Примерный государственный университет

Кафедра экономики и управления

КУРСОВАЯ РАБОТА
по дисциплине «Анализ финансово-хозяйственной деятельности»

Тема: «Анализ рентабельности и деловой активности условного предприятия ООО «Вектор» за 2023–2025 гг.»

Выполнила: студентка 3 курса
группы ЭК-31
Иванова Мария Ивановна

Проверил: доцент Петров П. П.

Санкт-Петербург
2026

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....3
1 Теоретические основы анализа рентабельности и деловой активности предприятия.....5
1.1 Понятие рентабельности и система её показателей.....5
1.2 Деловая активность и показатели оборачиваемости.....7
1.3 Методы и информационная база анализа.....9
2 Анализ рентабельности и деловой активности ООО «Вектор» за 2023–2025 гг.....12
2.1 Динамика выручки, себестоимости и чистой прибыли.....12
2.2 Анализ рентабельности.....14
2.3 Анализ деловой активности.....16
2.4 Резервы повышения рентабельности и деловой активности.....18
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....20
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ.....22

ВВЕДЕНИЕ

Абсолютные показатели — выручка, себестоимость, прибыль — показывают масштаб деятельности предприятия, но о её эффективности почти ничего не говорят: судить о результативности можно только по соотношению прибыли с ресурсами и затратами [12]. Поэтому рентабельность и деловая активность входят в число основных характеристик работы организации. Деловая активность проявляется прежде всего в скорости оборота средств [5], и от неё зависят платёжеспособность, ликвидность и финансовая устойчивость [10]. Рентабельность активов считают интегральным показателем эффективности использования имущества, а поиск резервов её роста ведут с помощью факторного анализа [3]. Совместное изучение этих показателей позволяет понять, за счёт чего меняется отдача от вложенных средств: из-за уровня затрат или из-за интенсивности использования активов.

Цель курсовой работы — оценить рентабельность и деловую активность ООО «Вектор» за 2023–2025 гг. и определить резервы их повышения. Для достижения цели поставлены следующие задачи:

– рассмотреть понятие рентабельности и систему её показателей;

– раскрыть содержание деловой активности, показатели оборачиваемости и их связь с рентабельностью;

– охарактеризовать методы и информационную базу анализа;

– проанализировать динамику выручки, себестоимости и чистой прибыли;

– рассчитать рентабельность продаж и активов и оценить влияние факторов на её изменение;

– рассчитать показатели оборачиваемости активов и запасов и оценить высвобождение средств;

– предложить меры по повышению рентабельности и деловой активности и ориентировочно оценить их эффект.

Объект исследования — условное предприятие ООО «Вектор». Предмет исследования — рентабельность и деловая активность предприятия.

В работе применялись горизонтальный и вертикальный анализ, коэффициентный метод, факторный анализ на основе модели Дюпона с расчётом влияния факторов способом цепных подстановок, а также сравнение и табличный и графический способы представления результатов. Информационной базой послужили показатели бухгалтерской отчётности ООО «Вектор» за 2023–2025 гг.: выручка, себестоимость продаж, чистая прибыль, средняя стоимость активов и средние запасы. Теоретической основой стали нормативные акты о бухгалтерском учёте и формах отчётности [1, 2], а также научные статьи по анализу рентабельности и деловой активности.

Работа состоит из введения, двух глав, заключения и списка использованных источников. В первой главе рассмотрены теоретические основы анализа: система показателей рентабельности, показатели деловой активности и их связь через модель Дюпона, методы и источники данных. Вторая глава аналитическая. В ней изучена динамика выручки, себестоимости и прибыли, рассчитаны показатели рентабельности и оборачиваемости, проведено факторное разложение рентабельности активов и предложены резервы её повышения. В заключении сформулированы выводы по каждой задаче.

1 Теоретические основы анализа рентабельности и деловой активности предприятия

1.1 Понятие рентабельности и система её показателей

В экономической литературе единого определения рентабельности нет. Г. В. Савицкая понимает под ней относительный показатель, который определяет уровень доходности бизнеса, а Е. Н. Станиславчик — характеристику эффективности разных сторон деятельности, то есть соотношение прибыли как результата и затрат, которые его обеспечили [12]. Эти трактовки дополняют друг друга. Абсолютные показатели, например объём выпуска или валовая прибыль, сами по себе об эффективности почти ничего не говорят: их можно правильно истолковать только во взаимосвязи с другими показателями [12]. Рентабельность соотносит результат с ресурсами или с выручкой и поэтому позволяет сравнивать периоды и предприятия разного масштаба.

В числителе чаще всего стоит прибыль. Чистая прибыль — это остаток прибыли после уплаты налога на прибыль, и по ней судят о выгодности деятельности [8]. Знаменатель зависит от того, какую сторону работы предприятия нужно оценить. Наиболее распространены показатели рентабельности активов, собственного капитала, продаж, заёмного капитала и продукции, и у каждого есть своя расчётная формула [13]. Для анализа эффективности обычно достаточно четырёх из них.

Рентабельность продаж по чистой прибыли показывает, сколько чистой прибыли приносит каждый рубль выручки:

$$R_{пр} = \frac{ЧП}{В} \cdot 100\ \% \qquad (1)$$

где ЧП — чистая прибыль, тыс. руб.; В — выручка, тыс. руб. Значение 0,03 в долях единицы, например, означает, что рубль выручки дал около 3 копеек чистой прибыли [5]. Показатель зависит от цен и уровня затрат, поэтому его снижение чаще всего говорит об опережающем росте расходов.

Рентабельность активов рассчитывают как отношение чистой прибыли к среднегодовой стоимости активов [13]:

$$R_a = \frac{ЧП}{A_{ср}} \cdot 100\ \% \quad (2)$$

Этот показатель считают интегральным, поскольку он характеризует эффективность использования всего имущества организации [3]. Он отвечает на вопрос, сколько прибыли получено на каждый рубль, вложенный в активы, независимо от источников их финансирования.

Рентабельность собственного капитала интересует прежде всего собственников, так как показывает отдачу вложенных ими средств:

$$R_{ск} = \frac{ЧП}{СК_{ср}} \cdot 100\ \% \quad (3)$$

где $СК_{ср}$ — среднегодовая величина собственного капитала, тыс. руб. При одинаковой рентабельности активов этот показатель выше у предприятия, которое больше привлекает заёмных средств.

Рентабельность затрат соотносит прибыль от продаж с расходами на производство и сбыт:

$$R_з = \frac{П_{пр}}{С + КР + УР} \cdot 100\ \% \quad (4)$$

где $П_{пр}$ — прибыль от продаж; С — себестоимость продаж; КР и УР — коммерческие и управленческие расходы. Показатель отражает, сколько прибыли приходится на рубль текущих затрат, и помогает оценить политику ценообразования и контроль издержек.

Показатели рентабельности анализируют в динамике и во взаимосвязи. Рентабельность активов раскладывается на рентабельность продаж и оборачиваемость активов, поэтому она связывает систему показателей рентабельности с показателями деловой активности. Выбор конкретных коэффициентов определяется информационной базой: если известны выручка, чистая прибыль и средняя стоимость активов, расчёт рентабельности продаж

и активов даёт достаточно полную картину эффективности работы предприятия.

1.2 Деловая активность и показатели оборачиваемости

Деловую активность в экономической литературе трактуют по-разному. В узком, финансовом смысле под ней понимают результативность работы предприятия относительно величины авансированных ресурсов или величины их потребления в процессе производства, и проявляется она прежде всего в скорости оборота средств [5]. Л. В. Донцова и Н. А. Никифорова также связывают деловую активность в финансовом аспекте со скоростью оборота средств, поэтому её анализ сводится к изучению уровней и динамики коэффициентов оборачиваемости [9]. Существует и более широкий взгляд: деловую активность рассматривают одновременно как характеристику динамичности развития организации и как характеристику эффективности использования капитала [11]. В курсовой работе принят второй, комплексный подход. Поэтому наряду с коэффициентами оборачиваемости анализируются темпы роста выручки, прибыли и активов.

Количественно деловую активность измеряют абсолютными и относительными показателями [9]. Основные из них — коэффициенты оборачиваемости, которые показывают, сколько оборотов за период совершают вложенные в имущество средства. Коэффициент оборачиваемости активов отражает, сколько рублей выручки приходится на рубль средней стоимости имущества:

$$K_{об.а} = \frac{B}{A_{ср}} \quad (5)$$

где В — выручка от продаж за год, тыс. руб.; $А_{ср}$ — средняя стоимость активов, тыс. руб.

Для запасов в числителе удобнее брать себестоимость продаж: запасы учитываются по фактическим затратам, и сопоставление с себестоимостью не искажается наценкой:

$$K_{об.з} = \frac{C}{З_{ср}} \quad (6)$$

где С — себестоимость продаж, тыс. руб.; $З_{ср}$ — средняя величина запасов, тыс. руб.

Коэффициент оборачиваемости дополняют длительностью одного оборота в днях. Она показывает, за какой срок средства, вложенные в активы или запасы, возвращаются в денежную форму. В расчётах продолжительность года принимается равной 360 дням:

$$Д = \frac{360}{K_{об}} \quad (7)$$

Рост коэффициента и сокращение длительности оборота означают ускорение оборачиваемости. Скорость превращения средств в деньги влияет на платёжеспособность, ликвидность и финансовую устойчивость организации, а ускорение оборота оборотных активов повышает производственный потенциал [10]. Результат ускорения можно выразить в рублях через сумму высвобожденных из оборота средств [7]. Её находят как разницу между фактической средней стоимостью активов и той суммой, которая понадобилась бы для получения фактической выручки при прошлогодней оборачиваемости:

$$Э = A_{ср1} - \frac{B_1}{K_{об0}} \quad (8)$$

Отрицательное значение Э говорит о высвобождении средств, положительное — об их дополнительном вовлечении в оборот. Полезно сравнивать и темпы роста: если выручка увеличивается быстрее активов, имущество используется интенсивнее. Сопоставление темпов изменения прибыли и выручки, в свою очередь, показывает, растут ли относительные издержки производства и обращения [7].

Оборачиваемость напрямую связана с рентабельностью. Эту связь раскрывает модель Дюпона, в которой рентабельность активов раскладывается на рентабельность продаж и оборачиваемость активов [6]:

$$R_a = \frac{ЧП}{A_{ср}} = \frac{ЧП}{B} \cdot \frac{B}{A_{ср}} = R_{пр} \cdot K_{об.а} \quad (9)$$

где ЧП — чистая прибыль, тыс. руб.; $R_{пр}$ — рентабельность продаж по чистой прибыли.

Из модели следует, что одинаковой отдачи от имущества можно добиться двумя путями: зарабатывать больше прибыли с каждого рубля выручки или быстрее оборачивать активы. Замедление оборачиваемости приходится компенсировать ростом рентабельности, например за счёт снижения расходов [9]. Модель мультипликативная, поэтому влияние каждого множителя на изменение рентабельности активов определяют методами детерминированного факторного анализа, в частности цепными подстановками [4, 13]. В отраслевых исследованиях её усложняют, выделяя отраслевую и собственную для компании составляющие рентабельности продаж и оборачиваемости [6]. Для анализа отдельного предприятия достаточно классического двухфакторного варианта.

Таким образом, показатели деловой активности характеризуют интенсивность использования имущества, а через модель Дюпона становятся одним из факторов рентабельности активов. На этой связи построены расчёты аналитической главы.

1.3 Методы и информационная база анализа

Анализ рентабельности и деловой активности опирается на данные бухгалтерской (финансовой) отчётности. По Федеральному закону № 402-ФЗ годовая бухгалтерская отчётность состоит из бухгалтерского баланса, отчёта о финансовых результатах и приложений к ним [1]. Формы этих отчётов утверждены приказом Минфина России № 66н [2]. Баланс показывает состав имущества и источники его формирования на отчётную дату, поэтому анализ деловой активности обычно начинают именно с оценки состава и структуры активов по балансу [7]. Отчёт о финансовых результатах содержит выручку,

себестоимость продаж и чистую прибыль, то есть результаты деятельности за период.

Для коэффициентов, где прибыль или выручка сопоставляются со стоимостью имущества, берут средние значения показателей баланса. В работе по ООО «Вектор» используются средняя стоимость активов и средние запасы, а выручка, себестоимость и чистая прибыль взяты из отчёта о финансовых результатах за 2023–2025 гг.

В экономическом анализе применяют горизонтальный, вертикальный, коэффициентный и факторный методы [3]. В работе они используются так:

– горизонтальный анализ — сравнение показателей по годам, расчёт абсолютных отклонений, цепных и базисных темпов роста и прироста выручки, себестоимости и прибыли;

– вертикальный анализ — определение доли отдельного показателя в итоговом, в частности доли себестоимости в выручке;

– коэффициентный анализ — расчёт относительных показателей рентабельности продаж, рентабельности активов, оборачиваемости активов и запасов и длительности оборота;

– факторный анализ — оценка того, как изменение отдельных факторов повлияло на результативный показатель.

Факторный анализ рентабельности проводят в два этапа: сначала выбирают модель, связывающую результат с факторами, затем рассчитывают влияние каждого фактора [13]. Простейшая модель рентабельности активов — сама формула отношения чистой прибыли к среднегодовой стоимости активов [13]. Для анализа удобнее мультипликативная модель Дюпона, где рентабельность активов представлена произведением рентабельности продаж и оборачиваемости активов [6].

Влияние факторов в такой модели находят способами цепных подстановок, абсолютных или относительных разниц [13]. При цепных подстановках базисные значения факторов по очереди заменяют отчётными, и разность между соседними расчётными значениями показывает вклад каждого

фактора. Сумма влияний равна общему изменению показателя, что служит проверкой расчёта. У методов детерминированного анализа есть свои преимущества и недостатки, и выбор метода сказывается на объективности оценки влияния факторов [4]. Для двухфакторной модели с последовательной заменой сначала рентабельности продаж, а затем оборачиваемости активов метод цепных подстановок даёт наглядный и легко проверяемый результат, поэтому он и выбран для аналитической главы.

2 Анализ рентабельности и деловой активности ООО «Вектор» за 2023–2025 гг.

2.1 Динамика выручки, себестоимости и чистой прибыли

ООО «Вектор» — условное коммерческое предприятие, для которого заданы основные показатели за 2023–2025 гг. Отрасль, численность персонала и структура имущества в исходных данных не указаны, поэтому анализ строится только по показателям отчёта о финансовых результатах (выручка, себестоимость продаж, чистая прибыль) и по средним значениям активов и запасов. Абсолютные суммы сами по себе мало что говорят об эффективности: их трактовка возможна лишь во взаимосвязи с другими показателями [12]. Поэтому сначала рассмотрена динамика выручки, себестоимости и прибыли, а затем доля себестоимости в выручке (таблица 1).

Таблица 1 – Исходные данные ООО «Вектор» за 2023–2025 гг., тыс. руб.

Показатель	2023	2024	2025
Выручка	120 000	138 000	151 800
Себестоимость продаж	90 000	106 260	118 404
Валовая прибыль	30 000	31 740	33 396
Чистая прибыль	9 600	10 350	12 144
Доля себестоимости в выручке, %	75,0	77,0	78,0

Цепные темпы роста рассчитаны к предыдущему году, базисные — к 2023 г.; темп прироста равен темпу роста за вычетом 100 %. Ниже приведены расчёты по каждому показателю.

$$Тр_{в} = \frac{В_{2024}}{В_{2023}} \cdot 100\,\% = \frac{138\,000}{120\,000} \cdot 100\,\% = 115{,}0\ \%$$

$$Тр_{в.б} = \frac{В_{2025}}{В_{2023}} \cdot 100\,\% = \frac{151\,800}{120\,000} \cdot 100\,\% = 126{,}5\ \%$$

$$Тр_{с} = \frac{С_{2024}}{С_{2023}} \cdot 100\,\% = \frac{106\,260}{90\,000} \cdot 100\,\% = 118{,}1\ \%$$

$$Тр_{чп} = \frac{ЧП_{2024}}{ЧП_{2023}} \cdot 100\,\% = \frac{10\,350}{9\,600} \cdot 100\,\% = 107{,}8\ \%$$

$$d_c = \frac{C_{2025}}{B_{2025}} \cdot 100\,\% = \frac{118\,404}{151\,800} \cdot 100\,\% = 78{,}0\ \%$$

Результаты расчёта отклонений и темпов по всем периодам сведены в таблицу 2.

Таблица 2 – Абсолютные отклонения и темпы изменения показателей ООО «Вектор»

Показатель	2024 к 2023	2025 к 2024	2025 к 2023
Выручка, Δ, тыс. руб.	+18 000	+13 800	+31 800
Выручка, Тр, %	115,0	110,0	126,5
Выручка, Тпр, %	15,0	10,0	26,5
Себестоимость, Δ, тыс. руб.	+16 260	+12 144	+28 404
Себестоимость, Тр, %	118,1	111,4	131,6
Себестоимость, Тпр, %	18,1	11,4	31,6
Чистая прибыль, Δ, тыс. руб.	+750	+1 794	+2 544
Чистая прибыль, Тр, %	107,8	117,3	126,5
Чистая прибыль, Тпр, %	7,8	17,3	26,5

Выручка росла оба года и за период увеличилась со 120 000 до 151 800 тыс. руб. (рисунок 1). При этом прирост замедлился: 15,0 % в 2024 г. и 10,0 % в 2025 г.

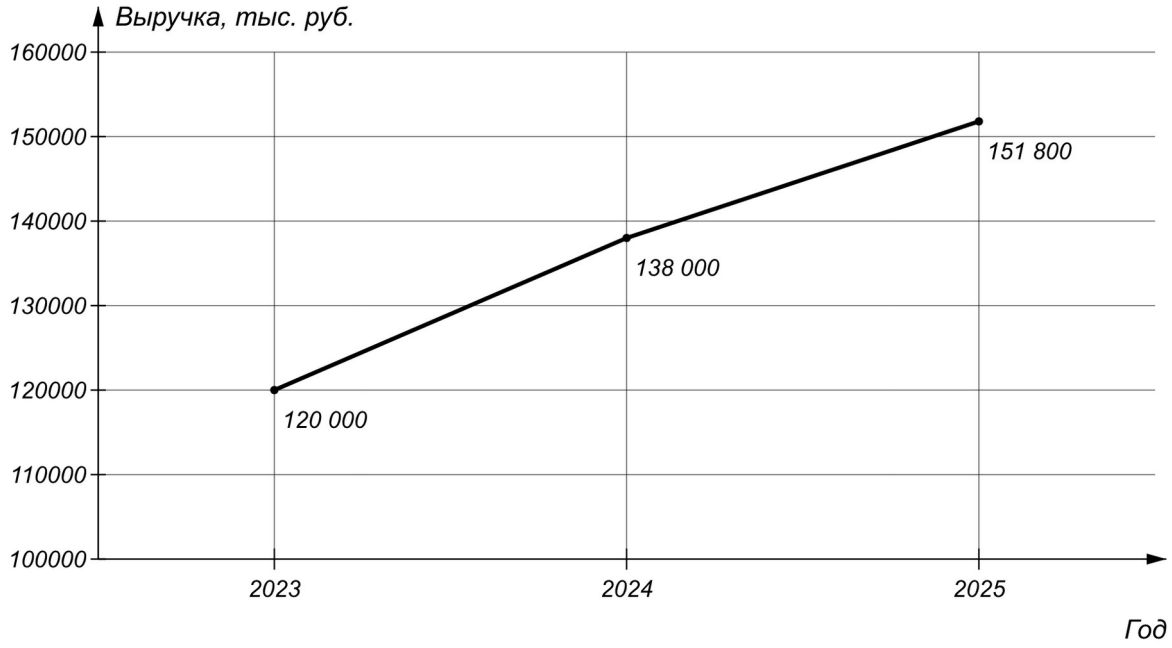


Рисунок 1 – Динамика выручки ООО «Вектор» за 2023–2025 гг., тыс. руб.

Вывод: выручка ООО «Вектор» за три года выросла на 26,5 %, но темпы её роста снижаются. Себестоимость в обоих периодах опережала выручку (118,1 % против 115,0 % и 111,4 % против 110,0 %), поэтому её доля поднялась с 75,0 до 78,0 %, то есть на 3 п.п. Отставание роста прибыли от роста выручки указывает на относительное повышение издержек [7], и в 2024 г. так и произошло: чистая прибыль выросла лишь на 7,8 %. В 2025 г. картина обратная — прибыль прибавила 17,3 % при росте выручки на 10,0 %. В итоге за весь период выручка и чистая прибыль выросли одинаково, на 26,5 %, а валовая прибыль — медленнее, с 30 000 до 33 396 тыс. руб. Опережающий рост себестоимости остаётся главным сдерживающим фактором, и его влияние на рентабельность разобрано далее.

2.2 Анализ рентабельности

Рентабельность активов показывает, насколько эффективно организация использует своё имущество, поэтому её считают обобщающим показателем результативности [3]. Для ООО «Вектор» рассчитаны два показателя: рентабельность продаж по чистой прибыли $R_{пр}$ и рентабельность активов $R_{а.}$ Первый показывает, сколько чистой прибыли приходится на рубль выручки, второй — какую отдачу дают средние активы. Расчёт по годам приведён ниже.

$$R_{пр\,2023} = \frac{ЧП}{В} \cdot 100\,\% = \frac{9\,600}{120\,000} \cdot 100 = 8{,}00\ \%$$

$$R_{пр\,2024} = \frac{ЧП}{В} \cdot 100\,\% = \frac{10\,350}{138\,000} \cdot 100 = 7{,}50\ \%$$

$$R_{пр\,2025} = \frac{ЧП}{В} \cdot 100\,\% = \frac{12\,144}{151\,800} \cdot 100 = 8{,}00\ \%$$

$$R_{а\,2023} = \frac{ЧП}{А_{ср}} \cdot 100\,\% = \frac{9\,600}{80\,000} \cdot 100 = 12{,}00\ \%$$

$$R_{а\,2024} = \frac{ЧП}{А_{ср}} \cdot 100\,\% = \frac{10\,350}{92\,000} \cdot 100 = 11{,}25\ \%$$

$$R_{а\,2025} = \frac{ЧП}{А_{ср}} \cdot 100\,\% = \frac{12\,144}{99\,000} \cdot 100 = 12{,}27\ \%$$

Результаты и их изменение по годам сведены в таблицу (таблица 3). В неё добавлен коэффициент оборачиваемости активов $K_{об.а}$, который понадобится для факторного анализа; его расчёт подробно рассмотрен в следующем параграфе.

Таблица 3 – Показатели рентабельности ООО «Вектор» за 2023–2025 гг.

Показатель	2023	2024	2025	Изм. 2024/2023	Изм. 2025/2024
$R_{пр}$, %	8,00	7,50	8,00	−0,50 п.п.	+0,50 п.п.
$R_{а}$, %	12,00	11,25	12,27	−0,75 п.п.	+1,02 п.п.
$K_{об.а}$, оборотов	1,500	1,500	1,533	0,000	+0,033

В 2024 г. оба показателя рентабельности снизились: чистая прибыль выросла на 7,8 %, а выручка — на 15,0 %, поэтому с каждого рубля продаж организация получила меньше прибыли. В 2025 г. положение выправилось. Рентабельность продаж вернулась к 8,00 %, а рентабельность активов поднялась до 12,27 % и превысила уровень 2023 г.

Чтобы понять, за счёт чего менялась рентабельность активов, использована двухфакторная мультипликативная модель Дюпона, где $R_а$ раскладывается на рентабельность продаж и оборачиваемость активов [6]. Влияние факторов оценено методом цепных подстановок: сначала заменяется рентабельность продаж, затем оборачиваемость [4, 13].

$$R_а = R_{пр} \cdot K_{об.а}$$

Подстановки для 2024 г. по сравнению с 2023 г.:

$$R_{а0} = R_{пр0} \cdot K_{об.а0} = 8{,}00 \cdot 1{,}500 = 12{,}00\ \%$$

$$R_{аусл} = R_{пр1} \cdot K_{об.а0} = 7{,}50 \cdot 1{,}500 = 11{,}25\ \%$$

$$R_{а1} = R_{пр1} \cdot K_{об.а1} = 7{,}50 \cdot 1{,}500 = 11{,}25\ \%$$

Подстановки для 2025 г. по сравнению с 2024 г.:

$$R_{аусл} = R_{пр1} \cdot K_{об.а0} = 8{,}00 \cdot 1{,}500 = 12{,}00\ \%$$

$$R_{а1} = R_{пр1} \cdot K_{об.а1} = 8{,}00 \cdot 1{,}533 = 12{,}27\ \%$$

Итоги разложения, включая сравнение 2025 г. с базовым 2023 г., приведены в таблице (таблица 4). Сумма влияний в каждой строке совпадает с общим изменением рентабельности активов: для 2025 г. к 2024 г. 0,75 + 0,27 = 1,02 п.п.

Таблица 4 – Влияние факторов на изменение рентабельности активов ООО «Вектор», п.п.

Период	R_a базис, %	R_a усл, %	R_a отчёт, %	Влияние $R_{пр}$	Влияние $K_{об.а}$
2024/2023	12,00	11,25	11,25	−0,75	0
2025/2024	11,25	12,00	12,27	+0,75	+0,27
2025/2023	12,00	12,00	12,27	0	+0,27

Вывод: в 2024 г. рентабельность активов снизилась на 0,75 п.п. целиком из-за падения рентабельности продаж, поскольку оборачиваемость активов осталась на уровне 1,500 оборота. В 2025 г. рост R_a на 1,02 п.п. обеспечен в основном восстановлением рентабельности продаж (+0,75 п.п.), остальное дало ускорение оборота активов (+0,27 п.п.). За весь период рентабельность продаж вернулась к исходным 8,00 %, так что прирост рентабельности активов на 0,27 п.п. получен только за счёт более интенсивного использования имущества. Слабое место — нестабильная рентабельность продаж, которая в 2024 г. просела из-за опережающего роста себестоимости.

2.3 Анализ деловой активности

Деловую активность в финансовом аспекте обычно оценивают по скорости оборота средств, поэтому основу анализа составляют коэффициенты оборачиваемости и длительность одного оборота [5, 9]. От скорости превращения средств в денежную форму зависят платёжеспособность и финансовая устойчивость организации [10]. Оборачиваемость активов ООО «Вектор» рассчитана как отношение выручки к средней стоимости активов, оборачиваемость запасов — как отношение себестоимости продаж к средним запасам. Длительность оборота определена исходя из 360 дней в году.

$$K_{об.а2023} = В / \bar{А}_{ср} = 120\,000 / 80\,000 = 1{,}500 \text{ оборота}$$

$$К_{об.а2024} = В / Ā_{ср} = 138\,000 / 92\,000 = 1{,}500 \text{ оборота}$$

$$К_{об.а2025} = В / Ā_{ср} = 151\,800 / 99\,000 = 1{,}533 \text{ оборота}$$

$$Д_{а2023} = Д_{а2024} = \frac{360}{К_{об.а}} = \frac{360}{1{,}500} = 240{,}0 \text{ дня}$$

$$Д_{а2025} = \frac{360}{К_{об.а}} = \frac{360}{1{,}533} = 234{,}8 \text{ дня}$$

$$К_{об.з2023} = С / З̄_{ср} = 90\,000 / 15\,000 = 6{,}000 \text{ оборота}$$

$$К_{об.з2024} = С / З̄_{ср} = 106\,260 / 17\,710 = 6{,}000 \text{ оборота}$$

$$К_{об.з2025} = С / З̄_{ср} = 118\,404 / 18\,500 = 6{,}400 \text{ оборота}$$

$$Д_{з2025} = \frac{360}{К_{об.з}} = \frac{360}{6{,}400} = 56{,}25 \text{ дня}$$

Для запасов 2023 и 2024 гг. длительность оборота одинакова и составляет 360 / 6,000 = 60,0 дня. Сумму высвобожденных (со знаком минус) или дополнительно вовлечённых (со знаком плюс) средств определяли как разницу между фактической средней стоимостью ресурса и той величиной, которая потребовалась бы при оборачиваемости прошлого года. Похожий расчёт эффекта от высвобождения оборотных активов используется в алгоритмах анализа деловой активности [7].

$$Э_{а2024} = Ā_{ср1} - \frac{В_1}{К_{об0}} = 92\,000 - \frac{138\,000}{1{,}5} = 0 \text{ тыс. руб.}$$

$$Э_{а2025} = Ā_{ср1} - \frac{В_1}{К_{об0}} = 99\,000 - \frac{151\,800}{1{,}5} = -2\,200 \text{ тыс. руб.}$$

$$Э_{з2025} = З̄_{ср1} - \frac{С_1}{К_{об.з0}} = 18\,500 - \frac{118\,404}{6} = -1\,234 \text{ тыс. руб.}$$

Правильность расчёта по активам подтверждается проверкой через изменение длительности оборота: (234,78 − 240) · 151 800 / 360 = −2 200 тыс. руб. Цепной темп роста активов в 2025 г. составил 99 000 / 92 000 · 100 = 107,6 %, в 2024 г. — 92 000 / 80 000 · 100 = 115,0 %. Сводные результаты приведены

в таблице (таблица 5), где $Т_р$ — цепной темп роста, Д — длительность оборота в днях.

Таблица 5 – Показатели деловой активности ООО «Вектор» за 2023–2025 гг.

Показатель	2023	2024	2025
$К_{об.а}$, оборотов	1,500	1,500	1,533
$Д_а$, дней	240,0	240,0	234,8
$К_{об.з}$, оборотов	6,000	6,000	6,400
$Д_з$, дней	60,0	60,0	56,25
$Т_р$ выручки, %	—	115,0	110,0
$Т_р$ активов, %	—	115,0	107,6
$Т_р$ запасов, %	—	118,1	104,5
Высвобождение активов, тыс. руб.	—	0	−2 200
Высвобождение запасов, тыс. руб.	—	0	−1 234

Вывод: в 2024 г. активы выросли теми же темпами, что и выручка (на 15,0 %), поэтому оборачиваемость активов осталась на уровне 1,500 оборота, а длительность оборота — 240,0 дня. Запасы в этом году увеличились на 18,1 %, ровно как себестоимость, и оборачиваемость запасов тоже не изменилась. В 2025 г. картина улучшилась: выручка прибавила 10,0 % при росте активов всего на 7,6 %, себестоимость выросла на 11,4 % при росте запасов на 4,5 %. В результате оборот активов сократился на 5,2 дня, оборот запасов — на 3,75 дня. Из оборота высвобождено 2 200 тыс. руб. активов, в том числе 1 234 тыс. руб. запасов. Таким образом, к концу периода деловая активность предприятия повысилась, и именно ускорение оборачиваемости дало прирост рентабельности активов за три года.

2.4 Резервы повышения рентабельности и деловой активности

Расчёты показали, что главным сдерживающим фактором для ООО «Вектор» был рост себестоимости: её доля в выручке поднялась с 75,0 % в 2023 г. до 78,0 % в 2025 г. Поэтому первое направление — контроль затрат. Повышать рентабельность через снижение расходов рекомендуют и при анализе деловой активности, если оборачиваемость не растёт [9]. Каждый

процентный пункт снижения доли себестоимости при выручке 2025 г. даёт дополнительную прибыль от продаж до налогообложения:

$$\Delta П_1 = 0{,}01 \cdot В = 0{,}01 \cdot 151\,800 = 1\,518 \text{ тыс. руб.}$$

Если вернуть долю себестоимости к уровню 2023 г., эффект будет таким:

$$\Delta П = (0{,}78 - 0{,}75) \cdot В = (0{,}78 - 0{,}75) \cdot 151\,800 = 4\,554 \text{ тыс. руб.}$$

Второе направление — ускорение оборота запасов. Его можно добиться за счёт более точного планирования закупок и сокращения залёживающихся остатков [5]. Сокращение оборота запасов на 5 дней высвобождает:

$$Э_з = 5 \cdot \frac{С}{360} = 5 \cdot \frac{118\,404}{360} = 1\,644{,}5 \text{ тыс. руб.}$$

Средние запасы при этом составят 16 855,5 тыс. руб., а оборачиваемость вырастет:

$$К_{об.з} = С / З_{ср} = 118\,404 / 16\,855{,}5 = 7{,}02 \text{ оборота}$$

Третье направление касается всех активов. Если довести их оборачиваемость до 1,6 оборота, потребность в активах составит 94 875 тыс. руб., а высвобождение — 4 125 тыс. руб. по сравнению со средней стоимостью активов 2025 г.

$$А_{потр} = \frac{В}{К_{об.а}} = \frac{151\,800}{1{,}6} = 94\,875 \text{ тыс. руб.}$$

$$R_а = R_{пр} \cdot К_{об.а} = 8 \cdot 1{,}6 = 12{,}8\ \%$$

Совместное действие мер оценено при условии, что экономия на себестоимости целиком переходит в чистую прибыль и рентабельность продаж достигает 9 %:

$$R_а = R_{пр} \cdot К_{об.а} = 9 \cdot 1{,}6 = 14{,}4\ \%$$

Это на 2,13 п.п. выше уровня 2025 г. Оценка ориентировочная: она не учитывает налог на прибыль и возможное изменение цен, но показывает, что наибольший резерв связан с затратами, а ускорение оборота дополняет его.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Рентабельность представляет собой относительный показатель эффективности. Она соотносит прибыль с выручкой, активами, капиталом или затратами и поэтому позволяет сравнивать периоды и предприятия разного масштаба [12]. Деловая активность в финансовом аспекте проявляется прежде всего в скорости оборота средств и измеряется коэффициентами оборачиваемости и длительностью оборота в днях [5, 9]. Обе группы показателей связаны моделью Дюпона, в которой рентабельность активов равна произведению рентабельности продаж и оборачиваемости активов [6]. На этой модели и методе цепных подстановок построен факторный анализ. Информационной базой служат бухгалтерский баланс и отчёт о финансовых результатах.

Выручка ООО «Вектор» за 2023–2025 гг. выросла со 120 000 до 151 800 тыс. руб., то есть на 26,5 %, но прирост замедлился с 15,0 % в 2024 г. до 10,0 % в 2025 г. Себестоимость оба года опережала выручку (темпы роста 118,1 % и 111,4 %), и её доля в выручке поднялась с 75,0 до 78,0 %. Чистая прибыль в 2024 г. увеличилась лишь на 7,8 %, зато в 2025 г. прибавила 17,3 %. В итоге она выросла с 9 600 до 12 144 тыс. руб., на те же 26,5 %, что и выручка.

Рентабельность продаж по чистой прибыли в 2024 г. снизилась с 8,00 до 7,50 %, а в 2025 г. вернулась к 8,00 %. Рентабельность активов изменялась так же: 12,00 %, 11,25 % и 12,27 %. Факторный анализ показал, что падение на 0,75 п.п. в 2024 г. целиком вызвано снижением рентабельности продаж. Рост на 1,02 п.п. в 2025 г. обеспечили восстановление рентабельности продаж (+0,75 п.п.) и ускорение оборота активов (+0,27 п.п.). За весь период прирост рентабельности активов на 0,27 п.п. получен только за счёт оборачиваемости.

В 2024 г. деловая активность не изменилась: активы и запасы росли теми же темпами, что выручка и себестоимость. Оборачиваемость активов составила 1,500 оборота (240,0 дня), оборачиваемость запасов — 6,000 оборота (60,0 дня). В 2025 г. оборачиваемость активов выросла до 1,533 оборота, а длительность оборота сократилась до 234,8 дня. По запасам

показатели составили 6,400 оборота и 56,25 дня. Из оборота высвобождено 2 200 тыс. руб. активов, в том числе 1 234 тыс. руб. запасов.

По итогам расчётов предложены следующие меры:

– снижение доли себестоимости: каждый процентный пункт даёт 1 518 тыс. руб. прибыли от продаж до налогообложения, а возврат к уровню 2023 г. — 4 554 тыс. руб.;

– ускорение оборота запасов на 5 дней, которое высвобождает 1 644,5 тыс. руб. и повышает оборачиваемость до 7,02 оборота;

– рост оборачиваемости активов до 1,6 оборота, при котором высвобождается 4 125 тыс. руб., а рентабельность активов составляет 12,8 %.

При одновременном выполнении мер и рентабельности продаж 9 % рентабельность активов может достичь 14,4 %, что на 2,13 п.п. выше уровня 2025 г. Оценка ориентировочная. Главным резервом остаётся контроль роста себестоимости, а ускорение оборачиваемости его дополняет.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. О бухгалтерском учете : Федеральный закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ. – Текст : электронный.

2. О формах бухгалтерской отчетности организаций : Приказ Министерства финансов Российской Федерации от 02.07.2010 № 66н. – Текст : электронный.

3. Баранова, И. В. Развитие инструментария факторного анализа рентабельности активов организации / И. В. Баранова, Ю. П. Громова. – Текст : электронный // Идеи и идеалы. – 2025. – Т. 17, № 3-2. – DOI 10.17212/2075-0862-2025-17.3.2-266-281. – URL: https://cyberleninka.ru/article/n/razvitie-instrumentariya-faktornogo-analiza-rentabelnosti-aktivov-organizatsii (дата обращения: 04.11.2026).

4. Барраза, Л. А. А. Выбор метода детерминированного факторного анализа и обоснование его применения в мультипликативных факторных моделях / Л. А. А. Барраза, С. А. Еникеева. – Текст : электронный // Экономические и социально-гуманитарные исследования. – 2025. – Т. 12, № 1. – С. 21–33. – DOI 10.24151/2409-1073-2025-12-1-21-33. – URL: https://cyberleninka.ru/article/n/vybor-metoda-determinirovannogo-faktornogo-analiza-i-obosnovanie-ego-primeneniya-v-multiplikativnyh-faktornyh-modelyah (дата обращения: 04.11.2026).

5. Белкина, В. В. Анализ рентабельности и деловой активности организации / В. В. Белкина, С. В. Кулигина, Е. А. Нефедова. – Текст : электронный // Экономика и социум. – 2020. – № 1 (68). – URL: https://cyberleninka.ru/article/n/analiz-rentabelnosti-i-delovoy-aktivnosti-organizatsii (дата обращения: 04.11.2026).

6. Березинец, И. В. Прогнозирование рентабельности российских компаний с использованием отраслевой модели Дюпон / И. В. Березинец, О. М. Удовиченко, А. А. Девкин. – Текст : электронный // Российский журнал менеджмента. – 2016. – Т. 14, № 1. – С. 3–28. – URL: https://cyberleninka.ru/article/n/prognozirovanie-rentabelnosti-rossiyskih-

kompaniy-s-ispolzovaniem-otraslevoy-modeli-dyupon (дата обращения: 04.11.2026).

7. Григорьев, Н. Ф. Алгоритм анализа деловой активности организации / Н. Ф. Григорьев, Р. Н. Григорьев, Т. А. Нормова. – Текст : электронный // Вестник Академии знаний. – 2025. – № 6 (71). – С. 177–186. – URL: https://cyberleninka.ru/article/n/algoritm-analiza-delovoy-aktivnosti-organizatsii (дата обращения: 04.11.2026).

8. Лютова, М. Н. Анализ прибыли и рентабельности предприятия / М. Н. Лютова, Н. О. Коновалова. – Текст : электронный // Актуальные вопросы экономических наук. – 2016. – № 50-2. – С. 1028–1031. – URL: https://cyberleninka.ru/article/n/analiz-pribyli-i-rentabelnosti-predpriyatiya (дата обращения: 04.11.2026).

9. Такасима, Е. И. К оценке деловой активности организаций / Е. И. Такасима. – Текст : электронный // Теория и практика современной науки. – 2017. – № 2 (20). – URL: https://cyberleninka.ru/article/n/k-otsenke-delovoy-aktivnosti-organizatsiy (дата обращения: 04.11.2026).

10. Темирова, З. У. Методические подходы к оценке деловой активности организаций / З. У. Темирова, А. И. Бексултанова. – Текст : электронный // Естественно-гуманитарные исследования. – 2022. – № 3 (41). – URL: https://cyberleninka.ru/article/n/metodicheskie-podhody-k-otsenke-delovoy-aktivnosti-organizatsiy (дата обращения: 04.11.2026).

11. Тимошенко, Н. В. Критерии оценки деловой активности российских организаций / Н. В. Тимошенко, М. В. Радченко. – Текст : электронный // Вестник Академии знаний. – 2020. – № 2 (37). – DOI 10.24411/2304-6139-2020-10214. – URL: https://cyberleninka.ru/article/n/kriterii-otsenki-delovoy-aktivnosti-rossiyskih-organizatsiy (дата обращения: 04.11.2026).

12. Устымчук, С. С. Анализ рентабельности промышленного предприятия / С. С. Устымчук, А. М. Ибрагимова. – Текст : электронный // Экономика и социум. – 2016. – № 11-2 (30). – URL:

https://cyberleninka.ru/article/n/analiz-rentabelnosti-promyshlennogo-predpriyatiya (дата обращения: 04.11.2026).

13. Харченкова, А. Б. Факорный анализ рентабельности деятельности предприятия / А. Б. Харченкова. – Текст : электронный // Политика, экономика и инновации. – 2019. – № 3 (26). – URL: https://cyberleninka.ru/article/n/fakornyy-analiz-rentabelnosti-deyatelnosti-predpriyatiya (дата обращения: 04.11.2026).