамике, а затем их сравнить, необходимо придерживаться однажды выбранного способа расчета. В нашем случае мы будем придерживаться методики Когденко В.Г.

Особое внимание следует уделить следующим группам показателей:

1) показатели прибыльности продаж, сущность которых заключается в оценивании выгоды производимой продукции:

- рентабельность продаж (маржа) – характеризует сумму прибыли, полу-

¹² Скорев М.М. Прибыль и рентабельность в современной экономике организации // Государственное и муниципальное управление. Ученые записки СКАГС. 2020. № 4. С. 133.

ченную с одного рубля реализованной продукции. Также она характеризует единство тактических и стратегических целей развития предприятия, среднеотраслевая норма, которой составляет 3,7 %¹³, формула (1):

$$R_{\Pi} = \frac{\Pi_{\Pi}}{B} \times 100, \quad (1)$$

где Π_{Π} - прибыль от реализации продукции (работ, услуг);

B - выручка от реализации продукции (работ, услуг).

- валовая рентабельность – в данном случае расчет рентабельности более точно характеризует финансовое состояние организации, т.к. не искажается распределением косвенных расходов, формула (2):

$$R_{\text{вал}} = \frac{\Pi_{\text{вал}}}{B} \times 100, \quad (2)$$

где $\Pi_{\text{вал}}$ - валовая прибыль.

- чистая рентабельность продаж, формула (3):

$$R_{\text{чистая}} = \frac{\Pi_{\text{чистая}}}{B} \times 100, \quad (3)$$

где $\Pi_{\text{чистая}}$ - чистая прибыль.

Рост данного показателя при увеличении объемов реализации товаров свидетельствует о росте конкурентоспособности на рынке той или иной продукции. Данному росту способствуют такие факторы, как качество и уровень сервиса обслуживания покупателей, а не фактор цены.

Для расчёта факторного анализа рентабельности продаж используется формула, которая основывается на данных отчёта о финансовых результатах, формула (4):

$$R_{\text{продаж}} = \frac{\Pi_{\text{продаж}}}{B} = \frac{B - C_{\text{полн}}}{B} = \frac{B - C_{\text{прод}} - P_{\text{ком}} - P_{\text{упр}}}{B} = 1 - k_{\text{произ}} - k_{\text{ком}} - k_{\text{упр}}, \quad (4)$$

¹³ Рентабельность продаж [Электронный ресурс] // [Testfirm : офиц. сайт. URL: https://www.testfirm.ru/finfactor/grossmargin](https://www.testfirm.ru/finfactor/grossmargin) (дата обращения : 12.05.2022).

где $C_{\text{прод}}$ - себестоимость продаж;
 $P_{\text{ком}}$ - коммерческие расходы;
 $P_{\text{упр}}$ - управленческие расходы
 $k_{\text{произ}}$ – коэффициент производственных затрат;
 $k_{\text{ком}}$ – коэффициент коммерческих расходов;
 $k_{\text{упр}}$ – коэффициент управленческих расходов.

Увеличение коэффициента производственных затрат говорит о снижении эффективности в сфере производства в связи с повышением ресурсных затрат. Увеличение коэффициента управленческих расходов указывает на относительное увеличение стоимости управленческой функции. На стадии подъёма и развития организации данный коэффициент снижается, на стадии зрелости он стабилизируется, на стадии упадка коэффициент возрастает. Увеличение коэффициента коммерческих расходов говорит нам об относительном повышении маркетинговых расходов. Данное явление является оправданным, если наблюдается рост объёма выручки, выход на новый рынок сбыта, выпуск новых товаров;

2) показатель, характеризующий эффективность затрат, понесенных от основного вида деятельности:

- рентабельность основной деятельности – показывает, сколько прибыли организация имеет с каждого рубля, затраченного на производство и реализацию продукции, формула (5):

$$R_{\text{осн}} = \frac{\Pi_{\text{продаж}}}{C_{\text{полн}}} \times 100, \quad (5)$$

3) рентабельность активов, по которой можно судить насколько эффективно используются активы и насколько кредитоспособна компания. Также она отвечает на вопрос, сколько прибыли получает фирма в расчете на рубль своего имущества¹⁴, среднеотраслевая норма данного показателя составляет 5 %¹⁵.

¹⁴ Чайка А. М. Информационные технологии в антикризисном управлении. Донецк, 2021. С. 27.

Расчет можно вести по формулам (6), (7) и (8):

$$R_A = \frac{\Pi_{н/о}}{\bar{A}} \times 100, \quad (6)$$

$$R_A = \frac{\Pi_{чистая}}{\bar{A}} \times 100, \quad (7)$$

$$R_A = \frac{EBIT}{\bar{A}} \times 100, \quad (8)$$

где $\Pi_{н/о}$ - прибыль до налогообложения;

\bar{A} - средняя величина активов;

$EBIT$ - прибыль до вычета процентов и налогов.

Последний расчет дает возможность сравнить разные компании независимо от способа финансирования (в числителе EBIT, т.е. к чистой прибыли прибавляются скорректированные на налог на прибыль проценты к уплате). При использовании в числителе чистой прибыли доходность компаний, использующих заемный капитал, будет значительно ниже, чем тех, которые используют в основном собственные средства.

По уровню рентабельности активов можно судить о степени кредитоспособности организации. Организация является кредитоспособной, если выполняется неравенство: рентабельность активов больше процента по привлекаемым кредитам и займам.

В целях проведения факторного анализа рентабельности активов используется модель Дюпона (свое название данная модель получила, вследствие того, что впервые ее стали применять менеджеры компании DuPont¹⁶).

Ниже представлена формула (9):

$$R_A = \frac{\Pi_{чистая}}{\bar{A}} = \frac{\Pi_{чистая}}{\bar{A}} \times \frac{B}{B} = \frac{B}{\bar{A}} \times \frac{\Pi_{чистая}}{B} = k_{об.акт.} \times R_{чистая}, \quad (9)$$

¹⁵ Рентабельность активов [Электронный ресурс] // [Testfirm : офиц. сайт. URL: https://www.testfirm.ru/factor/roa/](https://www.testfirm.ru/factor/roa/) (дата обращения : 14.05.2022).

¹⁶ Погодина Т. В. Финансовый менеджмент. М., 2022. С. 172.

где $k_{об.акт.}$ - коэффициент оборачиваемости активов.

Следуя данному способу можно рассчитать рентабельность оборотных активов, внеоборотных активов и основных средств;

4) рентабельность собственного капитала показывает сумму дохода, полученного от акционерного капитала, вложенного в бизнес, её среднеотраслевая норма составляет 17,4 %¹⁷, формула (10):

$$R_{СК} = \frac{П_{чистая}}{\overline{СК}} \times 100, \quad (10)$$

где $\overline{СК}$ - средняя величина собственного капитала.

Для эффективного функционирования организации, рентабельность собственного капитала должна быть больше чем отдача от альтернативного вложения с аналогичным уровнем риска.

Факторное моделирование показателя рентабельности собственного капитала:

1) через заемный капитал, формула (11):

$$R_{СК} = \frac{П_{чистая}}{\overline{СК}} = \frac{П_{чистая}}{\overline{СК}} \times \frac{\overline{ЗК}}{\overline{ЗК}} \times \frac{В}{В} = \frac{\overline{ЗК}}{\overline{СК}} \times \frac{В}{\overline{ЗК}} \times \frac{П_{чистая}}{В} = k_{фин.лев.} \times k_{об.ЗК} \times R_{чистая}, \quad (11)$$

где $\overline{ЗК}$ - средняя величина заёмного капитала;

$k_{фин.лев.}$ - коэффициент финансового левериджа;

$k_{об.ЗК}$ - коэффициент оборачиваемости заёмного капитала.

2) расширенная модель Дюпона, формула (12):

$$R_{СК} = \frac{П_{чистая}}{\overline{СК}} = \frac{П_{чистая}}{\overline{СК}} \times \frac{\overline{А}}{\overline{А}} = \frac{\overline{А}}{\overline{СК}} \times \frac{П_{чистая}}{\overline{А}} = M_{СК} \times R_A = M_{СК} \times k_{об.акт.} \times R_{чистая}, \quad (12)$$

где $M_{СК}$ - мультипликатор собственного капитала.

¹⁷ Рентабельность собственного капитала [Электронный ресурс] // [Testfirm : офиц. сайт. URL: https://www.testfirm.ru/finlactor/roe/](https://www.testfirm.ru/finlactor/roe/) (дата обращения : 13.05.2022).

Данная модель показывает, что при снижении доходности инвестиций и необходимости поддержания доходности собственного капитала на том же уровне необходимо увеличивать мультипликатор. С одной стороны, высокое значение данного показателя говорит о возможном банкротстве предприятия, но с другой стороны это свидетельствует о росте доходности собственного капитала.

С помощью модели «DuPont» можно с лёгкостью определить основную причину изменения рентабельности капитала. Мультипликатор собственного капитала – это отношение суммы активов к собственному капиталу, коэффициент оборачиваемости активов – это отношение выручки к активам, в свою очередь, коэффициент рентабельности продаж – это отношение чистой прибыли к выручке.

Данная методика отражает важнейшие составляющие: структура рисков бизнеса, динамика изменения рисков, дополнительная оценка стоимости капитала. На основании выше сказанного, можно утверждать, что данная методика является важнейшим инструментом анализа, на основании чего его используют в целях оценки рисков инвестиционных проектов.

По полученным в ходе расчёта значениям индексов можно делать вывод о том, какие факторы и каким образом оказали влияние на рентабельность собственного капитала.

На рентабельность предприятия может оказывать влияние многочисленное число факторов: внутренних и внешних, их состав представлен в таблице 2.

Таблица 2 – Факторы, влияющие на рентабельность организации¹⁸

Факторы	
Внутренние	Внешние
1	2
1 Изменения материалоемкости продукции	1 Конъюнктура рынка
2 Изменения фондоёмкости продукции	2 Динамика цен
3 Изменение трудоемкости продукции	3 Платежеспособность контрагентов
4 Изменения технологии производства	4 Природно-климатические условия
5 Изменения организации	5 Условия налогообложения

¹⁸ Данилова Н.А. Факторы и методы управления рентабельностью // Молодой ученый. 2018. № 4. С. 46.

1	2
6 Изменения управления	6 Степень государственного регулирования деятельности компаний
7 Качество выпускаемого товара	7 Санкции других государств
8 Качество предоставляемой услуги	8 Изменение спроса
9 Объём производства	
10 Квалификация персонала	
11 Условия труда	
12 Репутация компании	
13 Организация логистики	
14 Техническое оснащение	
15 Коммуникация с клиентами	

Внутренние факторы зависят от деятельности самой компании и характеризуют различные аспекты ее работы.

Внешние факторы, в свою очередь, не зависят от деятельности организации, однако некоторые из них могут оказать достаточно существенное влияние на размер прибыли и рентабельность организации в целом.

По словам Колчёвой Е.С., рентабельность сегодня выступает конечным результатом организации производственных взаимоотношений и процесса. Её образование происходит на базе воздействия факторов, связанных с увеличением эффективности применяемых оборотных средств, а также падением общей себестоимости готового продукта. Рентабельность предприятия в общем виде нужно исследовать с точки зрения функции различных факторов, таких как: структура и фондоотдача ключевых фондов производственного назначения, оборачиваемость всех нормируемых оборотных средств, а также рентабельность проданной продукции¹⁹.

Также выделяют факторы, влияющие на рентабельности, в зависимости от показателя, находящегося в знаменателе. Например, факторы повышения рентабельности собственного капитала разделяют на факторы первого порядка – мультипликатор собственного капитала, коэффициент оборачиваемости активов и чистая рентабельность продаж и факторы второго порядка – факторы,

¹⁹ Колчева Е.С. Управление прибылью и рентабельностью на предприятии // Экономика и общество. 2018. № 1. С. 429.

оказывающие влияние на факторы первого порядка.

1.3 Особенности методологии управления рентабельностью организации

Анализ показателей рентабельности позволяет выявить их значимость и значимость с точки зрения обеспечения финансового благополучия компании. В этой связи актуально формирование эффективной системы управления рентабельностью.

Управление рентабельностью является системой, именно поэтому следует описывать её ключевые элементы – объект, субъект, факторы управления и т.д.²⁰

Отсюда следует, что управление рентабельностью будет логичнее представить, как некий процесс, то есть последовательные действия, направленные на достижение поставленной цели, которая заключается в достижении конечного результата (эффективной финансово-хозяйственной деятельности организации) через управление рентабельностью.

Согласно позиции современной школы процессного менеджмента под процессом, понимается комплекс видов деятельности, направленных на регулирование и согласование функционирования компании и входящих в неё элементов в целях достижения поставленных целей.

Таким образом, на стадиях управленческого процесса отражены функции процесса управления.

В свою очередь, процесс управления рентабельностью – это комплекс видов деятельности, который направлен на достижение определённого уровня рентабельности, обеспечивающего наивысшую степень финансово-хозяйственной деятельности организации²¹.

В соответствии с методикой Богомоловой И. П., для процесса управления рентабельностью характерны следующие этапы, представленные на рисунке 3.

²⁰ Петрушевская В. В. Финансовый менеджмент (продвинутый уровень). Донецк, 2021. С. 11.

²¹ Богомолова И.П. Управление прибылью, рентабельностью предприятия с использованием аналитических подходов // Экономический анализ: теория и практика. 2017. № 21. С. 18.

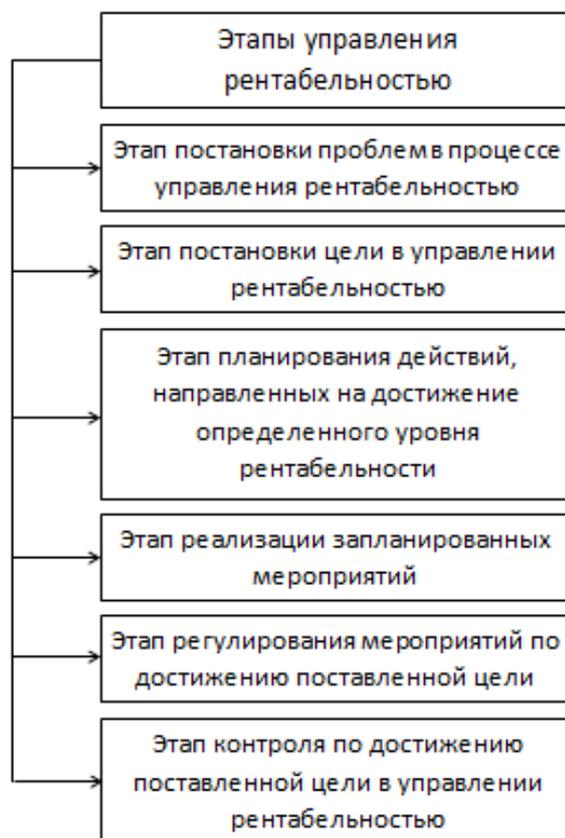


Рисунок 3 – Этапы управления рентабельностью

Этап постановки проблем в процессе управления рентабельностью. На данном этапе необходимо определить базовый уровень рентабельности, в целях установления проблемы, например, низкого уровня рентабельности или обеспечения того, чтобы деятельность организации была достаточно эффективной, в таком случае, следует управлять при имеющихся параметрах. Расчёт базового коэффициента рентабельности означает определение текущего показателя рентабельности в целях оценки нынешней ситуации в организации. В ходе процесса оценивания выявляются все факторы, оказывающие влияние на базовый уровень рентабельности, также осуществляется оценка изменений по каждому параметру и выявляются причины их изменений²².

Следующим этапом является постановка цели в управлении рентабельностью, в ходе которой определяется необходимый уровень рентабельности. Данное нормативное значение организация устанавливает сама в качестве ориентира, затем в ходе управления она моделирует процесс роста рентабельности,

²² Лапуста М.Г. Финансы организаций (предприятий). М., 2017. С. 574.

в первую очередь это зависит от её целей. В качестве примера можно привести лидерство на рынке в определённом сегменте к определенному времени. Для этого необходимо будет рассчитать ежегодный прирост рентабельности, обеспечивающий достижение данной цели. Выходя на новый рынок сбыта, организация должна ориентироваться на уровень рентабельности своих конкурентов, чтобы быть конкурентоспособной. В целях обеспечения конкурентоспособности уровень рентабельности, как правило, устанавливается на уровне среднеотраслевого.

На этапе планирования действий, целью которого является достижение необходимого уровня рентабельности, происходит установление параметров, обеспечивающих определённый уровень рентабельности. На данном этапе производится расчёт параметров, обеспечивающих определённый уровень рентабельности, а именно рассчитывается необходимое значение выручки, а также величина издержек. Планируя определённые параметры, следует отметить, что планировать необходимо те параметры, на которые организация может повлиять.

После установления цели, необходимо проанализировать влияние тех или иных факторов, оказывающих влияние на результативный показатель.

Проанализировав факторное влияние, в целях обеспечения определённого уровня рентабельности, производится их оптимизация.

Следующей стадией в процессе управления рентабельностью является реализация запланированных мероприятий. В ходе данного этапа реализуют мероприятия по достижению необходимых уровней параметров, оказывающих влияние на уровень рентабельности, направляя полномочия по достижению поставленных целей определённым отделам организации.²³ Особенности, реализуемых мер зависят от цели управления и типа рентабельности. Одним из примеров может быть увеличение скорости обращения активов с помощью увеличения объёмов продаж, без изменения уровня активов, в ином случае их можно уменьшить. В таком случае, организация может:

²³ Данилова Н.А. Факторы и методы управления рентабельностью // Молодой ученый. 2018. № 4. С. 48.

– снизить запасы в условиях постоянного контроля, иначе это может привести к негативным последствиям;

– потребовать от дебиторов оплаты долгов в короткий срок;

– полученные денежные средства использовать в качестве источника погашения своих кредитов и займов.

С помощью заёмного капитала организация способна повысить рентабельность собственных средств. При выборе той или иной формы привлечения денежных средств, организация должна провести анализ сравнения цен, после чего провести оценку влияния, оказываемого заёмными средствами на финансово-хозяйственное состояние организации в целом. Финансовый менеджер сталкивается с двумя довольно противоречивыми задачами - как предотвратить критическую потерю финансовой независимости при привлечении заемного капитала, одновременно увеличивая рентабельность собственного капитала.

После завершения четырёх основных этапов следуют два заключительных, которые выражаются в регулировании, осуществляемых мероприятий и контроле поставленной цели организации.

В ходе регулирования мероприятий по достижению поставленной цели осуществляется постоянное отслеживание деятельности финансовых отделов за тем на сколько эффективно ведётся работа по достижению уровня рентабельности, заданного на этапе постановки цели, а также, при необходимости, своевременное вмешательство в случае, если произойдёт отклонение от поставленной цели.

Ну и наконец, этап контроля, основной целью которого является достижение поставленной цели в ходе управления рентабельностью организации. В него входит проведение анализа и оценки полученных размеров рентабельности, сравнение их с установленным уровнем рентабельности, а также по итогу проделанной работы составляется заключение о том, насколько эффективно она была проделана (была ли достигнута цель).

На основании всей методики можно сделать вывод, что это тщательное изучение понятия рентабельности, факторов, влияющих на неё, а также самого

процесса функционирования организации.

На основании выше сказанного можно утверждать, что процесс управления рентабельностью это совокупность таких этапов как: постановка проблемы, постановка цели, планирование действий, реализация запланированных мероприятий, регулирования мероприятий и контроль по достижению, поставленной цели. В целом они дают полную картину управления рентабельностью организации.

Таким образом, на основании всего выше сказанного было проведено исследование теоритической части управления рентабельностью организации.

2 АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ООО «СОЯ АНК»

2.1 Организационно-экономическая характеристика ООО «Соя АНК»

Общество с ограниченной ответственностью «Соя АНК» - это высокотехнологичное предприятие, входящее в состав многопрофильной компании «АНК-холдинг». Организация ООО «Соя АНК» зарегистрирована 12 июля 2011 года, регистратором является Межрайонная инспекция ФНС России № 1 по Амурской области. Адрес регистрации ООО «Соя АНК»: 675028, Амурская область, город Благовещенск, улица Промышленная, 7.

После регистрации, компании присвоены: ОГРН: 1112801006251, ИНН: 2801163890 и КПП: 280101001.

В деятельность организации входит выпуск соевого масла, а также шрота, который является основным компонентом в производстве комбикормов.

ООО «СОЯ АНК» имеет лицензии, по которым оно имеет право заниматься такими видами деятельности как, таблица 3.

Таблица 3 – Лицензии ООО «Соя АНК»

Номер	Кем выдана	Виды деятельности	Срок действия
ВХ-72 003563	Дальневосточное управление Федеральной службы по экологическому, технологическому и атомному надзору	Хранение или переработка растительного сырья, при которых образуются взрывоопасные смеси пыли, которые могут самовоспламеняться от источника воспламенения и самовозгораться после их удаления, а также хранение зерна, продуктов переработки и кормов, склонных к самосогреванию и самовозгоранию на объектах классов опасности I, II или III. Использование легковоспламеняющихся, окисляющих, горючих, взрывоопасных, токсичных, высокотоксичных и опасных для окружающей среды веществ на опасных объектах I, II или III классов.	с 29.09.2015
ПРД 2808398	Федеральная служба по надзору в сфере транспорта	Погрузочно-разгрузочная деятельность, в основном это относится к опасным грузам на железнодорожном транспорте.	с 10.11.2020

Руководителем организации является генеральный директор Инюточкин Степан Павлович.

Учредители ООО «Соя АНК» представлены в таблице 4.

Таблица 4 – Учредители ООО «Соя АНК»

Учредители	Доля, в процентах	Стоимость, тыс. руб.	С какой даты
Инюточкина Галина Васильевна	75	7,5	25.04.2012
Инюточкин Степан Павлович	25	2,5	14.08.2015

На данный момент суточная норма производительности завода составляет 300 тонн, если брать за год, то это 100 000 тонн переработанной сои. Производственные мощности завода рассчитаны на выпуск 17 000 тонн масла и 76 000 тонн шрота.

По переработке соевого масла производственная мощность линии в год составляет 15 000 тонн. Это либо 15 млн. шт. бутылок, объём которых один литр, либо 3 млн. штук бутылок, объёмом которых пять литров. Данная продукция выпускается под торговой маркой «Жемчужина Амура».

Продукция ООО «Соя АНК» продаётся на территории всей России, а также на территории Китая, Японии, Республики Корея и Вьетнама. В планах организации расширить географию поставок в страны азиатского региона.

В таблице 5 представлены основные экономические показатели деятельности ООО «Соя АНК».

Таблица 5 - Основные экономические показатели деятельности ООО «Соя АНК»

Показатель	Значение показателя по годам			Абсолютные изменения		Темп прироста, в процентах	
	2019	2020	2021	2020 к 2019	2021 к 2020	2020 к 2019	2021 к 2020
1	2	3	4	5	6	7	8
Выручка, тыс. руб.	1839106	2547191	3325638	708085	778447	38,50	30,56
Себестоимость продаж, тыс. руб.	1529899	2125435	2907558	595536	782123	38,93	36,80
Прибыль от продаж, тыс. руб.	115668	187843	161515	72175	-26328	62,40	-14,02

Продолжение таблицы 5

1	2	3	4	5	6	7	8
Чистая прибыль, тыс. руб.	38104	80467	98332	42363	17865	111,18	22,20
Средняя величина активов, тыс. руб.	1056023	1565101,5	1932303,5	509078,5	367202	48,21	23,46
Средняя величина основных средств, тыс. руб.	40705	83955	211583	43250	127628	106,25	152,02
Средняя величина оборотных активов, тыс. руб.	996659	1447975	1639471,5	451316	191496,5	45,28	13,23
Среднесписочная численность персонала, чел.	119	141	168	141	27	18,49	19,15
Рентабельность продаж, в процентах	6,29	7,37	4,86	1,08	-2,51	17,17	-34,06
Выручка на одного работника, тыс. руб./чел.	15454,67	18065,18	19795,46	2610,51	1730,28	16,89	9,58
Фондоотдача, руб.	45,18	30,34	15,72	-14,84	-14,62	-32,85	-48,19

Из таблицы видно, что выручка росла на протяжении всего анализируемого периода. В 2020 по сравнению с 2019 годом она возросла на 38,50 %, а в 2021 году по сравнению с 2020 годом на 30,56 %.

Параллельно выручке возросла и себестоимость продаж на 38,93 % в 2020 году и на 36,80 % в 2021 году соответственно. Данное явление является отрицательным, так как рост себестоимости продаж напрямую влияет на снижение прибыли от продаж, что и произошло. Прибыль от продаж в 2021 году снизилась на 14,02 %.

Чистая прибыль возрастала на протяжении изучаемого периода: на 111,18 % в 2020 году и на 22,20 % в 2021 году соответственно.

Возрастали также средняя величина основных средств, средняя величина оборотных активов, средняя величина активов и среднесписочная численность персонала.

Снижение рентабельности продаж в 2021 году на 34,06 % говорит о том, что прибыль от реализованной продукции упала, что в свою очередь свидетельствует о неэффективном использовании ресурсов предприятия.

Выручка на одного работника в 2021 году возросла на 9,58 %.

Фондоотдача с каждым анализируемым годом снижалась: на 32,85 % в 2020 году и на 48,19 % в 2021 году соответственно, что говорит о неэффективном использовании основных фондов организации.

2.2 Основные финансово-экономические показатели ООО «Соя АНК»

Для принятия управленческих решений очень важен анализ бухгалтерского баланса.

На основании данных финансовой отчётности ООО «Соя АНК», проведём горизонтальный и вертикальный анализ бухгалтерского баланса (приложение А) организации за 2019 - 2021 годы.

Полученные результаты представлены в таблице 6.

Таблица 6 - Анализ динамики статей бухгалтерского баланса ООО «Соя АНК» за 2019 - 2021 гг.

Наименование статей	Величина на конец года, тыс. руб.			Относительное изменение, в процентах	
	2019	2020	2021	2020 к 2019	2021 к 2020
Актив					
1 Внеоборотные активы	77528	156725	428939	102,15	173,69
в том числе:					
основные средства	51366	116544	306622	126,89	163,10
нематериальные активы	1204	1646	1646	36,71	-
отложенные налоговые активы	110	119	909	8,18	663,87
прочие внеоборотные активы	24848	38416	119762	54,60	211,75
2 Оборотные активы, всего	1173000	1722950	1555993	46,88	-9,69
в том числе:					
запасы	831024	1262284	911757	51,90	-27,77
налог на добавленную стоимость по приобретённым ценностям	61570	32167	5755	-47,76	-82,11
дебиторская задолженность	253122	406104	617904	60,44	52,15
денежные средства и денежные эквиваленты	27284	22395	20577	-17,92	-8,12
Пассив					
1 Капитал и резервы	148046	228153	292972	54,11	28,41
2 Долгосрочные обязательства, всего	24246	87480	282998	260,80	223,50
в том числе:					
заемные средства	24019	87063	263730	262,48	202,92
отложенные налоговые обязательства	227	417	19268	83,70	4520,62
3 Краткосрочные обязательства, всего	1078236	1564042	1408962	45,06	-9,92
в том числе:					
заемные средства	1000000	1000000	1026000	-	2,60
кредиторская задолженность	78236	564042	382962	620,95	-32,10
Валюта баланса	1250528	1879675	1984932	50,31	5,60

Из таблицы видно, что на протяжении анализируемого периода с каждым

годом возростала валюта баланса в 2020 году по сравнению с предыдущим годом на 50,31 %, в 2021 году на 5,60 %.

Наибольшему росту в 2021 году в строке баланса активов послужили внеоборотные активы, рост которых составил 173,69 %. Данное изменение преимущественно произошло за счёт роста таких внеоборотных активов как: отложенные налоговые активы и прочие внеоборотные активы. Также положительной оценки заслуживает прирост стоимости основных средств на 163,10 %, что говорит об увеличении объёмов деятельности организации и подтверждается приростом статей, входящих в группу запасов.

На протяжении всего изучаемого периода наблюдается снижение оборотных активов. На конец 2021 года они снизились на 9,69 %, в основном это произошло из-за снижения налога на добавленную стоимость по приобретённым ценностям на 82,11 % и запасов на 27,77 % соответственно. Также снизилась сумма денежных средств на 8,12 %.

Наибольшему росту в строке баланса пассивов способствовали долгосрочные обязательства, которые на конец 2021 года увеличились на 223,50 %, что говорит о повышении финансовой зависимости от внешних субъектов. Краткосрочные обязательства на конец 2021 года по сравнению с 2020 годом снизились на 9,92 %, в большей мере этому послужило снижение кредиторской задолженности на 32,10 %.

Следующим этапом анализа будет анализ структуры статей бухгалтерского баланса ООО «Соя АНК» за 2019 - 2021 года, результаты которого представлены в таблице 7.

Таблица 7 - Анализ структуры статей бухгалтерского баланса ООО «Соя АНК» за 2019 - 2021 гг.

Наименование статей	Удельный вес, в процентах			Абсолютное изменение, тыс. руб.	
	2019	2020	2021	2020 к 2019	2021 к 2020
1	2	3	4	5	6
Актив					
1 Внеоборотные активы	6,20	8,34	21,61	2,14	13,27
2 Оборотные активы	93,80	91,66	78,39	-2,14	-13,27

Продолжение таблицы 7

1	2	3	4	5	6
Пассив					
1 Собственный капитал	11,84	12,14	14,76	0,3	2,62
2 Долгосрочные обязательства	1,94	4,65	14,26	2,71	9,61
3 Краткосрочные обязательства	86,22	83,21	70,98	-3,01	-12,23
Валюта баланса	100	100	100	-	-

Активы на конец 2021 года характеризуются следующим соотношением: 21,61 % внеоборотных активов и 78,39 % оборотных активов. С каждым годом наблюдается рост доли внеоборотных активов и снижение доли оборотных активов, что может свидетельствовать о неплатежеспособности и о нехватке оборотных средств. Активы организации за рассматриваемый период увеличились на 734 404 тыс. руб. (на 58,73 %).

На рисунке 4 наглядно представлена структура активов баланса ООО «Соя АНК» с 2019 года по 2021 год.

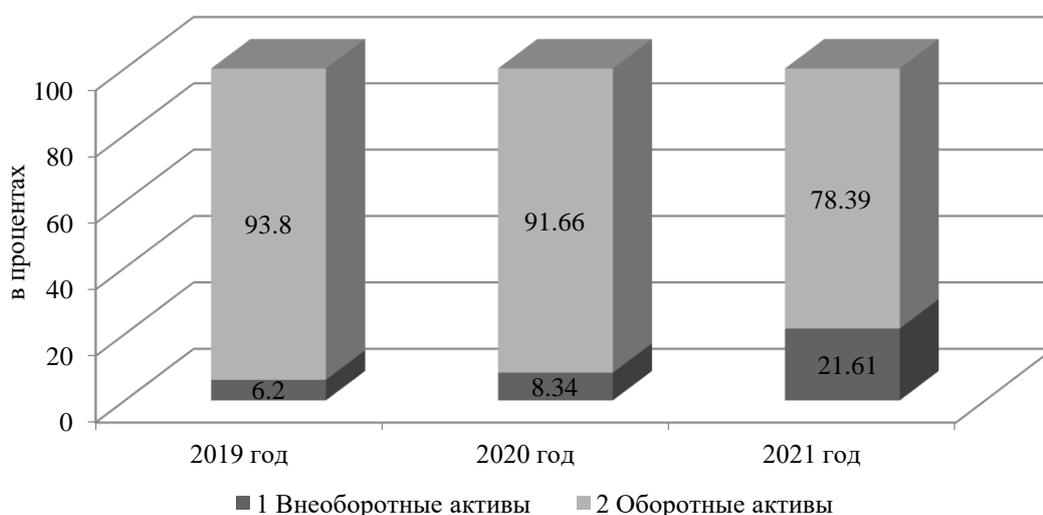


Рисунок 4 - Структура активов баланса ООО «Соя АНК» с 2019 года по 2021 год

Пассивы на конец 2021 года характеризуются следующим соотношением: 14,76 % собственный капитал, 14,26 % долгосрочные обязательства и 70,98 % краткосрочные обязательства. При этом доля собственного капитала и долгосрочных обязательств на конец 2021 года возрастает соответственно на 2,62 %

и 9,61 %, а доля краткосрочных обязательств снижается на 12,23 %, что можно рассматривать как положительное явление. Пассивы организации за рассматриваемый период соответственно увеличились на 734 404 тыс. руб. (на 58,73 %).

На рисунке 5 наглядно представлена структура пассивов баланса ООО «Соя АНК» с 2019 года по 2021 год.

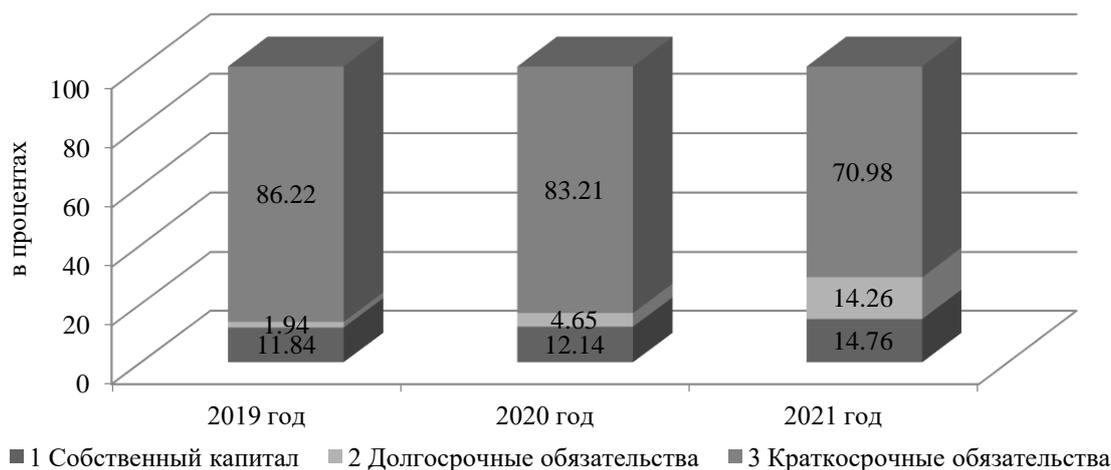


Рисунок 5 - Структура пассивов баланса ООО «Соя АНК» с 2019 года по 2021 год

Далее проведём анализ собственных оборотных средств, результаты анализа представлены в таблице 8.

Таблица 8 - Анализ динамики собственных оборотных средств и чистого оборотного капитала ООО «Соя АНК» за 2019 - 2021 гг.

Показатель	Величина на конец года, тыс. руб.			Абсолютное изменение, тыс. руб.	
	2019	2020	2021	2020 к 2019	2021 к 2020
СОС	70518	71428	-135967	910	-207395
ЧОК	94764	158908	147031	64144	-11877

По итогу 2021 года наблюдается отрицательная величина собственных оборотных средств, это говорит о превышении внеоборотных активов над собственным капиталом, изменение негативное.

Чистый оборотный капитал на конец 2021 года снизился по сравнению с 2020 годом, это связано со снижением оборотных средств.

2.3 Оценка финансового состояния ООО «Соя АНК»

Неотъемлемым в процессе финансового анализа любой организации являются анализ ликвидности и финансовой устойчивости. Их способность заключается в том, что они позволяют определить эффективность формирования, распределения и использования финансовых ресурсов.

Рассчитаем коэффициенты ликвидности, результаты расчётов представлены в таблице 9.

Таблица 9 – Анализ коэффициентов ликвидности ООО «Соя АНК» за 2019 - 2021 гг.

Показатели	Норматив	На 31.12.2019	На 31.12.2020	На 31.12.2021	Абсолютное изменение	
					2019 к 2018	2020 к 2019
Исходные данные:						
А4 Труднореализуемые активы, тыс. руб.	-	77528	156725	428939	79197	272214
А3 Медленно реализуемые активы, тыс. руб.	-	892594	1294451	917512	401857	-376939
А2 Быстрореализуемые активы, тыс. руб.	-	253122	406104	617904	152982	211800
А1 Наиболее ликвидные активы, тыс. руб.	-	27284	22395	20577	-4889	-1818
П4 Постоянные пассивы, тыс. руб.	-	148046	228153	292972	80107	64819
П3 Долгосрочные пассивы, тыс. руб.	-	24246	87480	282998	63234	195518
П2 Краткосрочные пассивы, тыс. руб.	-	1 000 000	1 000 000	1 026 000	0	26000
П1 Наиболее срочные обязательства, тыс. руб.	-	78 236	564 042	382 962	485806	-181080
Расчетные показатели:						
Коэффициент абсолютной ликвидности	>0,2	0,03	0,01	0,01	-0,01	0,00
Коэффициент критической (промежуточной) ликвидности	>0,7	0,26	0,27	0,45	0,01	0,18
Коэффициент текущей ликвидности	>1-2	1,09	1,10	1,10	0,01	0,00
Коэффициент общей ликвидности	>1	0,72	0,56	0,62	- 0,16	0,05

На основе данных таблицы 9 можно сделать следующие выводы относи-

тельно состояния платежеспособности ООО «Соя АНК» за 2019 - 2021 гг.:

1) норма коэффициента абсолютной ликвидности должна быть не менее 0,2. В случае выполнения данной нормы организация способна погасить не менее 20 % своих краткосрочных обязательств за счет наиболее ликвидных активов (денежных средств и краткосрочных финансовых вложений).

На основании этого, значения коэффициента абсолютной ликвидности составляли:

- по итогу на 2019 год – 0,03 (норма не выполнялась);
- по итогу на 2020 год – 0,01 (норма не выполнялась, изменение негативное);
- по итогу 2021 год – 0,01 (норма не выполнялась, изменение положительное).

Отсюда следует вывод, что по критерию наличия наиболее ликвидных активов на протяжении анализируемого периода компания оставалась не платёжеспособной, но, несмотря на это динамика платежеспособности компании по данному критерию, по итогам 2021 года была положительной;

2) норма коэффициента критической (промежуточной) ликвидности должна быть не менее 0,7. В случае выполнения данной нормы организация способна погасить не менее 70 % краткосрочных обязательств. Этому способствует привлечение не только наиболее ликвидных активов, но и взыскание долгов с дебиторов организации.

На основании этого, значения коэффициента критической ликвидности за анализируемый период составили:

- по итогу на 2019 год – 0,26 (норма не выполнялась);
- по итогу на 2020 год – 0,27 (норма не выполнялась, изменение положительное);
- по итогу на 2021 год – 0,45 (норма не выполнялась, изменение положительное).

Отсюда следует вывод, что по критерию наличия ликвидных и быстро реализуемых активов на протяжении анализируемого периода компания

оставалась не платёжеспособной, но, несмотря на это динамика платёжеспособности компании по изучаемому критерию по итогу 2021 года была положительной;

3) норма коэффициента текущей ликвидности должна быть более 1,0 - 2,0, то есть при выполнении данного неравенства организация способна погашать свои текущие обязательства (до года).

На основании этого, значения коэффициентов текущей ликвидности за анализируемые годы составили:

- по итогу на 2019 год – 1,09 (норма выполнялась);
- по итогу на 2020 год – 1,10 (норма выполнялась, общее изменение положительное);
- по итогу на 2021 год – 1,10 (норма выполнялась, общее изменение положительное).

Отсюда следует вывод, о том, что с 2019 года по 2021 год компания оставалась способной платить по своим обязательствам за счёт наличия оборотных активов. Также, по рассматриваемому критерию в течение анализируемого периода наблюдалась его положительная динамика;

4) норма коэффициента общей ликвидности должна быть не менее 1,0. При соблюдении данной нормы коэффициента общей ликвидности баланс организации будет являться ликвидным.

На основании этого, значения коэффициента общей ликвидности в период с 2019 года по 2021 год составили:

- по итогу на 2019 год – 0,72 (норма не выполнялась);
- по итогу на 2020 год – 0,56 (норма не выполнялась, изменение негативное);
- по итогу на 2021 год – 0,62 (норма не выполнялась, изменение положительное).

Отсюда следует вывод, что по итогам анализируемого периода, динамика данного критерия платёжеспособности компании была неудовлетворяющей.

По итогам анализа, можно сделать вывод, что ликвидность ООО «Соя

АНК» не удовлетворяет по нормам, но её динамика положительна, то есть у организации повышается возможность рассчитываться со своими обязательствами.

На основании абсолютных показателей проведём анализ финансовой устойчивости ООО «Соя АНК», результаты представлены в таблице 10.

Таблица 10 - Анализ финансовой устойчивости ООО «Соя АНК» за 2019 - 2021 гг. с помощью абсолютных показателей

в тыс. руб.

Показатели	На 31.12.2019	На 31.12.2020	На 31.12.2021
1 Капитал и резервы (собственный капитал)	148 046	228 153	292 972
2 Внеоборотные активы (за исключением финансовых вложений)	77 528	156 725	428 939
3 Собственные оборотные средства (п. 1 - п. 2)	70518	71428	-135967
4 Долгосрочные заёмные средства	24 019	87 063	263 730
5 Наличие собственных и долгосрочных источников (п. 3 + п. 4)	94537	158491	127763
6 Краткосрочные заёмные средства	1000000	1000000	1026000
7 Наличие основных источников (п. 5 + п. 6)	1094537	1158491	1153763
8 Запасы	911757	1262284	911757
9 Излишек (+) или дефицит (-) собственных оборотных средств для формирования запасов ΔСОС (п. 3 - п. 8)	-841239	-1190856	-1047724
10 Излишек (+) или дефицит (-) собственных и долгосрочных источников для формирования запасов ΔСДИ (п. 5 - п. 8)	-817220	-1103793	-783994
11 Излишек (+) или дефицит (-) основных источников для формирования запасов ΔОИ (п. 7 - п. 8)	182780	-103793	242006
12 Трёхкомпонентный показатель типа финансовой устойчивости	ΔСОС < 0; ΔСДИ < 0; ΔОИ > 0	ΔСОС < 0; ΔСДИ < 0; ΔОИ < 0	ΔСОС < 0; ΔСДИ < 0; ΔОИ > 0
13 Тип финансовой устойчивости	неустойчивый	предкризисный	неустойчивый

Таким образом, тип финансовой устойчивости организации в 2019 и 2021 году неустойчивый, в 2020 году наблюдался предкризисный тип финансовой устойчивости. В 2020 году это было вызвано тем, что основным источником

формирования запасов выступает кредиторская задолженность. В 2021 году ситуация изменилась в лучшую сторону и основными источниками формирования запасов уже выступали краткосрочные заёмные средства.

В таблице 11 представлены относительные показатели финансовой устойчивости ООО «Соя АНК».

Таблица 11 – Анализ финансовой устойчивости ООО «Соя АНК» за 2019 - 2021 гг. с помощью относительных показателей

в процентах

Показатели	Рекомендуемые значения	Значение показателя на конец года			Абсолютное изменение	
		на 31.12.2019	на 31.12.2020	на 31.12.2021	2020 к 2019	2021 к 2020
Коэффициент автономии	$\geq 0,5$	0,118	0,121	0,148	0,003	0,026
Коэффициент финансовой зависимости	$\leq 0,5$	0,882	0,879	0,852	- 0,003	-0,026
Коэффициент соотношения заемных и собственных средств	≤ 1	7,447	7,239	5,775	-0,208	-1,464
Коэффициент финансовой устойчивости	$>0,7$	0,138	0,168	0,290	0,030	0,122
Коэффициент маневренности	$\geq 0,1$	0,476	0,313	-0,464	- 0,163	- 0,777
Коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными оборотными средствами	$\geq 0,1$	0,060	0,041	-0,087	-0,019	-0,129
Коэффициент финансирования	>1	0,134	0,138	0,173	0,004	0,035
Коэффициент постоянного актива	<1	0,524	0,687	1,464	0,163	0,777

На основании проведённого анализа можно сделать вывод о невыполнении нормы коэффициента автономии. По итогам каждого года были получены следующие результаты: по итогу на 2019 год показатель был равен 0,118 (норма не выполнялась), по итогу на 2020 год показатель был равен 0,121 (норма не выполнялась, изменение позитивное), по итогу на 2021 год показатель был равен 0,148 (норма не выполнялась, изменение позитивное).

Динамика данного коэффициента представлена на рисунке 6.

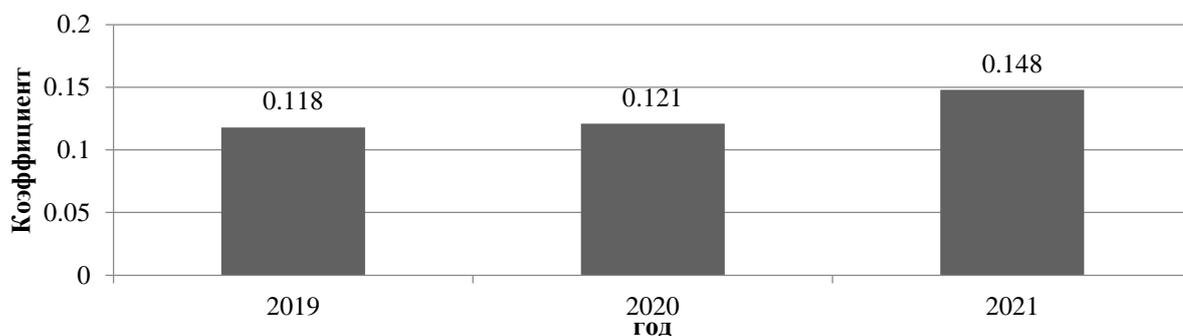


Рисунок 6 – Динамика коэффициента автономии ООО «Соя АНК» за 2019 - 2021 гг., в процентах

На основании результатов анализа, можно сделать вывод, о том что компания «Соя АНК» на протяжении анализируемого периода оставалась финансово неустойчивой, так как за счёт собственного капитала была профинансирована малая часть её имущества. По итогу с 2019 года по 2021 год величина коэффициента автономии увеличилась с 0,118 до 0,148. Данная динамика говорит об улучшении уровня финансовой устойчивости, что оказывает положительное влияние на финансовое состояние компании.

Говоря о коэффициенте финансовой зависимости, его норма должна быть не более 0,5. По итогам каждого года были получены следующие значения данного коэффициента: по итогу на 2019 год показатель был равен 0,882 (норма не выполнялась), по итогу на 2020 год показатель был равен 0,879 (норма не выполнялась; изменение позитивное), по итогу на 2021 год показатель был равен 0,852 (норма не выполнялась; изменение позитивное).

Динамика данного коэффициента представлена на рисунке 7.

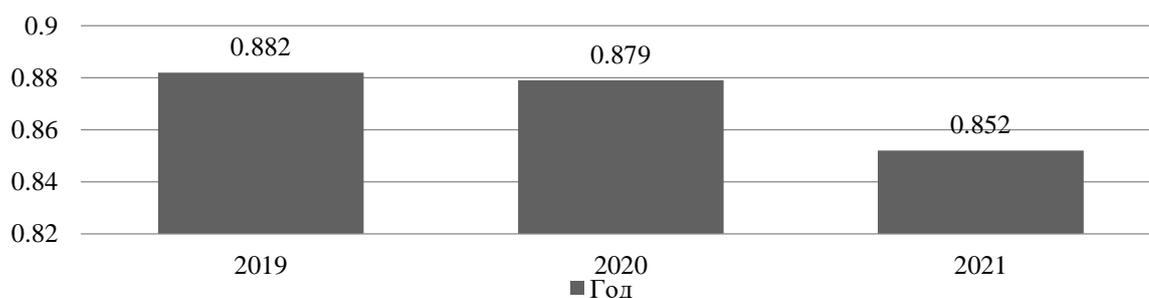


Рисунок 7 – Динамика коэффициента финансовой зависимости ООО «Соя АНК» за 2019 - 2021 гг., в процентах

Таким образом, в течении рассматриваемого периода наблюдается отрицательная динамика коэффициента финансовой зависимости. С 2019 года по 2021 год он снизился на 0,03. Данная динамика свидетельствует об улучшении финансовой устойчивости с каждым годом, что, в свою очередь, благоприятно воздействует на финансовое состояние компании.

Норма коэффициента соотношения заёмных и собственных средств варьируется в пределах единицы. На основании анализа были получены следующие значения: в 2019 году показатель был равен 7,447 (норма не выполнялась), в 2020 году показатель был равен 7,239 (норма не выполнялась; изменение позитивное); в 2021 года показатель был равен 5,775 (норма не выполнялась; изменение позитивное). Таким образом, с 2019 года по 2021 год наблюдается отрицательная динамика анализируемого показателя. Данное явление говорит об улучшении уровня финансовой устойчивости, что, в свою очередь, благоприятно воздействует на финансовое состояние компании.

Пределом допустимой нормы коэффициента финансовой устойчивости чаще всего выступает 0,7. По итогу анализа были получены следующие результаты данного коэффициента: в 2019 году он был равен 0,138 (норма не выполнялась); в 2020 году он был равен 0,168 (норма не выполнялась, изменение позитивное); в 2021 году его значение составило 0,290 (норма не выполнялась, изменение позитивное). С 2019 года по 2021 год наблюдалась положительная динамика анализируемого показателя. Данное явление говорит об улучшении уровня финансовой устойчивости с каждым годом, что, в свою очередь, благоприятно воздействует на финансовое состояние компании.

Отрицательные значения коэффициентов маневренности, обеспеченности оборотных активов собственными оборотными средствами является следствием недостаточного объёма собственных оборотных средств в организации, что негативно влияет на её финансовую устойчивость.

Коэффициент финансирования по норме должен составлять больше единицы. По итогам анализируемых лет были получены следующие результаты: в 2019 году он был равен 0,134 (норма не выполнялась), в 2020 года он был равен

0,138 (норма не выполнялась, изменение позитивное); в 2021 года его значение составило 0,173 (норма не выполнялась, изменение позитивное). Таким образом, с 2019 года по 2021 год значение коэффициента финансовой устойчивости увеличилось с 0,134 до 0,173, что свидетельствует об улучшении финансовой устойчивости организации.

Были получены следующие данные по индексу постоянного актива: в 2019 году он составил 0,524 (норма выполнялась), в 2020 году он составил 0,687 (норма выполнялась, изменение негативное), в 2021 году он был равен 1,464 (норма не выполнялась, изменение негативное). Значение коэффициента постоянного актива увеличилось на 0,94, что свидетельствует об ухудшении финансовой устойчивости организации, а, следовательно, и финансового состояния в целом.

По итогам проведенного анализа, можно сделать вывод, что компания на протяжении анализируемого периода оставалась финансово не устойчивой. ООО «Соя АНК» следует стимулировать рост финансовой устойчивости.

На основании данных финансовой отчетности ООО «Соя АНК», проведем горизонтальный и вертикальный анализ отчёта о финансовых результатах (приложение Б) организации за 2019 - 2021 годы.

В таблице 12 представлен горизонтальный анализ отчёта о финансовых результатах ООО «Соя АНК».

Таблица 12 - Горизонтальный анализ отчёта о финансовых результатах ООО «Соя АНК»

в тыс. руб.

Показатели	2019 год	2020 год	2021 год	Абсолютное изменение	
				2020 к 2019	2021 к 2020
1	2	3	4	5	6
Выручка	1 839 106	2547191	3325638	708085	778447
Себестоимость продаж	1 529 899	2125435	2907558	595536	782123
Валовая прибыль	309 207	421756	418080	112549	-3676
Коммерческие расходы	157 917	187760	194343	29843	6583
Управленческие расходы	35 622	46153	62222	10531	16069

Продолжение таблицы 12

1	2	3	4	5	6
Прибыль (убыток) от продаж	115 668	187843	161515	72175	-26328
Проценты к получению	350	150	281	-200	131
Проценты к уплате	77 366	78626	51260	1260	-27366
Прочие доходы	28 761	93515	116246	64754	22731
Прочие расходы	19 427	115404	103792	95977	-11612
Прибыль (убыток) до налогообложения	47 986	87478	122990	39492	35512
Налог на прибыль	10 047	7011	24658	-3036	17647
Чистая прибыль (убыток)	38 104	80467	98332	42363	17865

Исходя из таблицы 12 видно, то за счёт роста себестоимости продаж произошло снижение валовой прибыли на 3 676 тыс. руб.

Также за счёт роста себестоимости продаж, коммерческих и управленческих расходов в 2021 году произошло снижение прибыли от продаж на 26 328 тыс. руб.

За анализируемый период, положительная динамика наблюдалась по таким показателям как: прибыль до налогообложения и чистая прибыль. Их рост составил 35 512 тыс. руб. и 17 865 тыс. руб. соответственно.

На рисунке 8 представлена динамика прибыли ООО «Соя АНК» в период с 2019 года по 2021 год.

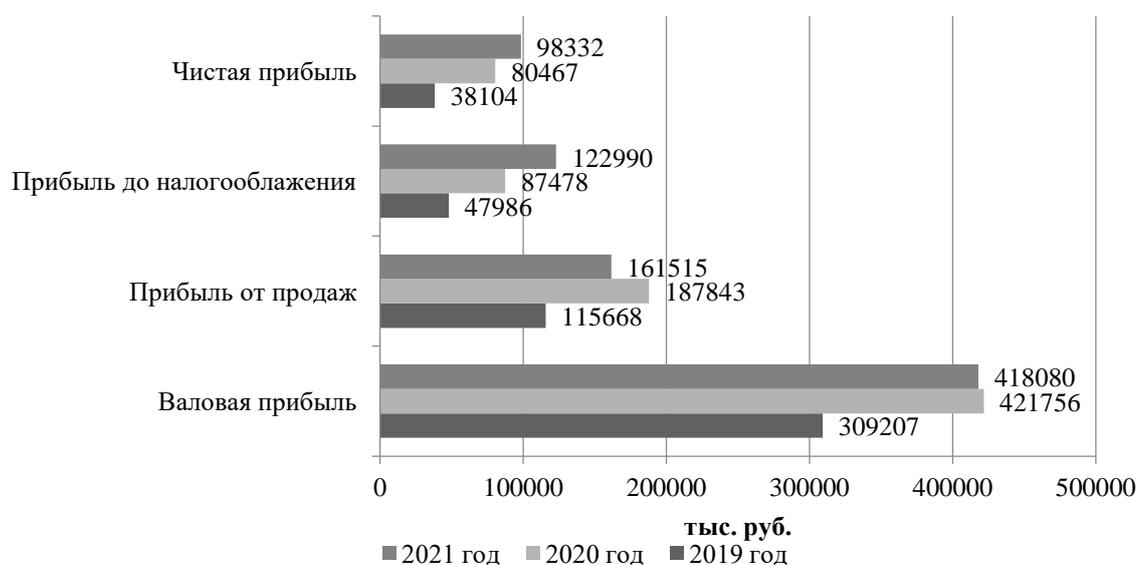


Рисунок 8 - Динамика прибыли ООО «Соя АНК» в период с 2019 года по 2021 год

В таблице 13 представлен вертикальный анализ отчёта о финансовых результатах ООО «Соя АНК».

Таблица 13 - Вертикальный анализ отчёта о финансовых результатах ООО «Соя АНК»

в процентах

Показатели	Удельный вес, в процентах			Абсолютное изменение, в процентах	
	2019 год	2020 год	2021 год	2020 к 2019	2021 к 2020
Выручка	100	100	100	-	-
Себестоимость продаж	83,19	83,44	87,43	0,26	3,99
Валовая прибыль	16,81	16,56	12,57	- 0,26	-3,99
Коммерческие расходы	8,59	7,37	5,84	-1,22	-1,53
Управленческие расходы	1,94	1,81	1,87	-0,13	0,06
Прибыль (убыток) от продаж	6,29	7,37	4,86	1,09	-2,52
Проценты к получению	0,02	0,01	0,01	-0,01	0,00
Проценты к уплате	4,21	3,09	1,54	-1,12	-1,55
Прочие доходы	1,56	3,67	3,50	2,11	- 0,18
Прочие расходы	1,06	4,53	3,12	3,47	-1,41
Прибыль (убыток) до налогообложения	2,61	3,43	3,70	0,83	0,26
Налог на прибыль	0,55	0,28	0,74	-0,27	0,47
Чистая прибыль (убыток)	2,07	3,16	2,96	1,09	-0,20

Таким образом, в 2021 году наблюдается снижение в выручке доли валовой прибыли на 3,99 %. Данное снижение обусловлено прямо пропорциональному росту себестоимости продаж на 3,99 %.

Непосредственно рост доли себестоимости продаж, а также и доли управленческих расходов в выручке оказали влияние на снижение доли прибыли от продаж в выручке на 2,52 %.

Также снизилась доля чистой прибыли в выручке на 0,2 %.

Доля прибыли до налогообложения в выручке возросла на 0,26 %.

Используя данные бухгалтерского баланса и отчета о финансовых результатах, рассчитаем показатели деловой активности ООО «Соя АНК» за 2019 – 2021 годы. Данные представлены в таблице 14.

Таблица 14 - Анализ показателей деловой активности ООО «Соя АНК» за 2019 – 2021 гг.

Показатель	Величина показателя за год			Абсолютное изменение	
	2019	2020	2021	2020 к 2019	2021 к 2020
1	2	3	4	5	6
1 Исходные данные					
1.1 Выручка, тыс. руб.	2547191	3325638	3757971	778447	432333
1.2 Полная себестоимость продаж, тыс. руб.	1723438	2359348	3164123	635910	804775
1.3 Средняя величина активов, тыс. руб.	1056023	1565101,5	1932303,5	509078,5	367202
1.4 Средняя величина оборотных активов, тыс. руб.	996659	1447975	1639471,5	451316	191496,5
1.5 Средняя величина запасов, тыс. руб.	702725	1046654	1087020,5	343929	40366,5
1.6 Средняя величина дебиторской задолженности, тыс. руб.	235890	329613	512004	93723	182391
1.7 Средняя величина кредиторской задолженности, тыс. руб.	132640	321139	473502	188499	152363
1.8 Средняя величина основных средств, тыс. руб.	40705	83955	211583	43250	127628
1.9 Средняя величина собственного капитала, тыс. руб.	260562,5	188099,5	135128,5	-72463	-52971
1.10 Средняя величина чистого оборотного капитала, тыс. руб.	88013,5	174218	232423,5	86204,5	58205,5
2 Показатели деловой активности: коэффициенты оборачиваемости					
2.1 Коэффициент оборачиваемости активов	2,41	2,12	1,94	-0,29	-0,18
2.2 Коэффициент оборачиваемости оборотных активов	2,56	2,30	2,29	-0,26	-0,00
2.3 Коэффициент оборачиваемости запасов, рассчитанный через:					
- выручку	3,62	3,18	3,46	-0,45	0,28
- полную себестоимость	2,45	2,25	2,91	-0,20	0,66
2.4 Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	10,80	10,09	7,34	-0,71	-2,75
2.5 Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности	19,20	10,36	7,94	-8,85	-2,42
2.6 Коэффициент оборачиваемости основных средств	62,58	39,61	17,76	-22,96	-21,85
2.7 Коэффициент оборачиваемости собственного капитала	9,78	17,68	27,81	7,90	10,13
2.8 Коэффициент оборачиваемости чистого оборотного капитала	28,94	19,09	16,17	-9,85	-2,92
3 Показатели деловой активности: коэффициенты закрепления (загрузки)					
3.1 Коэффициент закрепления активов	0,41	0,47	0,51	0,06	0,04
3.2 Коэффициент закрепления оборотных активов	0,39	0,44	0,44	0,04	0,00

Продолжение таблицы 14

1	2	3	4	5	6
3.3 Коэффициент закрепления дебиторской задолженности	0,09	0,10	0,14	0,01	0,04
4 Показатели деловой активности: периоды оборота					
4.1 Период оборота активов, дней	151	172	188	20	16
4.2 Период оборота оборотных активов, дней	143	159	159	16	0
4.3 Период оборота запасов, рассчитанный через:				0	0
- выручку, дней	101	115	106	14	-9
- полную себестоимость, дней	149	162	125	13	-37
4.4 Период оборота дебиторской задолженности, дней	34	36	50	2	14
4.5 Период оборота кредиторской задолженности, дней	19	35	46	16	11
4.6 Период оборота основных средств, дней	6	9	21	3	11
4.7 Период оборота собственного капитала, дней	37	21	13	-17	-8
4.8 Период оборота чистого оборотного капитала, дней	13	19	23	7	3
5 Расчет длительности операционного и финансового цикла					
5.1 Длительность операционного цикла, дней	134	151	155	17	4
5.2 Длительность финансового цикла, дней	115	116	109	0	-6

Таким образом, большинство коэффициентов оборачиваемости снижается. Следует отметить рост коэффициента оборачиваемости запасов на 0,28, что свидетельствует об эффективном процессе обновления и замены запасов посредством перемещения материальных ценностей.

Особое внимание можно обратить на коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности, который в 2021 году снизился на 2,75, что говорит: на каждый рубль оборачиваемости актива приходится меньше рублей выручки, т.е. снижается скорость превращения активов в денежные средства, откуда следует повышение коэффициентов закрепления, т.е. для получения рубля выручки требуется затратить больше стоимости активов.

Также произошло снижение таких показателей как: период оборота запасов, собственного капитала и чистого оборотного капитала. Период оборота

дебиторской задолженности на конец 202 года составил 50 дней, по сравнению с 2020 годом он возрос на 14 дней, а период оборота кредиторской задолженности составил 46, по сравнению с 2020 годом он возрос на 11 дней. Это говорит о том, что скорость уплаты контрагентами своих задолженностей перед ООО «Соя АНК» быстрее, чем скорость уплаты организацией своих долгов перед поставщиками и подрядчиками.

Рост периода оборачиваемости приводит к увеличению операционного цикла. Значение операционного цикла с каждым анализируемым годом растёт, это свидетельствует о том, что требуется большее число дней для получения денежных средств с момента покупки запасов. Снижению финансового цикла будет способствовать рост дебиторской задолженности.

Существенный рост задолженности организации является негативным фактором.

3 СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТЬЮ ООО «СОЯ АНК»

3.1 Оценка и анализ рентабельности ООО «Соя АНК»

Для того, чтобы управлять рентабельностью организации, нам необходимо определить наличие проблемы (низкого уровня рентабельности) или обеспечить достаточную эффективность деятельности организации. Поэтому следует определить текущие показатели рентабельности и сравнить их с базовыми для оценки нынешней ситуации в организации.

Используя данные бухгалтерского баланса и отчета о финансовых результатах, определим показатели рентабельности ООО «Соя АНК» за 2019 – 2021 годы. Исходные данные представлены в таблице 15.

Таблица 15 - Исходные данные для расчёта рентабельности организации

Показатели	2019 год	2020 год	2021 год
Выручка	1839106	2547191	3325638
Валовая прибыль	309207	421756	418080
Прибыль от продаж	115668	187843	161515
Полная себестоимость	1723438	2359348	3164123
Чистая прибыль	38104	80467	98332
Активы средние	1056023	1565101,5	1932303,5
Прибыль до налогообложения	47986	87478	122990
Прибыль до выплаты процентов и налогов	125352	166104	174250
Внеоборотные активы средние	59364	117126,5	292832
Оборотные активы средние	996659	1447975	1639471,5
Собственный капитал средний	260562,5	188099,5	135128,5

Расчётные данные представлены в таблице 16.

Таблица 16 - Анализ показателей рентабельности деятельности ООО «Соя АНК» за 2019 – 2021 гг.

Показатель	Величина показателя за год			Абсолютное изменение	
	2019	2020	2021	2020 к 2019	2021 к 2020
1	2	3	4	5	6
1 Валовая рентабельность, в процентах	16,81	1,56	12,57	-0,26	-3,99
2 Рентабельность продаж, в процентах	6,29	7,37	4,86	1,09	-2,52

Продолжение таблицы 16

1	2	3	4	5	6
3 Рентабельность основной деятельности, в процентах	6,71	7,96	5,10	1,25	-2,86
4 Чистая рентабельность продаж, в процентах	2,07	3,16	2,96	1,09	-0,20
5 Рентабельность активов, в процентах:					
- по прибыли до налогообложения	4,54	5,59	6,36	1,05	0,78
- по прибыли до выплаты процентов и налогов	11,87	10,61	9,02	-1,26	-1,60
- по чистой прибыли	3,61	5,14	5,09	1,53	-0,05
6 Рентабельность внеоборотных активов, в процентах	64,19	68,70	33,58	4,51	-35,12
7 Рентабельность оборотных активов, в процентах	3,82	5,56	6,00	1,73	0,44
8 Рентабельность собственного капитала, в процентах	14,62	42,78	72,77	28,16	29,99
9 Мультипликатор собственного капитала	4,05	8,32	14,30	4,27	5,98

Из таблицы, представленной выше, мы видим, что большинство показателей рентабельности снижаются на протяжении с 2020 года по 2021 год за исключением рентабельности оборотных активов и рентабельности собственного капитала. Так же возрос мультипликатор собственного капитала.

Рост рентабельности оборотных активов на 0,44 %, говорит нам о том, что организация обеспечена необходимым объёмом прибыли по отношению к используемым оборотным средствам компании.

На 2021 год среднеотраслевая норма рентабельности собственного капитала для организаций, занимающихся производством пищевых продуктов с выручкой до 10 млрд. рублей составляет 17,4 %. В 2021 году показатель был равен 72,77 % - это свидетельствует об эффективном использовании собственного капитала ООО «Соя АНК». Также можно заметить, что на протяжении всего изучаемого периода данный показатель возрастал.

На рисунке 9 представлена сравнительная диаграмма рентабельности собственного капитала ООО «Соя АНК» и среднеотраслевой нормы за 2019-2021 годы.

Снижение валовой рентабельности на 3,99 % показывает уменьшение эффективности использования производственных фондов.

В 2021 году показатель рентабельности продаж был равен 4,86 %, это свидетельствует о том, что он был выше среднеотраслевого показателя (3,7 %), однако имеется тот факт, что на протяжении с 2020 по 2021 годы его значение

снизилось на 2,52 %.

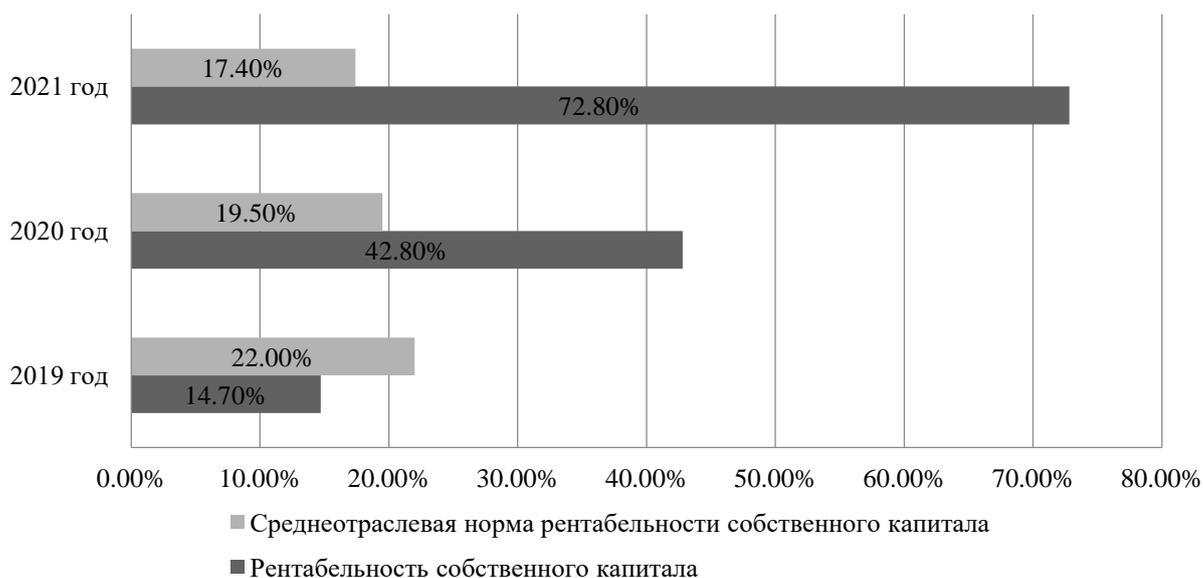


Рисунок 9 - Сравнительная диаграмма рентабельности собственного капитала ООО «Соя АНК» и среднеотраслевой нормы за 2019 - 2021 годы

На рисунке 10 представлена сравнительная диаграмма рентабельности продаж ООО «Соя АНК» и среднеотраслевой нормы за 2019 - 2021 годы.

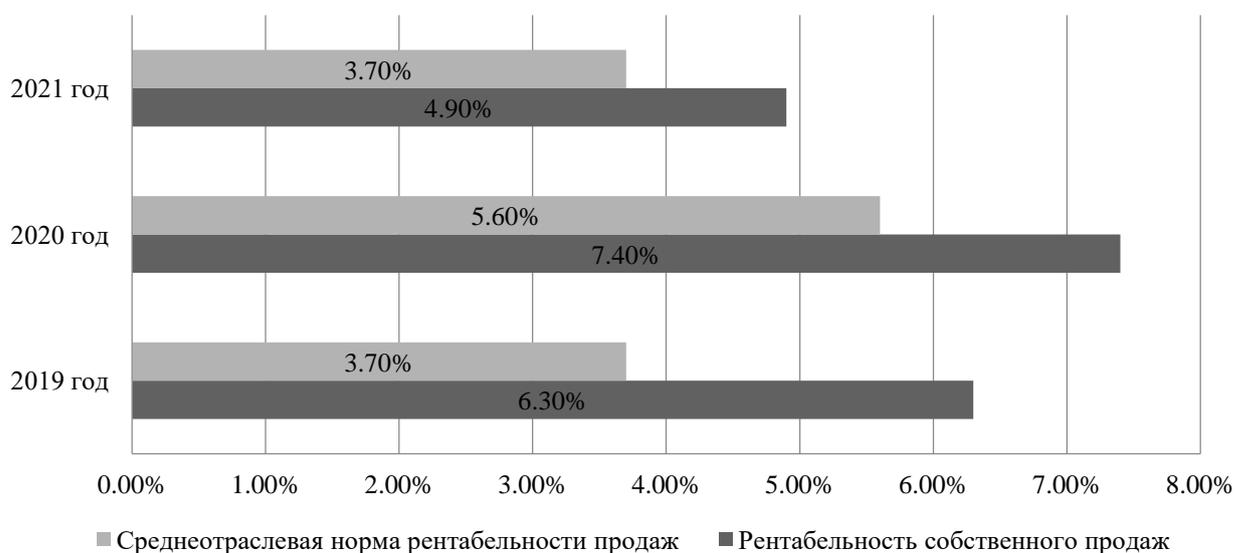


Рисунок 10 - Сравнительная диаграмма рентабельности продаж ООО «Соя АНК» и среднеотраслевой нормы за 2019 - 2021 годы

Снижение рентабельности основной деятельности говорит о том, что уменьшилась величина прибыли, которую получает организация, на единицу затрат.

В 2021 году показатель рентабельности активов был равен 5,09 %, это свидетельствует о том, что он был выше среднеотраслевого показателя (5 %), однако имеется тот факт, что на протяжении с 2020 по 2021 годы его значение снизилось на 0,05 %.

На рисунке 11 представлена сравнительная диаграмма рентабельности активов ООО «Соя АНК» и среднеотраслевой нормы за 2019 - 2021 годы.

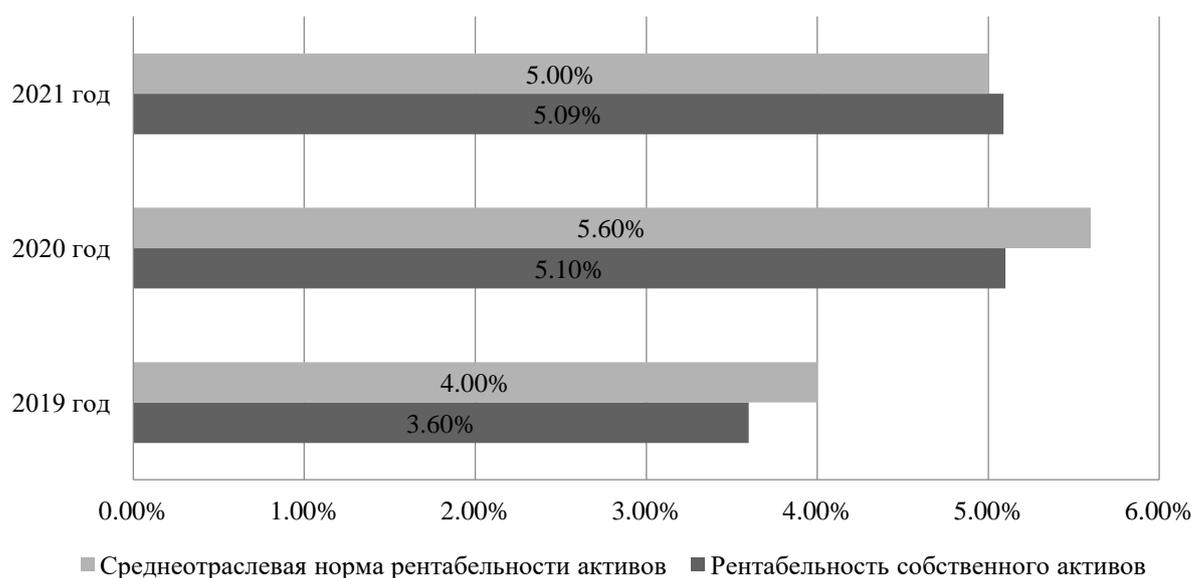


Рисунок 11 - Сравнительная диаграмма рентабельности активов ООО «Соя АНК» и среднеотраслевой нормы за 2019 - 2021 годы

Снижение мультипликатора собственного капитала говорит о том, что число привлечённых заёмных средств на рубль собственных средств уменьшилось, что является позитивным фактором.

Проведём факторное моделирование таких показателей как - рентабельность продаж, рентабельность активов и рентабельность собственного капитала для того, чтоб выяснить влияние каких факторов оказывает негативное влияние на них.

Факторный анализ рентабельности продаж представлен в таблице 17.

Таблица 17 - Факторный анализ рентабельности продаж

Фактор	Алгоритм расчета	Количественная оценка	Результат влияния на рентабельность продаж, в процентах
Коэффициент затрат	$K_{\text{произ1}} - K_{\text{произ0}}$	0,8743 – 0,8344	- 3,99
Коэффициент коммерческих расходов	$K_{\text{ком1}} - K_{\text{ком0}}$	0,0584-0,0737	+ 1,53
Коэффициент управленческих расходов	$K_{\text{упр1}} - K_{\text{упр0}}$	0,0187-0,0181	- 0,06
Итого	$R_{\text{продаж1}} - R_{\text{продаж0}}$	4,86 – 7,37	- 2,52

Под совокупным влиянием всех факторов рентабельность продаж снизилась на 2,52 %. Негативное влияние на рентабельность продаж в рассматриваемом периоде оказало увеличение затрат, под влиянием данного фактора рентабельность снизилась на 3,99 %. Также на снижение рентабельности повлияло увеличение управленческих расходов, под влиянием которых показатель рентабельности снизился на 0,06 %. Положительно на динамику рентабельности повлияло сокращение коммерческих расходов, их влияние на рентабельность продаж составило 1,53 %.

На рисунке 12 наглядно представлено влияние факторов на рентабельность продаж.

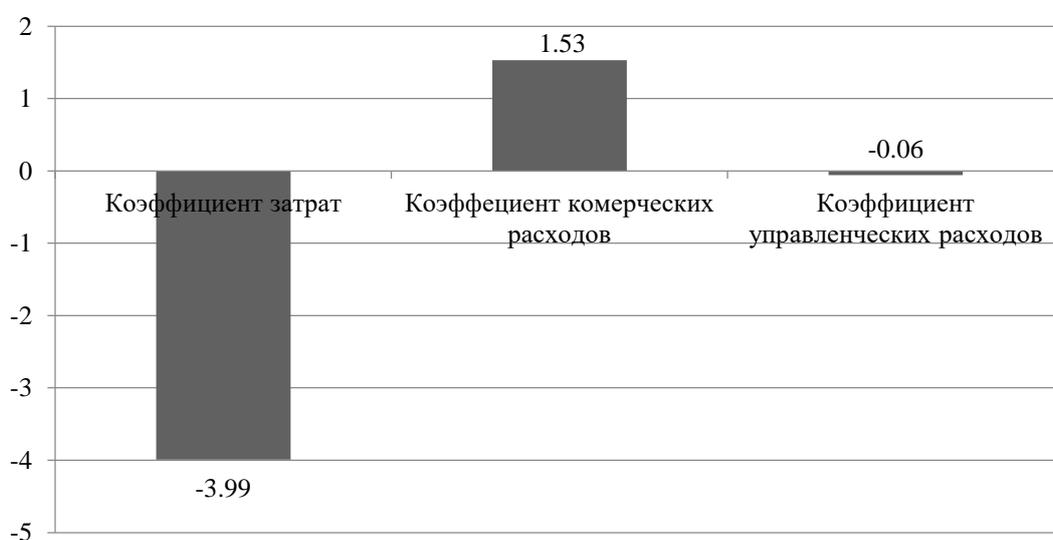


Рисунок 12 – Факторное влияние на рентабельность продаж, в процентах

Проведём факторный анализ рентабельности активов. Анализ рентабельности активов представлен в таблице 18.

Таблица 18 – Факторный анализ рентабельности активов

Фактор	Алгоритм расчета	Количественная оценка	Результат влияния на рентабельность активов, в процентах
Коэффициент оборачиваемости активов	$(k_{об.А1} - k_{об.А0}) \times R_{чист0}$	$(1,72 - 1,63) \times 3,16$	0,29
Чистая рентабельность продаж	$k_{об.А1} \times (R_{чист1} - R_{чист0})$	$1,72 \times (2,96 - 3,16)$	- 0,34
Итого	$R_{А1} - R_{А0}$	5,09 - 5,14	- 0,05

В исследуемом периоде рентабельность активов уменьшилась на 0,05 %. За счет увеличения оборачиваемости активов рентабельность активов возросла на 0,29 %. Под влиянием снижения чистой рентабельности продаж рентабельность активов снизилась на 0,34 %.

На рисунке 13 наглядно представлено влияние факторов на рентабельность активов.

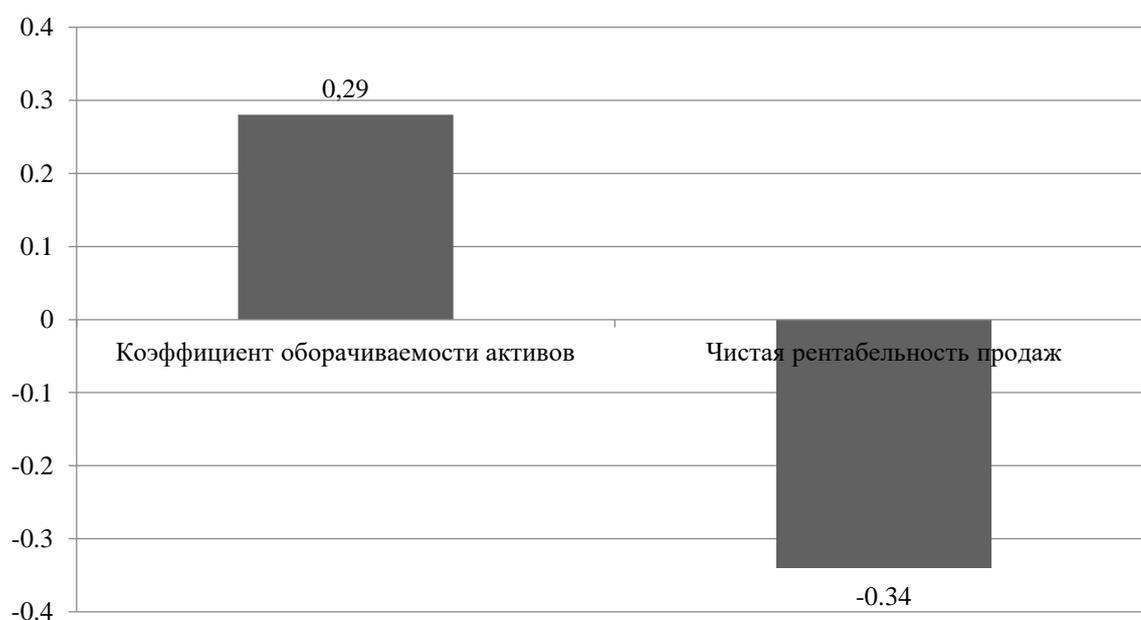


Рисунок 13 – Факторное влияние на рентабельность активов, в процентах

Проведём факторный анализ рентабельности собственного капитала. Анализ рентабельности собственного капитала представлен в таблице 19.

Таблица 19 – Факторный анализ рентабельности собственного капитала

Фактор	Алгоритм расчета	Количественная оценка	Результат влияния на рентабельность собственного капитала, в процентах
Мультипликатор собственного капитала	$(M_{СК1} - M_{СК0}) \times k_{об.А0} \times R_{чист0}$	$5,98 \times 1,63 \times 3,16$	30,80
Коэффициент оборачиваемости активов	$M_{СК1} \times (k_{об.А1} - k_{об.А0}) \times R_{чист0}$	$14,30 \times 0,09 \times 3,16$	4,07
Чистая рентабельность продаж	$M_{СК1} \times k_{об.А1} \times (R_{чист1} - R_{чист0})$	$14,30 \times 1,72 \times (-0,20)$	-4,92
Итого	$R_{СК1} - R_{СК0}$	72,77 - 42,78	29,9

Исходя из таблицы 19, рентабельность собственного капитала увеличилась на 29,9 %. Наибольшему росту данного показателя поспособствовало увеличение мультипликатора собственного капитала, влияние которого составило 30,80 %. Также положительное влияние оказал коэффициент оборачиваемости активов, его влияние составило 4,07 %. Отрицательно на резульативный показатель повлияло снижение чистой рентабельности продаж, под влиянием данного фактора рентабельность собственного капитала снизилась на 4,92 %.

Необходимо и дальше стимулировать рост данного показателя.

На рисунке 14 наглядно представлено влияние факторов на рентабельность собственного капитала.

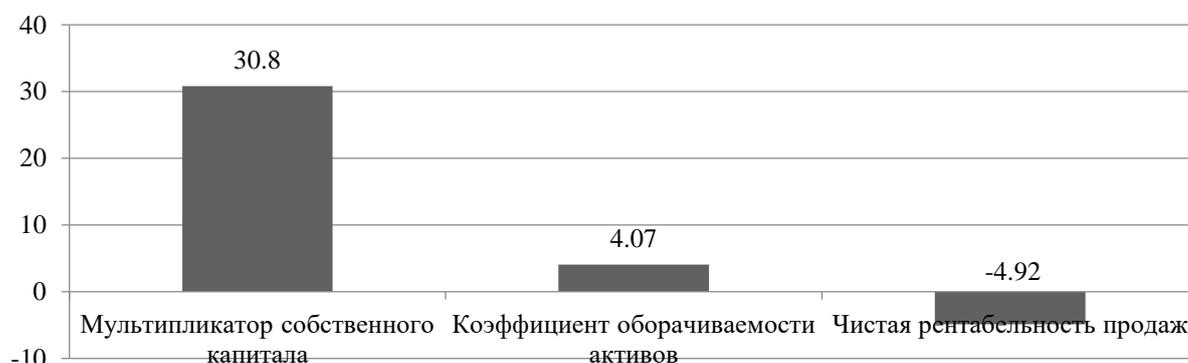


Рисунок 14 – Факторное влияние на рентабельность собственного капитала, в процентах

В ходе проведённого анализа, на основании выявленных проблем будут представлены мероприятия по совершенствованию управления рентабельностью организации.

3.2 Рекомендации по совершенствованию управления рентабельностью ООО «Соя АНК»

Управлять рентабельностью значить уметь находить пути оптимизации размеров прибыли, но этого невозможно сделать без должного организованного финансового менеджмента.

В ООО «Соя АНК» был выявлен ряд проблем в организации финансового менеджмента.

Первая проблема заключается в сборе и обработке документации. Причиной этому послужило то, что бухгалтерия ООО «Соя АНК» вынуждена самостоятельно искать и собирать нужную документацию. Такая загруженность работников бухгалтерии может привести к возможному упущению некоторой документации из виду, что непосредственно повлечёт за собой негативные последствия.

Второй проблемой, выявленной в ходе написания работы, является то, что составляемые ей планы не отличаются «гибкостью». Это объясняется тем, что составленный план организации в ходе меняющихся условий на рынке, теряет свою эффективность, то есть нуждается в постоянных изменениях и доработках. В ООО «Соя АНК» система управления не позволяет оперативно внести и принять изменения. Для этого необходимо передать финансовому отделу полномочия по принятию финансового плана.

Также было выявлено, что на протяжении нескольких лет в организации не проводились тренинги по повышению квалификации работников. Данная мера позволила бы предприятию овладеть консультативным подходом в продажах; освоить современные, наиболее сильные приемы достижения максимального результата в продажах; формированием эффективного Отдела продаж, а также повысить конкурентоспособность компании на рынке.

Данные проблемы непосредственно оказали негативное влияние на рен-

табельность организации.

На основании анализа рентабельности ООО «Соя АНК» с 2019 года по 2021 год были выявлены следующие недостатки в области управления рентабельностью:

- 1) снижение рентабельности продаж за счёт повышения производственных и управленческих затрат;
- 2) снижение рентабельности активов за счёт снижения чистой рентабельности продаж.

Рентабельность собственного капитала на протяжении анализируемого периода увеличивалась, следует и дальше стимулировать её рост.

Следующим этапом в работе будет постановка цели, которая будет заключаться в стимулировании роста рентабельности ООО «Соя АНК».

Для этого необходимо выдвинуть несколько способов её повышения.

Рентабельность является сложной категорией. Она показывает, насколько компания прибыльна, поэтому, чем выше показатели рентабельности, тем эффективнее деятельность. Таким образом, компания должна найти новые способы повышения рентабельности, чтобы обеспечить более высокие показатели.

Для того чтобы определить пути повышения рентабельности необходимо исходить из разнообразия её показателей. Следует учитывать важность разделения влияния внешних и внутренних факторов в ходе оценки способов повышения рентабельности. К внешним факторам относят снижение налога на прибыль в результате применения налогового вычета. К внутренним факторам относят: увеличение объёмов продаж, оптимизация расходов на производство, увеличение цены на реализуемый товар и т. д.

Также к числу факторов, влияющих на рентабельность организации, относится наличие долгов. Ситуация которая считается приемлемой - это ситуация при которой компания прибегает к дополнительным кредитам в случаях закупки оборудования или иного инвентаря.

В процессе производственно-хозяйственной деятельности предприятия,

факторы, оказывающие влияние на рентабельность находятся в близкой связи и зависимости друг с другом. На величину себестоимости продукции, а, следовательно, и на прибыль, влияет экономичность и рациональность расходуемых материальных ресурсов.

Для роста рентабельности ООО «Соя АНК» необходимы мероприятия по увеличению прибыли.

Одним из подобных мероприятий может быть увеличение цены на производимый товар. С одной стороны можно подумать, что данный способ повышения рентабельности продаж организации является наилучшим решением. В ходе повышения цены на товар, организация автоматически повышает свою прибыль. Однако, повышать цены на предприятии «Соя АНК», так же, как и в любой другой организации, осуществляющей реализацию товаров нужно максимально постепенно и аккуратно, так как в настоящее время цены колеблются каждый месяц, а также они зависят от клиента организации.

Другим мероприятием является оптимизация управленческих расходов (расходов на управление предприятием).

Для этого необходимо составить лимит расходов на предстоящий год. Данное мероприятие позволит снизить себестоимость производимой продукции, тем самым увеличив прибыль, а, следовательно, и рентабельность организации в целом.

Отметим, что данная рекомендация является приоритетной для анализируемого предприятия.

3.3 Экономическая эффективность предложенных мероприятий

В ходе увеличения коэффициента управленческих расходов происходит удорожание функции управления.

В целях оптимизации управленческих расходов, необходимо чтобы они составляли не более 1,8 % от выручки. Это объясняется тем, что значение ниже данного способствует росту рентабельности продаж, а также другим показателям рентабельности. Именно поэтому, в качестве нормативного значения возьмём 1,5 %.

В таблице 20 представлена выручка по кварталам за 2021 год.

Таблица 20 - Выручка по кварталам за 2021 год ООО «Соя АНК»

в тыс. руб.

Показатель	1 квартал	2 квартал	3 квартал	4 квартал	Итого
Выручка	897922,26	1330255,2	764896,74	332563,8	3325638

Из таблицы видно, что основной пик продаж приходится на второй квартал. Данная тенденция обусловлена началом сельскохозяйственных работ, которые приходятся на начало мая и летний период.

В таблице 21 представлена структура управленческих расходов ООО «Соя АНК» по кварталам.

Таблица 21 – Структура управленческих расходов ООО «Соя АНК» в 2021 году

Показатель	1 квартал	2 квартал	3 квартал	4 квартал	Итого	Удельный вес, в процентах
Управленческие расходы, тыс. руб.	16799,94	24888,80	14311,06	6222,20	62222	100
Зарплата управленческого персонала, тыс. руб.	7422,21	10995,87	6322,63	2748,97	27489,68	44,18
Страховые взносы на оплату труда управленческого персонала, тыс. руб.	2052,95	3041,41	1748,81	760,35	7603,52	12,22
Амортизация ОС, тыс. руб.	1579,19	2339,55	1345,24	584,89	5848,87	9,40
Командировочные расходы, тыс. руб.	1895,03	2807,46	1614,29	701,86	7018,64	11,28
Представительские расходы, тыс. руб.	1008	1493,33	858,66	373,33	3733,32	6,00
Канцелярские расходы, тыс. руб.	631,68	935,82	538,10	233,95	2339,55	3,76
Связь, тыс. руб.	1737,11	2573,50	1479,76	643,38	6433,75	10,34
Прочие расходы, тыс. руб.	473,76	701,86	403,57	175,47	1754,66	2,82
Удельный вес управленческих расходов в выручке, в процентах	1,87	1,87	1,87	1,87	1,87	

Из таблицы видно, что большую долю управленческих расходов занима-

ют зарплата управленческого персонала (44,18 %).

Наименьшую долю управленческих расходов составляют прочие затраты (2,82 %).

Удельный вес прочих управленческих расходов выглядит следующим образом: страховые взносы на оплату труда управленческого персонала (12,22 %); амортизация ОС (9,40%); командировочные расходы (11,28 %); представительские расходы (6 %); канцелярские расходы (3,76 %); связь (10,34 %).

Проанализировав и оценив управленческие расходы, следует снизить некоторые статьи затрат.

Одной из мер будет снижение расходов на связь в два раза. В связи с этим, следует установить лимиты на телефонные разговоры по междугородней и международной связи. Также стоит уточнить, что установление лимита на связь будет распространяться только на те отделы организации, деятельность которых не связана с внешними коммуникациями. Исключение будет распространяться на отделы маркетинга, закупок и продаж.

Также можно снизить командировочные и представительские расходы. Независимо от того, что они являются одними из эффективнейших инструментов продвижения продукции организации, а также установления деловых связей с партнерами, в условиях неустойчивого финансового состояния следует снизить командировочные расходы на 50 % и отказаться от мероприятий, влекущих за собой представительские расходы.

Следующим этапом в оптимизации расходов будет снижение затрат на канцелярию. Сэкономить можно как на бумаге, печатая на черновиках, так и на картриджах, переводя принтеры в экономные режимы печати. Величину канцелярских расходов следует уменьшить в два раза.

Следуя предложенным рекомендациям, организация повысит свою рентабельность. Данные мероприятия являются частью стадии планирования действий в ходе процесса управления рентабельностью.

Представим прогнозные данные управленческих расходов в виде таблицы.

В таблице 22 представлены прогнозные значения структуры управленческих расходов ООО «Соя АНК»

Таблица 22 - Прогнозные значения структуры управленческих расходов ООО «Соя АНК»

Показатель	1 квартал	2 квартал	3 квартал	4 квартал	Итого	Удельный вес, в процентах
1	2	3	4	5	6	7
Управленческие расходы, тыс. руб.	13660,02	20237,08	11636,325	5059,275	50592,7	100,00
Зарплата управленческого персонала, тыс. руб.	7422,21	10995,87	6322,63	2748,97	27489,68	54,34
Страховые взносы на оплату труда управленческого персонала, тыс. руб.	2052,95	3041,41	1748,81	760,35	7603,52	15,03
Амортизация ОС, тыс. руб.	1579,19	2339,55	1345,24	584,89	5848,87	11,56
Командировочные расходы, тыс. руб.	947,515	1403,73	807,145	350,93	3509,32	6,94
Канцелярские расходы, тыс. руб.	315,84	467,91	269,05	116,975	1169,775	2,31
Связь, тыс. руб.	868,555	1286,75	739,88	321,69	3216,875	6,36
Прочие расходы, тыс. руб.	473,76	701,86	403,57	175,47	1754,66	3,47
Удельный вес управленческих расходов в выручке, в процентах	1,52	1,52	1,52	1,52	1,52	

Таким образом, мы уменьшили долю управленческих расходов в выручке до 1,5 % (на 11 629,3 тыс. руб.).

Доля зарплаты управленческого персонала в составе управленческих расходов составила 54,34 %, доля страховых взносов на оплату труда управленческого персонала составила 15,03 %, доля амортизации ОС составила 11,56 %, доля командировочных расходов составила 6,94 %, доля канцелярских расходов составила 2,31 %, доля расходов на связь составила 6,36 %.

Следующим этапом мы проанализируем, на сколько изменится прибыль ООО «Соя АНК» при полученном значении управленческих расходов.

В таблице 23 представим прогнозный отчет о финансовых результатах компании.

Таблица 23 – Прогнозный отчёт о финансовых результатах ООО «Соя АНК»

в тыс. руб.

Показатели	Базисный период, 2020 г.	Отчётный период, 2021 г.	Прогноз, 2022 г.	Абсолютное изменение	
				2021 к 2020	2022 к 2021
Выручка	2547191	3325638	3325638	778447	0
Себестоимость продаж	2125435	2907558	2907558	782123	0
Валовая прибыль	421756	418080	418080	-3676	0
Коммерческие расходы	187760	194343	194343	6583	0
Управленческие расходы	46153	62222	50593	16069	-11629
Прибыль (убыток) от продаж	187843	161515	173144	-26328	11629
Проценты к получению	150	281	281	131	0
Проценты к уплате	78626	51260	51260	-27366	0
Прочие доходы	93515	116246	116246	22731	0
Прочие расходы	115404	103792	103792	-11612	0
Прибыль (убыток) до налогообложения	87478	122990	134619	35512	11629
Налог на прибыль	7011	24658	26924	17647	2266
Чистая прибыль (убыток)	80467	98332	107695	17865	9363

Таким образом, при снижении управленческих расходов можно отметить, увеличение прибыли предприятия. Наглядно данная динамика представлена на рисунке 15.

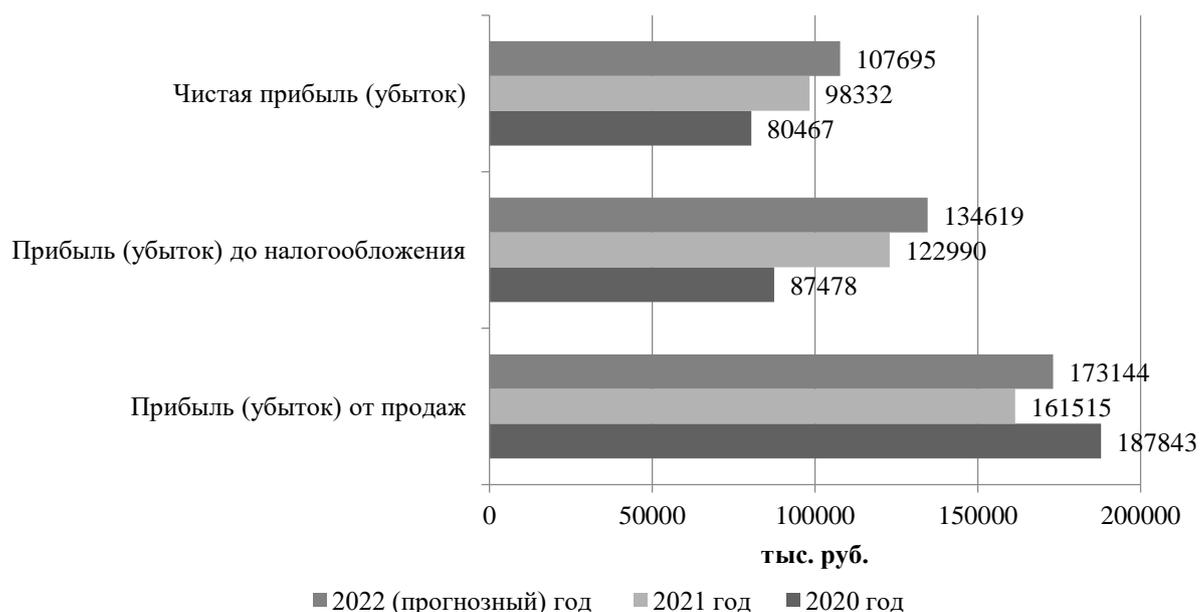


Рисунок 15 - Динамика прибыли ООО «Соя АНК» в период с 2020 года по 2022 (прогнозный) год

Для оценки эффективности деятельности предприятия рассмотрим показатели рентабельности, представленные в таблице 24.

Таблица 24 - Анализ рентабельности ООО «Соя АНК» с учетом прогнозного года

Показатель	Величина показателя за год		Абсолютное изменение
	2021	прогноз 2022	
1 Рентабельность продаж, в процентах	4,86	5,21	0,35
2 Рентабельность основной деятельности, в процентах	5,10	5,49	0,39
3 Чистая рентабельность продаж, в процентах	2,96	3,24	0,28
4 Рентабельность активов, в процентах:			
- по прибыли до налогообложения	6,36	6,97	0,61
- по прибыли до выплаты процентов и налогов	9,02	9,62	0,60
- по чистой прибыли	5,09	5,57	0,48
5 Рентабельность внеоборотных активов, в процентах	33,58	36,78	3,2
6 Рентабельность оборотных активов, в процентах	6,00	6,57	0,57
7 Рентабельность собственного капитала, в процентах	72,77	79,70	6,93

Из таблицы видно, что рентабельность ООО «Соя АНК» увеличилась по всем пунктам.

Рентабельность продаж отображает долю прибыли в выручке организации. Так, значение данного показателя за анализируемый период увеличилось, что свидетельствует о повышении эффективности деятельности предприятия и наличие положительного финансового результата в прогнозном году.

Рентабельность продаж за период увеличилась на 0,35 процентных пункта, рентабельность основной деятельности увеличилась на 0,39 процентных пункта, чистая рентабельность продаж увеличилась на 0,28 процентных пункта, рентабельность активов по чистой прибыли увеличилась на 0,48 процентных пункта, рентабельность внеоборотных активов увеличилась на 3,2 процентных пункта, рентабельность оборотных активов увеличилась на 0,57 процентных пункта, а рентабельность собственного капитала на 6,93 процентных пункта.

На рисунке 16 наглядно представлены показатели рентабельности ООО «Соя АНК» в 2021 году и в прогнозе.



Рисунок 16 – Показатели рентабельности ООО «Соя АНК» в сравнении 2021 года с прогнозным годом

На рисунке 17 представлен показатель рентабельности собственного капитала ООО «Соя АНК» в 2021 году и в прогнозе.

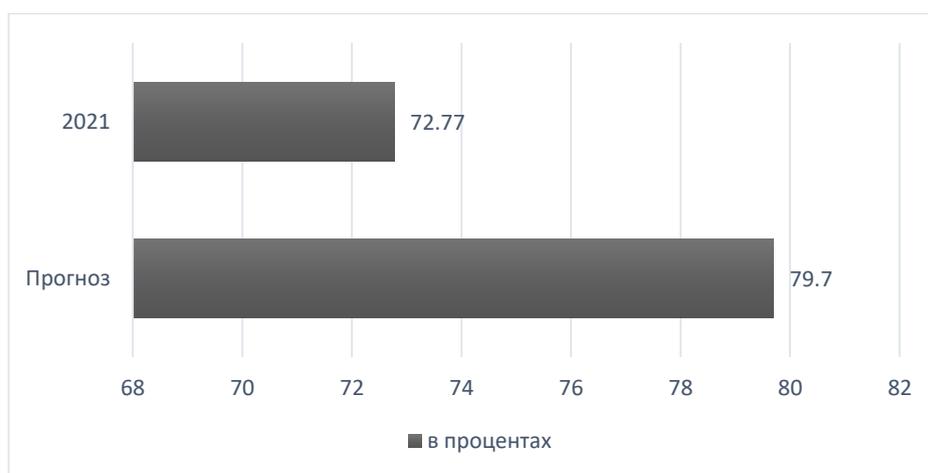


Рисунок 17 - Показатель рентабельности собственного капитала ООО «Соя АНК» в сравнении 2021 года с прогнозным годом

В ходе процесса управления рентабельностью ООО «Соя АНК», можно сделать вывод о том, что правильное планирование расходов организации способствует их оптимизации и росту прибыли на предприятии.

В свою очередь рост прибыли обеспечивает рост показателей рентабельности.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Данная работа была направлена на усовершенствование управления рентабельностью ООО «Соя АНК».

Также были решены следующие задачи, поставленные в ходе достижения цели:

- изучены теоретические основы управления рентабельностью организации;
- проанализировано финансовое состояние ООО «Соя АНК»;
- предложено мероприятие по усовершенствованию управления рентабельностью ООО «Соя АНК».

Состояние рыночной экономики на современном этапе предъявляет жесткие требования к системе управления предприятием. Постоянные изменения экономических условий требуют быстрого реагирования управленческого персонала для поддержания финансового состояния организации.

Основой деятельности предприятия является прибыль. Компания самостоятельно планирует свою деятельность, исходя из фактора спроса на производимую продукцию, ее возможностей и необходимости дальнейшего развития.

Одним из основных требований функционирования предприятий является высокая рентабельность хозяйствующего субъекта. Чтобы её добиться необходимо грамотно и эффективно ею управлять.

На основании сказанного, управление рентабельностью организации - это обеспечение необходимого уровня факторов формирования прибыли, а также выбор источников финансирования, структуры активов, видов производственной деятельности.

Под управлением рентабельностью организации понимается совокупность различных видов деятельности, целью которых является упорядочение жизнедеятельности организации, а также развитие ее элементов в интересах достижения, поставленной цели.

Для процесса управления рентабельностью характерны следующие этапы:

- 1) стадия постановки проблемы в процессе управления рентабельностью;
- 2) стадия постановки цели в управлении рентабельностью;
- 3) стадия планирования мероприятий по достижению заданного уровня рентабельности, который заключается в определении параметров, обеспечивающих заданный уровень рентабельности;
- 4) стадия реализации запланированных мероприятий;
- 5) стадия регулирования мероприятий по достижению поставленной цели;
- 6) стадия контроля по достижению поставленной цели в управлении рентабельностью.

В ходе анализа финансового состояния организации был установлен рост выручки на протяжении всего изучаемого периода. В 2020 по сравнению с 2019 годом она возросла на 38,50 %, а в 2021 году по сравнению с 2020 годом на 30,56 %.

Параллельно выручке возросла и себестоимость продаж на 38,93 % в 2020 году и на 36,80 % в 2021 году соответственно. Данное явление является отрицательным, так как рост себестоимости продаж напрямую влияет на снижение прибыли от продаж, то и произошло. В 2021 году прибыль от продаж снизилась на 14,02 %.

Чистая прибыль на протяжении изучаемого периода возрастала: на 111,18 % в 2020 году и на 22,20 % в 2021 году соответственно.

Возросли также средняя величина основных средств, средняя величина оборотных активов, средняя величина активов и среднесписочная численность персонала.

Выручка на одного работника в 2021 году возросла на 9,58 %.

Фондоотдача с каждым анализируемым годом снижается: на 32,85 % в 2020 году и на 48,19 % в 2021 году соответственно, что говорит об неэффективном использовании основных фондов организации.

В ходе анализа рентабельности организации было выявлено, что большинство показателей рентабельности снижались на протяжении с 2020 года по 2021 год за исключением рентабельности оборотных активов и рентабельности

собственного капитала (их рост составил 0,44 % и 29,99 % соответственно). Валовая рентабельность продаж снизилась на 3,99 %, рентабельность продаж на 2,52 %, рентабельность основной деятельности на 2,86 %, чистая рентабельность продаж на 0,2 %, рентабельность активов на 0,05 %, рентабельность внеоборотных активов на 35,12 %.

В целом значение показателей рентабельности организации в 2021 году находились выше среднеотраслевого уровня.

В процессе управления рентабельностью ООО «Соя АНК» было проведено мероприятие по оптимизации управленческих расходов. Был составлен лимит расходов на предстоящий год. Данное мероприятие позволило снизить себестоимость производимой продукции, тем самым увеличив прибыль, а, следовательно, и рентабельность организации в целом.

Так, значение рентабельности продаж за анализируемый период увеличилось на 0,35 %, рентабельность активов по чистой прибыли увеличилась на 0,48 %, а рентабельность собственного капитала на 6,93 %.

Таким образом, можно прийти к выводу, что поставленные задачи были решены в полном объеме.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

- 1 Агарков, А. П. Экономика и управление на предприятии : учебник для бакалавров / А. П. Агарков, Р. С. Голов, В. Ю. Теплышев. - М. : Дашков и К°, 2018. – 400 с.
- 2 Александров, О.А. Экономический анализ : учебное пособие / О.А. Александров, Ю.Н. Егоров. - М. : Инфра-М, 2018. - 336 с.
- 3 Артеменко, В.Г. Экономический анализ / В.Г. Артеменко, Н.В. Анисимова. - М. : КноРус, 2018. - 384 с.
- 4 Басовский, Л.Е. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности : учебное пособие / Л.Е. Басовский, Е.Н. Басовская. - М. : Инфра-М, 2018. - 272 с.
- 5 Басовский, Л.Е. Финансовый менеджмент : учебное пособие / Л.Е. Басовский. - М. : Риор, 2019. - 350 с.
- 6 Берзон, Н.И. Финансовый менеджмент: учебник / Н.И. Берзон. - М. : Академия, 2018. - 304 с.
- 7 Богомолова, И.П. Управление прибылью, рентабельностью предприятия с использованием аналитических подходов / И.П. Богомолова, Е.Б. Трунова // Экономический анализ: теория и практика. – 2017. – № 21. – С. 18.
- 8 Бригхэм, Ю. Финансовый менеджмент. Экспресс-курс / Ю. Бригхэм, Дж. Хьюстон. - СПб. : Питер, 2017. - 80 с.
- 9 Бурда, А. Г. Экономико-математические модели управления : учебник для вузов / А. Г. Бурда, С. Н. Косников. – СПб. : Лань, 2021. – 176 с.
- 10 Гаврилова, А.Н. Финансовый менеджмент / А.Н. Гаврилова, Е.Ф. Сысоева, А.И. Барабанов. - М. : КноРус, 2018. - 368 с.
- 11 Головнина, Л.А. Экономический анализ / Л.А. Головнина, О.А. Жигунова. - М. : КноРус, 2018. - 400 с.
- 12 Давыденко, И.Г. Экономический анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия (для бакалавров) / И.Г. Давыденко, В.А. Алешин, А.И. Зотова. - М. : КноРус, 2018. - 384 с.
- 13 Данилова, Н.А. Факторы и методы управления рентабельностью /

Н.А. Данилова // Молодой ученый. – 2018. - №4. – С. 48.

14 Дедюхина, Н. В. Финансовый анализ : учебно-методическое пособие / Н. В. Дедюхина, С. А. Жутяева. – СПб. : ПГУПС, 2018. – 63 с.

15 Деминова, С.В. Управление рентабельностью в системе устойчивого развития / С.В. Деминова, Н.А. Сучкова // Вестник ОрелГИЭТ. – 2018. – № 2. – С. 36 - 41.

16 Давыдянец, Д. Е. Показатели и оценка эффективности экономики в условиях рыночных отношений / Д. Е. Давыдянец. – Ставрополь : Кавказский край, 2018. – 492 с.

17 Ермилова, М.И. Финансовый менеджмент : учебник / М.И. Ермилова. - М. : Юнити, 2017. - 224 с.

18 Иванов, И.Н. Экономический анализ деятельности предприятия : учебник / И.Н. Иванов. - М. : Инфра-М, 2017. - 311 с.

19 Казакова, Н.А. Финансовый анализ : учебник и практикум для вузов : в 2 ч. / Н.А. Казакова. – М. : Юрайт, 2021. – Ч.2. – 209 с.

20 Колчева, Е.С. Управление прибылью и рентабельностью на предприятии / Е.С. Колчева // Экономика и общество. – 2018. – № 1. – С. 429.

21 Краснянская, О. В. Методы управленческой деятельности : учебно-методическое пособие / О. В. Краснянская. – М. : РТУ МИРЭА, 2021. – 152 с.

22 Ковалев, В.В. Финансовый анализ : методы и процедуры / В.В. Ковалев. – М. : Инфра-М, 2018. – 137 с.

23 Левчаев, П.А. Финансовый менеджмент : учебное пособие / П.А. Левчаев. - М. : Инфра-М, 2019. - 157 с.

24 Лисицына, Е.В. Финансовый менеджмент : учебник / Е.В. Лисицына, Т.В. Ващенко, М.В. Забродина. - М. : Инфра-М, 2018. - 304 с.

25 Лысенко, Д.В. Финансовый менеджмент : учебное пособие / Д.В. Лысенко. - М. : Инфра-М, 2018. - 111 с.

26 Маркин, Ю.П. Экономический анализ : учебное пособие / Ю.П. Маркин. - М. : Омега-Л, 2018. - 864 с.

27 Маркарьян, Э.А. Экономический анализ финансовой деятельности /

Э.А. Маркарьян, Г.П. Герасименко, С.Э. Маркарьян. – Ростов н/Д. : Феникс, 2019. - 196 с.

28 Найденова, Р.И. Финансовый менеджмент / Р.И. Найденова, А.Ф. Виноходова, А.И. Найденов. - М. : КноРус, 2018. - 320 с.

29 Никитина, Н.В. Финансовый менеджмент / Н.В. Никитина. - М. : КноРус, 2017. - 304 с.

30 Панкратов, Е.Л. Математические методы и модели поддержки принятия решений : учебное пособие / Е.Л. Панкратов. – Нижний Новгород : ННГУ им. Н. И. Лобачевского, 2021. – 74 с.

31 Петрушевская, В. В. Финансовый менеджмент (продвинутый уровень) : учебник / В. В. Петрушевская, Д. С. Волобуева. – Донецк : ДОНАУИГС, 2021. – 416 с.

32 Погодина, Т.В. Финансовый менеджмент : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Т.В. Погодина. – М. : Юрайт, 2022. – 351 с.

33 Раицкий, К. А. Экономика организации (предприятия): Учебник / К. А. Раицкий. – 4-е изд., перераб. и доп. – М. : Дашков и Ко, 2018. –1012 с.

34 Рентабельность активов [Электронный ресурс] // Testfirm : офиц. сайт. – Режим доступа : <https://www.testfirm.ru/finfactor/roa>. – 14.05.2022.

35 Рентабельность продаж [Электронный ресурс] // Testfirm : офиц. сайт. – Режим доступа : <https://www.testfirm.ru/finfactor/grossmargin>. – 12.05.2022.

36 Рентабельность собственного капитала [Электронный ресурс] // Testfirm : офиц. сайт. – Режим доступа : <https://www.testfirm.ru/finfactor/roe>. – 13.05.2022.

37 Скорев, М.М. Прибыль и рентабельность в современной экономике организации / М.М. Скорев, Т.О. Графова, К.Н. Бурмакина // Государственное и муниципальное управление. Ученые записки СКАГС. – 2020. – № 4. – С. 133.

38 Сосненко, Л.С. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности. Краткий курс : учебное пособие / Л.С. Сосненко, Е.Н. Свиридова. - М. : КноРус, 2018. - 375 с.

- 39 Селезнева, Н.Н. Анализ финансовой отчетности организации: учебное пособие / Н.Н. Селезнева, А.Ф. Ионова. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2019. – 268 с.
- 40 Терешкина, О. С. Финансы организаций (предприятий) : учебное пособие / О. С. Терешкина, Д. А. Гурнина. – М. : РТУ МИРЭА, 2020. – 99 с.
- 41 Туманов, Д.В. Управление структурой капитала и денежными потоками организации : учебное пособие / Д.В. Туманов, А.Ю. Тарасова, М.О. Ермоленко. – М. : Финансовый университет, 2020. – 198 с.
- 42 Финансовый анализ (продвинутый уровень) : учебное пособие / под ред. И. В. Сименко. – Донецк : ДонНУЭТ имени Туган-Барановского, 2020. – 397 с.
- 43 Финансовый анализ : учебное пособие / сост. Е. В. Королёва. – Караваево : КГСХА, 2020. – 137 с.
- 44 Финансовый менеджмент : учебник / под ред. Г.Б. Поляка. - М. : Юнити, 2017. - 384 с.
- 45 Финансовый менеджмент : учебник / под ред. Е.И. Шохина. - М. : КноРус, 2018. - 270 с.
- 46 Финансовый менеджмент : учебник и практикум для вузов / ред. Т. В. Погодина. – М. : Юрайт, 2022. – 351 с.
- 47 Финансовый менеджмент : учебно-методическое пособие / сост. Ш. В. Хертек [и др.]. – Кызыл : ТувГУ, 2019. – 86 с.
- 48 Финансы организаций : учебное пособие / сост. Н. В. Лихолетова. – Персиановский : Донской ГАУ, 2020. – 142 с.
- 49 Чайка, А. М. Информационные технологии в антикризисном управлении : учебное пособие / А.М. Чайка, Н.В. Брадул, С.В. Брадул. – Донецк : ДОНАУИГС, 2021. – 208 с.
- 50 Чараева, М.В. Финансовый менеджмент : учебное пособие / М.В. Чараева. - М. : Инфра-М, 2018. - 384 с.
- 51 Чернышева, Ю.Г. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности / Ю.Г. Чернышева, А.Л. Кочергин. – Ростов н/Д. : Феникс, 2018. – 327 с.

52 Шадрина, Г. В. Анализ финансово-хозяйственной деятельности : учебник для среднего профессионального образования / Г. В. Шадрина. – М. : Юрайт, 2022. – 461 с.

53 Экономический анализ : учебник для вузов : в 2 ч. / Н. В. Войтоловский [и др.]. – М. : Юрайт, 2022. – Ч.2. – 302 с.

ПРИЛОЖЕНИЕ А

Бухгалтерский баланс ООО «Соя АНК» за 2019-2021 гг.

Бухгалтерская отчетность

Бухгалтерская отчетность за 2021 год.

Форма №1
Бухгалтерский баланс

АКТИВ

Наименование показателя	Код	На 31 декабря 2021 г.	На 31 декабря 2020 г.	На 31 декабря 2019 г.
2	3	4	5	6
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
Нематериальные активы	1110	1646000	1646000	1204000
Результаты исследований и разработок	1120	0	0	0
Нематериальные поисковые активы	1130	0	0	0
Материальные поисковые активы	1140	0	0	0
Основные средства	1150	306622000	116544000	51366000
Доходные вложения в материальные ценности	1160	0	0	0
Финансовые вложения	1170	0	0	0
Отложенные налоговые активы	1180	909000	119000	110000
Прочие внеоборотные активы	1190	119762000	38416000	24848000
ИТОГО по разделу I	1100	428939000	156725000	77528000
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
Запасы	1210	911757000	1 262284000	831024000
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	5755000	32167000	61570000
Дебиторская задолженность	1230	617904000	406104000	253122000
Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240	0	0	0
Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	20577000	22395000	27284000
Прочие оборотные активы	1260	0	0	0
ИТОГО по разделу II	1200	1555993000	1722950000	1173000000
БАЛАНС	1600	1984932000	1879675000	1250528000

ПАССИВ

Наименование показателя	Код	На 31 декабря 2021 г.	На 31 декабря 2020 г.	На 31 декабря 2019 г.
2	3	4	5	6
III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ				
Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	10000	10000	10000
Собственные акции, выкупленные у акционеров	1320	0	0	0
Переоценка внеоборотных активов	1340	0	0	0
Добавочный капитал (без переоценки)	1350	0	0	0
Резервный капитал	1360	0	0	0
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	292962000	228143000	148036000
ИТОГО по разделу III	1300	292972000	228153000	148046000
IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
Заемные средства	1410	263730000	87063000	24019000
Отложенные налоговые обязательства	1420	19268000	417000	227000
Оценочные обязательства	1430	0	0	0
Прочие обязательства	1450	0	0	0
ИТОГО по разделу IV	1400	282998000	87480000	24246000
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
Наименование показателя	Код	На 31 декабря 2021 г.	На 31 декабря 2020 г.	На 31 декабря 2019 г.
2	3	4	5	6
Заемные средства	1510	1026000000	1000000000	1000000000
Кредиторская задолженность	1520	382962000	564042000	78236000
Доходы будущих периодов	1530	0	0	0
Оценочные обязательства	1540	0	0	0
Прочие обязательства	1550	0	0	0
ИТОГО по разделу V	1500	1408962000	1564042000	1078236000
БАЛАНС	1700	1984932000	1879675000	1250528000

ПРИЛОЖЕНИЕ Б

Отчёт о финансовых результатах ООО «Соя АНК» за 2020-2021 гг.

Форма №2
Отчет о финансовых результатах

Наименование показателя	Код	За 2021 г.	За 2020 г.
2	3	4	5
Доходы и расходы по обычным видам деятельности			
Выручка (нетто) от продажи товаров, продукции, работ, услуг (за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов и аналогичных обязательных платежей)	2110	3325638000	2547191000
Себестоимость продаж	2120	2907558000	2125435000
Валовая прибыль (убыток)	2100	418080000	421756000
Коммерческие расходы	2210	194343000	187760000
Управленческие расходы	2220	62222000	46153000
Прибыль (убыток) от продаж	2200	161515000	187843000
Прочие доходы и расходы			
Доходы от участия в других организациях	2310	0	0
Проценты к получению	2320	281000	150000
Проценты к уплате	2330	51260000	78626000
Прочие доходы	2340	116246000	93515000
Прочие расходы	2350	103792000	115404000
Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	122990000	87478000
Налог на прибыль	2410	-24658000	-7011000
в т.ч.: текущий налог на прибыль	2411	6541000	6830000
отложенный налог на прибыль	2412	-18117000	-181000
Прочее	2460	0	0
Чистая прибыль (убыток)	2400	98332000	80467000
Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2510	0	0
Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2520	0	0
Налог на прибыль от операций, результат которых не включается в чистую прибыль (убыток) периода	2530	0	0
Совокупный финансовый результат периода	2500	98332000	80467000
СПРАВОЧНО			
Базовая прибыль (убыток) на акцию	2900	0	0
Разводненная прибыль (убыток) на акцию	2910	0	0

Дополнительные строки отчета о финансовых результатах

Наименование показателя	Код	За 2021 г.	За 2020 г.
2	3	4	5
Доходы и расходы по обычным видам деятельности			
Текущий налог на прибыль	2410	-24658000	-7011000
в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	2421	0	0
Изменение отложенных налоговых обязательств	2430	0	0
Изменение отложенных налоговых активов	2450	0	0

ПРИЛОЖЕНИЕ В

Справка о результатах проверки текстового документа на наличие
заимствований

СПРАВКА

о результатах проверки текстового документа
на наличие заимствований

Амурский государственный университет

ПРОВЕРКА ВЫПОЛНЕНА В СИСТЕМЕ АНТИПЛАГИАТ.ВУЗ

Автор работы: Гринкевич Анастасия Сергеевна
Самоцитирование
рассчитано для: Гринкевич Анастасия Сергеевна
Название работы: Управление рентабельностью организации
Тип работы: Выпускная квалификационная работа
Подразделение:

РЕЗУЛЬТАТЫ

■ ОТЧЕТ О ПРОВЕРКЕ КОРРЕКТИРОВАЛСЯ: НИЖЕ ПРЕДСТАВЛЕНЫ РЕЗУЛЬТАТЫ ПРОВЕРКИ ДО КОРРЕКТИРОВКИ

ЗАИМСТВОВАНИЯ		37.71%	ЗАИМСТВОВАНИЯ		37.71%
ОРИГИНАЛЬНОСТЬ		55.32%	ОРИГИНАЛЬНОСТЬ		55.32%
ЦИТИРОВАНИЯ		6.97%	ЦИТИРОВАНИЯ		6.97%
САМОЦИТИРОВАНИЯ		0%	САМОЦИТИРОВАНИЯ		0%

ДАТА ПОСЛЕДНЕЙ ПРОВЕРКИ: 17.06.2022

ДАТА И ВРЕМЯ КОРРЕКТИРОВКИ: 22.06.2022 04:49

Модули поиска: ИПС Адилет; Модуль поиска "АмГУ"; Библиография; Сводная коллекция ЭБС; Интернет Плюс; Сводная коллекция РГБ; Цитирование; Переводные заимствования (RuEn); Переводные заимствования по eLIBRARY.RU (EnRu); Переводные заимствования по Интернету (EnRu); Переводные заимствования издательства Wiley (RuEn); eLIBRARY.RU; СПС ГАРАНТ; Медицина; Диссертации НББ; Перефразирования по eLIBRARY.RU; Перефразирования по Интернету; Патенты СССР, РФ, СНГ; СМИ России и СНГ; Шаблонные фразы; Кольцо вузов; Издательство Wiley; Переводные заимствования

Работу проверил: Цепелев Олег Анатольевич

ФИО проверяющего

Дата подписи:

Цепелев

Подпись проверяющего



Чтобы убедиться
в подлинности справки, используйте QR-код,
который содержит ссылку на отчет.

Ответ на вопрос, является ли обнаруженное заимствование
корректным, система оставляет на усмотрение проверяющего.
Предоставленная информация не подлежит использованию
в коммерческих целях.

75