

МИНОБРНАУКИ РОССИИ  
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования  
**«САРАТОВСКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ  
ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ИМЕНИ  
Н.Г. ЧЕРНЫШЕВСКОГО»**

Кафедра экономической теории  
и национальной экономики

**Повышение финансовых результатов деятельности предприятия  
(на примере ООО ГК «БЕЛАЯ ДОЛИНА»)**

**АВТОРЕФЕРАТ БАКАЛАВРСКОЙ РАБОТЫ**

студента 4 курса 412 группы  
Направления 38.03.01 «Экономика»  
профиля «Экономика предприятий и организаций»  
экономического факультета  
Варзина Артёма Владимировича

Научный руководитель:

к.э.н., доцент  
должность, уч. степень, уч. звание

\_\_\_\_\_  
подпись, дата

А. Р. Трубицын  
инициалы, фамилия

Зав. кафедрой:

к.э.н., доцент  
должность, уч. степень, уч. звание

\_\_\_\_\_  
подпись, дата

Е. В. Огурцова  
инициалы, фамилия

**Введение.** Актуальность темы обусловлена тем, что в современных экономических условиях, характеризующихся высокой степенью нестабильности, глобальной конкуренцией и быстро меняющимися рыночными тенденциями, достижение и поддержание высоких финансовых результатов является первостепенной задачей для любого хозяйствующего субъекта. Устойчивое финансовое положение и способность генерировать прибыль определяют не только текущую конкурентоспособность предприятия, но и его долгосрочный потенциал для развития, инвестирования в инновации и повышения стоимости бизнеса.

Особую значимость эта проблема приобретает для предприятий пищевой отрасли, которые функционируют в условиях высокой зависимости от конъюнктуры сырьевых рынков, необходимости постоянного контроля качества продукции и сильного давления со стороны как иностранных, так и отечественных конкурентов. Для ООО ГК «Белая Долина» – крупного многопрофильного холдинга, осуществляющего полный цикл производства и оптовой торговли молочной и мясной продукцией – повышение финансовых результатов является не просто стратегической целью, а жизненно важной необходимостью для сохранения рыночных позиций и обеспечения дальнейшего развития.

Цель работы – разработка направлений повышения финансовых результатов деятельности предприятия на примере ООО ГК «Белая Долина».

Задачи исследования:

1. Исследовать понятие, сущность и классификацию финансовых результатов деятельности предприятия.
2. Проанализировать систему факторов, влияющих на формирование финансовых результатов.
3. Изучить современные методы и инструменты повышения финансовой эффективности предприятия.
4. Обобщить зарубежный и отечественный опыт управления финансовыми результатами.

5. Провести организационно-экономическую характеристику предприятия и анализ его финансовых результатов.
6. Оценить эффективность использования ресурсов и выявить резервы роста финансовых результатов.
7. Разработать практические мероприятия по повышению финансовых результатов предприятия.
8. Провести оценку экономической эффективности предложенных мероприятий.

Объект исследования – ООО ГК «Белая Долина» (зарегистрировано в г. Энгельс Саратовской области). Предмет исследования – финансовые результаты деятельности и механизм управления ими на предприятии.

Теоретической и методологической основой послужили труды ведущих отечественных учёных – Г.В. Савицкой, А.Д. Шеремета, В.В. Ковалева, И.А. Бланка, а также публикации в специализированных периодических изданиях. В процессе исследования применялись общенаучные методы и специальные методы экономического анализа: горизонтальный и вертикальный анализ отчётности, коэффициентный метод, факторный анализ, метод цепных подстановок.

Информационную базу составили официальная бухгалтерская отчётность ООО ГК «Белая Долина» (формы №1 и №2) за 2020–2025 гг., данные управленческого учёта, нормативно-правовые акты, а также отраслевые аналитические материалы.

Практическая значимость заключается в том, что разработанные в ходе исследования мероприятия и рекомендации по повышению финансовых результатов могут быть внедрены в практику управления ООО ГК «Белая Долина».

Структура работы включает введение, две главы (теоретическую и практическую), заключение, список использованных источников (40 наименований) и приложения.

**Основное содержание работы.** В первой главе – «Теоретические основы повышения финансовых результатов предприятия» – раскрыта сущность финансовых результатов как комплексного оценочного показателя, характеризующего совокупный эффект от хозяйственной деятельности предприятия за определённый период. Финансовый результат количественно выражается как разность между совокупными доходами и расходами организации, принимая форму прибыли (положительное сальдо) или убытка (отрицательное сальдо). Прибыль как основной позитивный финансовый результат выполняет три фундаментальные функции: оценочную (характеризует конечный эффект хозяйственной деятельности), стимулирующую (служит основой для развития производства и материального поощрения работников) и фискальную (является источником формирования бюджетных ресурсов).

Систематизирована классификация видов прибыли по составу элементов (валовая прибыль, прибыль от продаж, прибыль до налогообложения, чистая прибыль), по видам деятельности (операционная, инвестиционная, финансовая), по периоду формирования и по направлениям использования. Особое внимание уделено показателям рентабельности, которые отражают относительную доходность различных аспектов хозяйственной деятельности: рентабельность продаж, рентабельность активов, рентабельность собственного капитала, рентабельность затрат.

Проанализированы факторы, влияющие на формирование финансовых результатов. Внешние факторы (макроэкономические условия, государственное регулирование, рыночная и отраслевая конъюнктура) создают «правила игры», на которые предприятие не может напрямую влиять, но должно адаптироваться. Внутренние факторы (производственные – объём и структура производства, эффективность использования ресурсов, качество продукции; финансовые – ценовая политика, система управления издержками, эффективность использования оборотного капитала, оптимизация структуры капитала; управленческие и маркетинговые – совершенствование системы управления, развитие инновационного потенциала, оптимизация сбытовой деятельности)

находятся в зоне прямого управленческого воздействия и являются основой для повышения эффективности.

Рассмотрены современные методы и инструменты повышения финансовой эффективности. В области операционного управления выделены функционально-стоимостной анализ для точного распределения накладных расходов, система сквозного бюджетирования как инструмент координации деятельности подразделений, концепция бережливого производства (Lean Production), ориентированная на системное устранение потерь, а также современные подходы к ценообразованию. В области управления оборотными активами – оптимизация запасов на основе моделей EOQ и ABC-XYZ-анализа, эффективное управление дебиторской задолженностью через сбалансированную кредитную политику, внедрение факторинга. В области инвестиционного и финансового анализа – методы дисконтирования денежных потоков (NPV, IRR), управление структурой капитала на основе теории Модильяни-Миллера и показателя WACC, управление эффектом финансового рычага. В области стратегического управления – сбалансированная система показателей (BSC), построение комплексных финансовых моделей, внедрение системы ключевых показателей эффективности (KPI). Также рассмотрены специальные методы реструктуризации и антикризисного управления: реструктуризация бизнеса, факторинг и форфейтинг, аутсорсинг.

Обобщён зарубежный и отечественный опыт управления финансовыми результатами. Англо-американская модель (США, Великобритания) ориентирована на максимизацию стоимости для акционеров с использованием показателей EVA и TSR, предполагает развитую систему KPI и мотивации топ-менеджмента, высокую роль независимых директоров. Японско-немецкая модель (Германия, Япония) строится на принципах стейкхолдерской концепции, ориентирована на сбалансированный учёт интересов всех групп, характеризуется банковско-ориентированной финансовой системой, внедрением принципов бережливого производства и кайдзен, долгосрочным планированием и участием сотрудников в управлении. Отечественная практика прошла путь от

планово-распределительной системы к формированию рыночных подходов, сегодня характеризуется интеграцией зарубежных стандартов, формированием смешанной модели управления, активной адаптацией методик и риск-ориентированным подходом в условиях макроэкономической нестабильности.

Во второй главе – «Анализ финансовых результатов и разработка мероприятий по их повышению на примере ООО ГК «Белая Долина»» – проведён комплексный анализ деятельности предприятия.

ООО ГК «Белая Долина» зарегистрировано в г. Энгельс Саратовской области. Основной вид деятельности – оптовая торговля молочными продуктами (ОКВЭД 46.33.1). Организационная структура представляет собой холдинговое объединение, включающее несколько производственных и сбытовых подразделений. Деятельность Группы Компаний охватывает полный цикл: от закупки сырья до производства молочной продукции, мороженого, колбасных изделий и реализации через собственную сбытовую сеть. Такая диверсификация позволяет снижать риски, связанные с колебаниями спроса, и формировать устойчивую выручку.

За 2020–2025 гг. выручка предприятия увеличилась на 123,4% (с 4 569 млн руб. до 10 207 млн руб.). Наибольший прирост наблюдался в 2022–2024 гг., что может быть связано как с расширением рынков сбыта, так и с ценовыми факторами. Валовая прибыль росла опережающими темпами (+126,7%), что свидетельствует о снижении доли себестоимости в выручке. Прибыль от продаж увеличилась на 131,5% за пять лет, однако в 2025 г. по сравнению с 2024 г. наблюдается её снижение с 259 325 тыс. руб. до 195 151 тыс. руб. (на 24,7%), что указывает на ухудшение операционной эффективности. Проценты к уплате, которые выросли с 1,9 млн руб. в 2020 г. до 54,7 млн руб. в 2024 г., в 2025 г. резко сократились (до 36 тыс. руб.), что может быть связано с погашением значительной части кредитов или рефинансированием. Несмотря на значительный рост чистой прибыли в 2024 г. (+135,2% к 2023 г.), в 2025 г. она снизилась до 31 567 тыс. руб. (на 17,1% ниже уровня 2024 г.), хотя за весь пятилетний период рост составил 55,6%.

Вертикальный анализ отчёта о финансовых результатах показал, что доля себестоимости в выручке за рассматриваемый период снизилась с 86,19% до 85,98% (на 0,21 п.п.), однако после минимального значения 82,80% в 2021 г. показатель увеличивался, достигнув 85,98% в 2025 г. Доля валовой прибыли увеличилась с 13,81% до 14,02% (+0,21 п.п.), но в 2025 г. снизилась по сравнению с 2024 г. (с 16,03% до 14,02%). Доля коммерческих расходов выросла с 11,97% до 12,11% (+0,14 п.п.), а доля прибыли от продаж – с 1,84% до 1,91% (+0,07 п.п.), однако в 2025 г. по сравнению с 2024 г. наблюдается снижение с 2,98% до 1,91%, что является негативной тенденцией. Доля чистой прибыли в выручке снизилась с 0,44% до 0,31% (-0,13 п.п.), что значительно ниже среднеотраслевого уровня (3–5%), указывая на неустойчивость итогового финансового результата и сильное влияние прочих доходов и расходов.

Анализ структуры баланса показал, что валюта баланса за пять лет увеличилась на 283 846 тыс. руб. (25,8%), достигнув 1 385 341 тыс. руб. в 2025 г. Оборотные активы являются основной частью имущества предприятия (88,6% в 2025 г.), они выросли на 187 483 тыс. руб. (18,0%). Основным фактором роста стала дебиторская задолженность, увеличившаяся на 511 832 тыс. руб. (114,4%) – это негативный фактор, так как отвлекает средства из оборота. Внеоборотные активы выросли на 96 363 тыс. руб. (155,7%) за счёт резкого увеличения долгосрочных финансовых вложений в 2025 г. (до 70 402 тыс. руб.). Структура пассивов характеризуется высокой долей краткосрочных обязательств (81,3% в 2025 г.), основным источником финансирования прироста активов стала кредиторская задолженность, выросшая на 358 016 тыс. руб. (47,8%). Капитал и резервы увеличились на 46 579 тыс. руб. (30,5%) за счёт накопления нераспределённой прибыли, однако его доля в валюте баланса остаётся низкой (14,4% в 2025 г.), что свидетельствует о зависимости от заёмных источников.

Анализ рентабельности показал, что рентабельность продаж по чистой прибыли снизилась с 0,44% до 0,31% (-0,13 п.п.). Рентабельность активов (ROA) выросла с 1,84% до 2,28% (+0,44 п.п.), что свидетельствует о повышении эффективности использования всего имущества предприятия – каждый рубль,

вложенный в активы, приносил 2,28 коп. чистой прибыли в 2025 г. против 1,84 коп. в 2020 г. Рентабельность собственного капитала (ROE) увеличилась с 13,30% до 15,86% (+2,56 п.п.), достигнув в 2024 г. максимального значения 21,42%. Это высокий показатель, превышающий среднеотраслевой уровень (8–12%), что подтверждает эффективность использования средств собственников и говорит о том, что Группа Компаний эффективно использует эффект финансового рычага – привлечение заёмных средств позволяет увеличивать отдачу на собственный капитал.

Анализ эффективности использования ресурсов показал, что фондоотдача в 2025 г. составила 117,11 руб., что на 55,7% выше уровня 2020 г., что свидетельствует о повышении эффективности использования производственных мощностей. Оборачиваемость оборотных активов значительно ускорилась: коэффициент оборачиваемости вырос с 4,39 до 8,32 оборотов в год (+89,5%), период оборота сократился с 82,0 до 43,3 дней – это положительная тенденция, свидетельствующая о высвобождении средств. Оборачиваемость запасов также существенно ускорилась (+54,4%), период оборота сократился с 40,2 до 26,0 дней, что указывает на улучшение управления товарно-материальными запасами. Однако оборачиваемость дебиторской задолженности за пятилетний период практически не изменилась (рост на 2,4%), а период оборота составляет 34,5 дня – это резерв для высвобождения средств, требующий совершенствования политики расчётов с покупателями.

Факторный анализ прибыли от продаж (метод цепных подстановок) показал, что рост выручки увеличил прибыль на 5 638 033 тыс. руб., но рост себестоимости снизил прибыль на 4 838 411 тыс. руб., а рост коммерческих расходов – на 688 754 тыс. руб. Таким образом, основным фактором роста прибыли является увеличение выручки, однако именно опережающий рост себестоимости и коммерческих расходов «съедает» значительную часть потенциальной прибыли.

На основе проведённого анализа выявлены следующие резервы роста прибыли от продаж общей суммой 183 359 тыс. руб.: снижение

материалоёмкости продукции (102 072 тыс. руб.), сокращение коммерческих расходов (61 787 тыс. руб.) и повышение эффективности использования основных средств (19 500 тыс. руб.).

Предложен комплекс мероприятий, сгруппированных по четырём направлениям. Первое направление – оптимизация дебиторской задолженности – включает внедрение системы скидок за досрочную оплату (2% при оплате в течение 10 дней), использование факторинга для передачи прав требования по просроченной задолженности, а также автоматизацию контроля через внедрение CRM-системы для отслеживания сроков оплаты. Второе направление – снижение материалоёмкости продукции – предполагает переход на прямые долгосрочные контракты с производителями сырья (молока и мяса) в Саратовской области, внедрение системы бюджетирования закупок (ABB) и реализацию программы ресурсосбережения (вторичное использование молочной сыворотки, снижение потерь). Третье направление – оптимизация коммерческих расходов – включает цифровую трансформацию маркетинга (переход от традиционной рекламы к интернет-маркетингу), централизацию логистики через единого оператора и аудит договоров аренды и мерчандайзинга. Четвёртое направление – повышение эффективности использования основных средств – предусматривает повышение коэффициента сменности оборудования, внедрение системы планово-предупредительного ремонта для сокращения внеплановых простоев и сдачу в аренду избыточных складских мощностей.

Реализация предложенных мер позволит получить совокупный экономический эффект (рисунок 1). Дополнительная выручка за счёт роста фондоотдачи составит 1 020 724 тыс. руб. (10,0%). Снижение себестоимости на 91 865 тыс. руб. (1,0%) и коммерческих расходов на 61 787 тыс. руб. (5,0%) в совокупности с высвобождением средств из дебиторской задолженности (89 183 тыс. руб.) и экономией на процентах (13 377 тыс. руб.) обеспечат рост чистой прибыли на 139 897 тыс. руб., что означает увеличение более чем в 4,4 раза по сравнению с уровнем 2025 года.

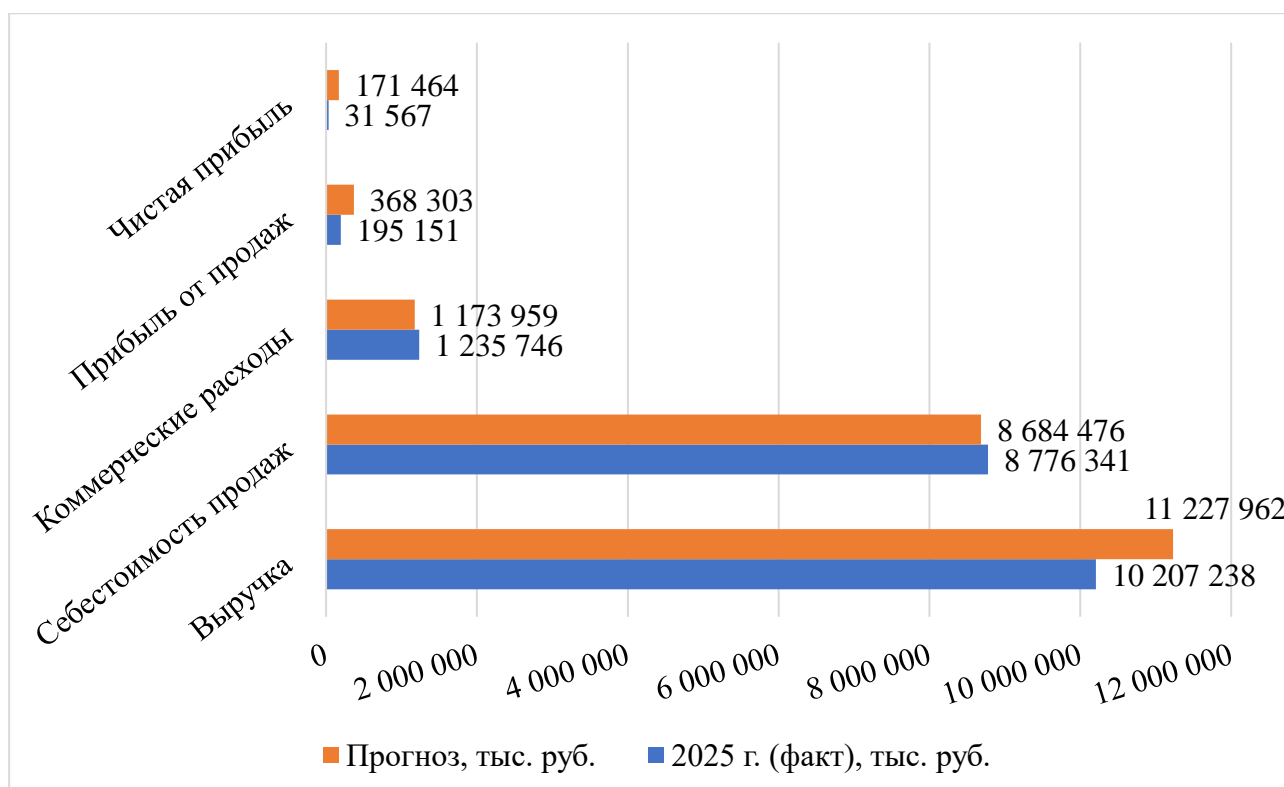


Рисунок 1 – Сравнение фактических и прогнозных финансовых результатов ООО ГК «Белая Долина», тыс. руб.

[Составлено автором на основе проведенного анализа]

На диаграмме показаны фактические показатели 2025 года и прогнозные после внедрения мероприятий.

Единовременные затраты на внедрение (приобретение и настройка CRM-системы, обучение персонала, юридическое сопровождение договора факторинга, консультационное сопровождение) составляют 2 000 тыс. руб. Срок окупаемости инвестиций – около 5 дней, что подтверждает высокую экономическую эффективность предложенных решений.

Таким образом, разработанные мероприятия являются экономически обоснованными и могут быть рекомендованы к внедрению в практику управления ООО ГК «Белая Долина» для повышения финансовых результатов, укрепления финансовой устойчивости и усиления конкурентных позиций на рынке.

**Заключение.** Проведённое в рамках выпускной квалификационной работы исследование позволяет сформулировать следующие основные выводы.

По теоретической части: финансовый результат предприятия представляет собой комплексный оценочный показатель, характеризующий совокупный эффект от хозяйственной деятельности за определённый период, выражающийся в форме прибыли или убытка. Прибыль выполняет оценочную, стимулирующую и фискальную функции. На формирование финансовых результатов влияют как внешние факторы (макроэкономические условия, государственное регулирование, рыночная конъюнктура), так и внутренние (производственные, финансовые, управленческие и маркетинговые). Современный финансовый менеджмент обладает широким арсеналом методов повышения эффективности: управление затратами, оптимизация оборотных активов, инвестиционный анализ, управление структурой капитала, а также стратегические системы управления (BSC, KPI). Зарубежный опыт (англо-американская модель, ориентированная на максимизацию акционерной стоимости, и японско-немецкая модель, ориентированная на долгосрочную устойчивость и стейкхолдеров) требует адаптации к российским условиям.

По практической части:

1. ООО ГК «Белая Долина» является крупным многопрофильным холдингом в сфере производства и оптовой торговли продуктами питания. За 2020–2025 гг. выручка выросла на 123,4% (до 10,21 млрд руб.), однако в 2025 г. прибыль от продаж снизилась на 24,7%, а чистая прибыль – на 17,1% по сравнению с 2024 г. Рентабельность продаж по чистой прибыли (0,31%) значительно ниже среднеотраслевого уровня (3–5%).

2. Структура баланса характеризуется высокой долей оборотных активов (88,6%) и краткосрочных обязательств (81,3%), что создаёт риски ликвидности. Дебиторская задолженность выросла на 114,4% (до 959,4 млн руб.), отвлекая средства из оборота. Доля собственного капитала остаётся низкой (14,4%), что свидетельствует о зависимости от заёмных источников.

3. Эффективность использования ресурсов в целом повысилась: фондоотдача выросла на 55,7%, оборачиваемость оборотных активов ускорилась на 89,5%. Однако оборачиваемость дебиторской задолженности практически не

изменилась (период оборота 34,5 дня), что является резервом для высвобождения средств.

4. Факторный анализ показал, что рост выручки увеличил прибыль от продаж на 5 638 млн руб., но рост себестоимости и коммерческих расходов снизил её на 4 838 млн руб. и 689 млн руб. соответственно. Выявлены резервы роста прибыли от продаж на сумму 183,4 млн руб.

5. Разработан комплекс мероприятий по четырём направлениям: оптимизация дебиторской задолженности, снижение материалоемкости продукции, оптимизация коммерческих расходов, повышение эффективности использования основных средств.

6. Оценка эффективности показала, что реализация мероприятий позволит увеличить чистую прибыль на 139,9 млн руб. (рост в 4,4 раза) при единовременных затратах 2 млн руб. и сроке окупаемости 5 дней.

Таким образом, цель выпускной квалификационной работы достигнута, все поставленные задачи решены. Разработанные мероприятия могут быть рекомендованы к внедрению в практику управления ООО ГК «Белая Долина» для повышения финансовых результатов и укрепления финансовой устойчивости.