

УДК 336.671

АНАЛИЗ ФОРМИРОВАНИЯ ПРИБЫЛИ ОРГАНИЗАЦИИ (НА ПРИМЕРЕ СООО «БЕЛАВТОМАЗСЕРВИС»)

А.Д. ШАПЛЫКО

(Представлено: канд. экон. наук, доц. С.В. ИЗМАЙЛОВИЧ)

В статье рассматривается динамика структуры выручки СООО «Белавтомазсервис» за период 2020-2022 годов. Авторы исследования анализируют финансовые показатели организации, исследуют изменения в структуре выручки за указанный период времени. Результаты исследования могут быть полезны для понимания финансового состояния организации и разработки стратегии управления прибылью.

Ключевые слова: финансовый анализ, прибыль, выручка, структура выручки, СООО "Белавтомазсервис".

СООО Белавтомазсервис было создано в 1996 г. как дочерняя фирма холдинга Дженти для организации продаж и сервиса отечественных большегрузных автомобилей. С 1998 года фирма начала заниматься запчастями и ремонтом грузовиков, прицепов и полуприцепов зарубежного производства. В настоящее время Белавтомазсервис располагает сетью из двух станций технического обслуживания и шести магазинов в Минске и регионах РБ [1].

Основные направления [2]:

- запасные части к автомобильной технике;
- запасные части к тракторной и спец. технике;
- запасные части к иномаркам;
- услуги сервиса.

Услуги сервиса включают:

- полный комплекс сервисного обслуживания грузовых автомобилей – от простого ТО до ремонта сложных узлов и агрегатов;
- все типы сервисного обслуживания грузовой автотехники, узлов и агрегатов;
- гарантийное обслуживание а/т МАЗ, узлов и агрегатов ЯМЗ;
- ремонт топливной аппаратуры ЕВРО 2, ЕВРО 3;
- компьютерную диагностику грузовых автомобилей.

Для финансового анализа приведем информацию о динамике выручки организации, а также элементов, формирующих ее структуру: себестоимость и прибыль от реализации. Информация представлена в таблице 1.

Таблица 1. – Динамика выручки, себестоимости и прибыли от реализации СООО «Белавтомазсервис»

Показатели	Годы			Темп роста, %	
	2020	2021	2022	2021 г. к 2020 г.	2022 г. к 2021 г.
Выручка от реализации продукции, товаров, работ, услуг, млн руб.	69,573	76,435	84,465	109,9	110,5
Себестоимость реализованной продукции, товаров, работ, услуг (полная):					
– сумма, млн руб.	67,738	72,880	79,251	107,6	108,7
– в % к выручке от реализации	97,4	95,3	93,8	-	-
Прибыль от реализации продукции, работ, услуг:					
– сумма, млн руб.	1,835	3,556	5,214	193,8	146,6
– в % к выручке от реализации	2,6	4,7	6,2	-	-

Примечание. Приводятся данные на момент написания статьи.

Таким образом, рост выручки от реализации работ, товаров, услуг составил в 2021 году по сравнению с 2020 годом 109,9%, а в 2022 году по сравнению с 2021 годом выручка от реализации увеличилась на 0,6%, что говорит о положительной динамике и о том, что рост выручки в 2021 году был значительно более выраженным, чем в 2022 году.

Рост себестоимости реализованных товаров, продукции, работ, услуг составил в 2021 году по сравнению с 2020 годом 5%, в 2022 году по сравнению с 2021 годом произошло менее выражено по сравнению с 2021 годом увеличение себестоимости на 2,9%. Сумма прибыли от реализации в 2021 году по сравнению с 2020 годом значительно возросла на 93,8%, а в 2022 году по сравнению с 2021 годом увеличилась не так значительно по сравнению с 2021 годом на 46,6%.

Для наглядности представим табличные данные в графическом виде (рисунок 1).

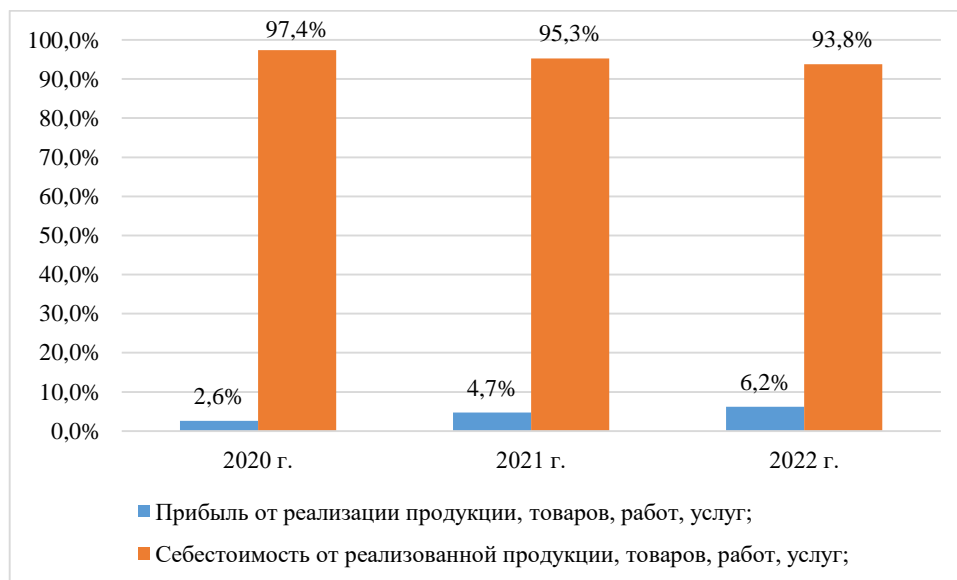


Рисунок 1. – Структура выручки от реализации продукции, товаров, работ, услуг за 2020-2022 годы

Источник: собственная разработка на основании отчета о прибылях и убытках за 2021-2022 годы.

Из анализа структуры выручки от реализации продукции, товаров, услуг за три года видно, что организация успешно снижает долю себестоимости от общей выручки и увеличивает долю прибыли. Это говорит о повышении эффективности производственных процессов, снижении издержек и улучшении управления ресурсами. Кроме того, можем отметить, что наибольшее влияние на показатель прибыли оказывают затраты на производство и реализацию продукции, работ, услуг.

Так, анализ данных показателей позволяет организации понять, какие элементы ее деятельности имеют наибольшее влияние на прибыль. Это может помочь в принятии управленческих решений по оптимизации затрат на производство и реализацию продукции, работ и услуг, что в свою очередь способствует улучшению финансовых результатов компании.

Кроме того, проведенный анализ помогает организации понять ее финансовое положение, выявить успешные стратегии и области для улучшения, а также принять обоснованные управленческие решения для дальнейшего развития и повышения эффективности деятельности.

ЛИТЕРАТУРА

1. СООО «Белавтомассервис» [Электронный ресурс] // adz.by Портал спецтехники. – URL: <https://bams.adz.by/> (дата обращения: 29.03.2024).
2. Сервис [Электронный ресурс] // БЕЛАВТОМАЗСЕРВИС ГК Дженти. – URL: <http://www.bams.by/servis/> (дата обращения: 29.03.2024).