МИНОБРНАУКИ РОССИИ
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ВОРОНЕЖСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»
(ФГБОУ ВО «ВГУ»)

Экономический факультет

Кафедра экономического анализа и аудита

Анализ финансовых результатов торговых организаций

Бакалаврская работа

Направление 38.03.01 Экономика
Профиль Бухгалтерский учет, анализ и аудит

Зав. кафедрой _____ к.э.н., доц. Л. С. Коробейникова ___.___.20___ г.

Обучающийся_____ Б. Руфаи

Руководитель _____ к.э.н., доц. Л. А. Вострикова

Воронеж 2023

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ 3
1. Теоретические основы анализа финансовых результатов торговых организаций 5
1.1 Понятие, особенности формирования финансовых результатов организации 5
1.2 Методические основы анализа финансовых результатов торговых организаций 13
1.3 Информационное обеспечение анализа финансовых результатов торговых организаций 20
2. Анализ формирования и эффективности использования финансовых результатов ПАО "Центрторг" 27
2.1 Организационно-экономическая характеристика предприятия 27
2.2 Анализ формирования финансовых результатов предприятия 33
2.3 Оценка показателей рентабельности деятельности предприятия 44
3. Пути повышения эффективности использования финансовых результатов ПАО "Центрторг" 49
3.1. Совершенствование методики анализа финансовых результатов 49
3.2. Мероприятия, направленные на увеличение финансовых результатов предприятия 52
3.3. Экономическая эффективность предложенных мероприятий 59
ЗАКЛЮЧЕНИЕ 63
СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ 68
ПРИЛОЖЕНИЯ 74

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность выбранной темы исследования обусловлена тем, что своевременный анализ использования финансовых результатов позволяет выявить слабые и сильные стороны предприятия и на основе этого разработать мероприятия по улучшению деятельности предприятия.

Финансовый результат в виде прибыли создает финансовую основу для расширения и стимулирования производственной деятельности предприятия, служит источником удовлетворения социальных и материальных потребностей учредителей и работников. За счет положительного финансового результата выполняются обязательства предприятия в формирование бюджетных ресурсов, банками и другими организациями.

В условиях рыночных отношений предприятие должно стремиться если не к получению максимальной прибыли то, по крайней мере, к тому объему прибыли, который позволял бы ему не только прочно удерживать свои позиции на рынке сбыта товаров и оказания услуг, но и обеспечивать динамичное развитие производства.

Максимизация прибыли является целью деятельности каждого коммерческого предприятия. Однако часто, когда компания уже имеет эту прибыль, она не знает, куда его потратить, чтобы получить лучший результат в краткосрочной и долгосрочной перспективе. Обычно не правильное использование полученных ресурсов приводит к тому, что в последующих периодах их уже нет. Исходя из этого правильное распределение прибыли является жизненно важным элементом успешного функционирования любого предприятия. Поэтому исследование путей его распределения на предприятии является очень актуальным на сегодняшний день.

Вопросам исследования анализа формирования финансовых результатов посвящены работы таких ученых, как А.В. Борисов, Т.Ю. Дружиловская, О.В. Митенкова, Ю.Я. Рахматуллин, Е.Г. Толкачева, Е.В. Шматова и другие.

Целью выпускной квалификационной работы является анализ теоретических и методологических приемов по использованию финансовых результатов предприятия и выявлению резервов их увеличения.

Для достижения данной цели поставлены следующие задачи:

– определить понятие, особенности формирования финансовых результатов организации

– рассмотреть методические основы анализа финансовых результатов торговых организаций

– охарактеризовать информационное обеспечение анализа финансовых результатов торговых организаций

.Объектом исследования является Публичное акционерное общество «Центрторг».

Предметом исследования является анализ финансовых результатов на предприятии.

Информационной базой исследования стали данные финансовой отчётности ПАО «Центрторг» за 2019-2021 гг.

В работе использовались следующие методы исследования: в процессе проведения анализа прибыли, ее распределения и использования использовались изучение и анализ специализированной литературы, систематизация и обобщение передового опыта, методы графического и сравнительного анализа результатов исследования.

Практическая значимость заключается в возможности использования итогов анализа в практической деятельности ПАО «Центрторг» применительно к проблемам, сложившимся в сфере и анализа финансовых результатов, ее распределения и использования.

1. Теоретические основы анализа финансовых результатов торговых организаций

1.1 Понятие, особенности формирования финансовых результатов организации

Финансовый результат является итогом деятельности предприятия, связан с производством и реализацией продукции (предоставлением услуг, выполнением работ) и одновременно выступает необходимой предпосылкой его дальнейшей хозяйственной деятельности. Высокие показатели финансовых результатов деятельности предприятия является важным элементом укрепление бюджета государства через налоговые поступления, обеспечивают роста деловой активности предприятия в производственной и финансовой сферах, его инвестиционной привлекательности, поэтому очевидным является то, что определение экономического содержания финансового результата деятельности предприятия занимает одно из ключевых мест в комплексном экономическом анализе хозяйственной деятельности предприятий.

Финансовый результат, который является одним из центральных показателей деятельности предприятия, используется также как ориентир, отражая направление его развития. В современных условиях хозяйствования возрастают самостоятельность и ответственность предприятий в разработке и принятии управленческих решений по обеспечению их эффективной деятельности. Эффективность финансовой, инвестиционной и производственной деятельности предприятия отражается в достигнутых финансовых результатах. Финансовый результат является тем обобщающим показателем, который интегрирует всю финансовую деятельность предприятия, давая возможность установить связь между остальными экономическими показателями [23, с. 244].

Значительное количество финансовых, трудовых и материальных ресурсов привлекается для осуществления производственно-финансовой

деятельности субъектов хозяйствования. Целью любого предприятия является рациональное использование привлеченных ресурсов, что отражается в финансовых результатах его деятельности. Особое внимание на процесс формирования финансового результата обращают все без исключения субъекты хозяйствования.

Кроме руководства и трудового коллектива субъекта хозяйствования, финансовый результат интересует и акционеров, государственные органы власти, фондовые биржи, кредиторов и тому подобное. Получение положительного финансового результата для любого предприятия означает признание его рынком (обществом) и, соответственно, дальнейшую возможность осуществлять экономическую деятельность. Для государства конечным финансовым результатом предпринимательской деятельности является налог, величина которого зависит от окончательных результатов деятельности предприятия. Для вкладчика, инвестора конечный финансовый результат отражается в распределенной в его пользу части прибыли после налогообложения. Прибыль, оставшаяся после налогообложения и выплат процентов кредиторам и дивидендов собственникам, является чистым конечным финансовым результатом предприятия, который предназначен для его дальнейшего производственного и социального развития. Для рынка конечный финансовый результат предприятия отражается в оценке его уровня фондовыми биржами и внебиржевыми торговыми системами. И здесь стоимость предприятия выступает как обобщенный показатель эффективности его деятельности, ведь стоимость предприятия является результатом не краткосрочного, а долгосрочного эффекта, учитывающего перспективные изменения [25, с. 172].

Считаем необходимым рассмотреть подходы современных ученых к трактовке понятия «финансовый результат» (рис. 1.1).

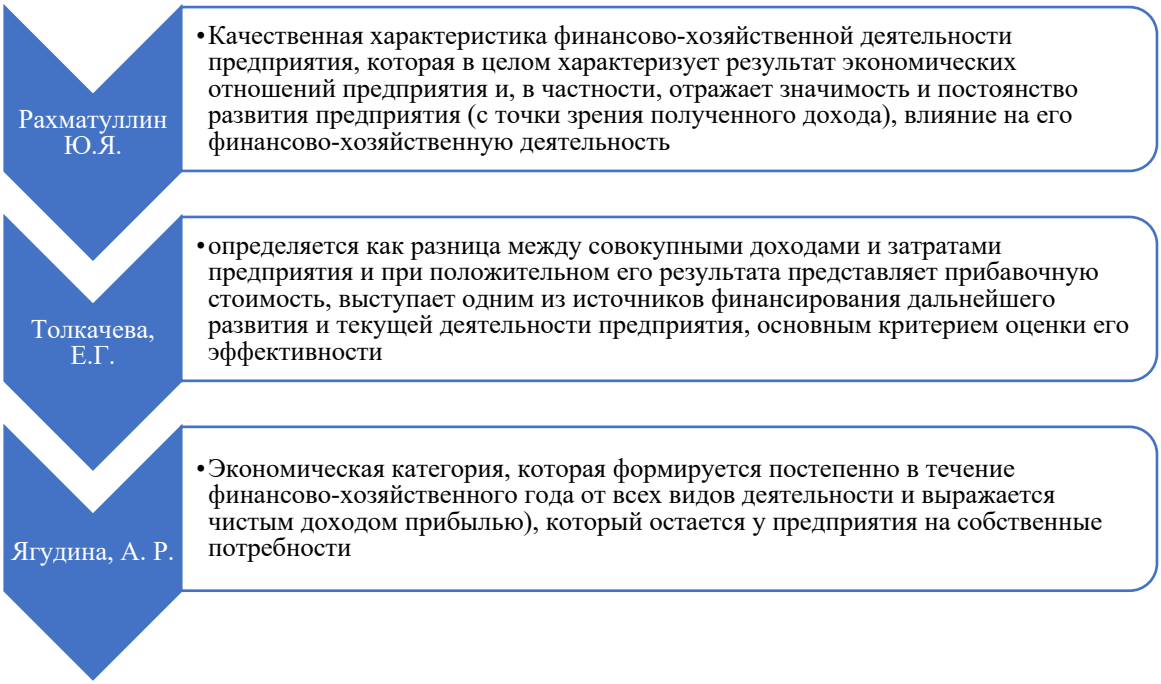

Рис. 1.1 – Сущность категории «финансовый результат» (экономический аспект) [19, 23, 27]

Очевидным является то, что управление финансовыми результатами предполагает исследование и использование именно тех факторов, которые весомое влияют на результаты хозяйственной и финансовой деятельности предприятия, а также принятие и реализацию таких решений, которые способствовали бы, с одной стороны, повышению доходов, а с другой – снижению затрат. Для решения первой задачи – повышение доходов – должны осуществляться планирование, оценка, анализ: эффективности диверсификации деятельности, ценовой политики; выполнение поставленных заданий и динамики продаж; ритмичности продаж; влияния ряда факторов (изменчивость, загруженность производственных мощностей, ценовая политика, фондовооруженность, кадровый состав и т. п) на изменение величины продаж; сезонности производства (продаж), критического объема производства (продаж) по видам продукции (услуг) и тому подобное. Результаты проведенных планово-аналитических расчетов в основном оформляются в виде таблиц, содержащих фактические (базовые) и плановые

(ожидаемые) значения объемов продаж, отклонения от них в стоимостных, натуральных показателях, в процентах [15, с. 2].

Поиск и накопления факторов, способствующих повышению доходов, в этом случае относится к компетенции высшего руководства (топменеджеров) предприятия, а также к его маркетинговой службы; роль финансового департамента сводится в основном к обоснованию взвешенной ценовой политики, оценки экономической эффективности и целесообразности нового источника доходов, контролю над соблюдением внутренней системы ориентиров в отношении показателей рентабельности относительно существующих и новых видов производства [13, с. 20].

Целью выполнения другой задачи – снижения затрат является планирование, анализ, оценка и контроль над выполнением плановых заданий в отношении расходов, а также поиск путей снижения себестоимости продукции, выполненных работ (оказанных услуг), что является той частью ресурсов предприятия, которая была использована в процессе оказания услуг.

Подытоживая, следует отметить, что значимость показателя финансового результата проявляется не только в росте объема собственного капитала предприятия или его рыночной стоимости. Возможности к развитию и росту предприятия обеспечиваются увеличением доли нераспределенной прибыли (капитализированного положительного значения финансового результата), направляемой на упомянутые цели. Таким образом, прибыль является главным источником увеличения объемов чистых активов, которые формируются за счет собственного капитала. При этом стоимость чистых активов существенно влияет на формирование рыночной стоимости предприятия.

При рассмотрении подходов к классификации прибыли установлено, что на сегодня в научной литературе и законодательных актах есть место широкий перечень взглядов и классификационных признаков группировки видов прибыли, что является свидетельством его широкой экономической природы и факторов влияния. Тем не менее, все они находят свое отражение в

видах прибыли, представленных в финансовой отчетности. К таким видам прибыли, носящим обобщенный характер, относят: валовая, операционная, прибыль до налогообложения, чистая прибыль, а также нераспределенная прибыль, находящаяся в хозяйственном обращении.

Таблица 1.1

Классификация финансовых результатов субъектов хозяйствования для нужд анализа и учета [16, с. 16]

Признак	Виды прибыли
В зависимости от состава элементов, формирующих прибыль	маржинальная прибыль; валовая прибыль; чистая прибыль
По характеру деятельности субъекта хозяйствования	прибыль от обычной деятельности (операционная, финансовая, инвестиционная); прибыль от чрезвычайной деятельности
В зависимости от характера налогообложение прибыли	прибыль, подлежащая налогообложению; прибыль, которая не облагается
В зависимости от степени распределения	прибыль распределенная; нераспределенная прибыль
По характеру использование прибыли	прибыль, потребляемая (распределяемая); капитализируемая прибыль (накапливается)
В зависимости от уровня формирования	прибыль группы предприятий; прибыль субъекта хозяйствования, входящего в группу предприятий; прибыль структурного подразделения (филиала, представительства)
В зависимости от воздействия инфляции	прибыль не скорректированная на влияние инфляции (номинальный прибыль); прибыль скорректированная на влияние инфляции (реальная прибыль)
В зависимости от воздействия на величину прибыли рисков в хозяйственной деятельности	прибыль, не скорректированная на величину последствий рисков в хозяйственной деятельности; прибыль, скорректированная на величину последствий рисков в хозяйственной деятельности

Именно по этим видам прибыли есть реальная возможность проводить оценку уровня доходности субъектов хозяйствования, вести поиски резервов ее роста.

Таким образом, финансовый результат предприятия является основным обобщающим индикатором эффективности хозяйственной деятельности. В

научных кругах сегодня не сформирован единый окончательный подход к трактовке финансового результата деятельности предприятия и его измерителей. Осуществленный в исследовании анализ дает основания утверждать, что в краткосрочном периоде финансовый результат предприятия в основном отождествляется с величиной его прибыли или дохода. Но в долгосрочной перспективе финансовый результат предприятия целесообразнее оценивать через изменение величины стоимости собственного капитала или изменение величины рыночной стоимости субъекта хозяйствования.

Оба подхода к толкованию финансового результата предприятия не противоречат друг другу, а лишь выявляют дуальный характер исследуемой категории [29, с. 204].

Положительный финансовый результат – прибыль – подлежит распределению. В зависимости от организационной формы предприятия существуют определенные особенности распределения финансового результата.

Например, если предприятие имеет акционерную форму собственности, то при распределении прибыли оно имеет формирование фонды выплаты дивидендов и резервного фонда в тех объемах, которые определены законодательством. Размер отчислений в фонд выплаты дивидендов зависит от следующих факторов: объема и структуры акционерного капитала, конъюнктуры финансового рынка и типа дивидендной политики акционерного общества.

Планирование распределения прибыли осуществляется в следующем порядке:

1. Определение потребности в прибыли по направлениям его использования.

2. Формирование целевой структуры распределения прибыли.

3. Определение приоритетности в использовании прибыли по отдельным направлениям использования.

4. Сбалансирования потребности в прибыли по направлениям его использования, с возможностями получения прибыли при осуществлении хозяйственно-финансовой деятельности предприятия.

Расчет потребности в прибыли по направлениям его использования осуществляется по отдельным элементам его составляющих:

– финансированием развития материально-технической базы предприятия (авансирования основного капитала);

– финансирование прироста собственных оборотных средств (авансирование собственного оборотного капитала);

– финансовым резервом (фонд развития или фонд регулирования цен);

– погашением долгосрочных и среднесрочных кредитов банков;

– погашением других видов кредитных обязательств предприятия и выплатой процентов из них;

– приобретением кредитных обязательств, акций других предприятий;

– финансированием деятельности объединений, ассоциаций, концернов и других хозяйственных структур, членом которых является предприятие;

– осуществлением социального развития и поощрением трудового коллектива;

– выплатой дивидендов владельцам предприятия;

– уплатой налогов, других обязательных платежей и взносов, предусмотренных законодательством [15, с. 2].

Оценка влияния перечисленных факторов позволяет осуществлять ранжирование потребностей в использовании прибыли при ее формировании.

Лишь после утверждения плана формирования прибыли принимается окончательное решение, относительно распределения прибыли. В случае когда принят план формирования прибыли не отвечает по суммарной потребности в прибыли по направлениям его использования, то в таком случае целесообразно пересмотреть размеры его использование на различные нужды учитывая приоритеты развития предприятия и его общую стратегию.

Предприятие свободно распоряжается оставшейся в его распоряжении частью прибыли. Однако порядок распределения и использования прибыли должен быть зафиксирован в уставе компании и определен положениями, которые разрабатываются компетентными экономическими службами предприятия и утверждается его руководством.

Если было принято решение о выделенных ресурсов на развитие производства, то в таком случае финансируются расходы на техническое перевооружение производства, освоение новых технологий, осуществление природоохранных мероприятий, новое строительство производственных мощностей, совершенствование технологий и организацию производства, финансируется пополнение собственных оборотных активов, осуществляются взносы на создание уставных капиталов других предприятий и на содержание союзов, концернов, ассоциаций, в состав которых входит предприятие, погашаются долгосрочные кредиты, взятые на производственное развитие, проценты по ним, и тому подобное.

В случае, когда предприятие наоборот желает использовать имеющийся прибыль на социальное развитие, то обычно финансируются следующие расходы: на строительство жилья и объектов культурно-бытового назначения; на содержание зданий и сооружений, предназначенных для культурно-просветительной и физкультурно-оздоровительной работы среди работников предприятия; на содержание детских дошкольных учреждений, лагерей отдыха для детей, которые находятся на балансе предприятия; для оказания помощи школам, приютам для пожилых людей и инвалидов; на возмещение убытков жилищно-коммунального хозяйства, которое находится на балансе предприятия; на приобретение путевок в дома отдыха и санатории работникам; на проведение культурно-массовых и оздоровительных мероприятий в соответствии с потребностями работников предприятия и т. д.

В соответствии с уставом предприятия имеют возможность использовать оставшуюся в их распоряжении прибыль на увеличение собственного капитала, на образование и пополнение резервного капитала.

Тезаврированная прибыль – это прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия после уплаты налогов и выплаты дивидендов и направляемая на увеличение его собственного капитала. Тезаврация прибыли отражается в пассивах баланса по следующим позициям: – увеличение нераспределенной прибыли; – увеличение резервного капитала [12, с. 50].

Отчисления на формирование фондов предприятие осуществляет только в том случае, если их создание предусмотрено соответствующими учредительными документами.

При этом прибыль, направленный на пополнение собственного капитала, может использоваться на увеличение имущества предприятия за счет финансирования объектов производственного и непроизводственного назначения, вводимых в эксплуатацию, приобретения техники, оборудования и других основных средств, финансирование прироста оборотных активов и др.

Итак, было выяснено, что на распределение прибыли влияют различные факторы, такие как: стратегия предприятия, организационно-правовая форма, потребности, учредительные документы и тому подобное. Принимая во внимание эти факторы, руководство предприятия имеет возможность использовать всю прибыль, остающаяся на предприятии после уплаты всех необходимых отчислений, по своему усмотрению, однако эти действия должны быть указаны в соответствующих документах. Следует отметить, что распределение прибыли на предприятии является очень важной составляющей его успеха, так как правильно его использование может предоставить предприятию большую выгоду в будущем.

1.2 Методические основы анализа финансовых результатов торговых организаций

Финансовая деятельность предприятия должна быть направлена на обеспечение систематического поступления и эффективного использования

финансовых ресурсов, соблюдения расчетной и кредитной дисциплины, достижение рационального соотношения собственных и привлеченных средств, финансовой устойчивости с целью эффективного функционирования предприятия.

Методика финансового анализа включает три взаимосвязанных блока:

1) анализ финансовых результатов деятельности предприятия;

2) анализ финансового состояния предприятия;

3) анализ эффективности финансово-хозяйственной деятельности предприятия [23, с. 244].

Значимость первого блока объясняется тем, что он является основной составляющей оценки финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Кроме того, опыт анализа деятельности любого субъекта хозяйствования свидетельствует о том, что желательно конечным результатом является прибыль, поэтому анализ формирования прибыли проводится на первом этапе финансового анализа.

Алгоритм проведения анализа финансовых результатов уместно представить следующей схемой (рисунок 1.2):

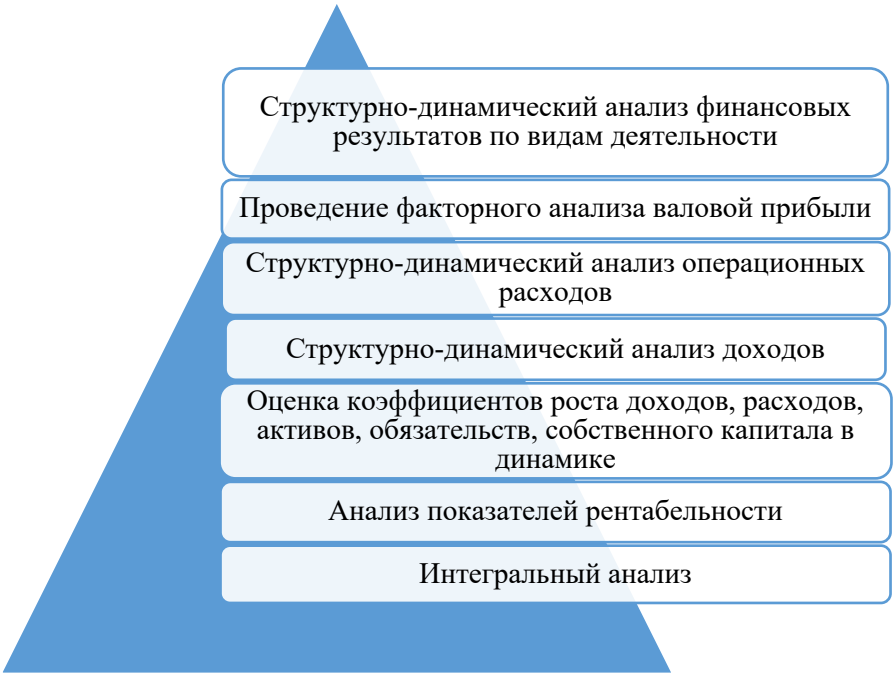

Рис. 1.2 – Алгоритм проведения анализа финансовых результатов

Первый этап анализа финансовых результатов - анализ их структуры и динамики по видам деятельности предприятия: операционной, инвестиционной и финансовой.

Если предприятие по результатам отчетного периода имеет убыток от операционной деятельности, нужно проанализировать структуру операционных затрат по экономическим элементам. Если же имеется убыток от инвестиционной деятельности, то должны быть проанализированы факторы, повлиявшие на образование таких убытков, и определены меры по ликвидации убыточности или определенные изменения или сокращения инвестиционной деятельности. При наличии убытков от финансовой деятельности анализируется состав финансовых доходов и финансовых затрат. В результате проведенного анализа должны быть определены возможные пути сокращения финансовых затрат. При получении убытков от других операций обычной деятельности, но не связанных с операционной и финансовой деятельностью, анализируется состав других доходов, других расходов и определяются пути ликвидации убытков в следующем периоде.

Механизм управления эффективностью операционной деятельности предприятия основан на взаимосвязи факторов объема реализации; переменных и постоянных операционных затрат. Анализ «затраты-объем-прибыль» (CVP-анализ) можно применять как в оперативном, так и стратегическом управлении.

К сожалению, CVP-анализ еще не получил должного применения, регулярная работа с доходностью продуктов (товаров, услуг) почти отсутствует, поскольку и на данный момент фактически введен учета с дифференциацией затрат на постоянные и переменные, требует дальнейшей доработки методика много-продуктового анализа безубыточности за сложности интерпретации результатов. [37, с. 31].

Второй этап - проведение факторного анализа валовой прибыли или убытка. На этом этапе важно изучение изменений валовой прибыли (ВП), который зависит от соотношения цен, объема продаж (В) и себестоимости

проданной продукции (товаров, услуг). При проведении расчетов следует учитывать, что все составляющие модели за текущий год по сравнению с предыдущим содержат инфляционную составляющую. Анализ проводится по аддитивной модели путем сравнения изменений отчетного и предыдущего периодов и дает возможность установить влияние объемных и ценовых факторов

$$В - С = ВП \quad (1.1)$$

Коэффициент валовой прибыли (Квп) является первоисточником полной оценки прибыльности продаж предприятия и определяется следующим образом:

$$Квп = ВП / В \quad (1.2)$$

Следует помнить, что валовая прибыль по своему определению призвана покрыть расходы, связанные с общим управлением предприятия и реализацией готовой продукции (товаров, услуг) и обеспечить прибыль.

В этом смысле коэффициент валового дохода показывает способность менеджмента предприятия управлять затратами деятельности.

Следующий шаг - анализ операционных затрат по экономическим элементам, с характеристикой динамики их изменений за отчетный период по сравнению с предыдущим, и выявлением элементов, которые значительно повлияли на рост расходов операционной деятельности на одну гривну реализованной продукции (товаров, услуг). Нужно учитывать, что при преобладающего роста коэффициента расходов на оплату труда над коэффициентом чистого дохода (выручки), имеет место снижение производительности труда, что требует более детального изучения этого вопроса [37, с. 31].

Следующий этап анализа финансовых результатов - анализ доходов, который предусматривает проведение их структурно-динамического анализа. Информационной основой проведения этого этапа анализа служат как данные Отчета о финансовых результатах, так и примечаний к финансовой отчетности.

Целесообразно выполнить анализ изменения коэффициентов роста доходов, расходов, активов, обязательств, собственного капитала в динамике. Увеличение коэффициентов роста доходов, активов, собственного капитала и уменьшение коэффициента роста обязательств свидетельствует об эффективном использовании активов, а его уменьшение и увеличение коэффициента роста расходов и обязательств свидетельствует о возможности потери платежеспособности.

Заключительным этапом анализа финансовых результатов является общая оценка эффективности управления предприятием, которая проводится по совокупности коэффициентов, характеризующих прибыльность активов, продаж, собственного капитала и др.

Рентабельность активов (ROA) показывает размер чистой прибыли (ЧП) на один рубль активов (А) и характеризует эффективность их использования.

$$ROA = ЧП / А \quad (1.3)$$

При формировании активов используются два финансовых источника: заемные и собственные. По действующему законодательству процентные платежи за использование заемных средств включаются в расходы, тогда как доход прямых инвесторов выплачивается из прибыли (дивиденды) или остается на предприятии для реинвестирования в дополнительные активы. Сущность показателя рентабельности активов заключается в характеристике уровня эффективности каждой вложенной денежной единицы, поэтому в процессе анализа для определения рентабельности активов надо исключить из рассмотрения доходы - вознаграждение владельцам капитала, как собственного, так и заемного. Формула (4) трансформируется следующим образом:

$$ROA = (ЧП + ЧП (1-СН)) / А \quad (1.4)$$

где СН - ставка налогообложения прибыли.

Уменьшение показателя рентабельности активов может свидетельствовать о задержании темпов экономического роста и развития предприятия.

Оценка рентабельности продаж предполагает расчет множества коэффициентов рентабельности, что обусловлено выбором для их расчета того или иного вида прибыли.

При условии определения эффективности политики ценообразования целесообразно использование валовой рентабельности реализованной продукции (RGPM):

$$RGPM = ВПр / ВР \quad (1.5)$$

где ВПр - валовая прибыль;

ВР - выручка от реализации.

Среди показателей рентабельности продаж чаще всего используется показатель чистой рентабельности продаж (RNPM).

$$RNPM = ЧП / ВР \quad (1.6)$$

Неизменность в течение любого периода показателя операционной рентабельности с одновременным уменьшением показателя чистой рентабельности может свидетельствовать о росте финансовых затрат или о получении убытков от участия в капитале других предприятий или рост суммы уплаченных налоговых выплат [21, с. 10].

Рентабельность собственного капитала (ROE) является основным показателем, характеризующим эффективность вложения средств в предприятие и показывает, какую прибыль приносит каждый рубль, инвестированный собственниками капитала:

$$ROE = ЧП / СК \quad (1.7)$$

В процессе анализа целесообразно изучить динамику показателей рентабельности и провести их сравнительный анализ относительно их уровня по отрасли, а также сравнить с показателями конкурентов.

Важной характеристикой эффективности деятельности предприятия является сопоставление характеристик рентабельности его активов и собственного капитала.

Привлекая заемный капитал, менеджмент компании повышает эффективность использования собственных средств владельцев компании. Это, естественно, является следствием:

а) эффекта налоговой экономии заемного капитала (отнесение процентных платежей на себестоимость продукции),

б) относительно низкой цены (процентной ставки) заемных средств. И если первый фактор является объективным и присутствует всегда, то второй зависит от мастерства финансового менеджера предприятия по привлечению заемных финансовых ресурсов.

$$ROE = (ЧП \times А) / (СК \times А) = ROA\ А/ СК \quad (1.8)$$

Описанный выше эффект - это «эффект финансового рычага (А / ВК)». Имеет место только в случае привлечения предприятием заемных средств. Положительное значение коэффициента имеет место при условии, если рентабельность собственного капитала выше рентабельности активов.

Использование данных периодической бухгалтерской отчетности в совокупности с множественностью параметров анализа финансовых результатов не дают значимого эффекта в оперативном принятии решений в сложной реальной ситуации, поэтому проведение анализа финансовых результатов требует предварительного выбора ограниченного набора основных, наиболее значимых и не противоречащих друг другу параметров, которые позволят своевременного выявления определенных резервов роста эффективности деятельности.

Реализация предоставленных рекомендаций позволит обеспечить прозрачность процесса формирования финансовых результатов предприятий, активизировать действие мотивационных рычагов и способствовать своевременному принятию обоснованных управленческих решений в процессе деятельности субъектов хозяйствования.

1.3 Информационное обеспечение анализа финансовых результатов торговых организаций

Эффективность управленческих решений и их соответствие фактическому финансовому положению предприятия зависит от своевременности и скорости получения информации при условии достоверного учета, анализа и контроля деятельности субъекта хозяйствования. В настоящее время система бухгалтерского учета отечественных предприятий не в полной мере отвечает этому требованию, в результате чего финансовый анализ на основе данных прошлых периодов вызывает определенные трудности при принятии текущих стратегических решений.

Бухгалтерский учет по российским и международным стандартам и обработка информации в режиме реального времени обеспечивает своевременное получение информации, необходимой для качественного финансового анализа. Единая информационная база позволяет своевременно делать выводы о хозяйственном состоянии предприятия, оценивать финансовое состояние предприятия, анализировать внутренние данные для обеспечения управления денежным потоком предприятия с учетом всех факторов, которые влияют на развитие предприятия [15, с. 2].

Система информационного обеспечения оценки финансовых результатов в Российской Федерации еще весьма несовершенна, что связано с тем, что учетная информация не всегда однородна, часто меняется методика расчета отчетных данных, ограничен доступ к исходным данным информации, создание дополнительных источников информации требует значительных финансовых затрат и приводит к потере времени, необходимого для их освоения.

Финансовый анализ, формирование потока информации, необходимой для оценки финансового положения предприятия, основывается на ряде положений: определении объема и характера необходимой информации,

способа ее предоставления; единой базе информации из разных источников учета, отражающей объективность бухгалтерского учета и отчетности по всем операциям хозяйствующего субъекта; отсутствие дублирования получаемой информации; отбор первичной информации с определениями основных аналитических показателей; своевременность и скорость доступа к информации, достигаемой за счет автоматизации; ограничение объема данных, участвующих в анализе, добросовестном использовании.

Центральное место в системе информационного обеспечения анализа финансовых результатов занимает бухгалтерская финансовая отчетность, а ее показатели характеризуют финансово-экономическую деятельность предприятия. Финансовая отчетность используется заинтересованными сторонами для финансового анализа, планирования и разработки финансовых стратегий и тактики в отношении ключевых видов экономической деятельности.

Данные финансовой отчетности должны быть качественными, а это достигается при условии информационной нейтральности, т.е. исключения возможности одной группы пользователей в одностороннем порядке обслуживать интересы другой. Финансовая отчетность предприятия должна включать показатели эффективности как минимум за два года (отчетные и предварительные) по всем его подразделениям, которые должны быть пропорциональны друг другу. В случае если показатели предыдущего периода отчетного периода несопоставимы с данными отчетного периода, корректировки вносятся в соответствии с правилами, предусмотренными в нормативных документах, и каждая корректировка должна быть раскрыта в примечаниях к бухгалтерской отчетности.

Если хозяйствующие субъекты имеют обособленные подразделения, они составляют сводный отчет с учетом данных своих филиалов и дочерних обществ, чтобы определить объем данных, которые они должны предоставить в отчете. Для обеспечения достоверности данных бухгалтерского учета и отчетности необходимо регулярно проводить инвентаризацию имущества,

финансовых и финансовых обязательств, чтобы можно было качественно определить истинное финансовое положение.

Для оценки устойчивости долгосрочного финансового положения предприятия необходимо отразить не только структуру источников финансирования инвестиций, зависимость субъекта от внешних инвесторов и кредиторов, но и динамику его прошлых периодов и будущих инвестиций, определить его эффективность.

В условиях рыночной экономики все хозяйствующие субъекты заинтересованы в получении полной и общедоступной информации о поведении друг друга. Рыночные отношения порождают интерес заемщиков и кредиторов, эмитентов и инвесторов, банков и вкладчиков, директоров и акционеров, государств к прозрачной финансовой отчетности, где можно проверить обоснованность решений и определить ответственность лиц, принимающих решения.

Глобализация экономической жизни и открытость большинства экономик мира предопределяет необходимость установления общепринятых правил отражения финансовых операций и экономических фактов в бухгалтерском учете и отчетности, которые могут быть реализованы с использованием международных стандартов бухгалтерского учета и финансовой отчетности.

Это особенно важно для коммерческих компаний, осуществляющих торговлю акциями и другими ценными бумагами на фондовом рынке, которые наряду с финансовой отчетностью также составляют годовую отчетность в соответствии с требованиями Международных стандартов финансовой отчетности и предоставляют ее организаторам фондового рынка. трейдеры, инвесторы и инвесторы, заинтересованные лица и другие заинтересованные стороны [11, с. 60].

Бухгалтерская отчетность, принятая в Российской Федерации на сегодняшний день, все еще имеет некоторые отличия по структуре от отчетности, принятой в странах с развитой экономикой, что усложняет

процесс оценки финансового положения и в определенной степени снижает качество за счет следующих факторов:

- в годовых отчетах крупных компаний в странах с развитой рыночной экономикой наиболее распространены три вида отчетности: консолидированная финансовая отчетность, финансовая отчетность материнской компании и финансовая отчетность, подготовленная в соответствии с Международными стандартами финансовой отчетности (отличия от Международных стандартов финансовой отчетности) после того, как обычно определяется особенностями налогообложения в той или иной стране);

- в экономически развитых странах нет понятия забалансовых счетов. Активы, хранящиеся на таких счетах (при переходе баланса), должны быть отнесены на соответствующую статью баланса;

- состав статей корпоративного баланса в странах с развитой экономикой часто не регламентирован, без кодов статей и общепринятых названий, в этих корпоративных балансах предусмотрены разные главы и очередность проводок, особенно в порядке убывания ликвидных активов и пассивов - в порядке погашение долга;

- финансовая отчетность всегда сопровождается аналитическими пояснениями, представляемыми в произвольной форме. Учитывая, что количество аналитических коэффициентов исчисляется десятками и алгоритм их расчета не ясен, некоторые компании предпочитают приводить расчет основного показателя в отдельный раздел, указывая соответствующую методику [14, с. 10].

Финансовая отчетность хозяйствующих субъектов, предоставляемая в соответствии с МСФО, может иметь следующие характеристики. Стандарт МСФО 1 «Представление финансовой отчетности» определяет общие требования к раскрытию информации, содержит правила соблюдения МСФО и распространяется на всю финансовую отчетность, подготовленную в соответствии с международными стандартами [4].

В российской системе бухгалтерского учета форма бухгалтерского баланса прописана законом, а в системе МСФО - нет. Бухгалтерские балансы по МСФО имеют вид горизонтальной или вертикальной отчетности, где наименования статей и разделов баланса могут различаться в зависимости от структуры баланса, а статьи группируются в экономические блоки.

При составлении бухгалтерских балансов в Российской Федерации и международной практике руководствуются стандартными (нормативными) правилами определения конкретных показателей хозяйственной деятельности или описания их потенциала на конкретную дату. Это предполагает смысловое наполнение статей баланса и определение их валюты.

Пункт 10 ПБУ 4/99 «Бухгалтерская отчетность организаций» [2] гласит, что по любому числовому показателю бухгалтерской отчетности должны быть представлены данные не менее чем за два года – отчетный период и предыдущий отчетный период. Это требование реализовано в форме бухгалтерского баланса, утвержденного приказом Минфина России от 2 июля 2010 г. «О форме бухгалтерской отчетности организаций» [3]. Организация сама должна принять решение об уровне детализации информации на основании отчетности проектной группы с учетом требований пункта 11 ПБУ 4/99 «Бухгалтерская отчетность организации» [2].

С 2011 г. в соответствии с Приказом Минфина РФ от 2 июля 2010 г. № 66н «О формах бухгалтерской отчетности организаций» содержание форм бухгалтерской отчетности претерпело существенные изменения, в результате чего возникли методические трудности заполнения этих форм. Изменения, внесенные в финансовую отчетность с целью приблизить ее к Международным стандартам финансовой отчетности (МСФО (МСФО) 1 «Представление финансовой отчетности»), являются значительными.

Главное значение в информационном обеспечении анализа финансовых результатов играет Отчет о финансовых результатах. Отчет о финансовых результатах – это бухгалтерский документ, который предоставляет информацию о деятельности предприятия за определенный период, в

частности о его рентабельности, что необходимо для оценки потенциальных изменений в составе экономических ресурсов и прогнозирования способности торгового предприятия генерировать денежные потоки от той ресурсной базы, которая есть в наличии. Кроме того, этот отчет предоставляет информацию об эффективности, с которой предприятие может использовать дополнительные ресурсы. И только комплексное рассмотрение разделов отчета о финансовых результатах сделает возможным получение наиболее полного представления о текущем финансовом состоянии и дальнейших возможностей торговых предприятий.

Исследовательские различия между российской и международной системами обеспечения и представления финансовой отчетности достаточно серьезны, чтобы определить истинное финансовое положение бизнеса, поэтому гармонизация принципов бухгалтерского учета и отчетности достигается за счет внедрения международных стандартов бухгалтерского учета и отчетности [21, с. 188].

Эта координация необходима для руководителей высшего звена, бухгалтеров, финансистов, аналитиков, инвесторов и т.д. Установление Международных стандартов бухгалтерского учета и финансовой отчетности учитывает все более тесное переплетение сфер деятельности представителей финансовых и бухгалтерских профессий в современной экономике, что находит отражение в совместном регулировании движения денежных средств, поэтому они более финансово природа. чем бухгалтерское содержание.

Для того чтобы информация, представляемая в финансовой отчетности, действительно отражала истинное финансовое положение предприятия, необходимо придерживаться единых правил ведения, обеспечивающих необходимую прозрачность, последовательность понимания и толкования отчетных данных.

Хотя существует много общего, информационные базы, на которых оцениваются финансовые результаты по федеральным и международным стандартам, сильно различаются. Это связано с тем, что федеральные

стандарты в основном устанавливают декларативные требования к качеству информации, а международные стандарты используют лучший мировой опыт отчетности, что значительно облегчает оценку финансового состояния и повышает качество аналитической информации.

2. Анализ формирования и эффективности использования финансовых результатов ПАО "Центрторг"

2.1 Организационно-экономическая характеристика предприятия

Открытое акционерное общество «Центрторг» основано в 1993 году. На протяжении своей тридцатилетней истории ПАО «Центрторг» активно развивалось. Сегодня ПАО «Центрторг» одно из крупнейших региональных предприятий торговли города Воронежа и Воронежской области.

ПАО «Центрторг» зарегистрировано Межрайонной инспекцией Федеральной налоговой службы №1 г. Воронежа года, основной государственный регистрационный номер 1033600016670, свидетельство о государственной регистрации юридического лица серия 36 №003913732. Компании присвоен Идентификационный номер налогоплательщика (ИНН) 3650000966 и код причины постановки на учет (КПП) 366601001.

Адрес (место нахождения) юридического лица: г. Воронеж, пр. Революции, д. 58.

Собранием акционеров Общества полномочия единоличного исполнительного органа (ЕИО) переданы по договору коммерческой организации – Обществу с ограниченной ответственностью Консалтинговой Фирме «ЦЕНТРТОРГ» на основании Протокола №29 от 07.06.2021г общего собрания акционеров ПАО «Центрторг».

Собственниками имущества предприятия являются акционеры общества.

Исполнительный орган ПАО «Центрторг» - управляющая организация ООО КФ «Центрторг»

Контрольный орган ПАО «Центрторг» - Ревизионная комиссия в составе Лукиной Ю.Н., Безрукавой И.В., Татаринцевой В.Н. (сотрудники ООО КФ «Центрторг»)

Руководство текущей деятельностью общества осуществляется коммерческой организацией – Общество с ограниченной ответственностью

Консалтинговая Фирма «ЦЕНТРТОРГ». Организационная структура управления ПАО «Центрторг» представлена на рис. 2.1.



Рис. 2.1 – Система управления компанией ПАО «Центрторг»

Уставный фонд ПАО «Центрторг» составляет 24430433 рубля. Уставный фонд полностью внесен.

Доходы Общества формируются уже долгое время по трем основным направлениям: розничная и оптовая торговля продуктами питания, управление имущественным комплексом (аренда). В рамках торговой деятельности Общество занимается обслуживанием организаций социальной сферы. Каждое общество в соответствии с Приказом Росстата от 01.10.2007 №150 определяет для себя основной вид экономической деятельности. Основным видом деятельности ПАО «Центрторг» согласно общероссийскому классификатору видов экономической деятельности является торговля

розничная в неспециализированных магазинах, анализ рынка аренды коммерческой недвижимости и поддержание привлекательных арендных ставок. Так же для организация осуществляет деятельность по следующим дополнительным видам деятельности:

– производство хлеба и мучных кондитерских изделий, тортов и пирожных недлительного хранения;

– производство прочих пищевых продуктов;

– торговля оптовая неспециализированная замороженными и незамороженными пищевыми продуктами, напитками и табачными изделиями;

– торговля оптовая непродовольственными потребительскими товарами;

– торговля розничная замороженными и незамороженными продуктами в неспециализированных магазинах, включая напитки и табачные изделия;

– деятельность по складированию и хранению;

– деятельность ресторанов и услуги по доставке продуктов питания;

– аренда и управление собственным или арендованным нежилым недвижимым имуществом;

– деятельность рекламная;

– исследование конъюнктуры рынка и изучение общественного мнения;

– аренда и лизинг легковых автомобилей и легких автотранспортных средств, а также прочих видов транспорта, оборудования и материальных средств, не включенных в другие группировки;

– деятельность по предоставлению прочих вспомогательных услуг для бизнеса, не включенная в другие группировки;

– предоставление прочих персональных услуг, не включенных в другие группировки.

ПАО «Центрторг» не является участником других юридических лиц, не принимает участия в промышленных, банковских, финансовых группах, холдингах, концернах и ассоциациях. ПАО «Центрторг» не имеет филиалов и

представительств. Организация осуществляет свою деятельность в целях извлечения прибыли.

ПАО «Центрторг» является крупным торговым предприятием Центрально-Черноземного региона, которое представляет собой сеть универсамов самообслуживания, расположенных на магистральных точках во всех районах города.

В состав ПАО «Центрторг» входит торгово-закупочная база, несколько крупных торговых центров («Северный», «Дон»), оптовый склад алкогольной продукции.

Организация делает большие вложения в реконструкцию магазинов, оснащая их самым новейшим торгово-технологическим оборудованием. Внедряются новейшие системы в сфере обслуживания покупателей.

Для работников ПАО «Центрторг» организовываются туристические поездки в Задонск, Кастомарово, Белогорье, посещения театров, проведение вечеров отдыха. Дети сотрудников имеют возможность отдыха в оздоровительных летних лагерях, санаториях. Оплата отдыха ребенка родителям компенсируется от общей стоимости путевки. Главное достояние ПАО «Центрторг» – это коллектив единомышленников, среди которых есть много работников со стажем более 35 лет.

Технико-экономические показатели деятельности ПАО «Центрторг» представлены в таблице 2.1.

Проанализировав данные аналитической табл. 2.1 можно сделать следующее заключение: за анализируемый период 2019-2021 гг. произошло снижение выручки от продаж продукции на 492 млн. руб, или на 13,41%, при этом прибыль от продаж увеличилась на 38,3 млн. руб, или на 39,86%. Эти изменения повлекли за собой увеличение доходности от продаж на 1,61 процентный пункт. Увеличение показателя рентабельности продаж указывает на то, что рост цен на товары происходит быстрее по сравнению с увеличением оптовых цен на продукты, заработной платы и других затрат.

Таблица 2.1

Технико-экономические показатели деятельности ПАО «Центрторг»

Показатели	2019 г.	2020 г.	2021 г.	Изменение, (+,-)	Темп прироста, %
Выручка, тыс. руб.	3 666 650	3 181 199	3 174 858	-491 792	-13,41
Прибыль от продаж, тыс. руб.	96 181	67 388	134 518	38 337	39,86
Доходность продаж, %	2,62	2,12	4,24	1,61	61,52
Средняя величина активов, тыс. руб.	1 660 005	1 712 981	1 735 940	75 935	4,57
Коэффициент оборачиваемости активов, обороты	2,21	1,86	1,83	-0,38	-17,20
Чистая прибыль, тыс. руб.	86 127	59 617	68 010	-18 117	-21,04
Рентабельность активов, %	5,19	3,48	3,92	-1,27	-24,49
Средняя величина собственного капитала, тыс. руб.	1 035 145	1 107 805	1 168 400	133 256	12,87
Рентабельность собственного капитала, %	8,32	5,38	5,82	-2,50	-30,04
Среднегодовая численность персонала, чел	647	584	536	-111	-17,16
Фонд заработной платы персонала, тыс. руб.	212 911	200 873	195 429	-17 482	-8,21
Среднемесячная заработная плата одного работника, тыс. руб.	27,4	28,7	30,4	3,0	10,80
Производительность труда одного работника, тыс. руб.	5 667	5 447	5 923	256	4,52
Среднегодовая стоимость основных производственных фондов, тыс. руб.	1 058 323	1 237 969	1 315 371	257 048	24,29
Фондоотдача, руб./руб.	3,46	2,57	2,41	-1,05	-30,33
Фондовооруженность, тыс. руб.	1 636	2 120	2 454	818	50,03

Динамика основных показателей деятельности ПАО «Центрторг» представлена на рис. 2.2.

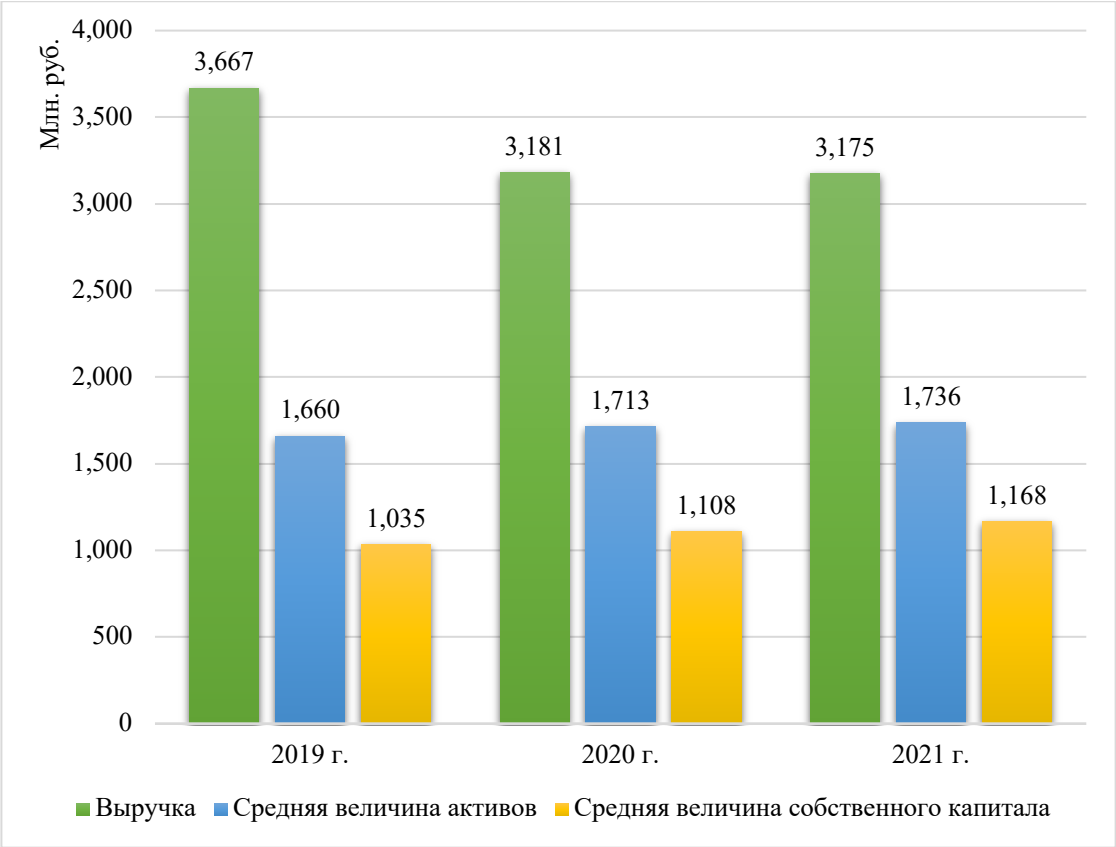

Рис. 2.2. Динамика основных показателей деятельности ПАО «Центрторг»

Средняя величина активов увеличилась за анализируемый период на 76 млн. руб, или на 4,57%, а средняя величина собственного капитала увеличилась на 133 млн. руб, или на 12,87%.

Коэффициент оборачиваемости активов показывает количество полных циклов обращения продукции за анализируемый период. Или иначе показывает количество оборотов одного рубля активов за анализируемый период. Чем выше значение этого коэффициента, тем быстрее оборачивается капитал, и тем больше прибыли приносит каждая единица (каждый рубль) актива организации. В данном случае коэффициент оборачиваемости снизился за анализируемый период на 17,20%, что свидетельствует о снижении эффективности использования имущества компании.

Рентабельность активов имела тенденцию к снижению. Так, если в 2019 году каждый рубль, вложенный в активы, приносил предприятию 5,19 коп. чистой прибыли, в 2020 году – 3,48 коп. чистой прибыли, а в 2021 году – только 3,92 коп.

Рентабельность собственного капитала имела тенденцию к увеличению. Так, в 2021 году каждый рубль, вложенный в собственный капитал, приносил предприятию 8,32 коп. чистой прибыли, в 2021 году – 5,82 коп. чистой прибыли.

При этом среднегодовая численность работников сократилась на 111 человек, или на 17,16%, а среднемесячная заработная плата выросла на 3 тыс. руб., или на 10,80%. Производительность труда увеличилась на 4,52%, что свидетельствует об увеличении эффективности использования трудовых ресурсов компании.

Среднегодовая стоимость основных производственных фондов увеличилась на 24,29%, а уровень фондоотдачи сократился более на 30%, что свидетельствует о снижении эффективности использования основных производственных фондов компании. При этом уровень фондовооруженности увеличился практически в 1,5 раза, что свидетельствует о повышении уровня обеспеченности персонала основными средствами.

2.2 Анализ формирования финансовых результатов предприятия

Финансовый результат – конечный экономический итог хозяйственной деятельности предприятия выражается в форме прибыли или убытка. Для анализа прибыли используются данные отчета о финансовых результатах ПАО «Центрторг» в 2019-2021 гг.

Главная цель анализа – своевременно выявлять и устранять недостатки в финансовой деятельности и определить резервы улучшения финансового состояния предприятия и его платежеспособности.

В процессе анализа финансовых результатов деятельности ПАО «Центрторг» используются следующие показатели бухгалтерской прибыли: прибыль (убыток) от продаж, прибыль (убыток) до налогообложения, чистая прибыль (убыток)

Динамику финансовых результатов рассмотрим в таблице 2.2.

Таблица 2.2

Анализ динамики финансовых результатов ПАО «Центрторг» в 2019-2021 гг.

Наименование	2019 г., тыс. руб.	2020 г., тыс. руб.	2021 г., тыс. руб.	Абсолютное отклонение, тыс. руб.	Темп прироста, %
1	2	3	4	5	6
Выручка	3 666 650	3 181 199	3 174 858	-491 792	-13,41
Себестоимость продаж	3 075 762	2 659 922	2 595 737	-480 025	-15,61
Валовая прибыль	590 888	521 277	579 121	-11 767	-1,99
Коммерческие расходы	494 707	453 889	444 603	-50 104	-10,13
Прибыль (убыток) от продаж	96 181	67 388	134 518	38 337	39,86
Проценты к уплате	-	-	6 298	6 298	-
Прочие доходы	88 512	121 208	68 565	-19 947	-22,54
Прочие расходы	80 028	116 802	103 704	23 676	29,58
Прибыль (убыток) до налогообложения	104 665	71 794	93 081	-11 584	-11,07
Налог на прибыль	18 538	12 177	25 071	6 533	35,24
Чистая прибыль (убыток)	86 127	59 617	68 010	-18 117	-21,04

Общая сумма выручки ПАО «Центрторг» за 2019-2021 гг. сократилась на 491,8 млн. руб, или на 13,41%. При этом себестоимость продаж уменьшилась на 480 млн. руб, или на 15,61%, коммерческие расходы сократились на 50,1 млн. руб., или на 10,13%. Опережающие темпы снижения себестоимости продаж над выручкой привели к сокращению валовой прибыли на 11,8 млн. руб, или на 1,99%, тем не менее, прибыль от продаж компании за анализируемый период увеличилась на 38,3 млн. руб, или на 39,86%.

Прибыль до налогообложения сократилась на 11,6 млн. руб, или на 11,07%, а чистая прибыль сократилась на 18,1 млн. руб, или на 21,04%.

На рисунке 2.3 представлено соотношение финансовых результатов от различных видов деятельности ПАО «Центрторг» за 2019- 2021 гг.

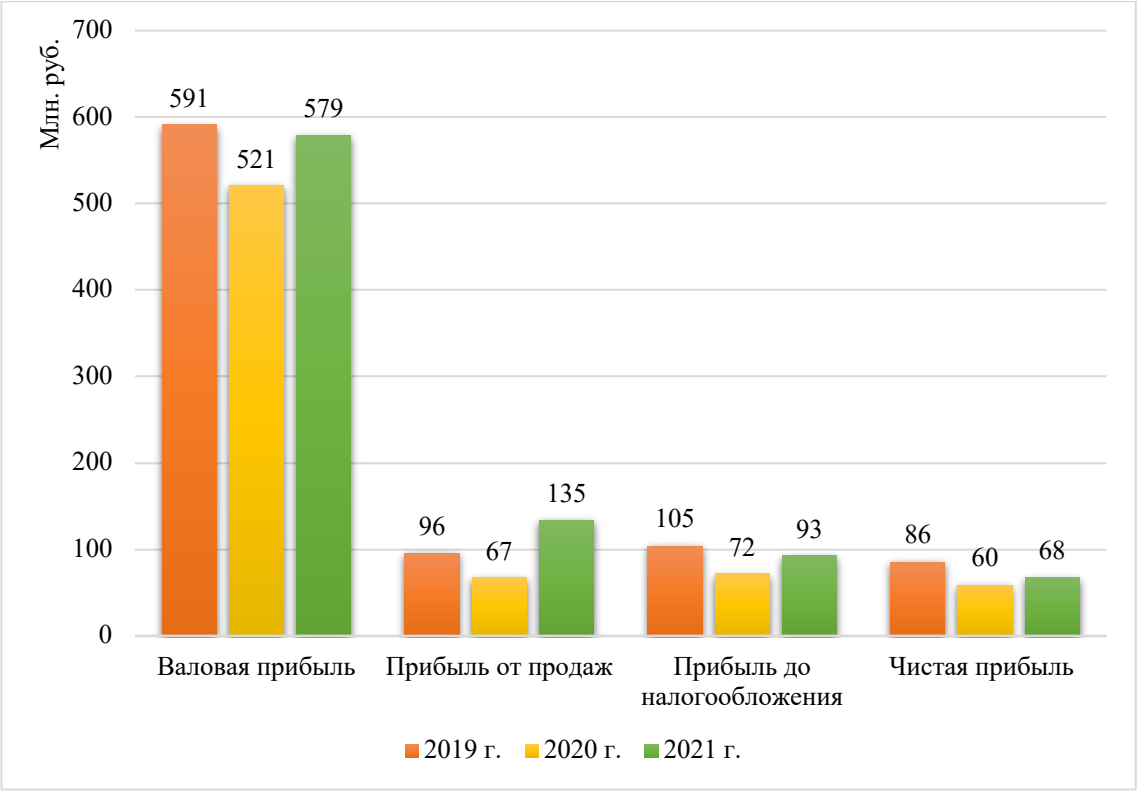

Рис. 2.3. Соотношение показателей финансовых результатов ПАО «Центрторг» за 2019-2021 гг., тыс. руб.

Формирование финансового результата (прибыли или убытка) формируется главным образом за счет структуры доходов и расходов организации. Структура доходов ПАО «Центрторг» за 2019-2021 гг. предоставлена в таблице 2.3.

Таблица 2.3

Структура доходов ПАО «Центрторг» в 2019-2021 гг.

Показатель	Сумма, тыс. руб.			Удельный вес, %		
	2019 г.	2020 г.	2021 г.	2019 г.	2020 г.	2021 г.
Выручка	3 666 650	3 181 199	3 174 858	97,64	96,33	97,89
Прочие доходы	88 512	121 208	68 565	2,36	3,67	2,11
Итого	3 755 162	3 302 407	3 243 423	100,00	100,00	100,00

В структуре доходов ПАО «Центрторг» наибольший удельный вес в течение всего анализируемого периода занимала выручка от реализации продукции, на которую приходилось более 96% доходов компании. Также существенную долю в структуре доходов занимали прочие доходы, удельный

вес которых сократился с 2,36% в 2019 г. до 2,11% в 2021 г. При этом общая сумма доходов ПАО «Центрторг» сократилась на 511,7 млн. руб, или на 13,63%.

Далее проанализируем структуру расходов ПАО «Центрторг» за 2019-2021 гг., которая предоставлена в таблице 2.4.

Таблица 2.4

Структура расходов ПАО «Центрторг» в 2019-2021 гг.

Показатель	Сумма, тыс. руб.			Удельный вес, %		
	2019 г.	2020 г.	2021 г.	2019 г.	2020 г.	2021 г.
Себестоимость продаж	3 075 762	2 659 922	2 595 737	83,83	82,03	81,74
Коммерческие расходы	494 707	453 889	444 603	13,48	14,00	14,00
Проценты к уплате	-	-	6 298	-	-	0,20
Прочие расходы	80 028	116 802	103 704	2,18	3,60	3,27
Налог на прибыль	18 538	12 177	25 071	0,51	0,38	0,79
Итого	3 669 035	3 242 790	3 175 413	100,00	100,00	100,00

В структуре расходов наибольший удельный вес занимала себестоимость продаж, доля которой на протяжении всего анализируемого периода сократилась с 83,83% в 2019 году до 81,74% в 2021 году. Также существенная часть расходов приходилась на коммерческие расходы, удельный вес которых увеличился с 13,48% в 2019 году до 14% в 2021 году. На прочие расходы приходилось в 2019-2021 году около 2-3% расходов компании, на текущий налог на прибыль и проценты к уплате приходилось менее 1% расходов компании на протяжении всего анализируемого периода.

Далее более детально проанализируем динамику коммерческих расходов ПАО «Центрторг» в таблице 2.5.

Таблица 2.5

Анализ динамики коммерческих расходов ПАО «Центрторг» в 2019-2021 гг.

Наименование	2019 г., тыс. руб.	2020 г., тыс. руб.	2021 г., тыс. руб.	Абсолютное отклонение, тыс. руб.	Темп прироста, %
Материальные затраты	65 019	73 776	79 843	14 824	22,80
Затраты на оплату труда	212 911	200 873	195 429	-17 482	-8,21
Отчисления на социальные нужды	63 826	60 010	58 615	-5 211	-8,16
Амортизация	28 289	28 503	23 688	-4 601	-16,26
Прочие затраты	124 662	90 727	87 028	-37 634	-30,19
Итого по элементам затрат	494 707	453 889	444 603	-50 104	-10,13

Общая сумма коммерческих расходов сократилась на 50,1 млн. руб, или на 10,13%. Это произошло главным образом за счет оптимизации затрат на оплату труда и отчислений на социальные нужды в связи с оптимизацией количества сотрудников сети в соответствии с нагрузкой. Так, затраты на оплату труда сократились на 17,5 млн. руб, или на 8,21%, а отчисления на социальные нужны уменьшились на 5,2 млн. руб, или на 8,16%. Также уменьшились и амортизационные отчисления на 4,6 млн. руб, или на 16,26%, а прочие затраты сократились на 37,6 млн. руб, или на 30,19%. Тем не менее, по материальным затратам отмечался рост на 14,8 млн. руб, или на 22,8%. Структуру коммерческих расходов ПАО «Центрторг» представим в табл 2.6.

Наибольший удельный вес в структуре коммерческих расходов занимали затраты на оплату труда, на которые приходилось 43-44% на протяжении всего анализируемого периода. Существенно увеличилась доля материальных затрат в общей сумме коммерческих расходов: с 13,14% в 2019 году до 17,96% в 2021 году. При этом удельный вес прочих затрат сократился с 25,2% в 2019 году до 19,57% в 2021 году. На отчисления на социальные нужды приходилось около 13% коммерческих расходов на протяжении всего анализируемого периода, а на амортизацию – около 5-6% коммерческих расходов.

Таблица 2.6 –

Анализ структуры коммерческих расходов ПАО «Центрторг» в 2019-2021 гг.

Показатель	Сумма, тыс. руб.			Удельный вес, %		
	2019 г.	2020 г.	2021 г.	2019 г.	2020 г.	2021 г.
Материальные затраты	65 019	73 776	79 843	13,14	16,25	17,96
Затраты на оплату труда	212 911	200 873	195 429	43,04	44,26	43,96
Отчисления на социальные нужды	63 826	60 010	58 615	12,90	13,22	13,18
Амортизация	28 289	28 503	23 688	5,72	6,28	5,33
Прочие затраты	124 662	90 727	87 028	25,20	19,99	19,57
Итого по элементам затрат	494 707	453 889	444 603	100,00	100,00	100,00

Динамику финансовых результатов от основных видов деятельности ПАО «Центрторг» представим в таблице 2.7.

Снижение выручки от реализации услуг было обусловлено главным образом за счет снижения выручки от оптовой торговли на 539,5 млн. руб, или на 45,1%. Тем не менее, по розничной торговле отмечалось увеличение выручки на 37,7 млн. руб, или на 1,63%, а по сдаче имущества в аренду – на 10 млн. руб., или на 6,35%.

Снижение себестоимости реализованных товаров (работ, услуг) произошло главным образом за счет снижения себестоимости оптовой торговли на 496,2 млн. руб, или на 46,09%. Также снизилась себестоимость и в розничной торговле на 2,4 млн. руб, или на 0,13%. Тем не менее, по сдаче имущества в аренду и другим видам деятельности отмечалось увеличение себестоимости на 18,6 млн. руб, или на 17,71%. Общая сумма финансового результата от основных видов деятельности ПАО «Центрторг» сократилась на 11,8 млн. руб, или на 2%, его динамику представим на рис. 2.4.

Таблица 2.7

Анализ динамики финансовых результатов от основных видов деятельности ПАО «Центрторг» в 2019-2021 гг.

Наименование	2019 г., млн. руб.	2020 г., млн. руб.	2021 г., млн. руб.	Абсолютное отклонение, млн. руб.	Темп прироста, %
Выручка от реализации товаров (работ, услуг) всего, в т.ч.	3 666,6	3 181,2	3 174,8	-491,8	-13,41
Розничная торговля	2 313,1	2 318,6	2 350,8	37,7	1,63
Оптовая торговля	1 196,1	708,3	656,6	-539,5	-45,10
Сдача имущества в аренду и другое	157,4	154,3	167,4	10,0	6,35
Себестоимость реализованных товаров (работ, услуг) всего, в т.ч.	3 075,7	2 659,9	2 595,7	-480,0	-15,61
Розничная торговля	1 894,2	1 904,8	1 891,8	-2,4	-0,13
Оптовая торговля	1 076,5	637,2	580,3	-496,2	-46,09
Сдача имущества в аренду и другое	105,0	117,9	123,6	18,6	17,71
Валовая прибыль всего, в т.ч.	590,9	521,3	579,1	-11,8	-2,00
Розничная торговля	418,9	413,8	459,0	40,1	9,57
Оптовая торговля	119,6	71,1	76,3	-43,3	-36,20
дача имущества в аренду и другое	52,4	36,4	43,8	-8,6	-16,41

Итак, снижение финансовых результатов от основных видов деятельности произошло главным образом за счет валовой прибыли от оптовой торговли на 43,3 млн. руб, или на 36,2%, также сократилась и валовая прибыль от сдачи имущества в аренду и других видов деятельности на 8,6 млн. руб, или на 16,41%. Тем не менее, валовая прибыль от розничной торговли увеличилась на 40,1 млн. руб, или на 9,57%.

Структуру формирования финансовых результатов от основных видов деятельности ПАО «Центрторг» представим в таблице 2.8.

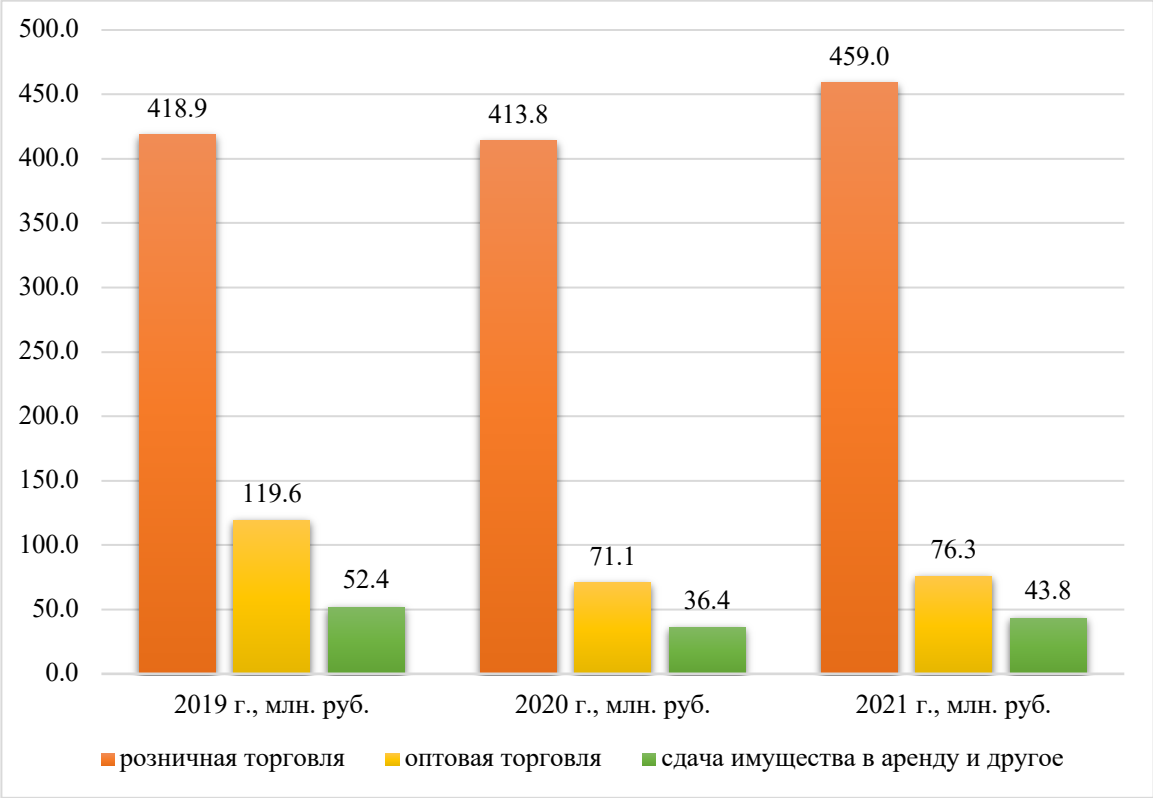

Рис. 2.4. Динамика финансовых результатов от основных видов деятельности ПАО «Центрторг» за 2019-2021 гг., тыс. руб.

В структуре выручки от реализации товаров (работ, услуг) на протяжении всего анализируемого периода наибольший удельный вес составляла выручка от розничной торговли. При этом ее доля в общей сумме выручки увеличилась с 63,09% в 2019 году до 74,05% в 2021 году. При этом доля выручки от оптовой торговли существенно снизилась с 32,62% в 2019 году до 20,68% в 2021 году, а на выручку от сдачи имущества в аренду и других видов деятельности приходилось только 4-5% выручки на протяжении всего анализируемого периода. В себестоимости продаж также наибольший удельный вес занимала розничная торговля.

Основную часть прибыли от основных видов деятельности предприятие получало от розничной торговли. Так, удельный вес валовой прибыли от розничной торговли увеличился с 70,89% в 2019 году до 79,26% в 2021 году. При этом доля валовой прибыли от оптовой торговли сократилась с 20,24% в 2019 году до 13,18% в 2021 году, а удельный вес валовой прибыли от сдачи

имущества в аренду и других видов деятельности сократился с 8,87% в 2019 году до 7,56% в 2021 году.

Таблица 2.8

Анализ структуры финансовых результатов от основных видов деятельности ПАО «Центрторг» в 2019-2021 гг.

Показатель	Сумма, млн. руб.			Удельный вес, %		
	2019 г.	2020 г.	2021 г.	2019 г.	2020 г.	2021 г.
Выручка от реализации товаров (работ, услуг) всего, в т.ч.	3 666,6	3 181,2	3 174,8	100,00	100,00	100,00
Розничная торговля	2 313,1	2 318,6	2 350,8	63,09	72,88	74,05
Оптовая торговля	1 196,1	708,3	656,6	32,62	22,27	20,68
Сдача имущества в аренду и другое	157,4	154,3	167,4	4,29	4,85	5,27
Себестоимость реализованных товаров (работ, услуг) всего, в т.ч.	3 075,7	2 659,9	2 595,7	100,00	100,00	100,00
Розничная торговля	1 894,2	1 904,8	1 891,8	61,59	71,61	72,88
Оптовая торговля	1 076,5	637,2	580,3	35,00	23,96	22,36
Сдача имущества в аренду и другое	105,0	117,9	123,6	3,41	4,43	4,76
Валовая прибыль всего, в т.ч.	590,9	521,3	579,1	100,00	100,00	100,00
Розничная торговля	418,9	413,8	459,0	70,89	79,38	79,26
Оптовая торговля	119,6	71,1	76,3	20,24	13,64	13,18
Сдача имущества в аренду и другое	52,4	36,4	43,8	8,87	6,98	7,56

Существенное влияние на финансовый результат ПАО «Центрторг» играют также доходы и расходы от прочей операционной деятельности компании. Динамику и структуру прочих доходов ПАО «Центрторг» представим в таблице 2.9.

Общая сумма прочих доходов ПАО «Центрторг» сократилась на 52,6 млн. руб, или на 43,43%. Это произошло главным образом за счет отсутствия безвозмездного инвестирования в 2021 году, тогда как в 2020 году оно составляло 51 млн. руб. При этом наибольший удельный вес в структуре

прочих доходов приходился на премии за достигнутый объем реализации. Их удельный вес увеличился с 51,86% в 2020 году до 88,55% в 2021 году.

Таблица 2.9

Динамика и структура прочих доходов ПАО «Центрторг»

Показатель	Сумма, тыс. руб.		Удельный вес, %		Изменение		
	2020 г.	2021 г.	2020 г.	2021 г.	абс., тыс. руб.	отн., %	в уд.весе, п.п.
Премии за достигнутый объем реализации	62 864	60 711	51,86	88,55	-2 153	-3,42	36,68
Доходы при инвентаризации	737	627	0,61	0,91	-110	-14,93	0,31
Штрафы за недопоставку	3 165	6 651	2,61	9,70	3 486	110,14	7,09
Реализация оборудования	32	99	0,03	0,14	67	209,38	0,12
Проценты по заемным средствам	-	15	-	0,02	15	-	0,02
Безвозмездное инвестирование	51 000	-	42,08	-	-51 000	-100,00	-42,08
Прочие доходы	3 410	462	2,81	0,67	-2 948	-86,45	-2,14
Итого	121 208	68 565	100,00	100,00	-52 643	-43,43	-

Далее в таблице 2.10 представим Динамику и структуру прочих расходов ПАО «Центрторг»

Общая сумма прочих расходов сократилась на 6,8 млн. руб, или на 5,82%. Это произошло главным образом за счет экономии на процентах по заемным средствам на сумму 3,7 млн. руб, которые снизились на 37,07%, а также за счет снижения налога на имущество на 3,5 млн. руб, или на 12,01%. Наибольшее увеличение отмечалось по расходам на рекламные акции на 3,9 млн. руб, или на 65,97%. Наибольший удельный вес в структуре прочих расходов занимали убытки при инвентаризации, на которые приходилось более 37% прочих расходов компании.

Таблица 2.10

Динамика и структура прочих расходов ПАО «Центрторг»

Показатель	Сумма, тыс. руб.		Удельный вес, %		Изменение		
	2020 г.	2021 г.	2020 г.	2021 г.	абс., тыс. руб.	отн., %	в уд.весе, п.п.
Премии за достигнутый объем реализации выданные	4 656	5 144	3,99	4,68	488	10,48	0,69
Расходы на рекламные акции	5 853	9 714	5,01	8,83	3 861	65,97	3,82
Услуги банка	17 788	19 423	15,23	17,66	1 635	9,19	2,43
Проценты по заемным средствам	10 008	6 298	8,57	5,73	-3 710	-37,07	-2,84
Налог на имущество	29 097	25 601	24,91	23,27	-3 496	-12,01	-1,64
Списание дебиторской задолженности	1 009	-	0,86	-	-1 009	-100,00	-0,86
Реализация оборудования	31	12	0,03	0,01	-19	-61,29	-0,02
Убытки при инвентаризации	43 466	41 587	37,21	37,81	-1 879	-4,32	0,59
Штрафы, пени, неустойки	494	459	0,42	0,42	-35	-7,09	-0,01
Прочие расходы	4 400	1 764	3,77	1,60	-2 636	-59,91	-2,16
Итого	116 802	110 002	100,00	100,00	-6 800	-5,82	-

Таким образом, факторы от прочей операционной и внереализационной деятельности и чрезвычайные оказывают довольно ощутимое влияние на финансовый результат компании.

Обобщим влияние факторов, воздействующих на финансовые результаты и, следовательно, на прибыль отчетного года и представим в таблице 2.11. Анализируя таблицу 2.11, видим, что негативное влияние на чистую прибыль оказывают такие факторы как снижение выручки, увеличение процентов к уплате, снижение прочих доходов, увеличение прочих расходов и увеличение текущего налога на прибыль. Положительное влияние на чистую

Таблица 2.11

Сводная таблица влияния факторов на формирование финансового результата анализируемого периода

Факторы	Изменение, тыс. руб.	Влияние (+/-)
Снижение выручки	491 792	-
Снижение себестоимости продаж	480 025	+
Снижение коммерческих расходов	50 104	+
Увеличение процентов к уплате	6 298	-
Снижение прочих доходов	19 947	-
Увеличение прочих расходов	23 676	-
Увеличение текущего налога на прибыль	6 533	-

прибыль оказывают снижение себестоимости продаж и снижение коммерческих расходов.

2.3 Оценка показателей рентабельности деятельности предприятия

Для оценки эффективности использования прибыли рассмотрим направления использования прибыли ПАО «Центрторг» в таблице 6 на основании данных отчета об изменении капитала.

Таблица 2.12

Анализ динамики использования прибыли ПАО «Центрторг» в 2019-2021 гг.

Наименование	2019 г., тыс. руб.	2020 г., тыс. руб.	2021 г., тыс. руб.	Абсолютное отклонение, тыс. руб.	Темп прироста, %
Выплата дивидендов	212	212	6 224	6 012	2835,85
Нераспределенная прибыль	85 915	59 405	61 786	-24 129	-28,08
Итого	86 127	59 617	68 010	-18 117	-21,04

Итак, полученная прибыль предприятием распределялась на выплату дивидендов и на финансирование деятельности компании. В 2021 году на выплату дивидендов было направлена на 6 млн. руб больше, чем в 2019 году, что составило рост почти в 30 раз. Однако нераспределенная прибыль, направленная на финансирование деятельности организации, в т.ч. на реконструкцию сети магазинов, модернизацию и приобретение оборудования, уменьшилась на 24 млн. руб, или на 28,08%.

Структура использования прибыли ПАО «Центрторг» представлена в таблице 2.13.

Таблица 2.13

Анализ структуры использования прибыли ПАО «Центрторг» в 2019-2021 гг.

Показатель	Сумма, тыс. руб.			Удельный вес, %		
	2019 г.	2020 г.	2021 г.	2019 г.	2020 г.	2021 г.
Выплата дивидендов	212	212	6 224	0,25	0,36	9,15
Нераспределенная прибыль	85 915	59 405	61 786	99,75	99,64	90,85
Итого	86 127	59 617	68 010	100,00	100,00	100,00

Структура использования прибыли не претерпела существенных изменений. Более 90% прибыли было направлено на финансирование деятельности организации, в т.ч. на реконструкцию сети магазинов, модернизацию и приобретение оборудования. При этом доля прибыли, направленной на выплату дивидендов, постепенно увеличивалась с 0,25% в 2019 году до 9,15% в 2021 году.

Далее в таблице 2.14 рассчитаем показатели, характеризующие эффективность использования прибыли

Рентабельность продаж отчетного периода выше на 1,61 процентный пункт рентабельности продаж прошедшего периода. Так, если в 2019 году в результате продажи продукции на один рубль выручки приходилось 2,62 коп. прибыли от продаж, в 2020 году – 2,12 коп. прибыли от продаж, то в 2021 году– 4,24 коп. прибыли от продаж.

Таблица 2.14

Динамика показателей, характеризующие эффективность использования прибыли, %

Показатель	2019 г.	2020 г.	2021 г.	Изменение, (+,-)
Рентабельность продаж, %	2,62	2,12	4,24	1,61
Рентабельность основной деятельности, %	2,69	2,16	4,42	1,73
Бухгалтерская рентабельность от обычной деятельности, %	2,85	2,26	2,93	0,08
Рентабельность продаж по чистой прибыли, %	2,35	1,87	2,14	-0,21
Рентабельность постоянных затрат, %	13,49	14,27	14,00	0,51
Экономическая рентабельность, %	6,31	4,19	5,36	-0,94
Рентабельность собственного капитала, %	8,32	5,38	5,82	-2,50
Валовая рентабельность, %	16,12	16,39	18,24	2,13
Рентабельность перманентного капитала, %	7,44	4,77	5,16	-2,27
Рентабельность оборотного капитала, %	17,41	14,21	16,52	-0,89
Рентабельность акционерного капитала, %	352,55	244,03	278,39	-74,16

Аналогичные тенденции увеличения прослеживаются по рентабельности основной деятельности и бухгалтерской рентабельности от обычной деятельности.

Чистая рентабельность организации в отчетном периоде рассчитывается как соотношение суммы чистой прибыли к выручке от продажи и, следовательно, на эту рентабельности оказывают влияние факторы, формирующие чистую прибыль отчетного периода. Совокупное влияние данных факторов составляет 0,21%. Так, если в 2019 году каждый рубль выручки от реализации продукции приносил 2,35 коп чистой прибыли, то в 2021 году – только 2,14 коп чистой прибыли.

Снижение чистой рентабельности отчетного периода произошло в основном под влиянием уменьшения прочих операционных доходов и выручки от продажи.

Рентабельность собственного капитала организации сократилась с 8,32% в 2019 году до 5,82% в 2021 году; рентабельность активов уменьшилась с 6,31% до 5,36% за анализируемый период. Снижение рентабельности собственного капитала и рентабельности активов общества обусловлено снижением эффективности использования прибыли организации.

Также из таблицы 2.14 видно, что чистая рентабельность организации, показывающая, сколько чистой прибыли приходится на единицу выручки, сократилась с 2,35% до 2,14%. Рентабельность перманентного капитала, показывающего эффективность использования капитала, вложенного в деятельность организации на длительный срок, также сократилась с 7,44% до 5,16%. Кроме того, снижается и рентабельность оборотного капитала, что свидетельствует о снижении эффективности и прибыльности использования оборотного капитала.

Рентабельность акционерного капитала снизилась с 353% до 278%. Так, если в 2019 году каждый рубль, вложенный в акционерный капитал, приносил предприятию 3,53 рубля чистой прибыли, то в 2021 году – только 2,78 руб чистой прибыли. Это свидетельствует о снижении эффективности вложения средств собственниками.

Таким образом, эффективность использования прибыли в ПАО «Центрторг» в целом сокращается. Наиболее низкий уровень рентабельности отмечался в 2020 году, в 2021 году практически все показатели рентабельности демонстрируют небольшой рост.

Далее проанализируем рентабельность продаж по валовой прибыли от основных видов деятельности ПАО «Центрторг» в таблице 2.15.

Итак, рентабельность продаж по валовой прибыли в розничной и оптовой торговле в целом увеличивается. Так, если в 2019 году каждый рубль выручки от розничной торговли приносил предприятию 18,11 коп валовой

Таблица 2.14

Динамика рентабельности продаж по валовой прибыли от основных видов деятельности ПАО «Центрторг», %

Показатель	2019 г.	2020 г.	2021 г.	Изменение, (+,-)
Розничная торговля	18,11	17,85	19,53	1,42
Оптовая торговля	10,00	10,04	11,62	1,62
Сдача имущества в аренду и другое	33,29	23,59	26,16	-7,13

прибыли, то в 2021 году – 19,53 коп валовой прибыли. При этом в каждый рубль выручки от оптовой торговли в 2019 году приносил предприятию 10 коп валовой прибыли, а в 2021 году данный уровень увеличился до 11,62 коп.

Также следует отметить, что рентабельность продаж по валовой прибыли от сдачи в аренду и других видов деятельности сокращается, но в целом рентабельность от сдачи в аренду значительно выше, чем в оптовой и розничной торговле. Так, если в 2019 году каждый рубль выручки от сдачи в аренду и других видов деятельности приносил предприятию 33,29 коп валовой прибыли, то в 2021 году – только 26,16 коп валовой прибыли.

Таким образом, по оптовой и розничной торговле наблюдается повышение эффективности деятельности, а по сдаче в аренду и других видов деятельности – снижение эффективности деятельности.

3. Пути повышения эффективности использования финансовых результатов ПАО "Центрторг"

3.1. Совершенствование методики анализа финансовых результатов

В современных условиях хозяйствования одним из важнейших показателей, характеризующих эффективность финансовой деятельности предприятия, является финансовый результат, то есть прибыль или убыток.

Основной целью деятельности малого предприятия в условиях глобальных экономических преобразований является получение максимальной прибыли при минимальных затратах.

Поскольку величина финансового результата определяет возможность дальнейшего развития предприятия (обновление основных фондов, внедрение новых прогрессивных технологий и т.п.) и создает запас финансовой устойчивости, который дает предприятию возможность оперативно реагировать на изменения в рыночной конъюнктуре, то вопросы повышения доходности приобретают особую актуальность в современный период рыночных реформ и экономических преобразований.

Прибыль является основным источником финансирования развития малого бизнеса и совершенствования его технико-технологической базы. Вся деятельность компании направлена на обеспечение роста прибыли или, по крайней мере, ее стабилизацию на определенном уровне. Это самая простая и в то же время самая сложная категория рыночной экономики. Его простота определяется тем, что он является стержнем и главной движущей силой рыночной экономики, основной движущей силой для предпринимателей этой экономики. В то же время его сложность заключается в разнообразии существенных аспектов, которые он отражает, а также в разнообразии видов, в которых оно происходит.

Для совершенствования формирования прибыли предприятия и экономического обоснования его потребности предлагаем осуществлять планирование распределения прибыли в следующем порядке:

- определение потребности в прибыли по направлениям ее использования;

- формирование целевой структуры распределения прибыли;

- определение приоритетности в использовании прибыли по отдельным направлениям использования;

- балансирование потребности в прибыли по направлениям ее использования с возможностями получения прибыли при осуществлении хозяйственно-финансовой деятельности предприятия.

На наш взгляд, основными путями совершенствования целевой структуры корпоративной прибыли являются:

- определение приоритетного направления использования прибыли-капитализация фондов, способствующих дальнейшему развитию компании и улучшению финансовых результатов компании;

- оптимизация объема ресурсов, выделенных в фонд потребления, в частности ресурсов, направленных на материальное стимулирование работников, что повысит производительность труда и, как следствие, величину прибыли в будущие периоды, а также социальное развитие предприятия;

- расчет оптимального размера резервного фонда и направление средств на обеспечение его увеличения;

- оптимизация средств, направленных на другие целевые фонды и на другие цели;

- защита условий компании, при которых прибыль, распределяемая компанией, не будет использоваться для оплаты штрафа компанией;

- составление подробного плана использования и распределения прибыли компании с конкретными данными и конкретными оценками;

- имея четкий контроль за выполнением задач с точки зрения использования и распределения прибыли;

- проведение экономической работы по анализу динамики базового периода и факторов прибыли, выявление резервов, которые помогут максимизировать прибыль, и планирование формирования, распределения и использования прибыли на последующие периоды [96, с. 127].

Чтобы сделать учет финансовых результатов более эффективным и результативным, мы считаем целесообразным:

- расширить перечень классификационных признаков, что позволит в будущем разработать систему и механизмы управления отдельными составляющими финансовых результатов для управления уровнем долгосрочных и краткосрочных финансовых результатов;

- разработать специальные реестры – аналитическая информация о финансовых результатах для обобщения бухгалтерской информации для удовлетворения информационных потребностей различных пользователей.

Итак, исходя из вышеизложенного, можно сделать вывод, что проблемы с анализа финансовых результатов в ООО «Центрторг» сегодня недостаточно решены и нуждаются в совершенствовании.

Резервы увеличения суммы прибыли и рентабельности связаны с деятельностью в ООО «Центрторг», для руководителей и соответствующих специалистов (менеджеров) важно понимать сферу, формы контроля и использование основных внутренних и внешних факторов эффективности в различных подробно описать уровни управления бизнесом.

Основным внутренним и внешним фактором повышения эффективности деятельности предприятия являются технологические инновации, особенно современные формы автоматизации и информационных технологий, которые оказывают наиболее статическое влияние на уровень и динамику эффективности производства.

Таким образом, на основе выполненных исследований, анализа действующей практики функционирования предприятия, можно утверждать,

что основой для принятия любого управленческого решения на предприятии является наличие:

- достоверной информации о финансовых результатах (отражает реальность),

- своевременной информации о финансовых результатах (отражает актуальность информации)

3.2. Мероприятия, направленные на увеличение финансовых результатов предприятия

В процессе торговой деятельности ПАО «Центрторг» тратит различные виды ресурсов: материальные, нематериальные, трудовые и финансовые. Материальные, нематериальные и финансовые активы формируют операционные активы, то есть это имущество предприятия, принадлежащего ему на правах собственности или контролируемого им.

Основной задачей предприятия по организации и управлению поставками является своевременное, бесперебойное и комплексное снабжение предприятия всеми необходимыми материальными ресурсами для осуществления торгового процесса. При этом сам процесс поставки должен осуществляться при минимальных транспортно-накладных затратах и наилучшем использовании материальных ресурсов на предприятии.

Необходимость формирования системы управления финансовых результатов, ориентированной на рост стоимости предприятия, обуславливает целесообразность выделения факторов стоимости, которые являются наиболее весомыми для торгового предприятия, и определение их взаимной подчиненности путем разделения по трем уровням управления:

1-общий (прибыль вместе с показателем инвестированного капитала служат основой для расчета рентабельности инвестиций);

2-специфический (уровень предприятия);

3-оперативный (точная детализация для согласования факторов стоимости с конкретными решениями менеджеров среднего и низового звена).

Это позволяет установить взаимосвязь между финансовыми показателями, проследить и оценить их динамические изменения и влияние на стоимость предприятия. Ориентация на максимизацию стоимости коренным образом меняет вектор управления прибылью на всех этапах формирования финансовой стратегии предприятия.

Механизм управления прибылью рассматривается в роли центрального структурного элемента системы управления прибылью, поскольку определяет как именно будет реализовываться регулирующее влияние управляющей подсистемы на управляемую. К основным задачам управления прибылью торгового предприятия необходимо отнести:

– разработка стратегии управления прибылью;

– создание организационных структур, обеспечивающих принятие и реализацию управленческих решений по формированию и использованию прибыли на разных уровнях;

– формирование эффективных информационных систем, обеспечивающих обоснование альтернативных вариантов управленческих решений;

– разработку действенных способов и методов формирования прибыли;

– проведение планирования, анализа и обеспечения контроля основных аспектов формирования, распределения и использования прибыли.

Эффективность функционирования предприятия в рыночных условиях во многом зависит от экономически грамотного использования всех видов ресурсов. Предприятию, которое имеет некоторый объем инвестиционных ресурсов и планирует расширить в течение некоторого периода времени свою производственную деятельность, внедряя в производство дополнительный капитал, нужно, на основании анализа и оптимизации своих возможностей и перспектив рынка, на котором оно оперирует, выбрать оптимальный объем производства продукции и распределить средства во времени таким образом,

чтобы прибыль от реализации изготовленной продукции была максимальной. Поэтому задача увеличения финансовых результатов состоит в определении основных путей оптимизации расходов торгового предприятия, выявлении резервов снижения расходов торговых предприятий, поиске непродуктивных расходов с целью повышения рентабельности предпринимательской деятельности.

Следовательно, расходы торгового предприятия составляют совокупность расходов живого и овеществленного труда на осуществление процесса реализации товаров, выраженные в денежной форме, то есть являющиеся по своей сути себестоимостью услуг торгового предприятия по доведению товаров от производителя до потребителя и изменением форм стоимости (превращение товаров в деньги). В практике предприятий известны предложения по оптимизации издержек обращения торгового предприятия, поскольку в условиях рынка управление затратами ставит целью достижение такой их величины, что позволит расширить возможности в увеличении прибыли при надлежащем качестве обслуживания покупателей. Снижение затрат на производство продукции – сложный процесс, требующий от трудового коллектива соблюдения запланированных затрат трудовых, материальных и энергетических ресурсов, эффективного использования оборудования, поиска резервов экономии ресурсов.

В ходе хозяйственной деятельности на сумму и уровень расходов торговли влияют как зависимые (внутренние), так и независимые (внешние) факторы, среди которых объем товарооборота, структура товарооборота, состав обращения, звеньев движения товаров; скорость обращения товаров, уровень производительности труда, состояние основных фондов, состояние финансовых ресурсов, конъюнктура рынка, изменения в системе налогообложения, розничные цены на товары, тарифы и ставки за услуги, цены на материалы и топливо; прием или передача магазинов, складов и других организационно-структурных изменений внутри торгового предприятия. Различные факторы в разных условиях по-разному влияют на

расходы торгового предприятия, поскольку это влияние зависит от специфики предприятия, его условий работы и возможностей уменьшения расходов сферы торговли.

Наибольший уровень расходов занимает статья "затраты на оплату труда", именно поэтому в этой статье рассматриваются резервы снижения затрат.

Материальное стимулирование труда удовлетворяет, прежде всего, первичные потребности работников в еде, одежде, жилье, обучении и стажировке, а также материализованные психологические: престижное авто, дорогой курорт и др.

Заработная плата – это основная форма оплаты труда за выполненную работу или оказании услуги согласно трудовым договорам работников, профессионально-деловых качеств работника, результатов его труда и хозяйственной деятельности предприятия.

Заработная плата является одним из элементов расходов, имеет свою структуру и образует фонд оплаты труда штатных работников включает фонд основной заработной платы, фонд дополнительной заработной платы, поощрительные и компенсационные расходы.

Стандарты и качество обслуживания являются факторами, которые влияют на сумму фонда оплаты труда, они определяют тот последний предел расходов торгового предприятия, ниже которого предприятие не может снизить расходы из – за специфики деятельности-обслуживания покупателей. Улучшение качества обслуживания покупателей увеличивает затраты, обеспечивающие необходимый уровень стандартов обслуживания. Однако следствием увеличения этих расходов является ускорение оборотности товаров и увеличение товарооборота, что в итоге приводит к снижению суммарных расходов торговых предприятий.

Резервами снижения затрат на оплату труда является повышение производительности труда. Резервы повышения производительности труда разделяют на две группы:

1. резервы снижения трудоемкости за счет автоматизации торговых процессов, совершенствования организации торговли и труда;

2. резервы улучшения использования рабочего времени за счет ликвидации возможных его потерь, повышения уровня дисциплинированности и ответственности работников.

Факторами повышения производительности труда являются:

– материально-технические-связанные с НТП, то есть применение эффективной техники, применение новых эффективных разработок;

– организационные-связанные с повышением уровня концентрации, специализации и кооперирования, рационального размещения предприятий;

– экономические-связи с внедрением в деятельность экономических методов управления, совершенствования ценообразования, финансово-кредитного механизма и др.;

– социальные-действия, направленные на повышение мотивации деятельности работающих в торговле и других сферах общественной жизни.

Все факторы, которые перечислены выше, взаимосвязаны и действуют одновременно на изменение фонда оплаты труда.

Некоторые пути для оптимизации материальных затрат нужно рассмотреть по следующим аспектам: поиск надежных контрагентов, которые способны вовремя выполнять все условия договора поставки; возможности оптимизации ассортимента товаров; увеличение объемов товарооборота (в случае роста объемов товарооборота снижаются затраты на единицу продукции). Значительные расходы относятся на оплату труда. Поэтому нужно оптимизировать работу персонала предприятия путем повышения производительности труда. Для этого предлагаем несколько подходов для повышения производительности труда:

- улучшение использования рабочего времени вследствие ликвидации возможных его потерь;

- повышение уровня дисциплинированности и ответственности работников;

- снижение трудоемкости вследствие автоматизации торговых процессов;

- совершенствование организации торговли и труда.

Что касается других операционных (текущих) расходов, то здесь необходимо повысить внимание административного персонала к принятию управленческих решений. То есть необходимо прогнозировать последствия управленческих решений и таким образом избегать малоэффективных и убыточных решений.

Также с целью сокращения расходов нужно постоянно отслеживать следующие пункты: необходимость приобретения нового оборудования; наличие лишнего помещения, которое можно сдать в аренду; отслеживание расходов электроэнергии и других энергоносителей так, чтобы не платить за электричество и отопление, когда в помещениях нет людей. Рассмотрим основные пути оптимизации расходов торгового предприятия:

– применение ресурсосберегающей технологии, обеспечивающей экономию материалов и энергии; четкое соблюдение технологической дисциплины, что приводит к сокращению потерь от брака; использование технологического оборудования, особенно такого, что дорого стоит в экономически эффективных сферах и режимах;

– сбалансированная эксплуатация производственных мощностей, что приводит к сокращению стоимости основных средств, незавершенного производства и запасов продукции

– разработка оптимальной стратегии технического развития предприятия, обеспечивающей рациональный уровень затрат на создание технического потенциала предприятия

– повышение организационного уровня производства, что приводит к сокращению потерь рабочего времени, продолжительности производственного цикла и, как следствие, снижению себестоимости продукции и величины оборотных средств предприятия;

– внедрение эффективных систем внутрипроизводственных экономических отношений, способствующих экономии всех видов ресурсов, повышению качества продукции;

– рационализация организационной структуры системы управления производством за счет сокращения затрат на управление и повышения его эффективности.

Реализация основных направлений экономии затрат обращения и использования всех вышеприведенных резервов должна способствовать повышению экономической эффективности в сфере торговли.

На сегодня важное значение в ПАО «Центрторг» уделяют оптимизации расходов торговли. Этому могут способствовать: наличие их широкого ассортимента реализованных товаров и разнообразие услуг, активная реклама, высокий уровень квалификации персонала, современная материально-техническая база и другие факторы организованной торговли. Но все это влияет на увеличение расходов предприятий. В то же время расходы материального характера в условиях энергетического и финансового кризиса требуют экономии, рационализации и ресурсосбережения. Поэтому всегда необходимо помнить, процесс управления затратами – это разумный компромисс в хозяйственной деятельности.

В результате проведенного анализа было выявлено, что существенное влияние на финансовые результаты ПАО «Центрторг» играют доходы и расходы от прочей операционной деятельности. При этом существенную часть (более 37%) прочих расходов занимают убытки при инвентаризации. Их объем в 2021 году составил 41,6 млн. руб, что составило 1,31% от выручки. При этом норма списания товаров по всем номенклатурным группам не должна превышать 1% товарооборота. В связи с этим предлагаем руководству ПАО «Центрторг» рассмотреть вопрос приобретения расширения к программному комплексу 1С Торговля и склад. "1С:Торговля и склад" представляет собой компоненту "Оперативный учет" системы "1С:Предприятие" с типовой конфигурацией для автоматизации складского учета и торговли. Компонента

"Оперативный учет" предназначена для учета наличия и движения материальных и денежных средств.

Данная программа предназначена для товарного учета. Софт рассчитан на крупный бизнес: промышленные предприятия, сетевые магазины и заведения общепита. 1С позволяет автоматизировать любую деятельность.

Возможности 1С Торговля и склад:

– раздельное ведение учета разных направлений.

– работа с маркированными товарами.

– поддержка операций с валютой.

– автоматизация документооборота.

– ведение налоговой отчетности.

– таможенное сопровождение.

– учет банковских кредитов.

Стоимость сетевой версии 1С Торговля и склад составляет 50 тыс. руб. Программа позволит оптимизировать процесс управления движением товарно-материальных ценностей, позволит проконтролировать сроки использования товаров для принятия управленческих решений с целью недопущения списания товаров на убытки, а реализации его с минимальной наценкой. Данные мероприятия позволят сократить убытки при инвентаризации до 1% от выручки организации.

3.3. Экономическая эффективность предложенных мероприятий

Рассчитаем экономическую эффективность от предложенного мероприятия по приобретению программного комплекса 1С Торговля и склад. В таблице 3.1 приведем динамику прочих расходов организации.

Таблица 3.1

Динамика прочих расходов организации после проведения мероприятий

Показатель	Сумма, тыс. руб.		Удельный вес, %		Изменение		
	2021 г.	Прогноз	2021 г.	Прогноз	абс., тыс. руб.	отн., %	в уд.весе, п.п.
Премии за достигнутый объем реализации выданные	5 144	5 144	4,68	5,13	0	0,00	0,46
Расходы на рекламные акции	9 714	9 714	8,83	9,69	0	0,00	0,86
Услуги банка	19 423	19 423	17,66	19,38	0	0,00	1,72
Проценты по заемным средствам	6 298	6 298	5,73	6,28	0	0,00	0,56
Налог на имущество	25 601	25 601	23,27	25,55	0	0,00	2,27
Приобретение программного комплекса	-	50	-	0,05	50	-	0,05
Реализация оборудования	12	12	0,01	0,01	0	0,00	0,00
Убытки при инвентаризации	41 587	31 749	37,81	31,68	-9 838	-23,66	-6,12
Штрафы, пени, неустойки	459	459	0,42	0,46	0	0,00	0,04
Прочие расходы	1 764	1 764	1,60	1,76	0	0,00	0,16
Итого	110 002	100 214	100,00	100,00	-9 788	-8,90	-

Итак, приобретение программного комплекса по оптимизации движения товаров позволит сократить убытки при инвентаризации на 9,8 млн. руб, или на 23,66%. При этом их удельный вес в прочих расходах сократится до 31,68%. Общая сумма прочих расходов сократится на 9,8 млн. руб, или на 8,9%.

Далее в таблице 3.2 составим прогнозный отчет о финансовых результатах после проведения мероприятий.

Таблица 3.2

Прогнозный отчет о финансовых результатах после проведения мероприятий

Наименование	2021 г., тыс. руб.	Прогноз, тыс. руб.	Абсолютное отклонение, тыс. руб.	Темп прироста, %
Выручка	3 174 858	3 174 858	0	0,00
Себестоимость продаж	2 595 737	2 595 737	0	0,00
Валовая прибыль	579 121	579 121	0	0,00
Коммерческие расходы	444 603	444 603	0	0,00
Прибыль от продаж	134 518	134 518	0	0,00
Проценты к уплате	6 298	6 298	0	0,00
Прочие доходы	68 565	68 565	0	0,00
Прочие расходы	103 704	93 916	-9 788	-9,44
Прибыль до налогообложения	93 081	102 869	9 788	10,52
Налог на прибыль	25 071	27 029	1 958	7,81
Чистая прибыль	68 010	75 841	7 831	11,51

В результате проведенных мероприятий общая сумма прибыли до налогообложения увеличится на 9788 тыс. руб, или на 10,52%. Чистая прибыль увеличится на 7831 тыс. руб, или на 11,51%.

Далее в таблице 3.3 оценим основные показатели рентабельности после проведения мероприятий по увеличению финансовых результатов.

Таблица 3.3

Расчет показателей рентабельности после проведения мероприятий

Показатель	2021 г.	Прогноз	Изменение
Бухгалтерская рентабельность от обычной деятельности, %	2,93	3,24	0,31
Рентабельность продаж по чистой прибыли, %	2,14	2,39	0,25
Рентабельность активов, %	3,92	4,37	0,45
Рентабельность собственного капитала, %	5,82	6,49	0,67
Рентабельность перманентного капитала, %	5,16	5,76	0,59
Рентабельность оборотного капитала, %	16,52	18,42	1,90
Рентабельность акционерного капитала, %	278,39	310,44	32,05

В результате проведенных мероприятий показатели рентабельности демонстрируют положительную динамику. В частности, рентабельность активов увеличилась на 0,45 процентных пункта, а рентабельность собственного капитала – на 0,67 процентных пункта, что свидетельствует об увеличении эффективности использования как всего имущества организации, так и собственных средств организации. Также увеличивается рентабельность от обычной деятельности на 0,31 процентный пункт и рентабельность продаж по чистой прибыли на 0,25 процентных пункта, что свидетельствует об увеличении эффективности деятельности организации.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В результате проведенного исследования были сделаны следующие выводы, рекомендации.

Конечный финансовый результат формируется в виде прибыли или убытка, как разница, полученная между полученными доходами и произведенными расходами организации.

Превышение расходов над доходами означает уменьшение имущества организации, т.е. убыток, а превышение доходов над расходами означает прирост имущества, т.е. прибыль. Полученный организацией за отчетный год финансовый результат в виде прибыли или убытка соответственно приводит к увеличению или уменьшению капитала организации.

Финансовый результат предприятия является основным обобщающим индикатором эффективности хозяйственной деятельности. В научных кругах сегодня не сформирован единый окончательный подход к трактовке финансового результата деятельности предприятия и его измерителей. Осуществленный в исследовании анализ дает основания утверждать, что в краткосрочном периоде финансовый результат предприятия в основном отождествляется с величиной его прибыли или дохода. Но в долгосрочной перспективе финансовый результат предприятия целесообразнее оценивать через изменение величины стоимости собственного капитала или изменение величины рыночной стоимости субъекта хозяйствования.

Методика финансового анализа включает три взаимосвязанных блока: анализ финансовых результатов деятельности предприятия; анализ финансового состояния предприятия; анализ эффективности финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

Главное значение в информационном обеспечении анализа финансовых результатов играет Отчет о финансовых результатах. Отчет о финансовых результатах – это бухгалтерский документ, который предоставляет информацию о деятельности предприятия за определенный период, в

частности о его рентабельности, что необходимо для оценки потенциальных изменений в составе экономических ресурсов и прогнозирования способности торгового предприятия генерировать денежные потоки от той ресурсной базы, которая есть в наличии. Кроме того, этот отчет предоставляет информацию об эффективности, с которой предприятие может использовать дополнительные ресурсы. И только комплексное рассмотрение разделов отчета о финансовых результатах сделает возможным получение наиболее полного представления о текущем финансовом состоянии и дальнейших возможностей торговых предприятий.

Анализ финансовых результатов был проведен на примере ПАО «Центрторг». ПАО «Центрторг» является крупным торговым предприятием Центрально-Черноземного региона, которое представляет собой сеть универсамов самообслуживания, расположенных на магистральных точках во всех районах города Анализ основных показателей деятельности предприятия показал, что за анализируемый период 2019-2021 гг. произошло снижение выручки от продаж продукции на 492 млн. рублей, или на 13,41%, при этом прибыль от продаж увеличилась на 38,3 млн. рублей, или на 39,86%. Эти изменения повлекли за собой увеличение доходности от продаж на 1,61 процентный пункт. Средняя величина активов увеличилась за анализируемый период на 76 млн. рублей, или на 4,57%, а средняя величина собственного капитала увеличилась на 133 млн. рублей, или на 12,87%.

Коэффициент оборачиваемости снизился за анализируемый период на 17,20%, что свидетельствует о снижении эффективности использования имущества компании.

При этом среднегодовая численность работников сократилась на 111 человек, или на 17,16%, а среднемесячная заработная плата выросла на 3 тыс. руб., или на 10,80%. Производительность труда увеличилась на 4,52%, что свидетельствует об увеличении эффективности использования трудовых ресурсов компании.

Среднегодовая стоимость основных производственных фондов увеличилась на 24,29%, а уровень фондоотдачи сократился более на 30%, что свидетельствует о снижении эффективности использования основных производственных фондов компании. При этом уровень фондовооруженности увеличился практически в 1,5 раза, что свидетельствует о повышении уровня обеспеченности персонала основными средствами.

Анализ формирования финансовых результатов показал, что общая сумма выручки ПАО «Центрторг» за 2019-2021 гг. сократилась на 491,8 млн. руб, или на 13,41%. При этом себестоимость продаж уменьшилась на 480 млн. руб, или на 15,61%, коммерческие расходы сократились на 50,1 млн. руб., или на 10,13%. Опережающие темпы снижения себестоимости продаж над выручкой привели к сокращению валовой прибыли на 11,8 млн. руб, или на 1,99%, тем не менее, прибыль от продаж компании за анализируемый период увеличилась на 38,3 млн. руб, или на 39,86%.

Прибыль до налогообложения сократилась на 11,6 млн. руб, или на 11,07%, а чистая прибыль сократилась на 18,1 млн. руб, или на 21,04%.

Снижение финансовых результатов от основных видов деятельности произошло главным образом за счет валовой прибыли от оптовой торговли на 43,3 млн. руб, или на 36,2%, также сократилась и валовая прибыль от сдачи имущества в аренду и других видов деятельности на 8,6 млн. руб, или на 16,41%. Тем не менее, валовая прибыль от розничной торговли увеличилась на 40,1 млн. руб, или на 9,57%.

Основную часть прибыли от основных видов деятельности предприятие получало от розничной торговли. Так, удельный вес валовой прибыли от розничной торговли увеличился с 70,89% в 2019 году до 79,26% в 2021 году. При этом доля валовой прибыли от оптовой торговли сократилась с 20,24% в 2019 году до 13,18% в 2021 году, а удельный вес валовой прибыли от сдачи имущества в аренду и других видов деятельности сократился с 8,87% в 2019 году до 7,56% в 2021 году.

Факторы от прочей операционной и внереализационной деятельности и чрезвычайные оказывают довольно ощутимое влияние на финансовый результат компании.

Негативное влияние на чистую прибыль оказывают такие факторы как снижение выручки, увеличение процентов к уплате, снижение прочих доходов, увеличение прочих расходов и увеличение текущего налога на прибыль. Положительное влияние на чистую прибыль оказывают снижение себестоимости продаж и снижение коммерческих расходов.

Эффективность использования прибыли в ПАО «Центрторг» в целом сокращается. Наиболее низкий уровень рентабельности отмечался в 2020 году, в 2021 году практически все показатели рентабельности демонстрируют небольшой рост.

По оптовой и розничной торговле наблюдается повышение показателей рентабельности, а по сдаче в аренду и других видов деятельности – снижение показателей рентабельности.

На сегодня важное значение в ПАО «Центрторг» уделяют оптимизации расходов торговли. Этому могут способствовать: наличие их широкого ассортимента реализованных товаров и разнообразие услуг, активная реклама, высокий уровень квалификации персонала, современная материально-техническая база и другие факторы организованной торговли. Но все это влияет на увеличение расходов предприятий. В то же время расходы материального характера в условиях энергетического и финансового кризиса требуют экономии, рационализации и ресурсосбережения. Поэтому всегда необходимо помнить, процесс управления затратами – это разумный компромисс в хозяйственной деятельности.

В результате проведенного анализа было выявлено, что существенное влияние на финансовые результаты ПАО «Центрторг» играют доходы и расходы от прочей операционной деятельности. При этом существенную часть (более 37%) прочих расходов занимают убытки при инвентаризации. Их объем в 2021 году составил 41,6 млн. руб, что составило 1,31% от выручки. При этом

норма списания товаров по всем номенклатурным группам не должна превышать 1% товарооборота. В связи с этим предлагаем руководству ПАО «Центрторг» рассмотреть вопрос приобретения расширения к программному комплексу 1С Торговля и склад.

Программа позволит оптимизировать процесс управления движением товарно-материальных ценностей, позволит проконтролировать сроки использования товаров для принятия управленческих решений с целью недопущения списания товаров на убытки, а реализации его с минимальной наценкой. Данные мероприятия позволят сократить убытки при инвентаризации до 1% от выручки организации.

Приобретение программного комплекса по оптимизации движения товаров позволит сократить убытки при инвентаризации на 9,8 млн. руб, или на 23,66%. При этом их удельный вес в прочих расходах сократится до 31,68%. Общая сумма прочих расходов сократится на 9,8 млн. руб, или на 8,9%.

В результате проведенных мероприятий общая сумма прибыли до налогообложения увеличится на 9788 тыс. руб, или на 10,52%. Чистая прибыль увеличится на 7831 тыс. руб, или на 11,51%.

В результате проведенных мероприятий показатели рентабельности демонстрируют положительную динамику. В частности, рентабельность активов увеличилась на 0,45 процентных пункта, а рентабельность собственного капитала – на 0,67 процентных пункта, что свидетельствует об увеличении эффективности использования как всего имущества организации, так и собственных средств организации. Также увеличивается рентабельность от обычной деятельности на 0,31 процентный пункт и рентабельность продаж по чистой прибыли на 0,25 процентных пункта, что свидетельствует об увеличении эффективности деятельности организации.

Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12.12.1993) (ред. от 01.07.2020 г.) // Консультант Плюс. – URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28399/ (дата обращения 20.05.2023).

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

Законодательные и нормативно-правовые акты

1. Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12.12.1993) (ред. от 01.07.2020 г.) // Консультант Плюс. – URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28399/ (дата обращения 20.05.2023).

2. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть 1) от 30.11.1994 № 51 ФЗ : (в ред. от 14.04.2023 г.) // СПС Консультант Плюс. – URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5142/ (дата обращения 20.05.2023).

3. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.1998 № 146-ФЗ : (в ред. от 18.03.2023 г.) // Консультант Плюс. – URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_327521/ca590a20d5571b2d13073690fb1ea9bbf3379863/#dst100140 (дата обращения 20.05.2023).

4. О бухгалтерском учете : Федеральный Закон от 06.12.2011г. № 402-ФЗ : (в ред. от 05.12.2022 г.) // Консультант Плюс. – URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_122855/ (дата обращения 20.05.2023).

5. Об обществах с ограниченной ответственностью : Федеральный закон от 08.02.1998 № 14-ФЗ : (ред. от 16.04.2022 г.) // Консультант Плюс. – URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_76312/ebcdc92f006d420779fae3631b2ecb5bb3c0faaa/#dst100042 (дата обращения 20.05.2023).

6. Об утверждении Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации : Приказ Минфина России от 29.07.1998 N 34н : (ред. от 11.04.2018 г.) // Консультант Плюс. – URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_20081/ (дата обращения 20.05.2023).

7. Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации (ПБУ 4/99)» : Приказ Минфина РФ от 06.07.1999 N 43н (ред. от 29.01.2018) // Консультант Плюс. – URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_18609/ (дата обращения 20.05.2023).

8. О формах бухгалтерской отчетности организации : Приказ Минфина РФ от 02.07.2010 №66н : (ред. от 19.04.2019) // Консультант Плюс. – URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_103394/ (дата обращения 20.05.2023).

9. Об утверждении Плана счетов бухгалтерского учета финансово-экономической деятельности организации и инструкция по его применению : Приказ Минфина РФ от 31.10.2000 № 94н : (ред. От 08.11.2010) // Консультант Плюс. – URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_29165/ (дата обращения 20.05.2023).

10. Об утверждении Федерального стандарта бухгалтерского учета ФСБУ 27/2021 «Документы и документооборот в бухгалтерском учете» : Приказ Минфина России от 16.04.2021 №62н : (ред. от 23.12.2021) // Консультант Плюс. – URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_386440/ (дата обращения 20.05.2023).

Монографии, учебники и учебные пособия

11. Анализ финансового состояния коммерческой организации : учебно-методическое пособие /под ред Н. В. Некрыловой, – Пенза : Издательство ПГУ, 2017. – 100 с.

12. Банк В.Р. Финансовый анализ : учебник / В. Р. Банк, А. В. Тараскина. – Москва : Проспект, 2017. – 344 с.

13. Басовский Л. Е. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности : учебное пособие / Л. Е. Басовский, Е. Н. Басовская. – Москва : НИЦ ИНФРА-М, 2019 – 366 с.

14. Бухгалтерский учет и отчетность : учебное пособие / [под ред. Д. А. Ендовицкого]. – Москва : КНОРУС, 2020. – 360 с.

15. Гарнова В. Ю. Экономический анализ : учебное пособие / Н. Б. Акуленко, В. Ю. Гарнова, В. А. Колоколов;. – Москва : НИЦ ИНФРА-М, 2017. – 157 с.

16. Гиляровская Л. Т. Анализ и оценка финансовой устойчивости коммерческих организаций : учебное пособие / Л. Т. Гиляровская, А. В. Ендовицкая. – Москва : ЮНИТИ-ДАНА, 2018. – 159 с.

17. Ионова А. Ф. Финансовый анализ : учебник / А. Ф. Ионова, Н. Н. Селезнева. – Москва : ТК Велби, Издательство Проспект, 2017. – 475 с.

18. Ковалев В. В. Финансовый анализ : методы и процедуры / В. В. Ковалев. – Москва : Финансы и статистика, 2017. – 196 с.

19. Либерман И. А. Комплексный экономический анализ : учебное пособие / И. А. Либерман. – 3-е изд. – Москва : ИЦ РИОР, НИЦ ИНФРА-М, 2018. – 205 с.

20. Любушин Н. П. Экономический анализ : учебник \Н. П. Любушин. – 3-е изд., перераб. и доп. – Москва : ЮНИТИ-ДАНА, 2017. – 575 с.

21. Маркин Ю. П. Экономический анализ : учебное пособие для студентов вузов / Ю. П. Маркин. – Москва : Омега-Л, 2017. – 450 с.

22. Мельник М. В. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия : учебное пособие / М. В. Мельник, Е. Б. Герасимова. – 3-е изд., перераб. и доп. – Москва : ФОРУМ: ИНФРА-М, 2020. – 208 с.

23. Пожидаева Т. А. Анализ финансовой отчетности : учебное пособие / Т. А. Пожидаева. – Москва : КноРус, 2020. – 320 с.

24. Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия : учебник / Г. В. Савицкая. – 6-е изд., испр. и доп. – Москва : ИНФРА-М, 2020. – 378 с.

25. Сапожникова Н. Г. Отчетность организаций : учебное пособие / Н. Г. Сапожникова, Т. А. Лаврухина. – Москва : КноРус, 2020. – 290 с.

26. Технологии финансового оздоровления : учебник и учебное пособие /под ред А. К. Солодова. – Москва : Издание Александра К. Солодова, 2017. – 449 с.

27. Учет и анализ банкротств : учебно-методическое пособие /под ред Н. К. Васильевой, – Краснодар : КубГАУ, 2020. – 91 с.

28. Финансовый анализ в условиях банкротства : учебное пособие / под ред И. С. Зубарева. – Пермь : ИПЦ «Прокростъ», 2020 – 118 с.

29. Финансовый анализ : учебник и практикум для вузов / И. Ю. Евстафьева [и др.]; [под ред. И. Ю. Евстафьевой, В. А. Черненко]. – Москва : Издательство Юрайт, 2022. – 337 с.

30. Финансовый анализ : учебник / Д. А. Ендовицкий, и (др.)– Москва : КНОРУС, 2021. – 304 с.

31. Финансовый анализ : учебник для вузов / Т. Ю. Кудрявцева, Ю. А. Дуболазова; [под ред. Т. Ю. Кудрявцевой]. – Москва : Издательство Юрайт, 2022. – 167 с.

32. Чернова М. В. Аудит и анализ при банкротстве : теория и практика: монография / М. В. Чернова. – Москва : Инфра-М, 2018. – 432 с.

33. Шеремет А. Д. Финансовый анализ : учебно-методическое пособие / А. Д. Шеремет, Е. А. Козельцева. – Москва : Экономический факультет МГУ имени М.В. Ломоносова, 2020. – 200 с.

34. Шеремет А. Д. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия : учебник / А. Д. Шеремет. – 2-е изд., доп. – Москва : ИНФРА-М, 2019. – 374 с.

Статьи в периодических изданиях

35. Афанасьева А.Н. Применение моделей оценки степени банкротства предприятий / А.Н. Афанасьева, Н.Ф. Ефимова // Синергия Наук.

– 2020. – № 8. – С. 129-139.

36. Бонченкова В.А. Банкротство предприятий: причины и последствия \В.А. Бонченкова // Сибирский Федеральный Университет. – 2019. – №3(19). – С. 42-44.

37. Бехтина О.Е. Современные проблемы прогнозирования банкротства предприятий / О.Е. Бехтина // Вестник Волжского университета им. В.Н. Татищева. – 2021. – Т. 1. – № 1. – С. 75-81.

38. Ворошилина И.В. Современный этап развития института банкротства / И.В. Ворошилина // Международный журнал гуманитарных и естественных наук. – 2020. – № 2. – С. 222-226

39. Глухова О.Ю. Несостоятельность (банкротство) как правовая и экономическая категория / О.Ю. Глухова // Социально-экономические явления и процессы. – 2021. – Т. 12. – № 5. – С. 166-172.

40. Грибкова Ю.А. Современные причины банкротства предприятий / Ю.А. Грибков // Казанский Национальный Исследовательский Технический Университет им. А. Н. Туполева. – 2020. – № 11(27). – С. 89-92.

41. Гусева А.П. Институт банкротства как инструмент обеспечения экономической безопасности / А.П. Гусева // Научные записки молодых исследователей. – 2020. – № 1. – С. 20-23.

42. Демьяненко М.С. Финансовые аспекты предупреждения банкротства / М.С. Демьяненко // Научно-практический журнал Аллея Науки. – 2019. – №8. – С. 3.

43. Жебрикова Е.А. Методы оценки вероятности наступления банкротства / Е.А. Жебрикова // Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова Ивановский филиал. – 2020. – №1.10. – С. 131-133.

44. Каляева О.А. Проблемы анализа несостоятельности (банкротства) организации / О.А. Каляева // Синергия наук. – 2020. – № 19. – С. 200-206.

45. Казбекова Д.Д. Неплатежеспособность и банкротство компаний / Д.Д. Казбекова // Актуальные научные исследования в современном мире. – 2019. – № 2-2 (34). – С. 22-26.

46. Каткова Т.В. Теоретические аспекты и диагностика вероятности банкротства предприятий / Т.В. Каткова // Научно-практический журнал Аллея Науки. – 2022. – №10(26). – С. 1-5.

47. Каратаев А.А. Банкротство компаний: предпосылки и признаки / А.А. Каратаев // Синергия Наук. – 2020. – № 19. – С. 17-20.

48. Терехова М.П. Современные проблемы прогнозирования банкротства предприятий / М.П. Терехова, О.Е. Бехтина // Вестник Волжского университета им. В.Н. Татищева. – 2021. – Т. 1. – № 1. – С. 75-81.

49. Тихонов Е.А. Банкротство как инструмент антикризисного управления / Е.А. Тихонов // Современные научные исследования и разработки. – 2020. – № 11(28). – С. 707-710.

50. Уплотина С.А. Способы снижения риска возникновения несостоятельности (банкротства) / С.А. Уплотина // Право и социальное неравенство. – 2019. – №5. – С. 101-106.

Интернет – ресурсы

51. Справочная правовая система «Консультант плюс». // http://www.consultant.ru/.

52. Центр раскрытия корпоративной информации. // https://www.e-disclosure.ru/.

53. ЭБС «Университетская библиотека онлайн». // http://vsu.biblioclub.ru/.

ПРИЛОЖЕНИЯ

Приложение 1

Приложение № 1
к Приказу Министерства финансов
Российской Федерации
от 02.07.2010 № 66н
(в ред. Приказа Минфина России
от 05.10.2011 № 124н, от 06.04.2015 № 57н,
от 06.03.2018 № 41н, от 19.04.2019 № 61н)

Бухгалтерский баланс
на 31 декабря 2021 г.

		Коды
	Форма по ОКУД	0710001
	Дата (число, месяц, год)	
Организация ПАО "ЦЕНТРТОРГ"	по ОКПО	10591723
Идентификационный номер налогоплательщика	ИНН	3650000966
Вид экономической деятельности: Торговля оптовая алкогольными напитками, включая пиво и пищевой этиловый спирт	по ОКВЭД 2	46.34.2
Организационно-правовая форма / форма собственности: Публичные акционерные общества/Частная собственность	по ОКОПФ / ОКФС	12247 / 16
Единица измерения: тыс. руб.	по ОКЕИ	384

Местонахождение (адрес): 394000, Воронежская обл, г.Воронеж, пр-кт.Революции, д.58

Бухгалтерская отчетность подлежит обязательному аудиту [X] ДА [ ] НЕТ

Наименование аудиторской организации/фамилия, имя, отчество (при наличии) индивидуального аудитора: ООО АФ "Консалтинг"

Идентификационный номер налогоплательщика аудиторской организации/индивидуального аудитора	ИНН	3666062171
Основной государственный регистрационный номер аудиторской организации/индивидуального аудитора	ОГРН/ ОГРНИП	1023602619666

Пояснения [1]	Наименование показателя [2]	Код	На 31 декабря 2021 г.[3]	На 31 декабря 2020 г.[4]	На 31 декабря 2019 г.[5]
	АКТИВ				
	I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
	Нематериальные активы	1110	-	-	-
	Результаты исследований и разработок	1120	-	-	-
	Нематериальные поисковые активы	1130	-	-	-
	Материальные поисковые активы	1140	-	-	-
	Основные средства	1150	1 332 811	1 297 930	1 178 008
	Доходные вложения в материальные ценности	1160	-	-	-
	Финансовые вложения	1170	59	59	59
	Отложенные налоговые активы	1180	-	-	-
	Прочие внеоборотные активы	1190	5 354	12 061	98 978
	Итого по разделу I	1100	1 338 224	1 310 050	1 277 045
	II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
	Запасы	1210	249 909	208 658	248 657
	Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	4 484	7 814	5 336
	Дебиторская задолженность	1230	165 138	131 072	193 617
	Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240	-	-	-
	Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	33 292	20 289	21 091
	Прочие оборотные активы	1260	1 906	1 044	1 289
	Итого по разделу II	1200	454 729	368 877	469 990
	БАЛАНС	1600	1 792 953	1 678 927	1 747 035

ЭП: Кастрюлев Сергей Александрович, , ПАО "ЦЕНТРТОРГ"

Пояснения [1]	Наименование показателя [2]	Код	На 31 декабря 2021 г.[3]	На 31 декабря 2020 г.[4]	На 31 декабря 2019 г.[5]
	ПАССИВ				
	III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ [6]				
	Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	24 430	24 430	24 430
	Собственные акции, выкупленные у акционеров	1320	(-)[7]	(-)	(-)
	Переоценка внеоборотных активов	1340	17 196	17 196	17 196
	Добавочный капитал (без переоценки)	1350	-	-	-
	Резервный капитал	1360	6 181	6 181	6 181
	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	1 151 486	1 089 700	1 030 295
	Итого по разделу III	1300	1 199 293	1 137 507	1 078 102
	IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
	Заемные средства	1410	155 313	142 135	140 518
	Отложенные налоговые обязательства	1420	-	-	-
	Оценочные обязательства	1430	-	-	-
	Прочие обязательства	1450	-	-	-
	Итого по разделу IV	1400	155 313	142 135	140 518
	V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
	Заемные средства	1510	20 000	15 000	44 000
	Кредиторская задолженность	1520	415 899	381 870	481 274
	Доходы будущих периодов	1530	-	-	-
	Оценочные обязательства	1540	2 448	2 415	3 141
	Прочие обязательства	1550	-	-	-
	Итого по разделу V	1500	438 347	399 285	528 415
	БАЛАНС	1700	1 792 953	1 678 927	1 747 035

Руководитель _____ Кастрюлев С.А.
(подпись) (расшифровка подписи)

" 30 " марта 2022 г.

Примечания

1. Указывается номер соответствующего пояснения.
2. В соответствии с Положением по бухгалтерскому учету "Бухгалтерская отчетность организации" ПБУ 4/99, утвержденным Приказом Министерства финансов Российской Федерации от 6 июля 1999 г. № 43н (по заключению Министерства юстиции Российской Федерации № 6417-ПК от 6 августа 1999 г. указанным Приказ в государственной регистрации не нуждается), показатели об отдельных активах, обязательствах могут приводиться общей суммой с раскрытием в пояснениях к бухгалтерскому балансу, если каждый из этих показателей в отдельности несущественен для оценки заинтересованными пользователями финансового положения организации или финансовых результатов ее деятельности.
3. Указывается отчетная дата отчетного периода.
4. Указывается предыдущий год.
5. Указывается год, предшествующий предыдущему.
6. Некоммерческая организация именует указанный раздел "Целевое финансирование". Вместо показателей "Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)", "Собственные акции, выкупленные у акционеров", "Добавочный капитал", "Резервный капитал" и "Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)" некоммерческая организация включает показатели "Паевой фонд", "Целевой капитал", "Целевые средства", "Фонд недвижимого и особо ценного движимого имущества", "Резервный и иные целевые фонды" (в зависимости от формы некоммерческой организации и источников формирования имущества).
7. Здесь и в других формах отчетов вычитаемый или отрицательный показатель показывается в круглых скобках.

Приложение 2

Приложение № 1
к Приказу Министерства финансов
Российской Федерации
от 02.07.2010 № 66н
(в ред. Приказа Минфина России
от 06.04.2015 № 57н, от 06.03.2018 № 41н,
от 19.04.2019 № 61н)

Отчет о финансовых результатах

за 2021 г.

		Коды
	Форма по ОКУД	0710002
	Дата (число, месяц, год)	
Организация ПАО "ЦЕНТРТОРГ"	по ОКПО	10591723
Идентификационный номер налогоплательщика	ИНН	3650000966
Вид экономической деятельности Торговля оптовая алкогольными напитками, включая пиво и пищевой этиловый спирт	по ОКВЭД 2	46.34.2
Организационно-правовая форма / форма собственности Публичные акционерные общества/Частная собственность	по ОКОПФ / ОКФС	12247 / 16
Единица измерения: тыс. руб.	по ОКЕИ	384

Пояснения [1]	Наименование показателя [2]	Код	За 2021 г.[3]	За 2020 г.[4]
	Выручка [5]	2110	3 174 858	3 181 199
	Себестоимость продаж	2120	(2 595 737)	(2 659 922)
	Валовая прибыль (убыток)	2100	579 121	521 277
	Коммерческие расходы	2210	(444 603)	(453 889)
	Управленческие расходы	2220	(-)	(-)
	Прибыль (убыток) от продаж	2200	134 518	67 388
	Доходы от участия в других организациях	2310	-	-
	Проценты к получению	2320	-	-
	Проценты к уплате	2330	(6 298)	(-)
	Прочие доходы	2340	68 565	121 208
	Прочие расходы	2350	(103 704)	(116 802)
	Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	93 081	71 794
	Налог на прибыль [7]	2410	(25 071)	(12 177)
	в т.ч. текущий налог на прибыль	2411	((25 071))	(12 177)
	отложенный налог на прибыль	2412	-	-
	Прочее	2460	-	-
	Чистая прибыль (убыток)	2400	68 010	59 617

ЭП: Кастрюлев Сергей Александрович, , ПАО "ЦЕНТРТОРГ"

Форма 0710002 с. 2

Пояснения [1]	Наименование показателя [2]	Код	За 2021 г.[3]	За 2020 г.[4]
	Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2510	-	-
	Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2520	-	-
	Налог на прибыль от операций, результат которых не включается в чистую прибыль (убыток) периода [7]	2530	-	-
	Совокупный финансовый результат периода [6]	2500	68 010	59 617
	Справочно Базовая прибыль (убыток) на акцию	2900	-	-
	Разводненная прибыль (убыток) на акцию	2910	-	-

Руководитель _____ Кастрюлев С.А.
(подпись) (расшифровка подписи)

" 30 " марта 2022 г.

Примечания

1. Указывается номер соответствующего пояснения к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах.
2. В соответствии с Положением по бухгалтерскому учету "Бухгалтерская отчетность организации" ПБУ 4/99, утвержденным Приказом Министерства финансов Российской Федерации от 6 июля 1999 г. № 43н (по заключению Министерства юстиции Российской Федерации № 6417-ПК от 6 августа 1999 г. указанным Приказ в государственной регистрации не нуждается), показатели об отдельных активах, обязательствах могут приводиться в отчете о прибылях и убытках общей суммой с раскрытием в пояснениях к отчету о прибылях и убытках, если каждый из этих показателей в отдельности несущественен для оценки заинтересованными пользователями финансового положения организации или финансовых результатов ее деятельности.
3. Указывается отчетный период.
4. Указывается период предыдущего года, аналогичный отчетному периоду.
5. Выручка отражается за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов.
6. Совокупный финансовый результат периода определяется как сумма строк "Чистая прибыль (убыток)", "Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода" и "Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) отчетного периода, Налог на прибыль от операций, результат которых не включается в чистую прибыль (убыток) периода".
7. Отражается расход (доход) по налогу на прибыль.