Текст выступления

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

Доклад

Слайд 1. Титульный

Здравствуйте, уважаемые члены комиссии! Меня зовут Мария Иванова, и я представляю курсовую работу «Анализ рентабельности и деловой активности условного предприятия ООО «Вектор» за 2023–2025 гг.».

Слайд 2. Актуальность темы

Начну с того, почему я выбрала эту тему. Выручка, себестоимость и прибыль показывают масштаб работы предприятия, но по ним одним нельзя сказать, насколько эффективно оно работает. Для этого прибыль нужно соотнести с выручкой и активами, то есть посчитать рентабельность. Деловая активность проявляется в скорости оборота средств, а от неё зависят платёжеспособность, ликвидность и финансовая устойчивость. Если изучать эти показатели вместе, видно, откуда берётся отдача от вложенных средств: из уровня затрат или из интенсивности использования активов.

Слайд 3. Цель и задачи работы

Цель работы — оценить рентабельность и деловую активность ООО «Вектор» за 2023–2025 годы и найти резервы их повышения. Для этого я поставила семь задач. Первые три теоретические: разобраться с показателями рентабельности, с деловой активностью и её связью с рентабельностью, а также с методами анализа. Остальные четыре практические: проанализировать динамику выручки, себестоимости и прибыли, рассчитать рентабельность и оборачиваемость, оценить влияние факторов и высвобождение средств и, наконец, предложить меры с ориентировочной оценкой их эффекта.

Слайд 4. Объект, предмет и методы исследования

Объект исследования — условное предприятие ООО «Вектор», предмет — его рентабельность и деловая активность. Исходными данными стали

показатели отчётности за три года: выручка, себестоимость продаж, чистая прибыль, средняя стоимость активов и средние запасы. Горизонтальный анализ я использовала, чтобы сравнить показатели по годам и посчитать темпы роста, вертикальный — чтобы найти долю себестоимости в выручке. Коэффициентным методом рассчитаны рентабельность и оборачиваемость, а факторный анализ проведён по модели Дюпона способом цепных подстановок.

Слайд 5. Теоретическая основа анализа

В теоретической части я рассмотрела систему показателей. Рентабельность продаж показывает, сколько чистой прибыли даёт рубль выручки, рентабельность активов — сколько прибыли приходится на рубль имущества. Деловую активность измеряют коэффициентами оборачиваемости и длительностью оборота, год в расчётах принят за 360 дней. Связь между ними даёт модель Дюпона: рентабельность активов равна произведению рентабельности продаж и оборачиваемости активов. Значит, повысить отдачу имущества можно двумя путями: зарабатывать больше с рубля выручки или быстрее оборачивать активы.

Слайд 6. Динамика выручки и себестоимости

Перехожу к результатам. Выручка росла оба года: со 120 000 до 138 000 и затем до 151 800 тысяч рублей, за три года на 26,5 %. Но прирост замедлился: 15,0 % в 2024 году и 10,0 % в 2025-м. Себестоимость при этом росла быстрее выручки, на 18,1 и 11,4 %. Поэтому её доля в выручке поднялась с 75,0 до 77,0 и затем до 78,0 %, то есть на 3 процентных пункта. Именно это стало главным сдерживающим фактором для прибыли.

Слайд 7. Динамика чистой прибыли

Чистая прибыль выросла с 9 600 до 10 350 и затем до 12 144 тысяч рублей. Динамика по годам разная. В 2024 году прибыль прибавила всего 7,8 %, хотя выручка выросла на 15 %: сказался опережающий рост себестоимости. В 2025 году картина обратная — прибыль выросла на 17,3 % при росте

выручки на 10 %. В итоге за весь период прибыль увеличилась на те же 26,5 %, что и выручка, а валовая прибыль росла медленнее.

Слайд 8. Рентабельность продаж и активов

Рентабельность продаж по чистой прибыли в 2024 году снизилась с 8,00 до 7,50 %: прибыль росла медленнее выручки, и с каждого рубля продаж предприятие получило меньше. В 2025 году она вернулась к 8,00 %. Рентабельность активов шла так же: 12,00 %, затем 11,25 %, то есть минус 0,75 пункта, и потом 12,27 %, плюс 1,02 пункта. Это даже выше уровня 2023 года. Оборачиваемость активов я добавила в таблицу, потому что она нужна для факторного анализа.

Слайд 9. Факторный анализ рентабельности активов

Чтобы понять, за счёт чего менялась рентабельность активов, я разложила её по модели Дюпона и посчитала влияние факторов цепными подстановками: сначала заменяла рентабельность продаж, потом оборачиваемость. В 2024 году снижение на 0,75 пункта целиком вызвано падением рентабельности продаж, оборачиваемость не изменилась. В 2025 году рост на 1,02 пункта дали восстановление рентабельности продаж, плюс 0,75, и ускорение оборота, плюс 0,27. Сумма влияний совпадает с общим изменением, это проверка расчёта. За три года весь прирост дала оборачиваемость.

Слайд 10. Деловая активность

Теперь деловая активность. В 2024 году она не изменилась: активы выросли на те же 15 %, что и выручка, поэтому оборачиваемость осталась 1,500 оборота, а оборот длился 240 дней. Запасы выросли ровно как себестоимость, и их оборачиваемость тоже осталась 6,000. В 2025 году выручка росла быстрее активов, а себестоимость — быстрее запасов. Оборачиваемость активов выросла до 1,533, оборот сократился до 234,8 дня, по запасам — 6,400 оборота и 56,25 дня. Высвобождено 2 200 тысяч рублей активов, в том числе 1 234 тысячи запасов.

Слайд 11. Выводы

Подведу итоги. За три года выручка и чистая прибыль ООО «Вектор» выросли одинаково, на 26,5 %, но себестоимость всё это время опережала выручку, и её доля поднялась до 78 %. Рентабельность активов в итоге выросла на 0,27 пункта, и только за счёт ускорения оборачиваемости. Поэтому главный резерв я вижу в контроле затрат: каждый пункт снижения доли себестоимости даёт 1 518 тысяч рублей прибыли от продаж, а возврат к уровню 2023 года — 4 554 тысячи. Ускорение оборота запасов и активов это дополняет. Вместе меры могут поднять рентабельность активов до 14,4 %, но оценка ориентировочная.

Слайд 12. Спасибо за внимание

Спасибо за внимание, я готова ответить на ваши вопросы.

Вопросы и ответы

1. Почему рентабельность активов называют интегральным показателем?

Она характеризует эффективность использования всего имущества организации независимо от источников его финансирования. Кроме того, через модель Дюпона она объединяет рентабельность продаж и оборачиваемость активов, то есть и уровень затрат, и интенсивность использования имущества.

2. Почему оборачиваемость запасов вы считали по себестоимости, а не по выручке?

Запасы учитываются по фактическим затратам, поэтому их корректнее сопоставлять с себестоимостью продаж. Если взять выручку, в расчёт попадёт наценка и оборачиваемость получится завышенной.

3. Как работает метод цепных подстановок в вашей модели?

Я последовательно заменяла базисные значения факторов отчётными: сначала рентабельность продаж, затем оборачиваемость активов. Разница между соседними расчётными значениями показывает вклад каждого фактора. Сумма влияний равна общему изменению рентабельности активов, например 0,75 + 0,27 = 1,02 п.п. для 2025 года.

4. Почему в 2024 году снизилась рентабельность продаж?

Себестоимость выросла на 18,1 %, а выручка — на 15,0 %, поэтому доля себестоимости поднялась с 75,0 до 77,0 %. В результате чистая прибыль выросла только на 7,8 %, и рентабельность продаж упала с 8,00 до 7,50 %.

5. Почему за весь период влияние рентабельности продаж равно нулю?

В 2025 году рентабельность продаж вернулась ровно к уровню 2023 года — 8,00 %. Поэтому весь прирост рентабельности активов за три года, 0,27 п.п., получен за счёт роста оборачиваемости активов с 1,500 до 1,533 оборота.

6. Как вы рассчитали высвобождение средств?

Из фактической средней стоимости активов я вычла сумму, которая понадобилась бы для фактической выручки при прошлогодней

оборачиваемости: 99 000 − 151 800 / 1,5 = −2 200 тыс. руб. Минус означает высвобождение. Расчёт я проверила через сокращение длительности оборота и получила ту же сумму.

7. Почему длительность оборота считается из 360 дней?

Это принятое в аналитических расчётах допущение, оно упрощает вычисления. Главное — использовать одну и ту же продолжительность периода во всех годах, тогда показатели сопоставимы.

8. Откуда взялась рентабельность продаж 9 % в оценке резервов?

Это допущение: я предположила, что экономия на себестоимости целиком переходит в чистую прибыль. Тогда при оборачиваемости 1,6 рентабельность активов составит 14,4 %, что на 2,13 п.п. выше уровня 2025 года. Оценка ориентировочная, она не учитывает налог на прибыль и изменение цен.

9. Почему вы не рассчитали рентабельность собственного капитала?

В исходных данных по ООО «Вектор» есть только выручка, себестоимость, чистая прибыль, средние активы и запасы. Данных о собственном капитале нет, поэтому я ограничилась рентабельностью продаж и активов, их достаточно для модели Дюпона.

10. Почему валовая прибыль росла медленнее чистой?

Валовая прибыль выросла с 30 000 до 33 396 тыс. руб., потому что себестоимость опережала выручку. Чистая прибыль зависит ещё от коммерческих и управленческих расходов и прочих статей, но в исходных данных их нет, поэтому разложить разницу подробнее я не могу.

11. Как деловая активность связана с платёжеспособностью?

Чем быстрее средства, вложенные в активы и запасы, возвращаются в денежную форму, тем легче предприятию расплачиваться по обязательствам. Поэтому ускорение оборачиваемости поддерживает ликвидность и финансовую устойчивость.

12. Что бы вы улучшили в работе?

Я бы добавила анализ дебиторской и кредиторской задолженности, структуры затрат и рентабельности собственного капитала. Для этого нужна полная отчётность, а для условного предприятия заданы только основные показатели.

13. В чём ваш собственный вклад?

Я рассчитала темпы роста, показатели рентабельности и оборачиваемости за три года, провела факторное разложение рентабельности активов и посчитала высвобождение средств. По результатам я предложила три направления резервов и оценила их эффект в рублях и в процентах рентабельности.