

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования
«Тольяттинский государственный университет»

Институт финансов, экономики и управления

(наименование института полностью)

38.03.01 Экономика

(код и наименование направления подготовки / специальности)

Финансовый контроль и экономическая безопасность организаций

(направленность (профиль) / специализация)

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА (БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА)

на тему Анализ и оценка финансовых результатов организации по данным финансовой отчётности

Обучающийся

Т.В. Борисова

(Инициалы Фамилия)

(личная подпись)

Руководитель

канд. экон. наук, доцент Ю.А. Анисимова

(ученая степень (при наличии), ученое звание (при наличии), Инициалы Фамилия)

Тольятти 2024

Аннотация

Цель бакалаврской работы – исследовать теоретические и практические аспекты анализа финансовых результатов деятельности предприятия.

Объект исследования – ООО «Техкомплект»

Предмет исследования – показатели прибыли и рентабельности.

Практическая значимость исследования определяется возможностью применения разработанных рекомендаций в практической деятельности ООО «Техкомплект». Практическая значимость исследования заключается в возможности апробации в ООО «Техкомплект» разработанных мероприятий с целью повышения прибыли и рентабельности в прогнозном периоде деятельности.

Внедрение рекомендаций может привести к повышению эффективности использования финансовых ресурсов и, как следствие, к улучшению финансовых показателей предприятия.

Структура бакалаврской работы включает в себя введение, три раздела основной части, заключение, список используемой литературы, а также приложения.

В первом разделе рассматриваются теоретические аспекты анализа финансовых результатов предприятия, второй раздел исследования посвящен анализу финансовых результатов ООО «Техкомплект» третий раздел содержит рекомендации по улучшению финансового результата.

Содержание

Введение.....	4
1 Теоретические основы формирования финансового результата	6
1.1 Категория финансового результата – значимость и многозначность	6
1.2 Классификация доходов и расходов организации в бухгалтерском учёте	12
1.3 Методические основы анализа финансовых результатов предприятия	21
2 Анализ финансовых результатов ООО «Техкомплект».....	31
2.1 Техничко-экономическая характеристика ООО «Техкомплект»	31
2.2 Анализ рентабельности и финансовых результатов ООО «Техкомплект»	35
3 Мероприятия по повышению финансовых результатов ООО «Техкомплект»	41
3.1 Разработка мероприятий по оптимизации финансовых результатов ООО «Техкомплект».....	41
3.2 Расчет эффективности от представленных рекомендаций.....	46
Заключение	50
Список используемой литературы и используемых источников.....	53
Приложение А Бухгалтерская отчетность ООО «Техкомплект».....	57

Введение

Экономический анализ финансовых результатов деятельности организации, вне зависимости от формы собственности, базируется на модели хозяйственного механизма с акцентом на формирование прибыли. В условиях рыночной экономики прибыль отражает совокупность целей деятельности, согласованность финансовых показателей, унифицированную систему налогообложения и интегрированные процессы формирования и распределения прибыли. Таким образом, определение финансового результата организации является одним из ключевых и наиболее сложных аспектов бухгалтерского учета. Для его решения необходимо четкое понимание процесса формирования различных компонентов финансового результата и методов их отражения в финансовой отчетности.

Актуальность данной темы исследования обусловлена тем, «что финансовый результат, являясь интегрированным показателем деятельности организации, определяет общую эффективность работы предприятия. Для обеспечения эффективной финансово-хозяйственной деятельности организаций оптовой торговли важно правильно организовать бухгалтерский учет финансовых результатов, совершенствовать методы ведения первичной и текущей учетной документации, разрабатывать новые подходы к торгово-коммерческой деятельности, а также проводить оценку финансового состояния и устойчивости оптовых компаний» [4].

«Показатели финансовых результатов организаций торговли формируются по данным бухгалтерского учета в соответствии с принятыми в каждой стране национальными стандартами ведения учета и отчетности. Стандарты эти могут носить законодательный характер или быть чисто профессиональными. В Российской Федерации основные вопросы формирования и учета финансовых результатов регулируются законодательно» [3].

Цель выпускной квалификационной работы- изучить методику учёта и

анализа финансовых результатов организации торговли.

Для достижения поставленной цели определены следующие задачи:

- определить значимость и многозначность категории финансового результата;
- проанализировать уровень и динамику финансовых результатов деятельности предприятия;
- разработать мероприятия, направленные на улучшение организации учета, а также улучшение финансовых результатов.

Объектом исследования является ООО «Техкомплект» основным видом деятельности которого является продажа строительных материалов.

Теоретической и методологической основой для выполнения выпускной квалификационной работы явились нормативные акты, касающиеся учёта и анализа, и контроля налогообложения поступлений от обычных видов деятельности и формирования финансовых результатов. Такие как, Кодексы, Законы, Положения по бухгалтерскому учету, а также различные инструктивные документы.

Вопросы учета финансовых результатов и их отражение в отчетности освещались в трудах отечественных ученых-специалистов – Н.М. Балакерева, П.С. Безруких, Н.Г. Белова, Л.И. Ворониной, П.И. Камышанова, Н.П. Кондракова, В.Н. Макарьевой, А.Н. Медведева, В.Д. Новодворского, Подходы к анализу в деятельности предприятий нашли свое отражение в работах М.И. Баканова, В.В. Савицкой, В.П. Суйца, А.Д. Шеремета. Методика аудита поступлений от обычных видов деятельности и правильности формирования финансовых результатов разрабатывалась авторами – В.И. Подольским, В.А. Пипко, Н.А. Ремизовым, А.Е. Суглобовым, Ф.В.

1 Теоретические основы формирования финансового результата

1.1 Категория финансового результата – значимость и многозначность

В экономической теории категория финансового результата является ключевым показателем для оценки эффективности деятельности предприятия.

Она отражает разницу между доходами и расходами за определенный период. Финансовый результат – прибыль или убыток. Еще одним показателем является рентабельность, которая показывает, насколько эффективно организация использует свои ресурсы для получения прибыли. Информация о финансовом результате помогает руководству компании принимать решения по инвестированию, финансированию, управлению затратами, развитию бизнеса.

Финансовый результат не является единственным показателем эффективности деятельности: необходимо учитывать и другие факторы, такие как состояние активов, уровень ликвидности, динамика продаж.

Финансовый результат может быть искажен в результате применения различных методов бухгалтерского учета: необходимо использовать стандартные методы и сравнительный анализ, чтобы получить более точную картину финансового положения. В целом, финансовый результат является важным индикатором успешности деятельности предприятия и является основой для принятия многих управленческих решений.

«Мотивацией деятельности (целью деятельности) юридического лица любой организационно - правовой формы как участника гражданско-правового оборота признается извлечение экономической выгоды в виде систематического получения прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг в установленном законодательством порядке (п.1 ст.2 ГК РФ). В связи с этим прибыль можно рассматривать также как инструмент урегулирования и защиты

экономических интересов каждого физического и юридического лица, заинтересованного в делах организации» [7].

«В бухгалтерском учете и отчетности прибыль организации определяется как мера превышения доходов над расходами отчетного периода. Прибыль от осуществления хозяйственных операций выполняет роль меры экономических выгод собственника (участника, учредителя, то есть одной из групп заинтересованных лиц) тогда, когда:

- собственник сам выполняет функции исполнительного органа юридического лица;
- нет различий интересов лиц в рамках коллективной собственности;
- интересы персонала, собственников, партнеров и государства гармонизированы;
- действиями менеджмента обеспечивается баланс интересов всех заинтересованных лиц» [26].

Однако такой характер взаимоотношений лиц в рамках организации является сильным упрощением и не всегда соответствует действительности.

«Согласно Положению по бухгалтерскому учету ПБУ 9/99 «Доходы организации», утвержденному Приказом Минфина РФ от 6 мая 1999 г. № 32н (в ред. Приказа Минфина от 08.11.2010 № 144н) [2] доходы и расходы организации (и, соответственно, финансовые результаты деятельности) подразделяются на:

- доходы и расходы от обычных видов деятельности (систематические);
- прочие доходы и расходы (несистематические).

Таким образом, финансовый результат деятельности организации за отчетный период (прибыль или убыток) складывается из сальдо всех групп доходов и расходов. Этот показатель отражается по строке «Чистая прибыль (нераспределенная прибыль (убыток) отчетного периода)» отчёта о прибылях

и убытках» [10].

«В литературе, посвященной теории бухгалтерского учета, можно встретить две точки зрения на определение финансового результата. Согласно первой (и наиболее распространенной), прибыль представляет собой разницу между доходами и расходами организации за определенный период. Здесь можно выделить валовую прибыль, прибыль от обычных видов деятельности, прибыль до налогообложения, нераспределенную (чистую) прибыль отчетного периода, реинвестированную прибыль (капитализированную нераспределенную прибыль). Согласно другой концепции финансовых результатов (характерной для естественного учета), под прибылью понимается прирост капитала, а под убытком – убыль капитала» [18]

«Или, другими словами, «прибыль и убыток выражают финансовый результат за определенный период, а капитал – с начала хозяйственной деятельности субъекта учета.

Тем не менее, в современной учетной практике финансовый результат определяется в соответствии с первой точкой зрения. Это прослеживается как в методике его формирования на счетах финансовых результатов (90 «Продажи», 91 «Прочие доходы и расходы», 99 «Прибыли и убытки», 84 «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)»), так и в алгоритме формирования показателей отчета о финансовых результатах [32].

Финансовый контроль за поддержанием баланса экономических интересов основных групп лиц коммерческих организаций можно было бы осуществлять путем раскрытия информации о размерах выгод, получаемых заинтересованными лицами» [19].

«Однако фактические действия рационального менеджмента по распределению чистой прибыли между собственниками в значительной мере ограничиваются:

- требованиями законодательных актов;
- положениями нормативных актов;
- положениями учредительных и уставных документов;

– обстоятельствами экономической конъюнктуры и т.п.» [24].

Категория финансовых результатов деятельности представлена в таблице 1.

Таблица 1 – Категории финансовых результатов деятельности по их получателям

«Характеристика составляющих экономических выгод	Получатель экономических выгод	Категория финансового результата
Доходы организации минус расходы организации	Организация в целом	Прибыль от продаж
Доходы организации минус расходы организации минус налог на прибыль и иные аналогичные обязательные платежи	Организация в целом	Чистая прибыль; нераспределенная прибыль отчетного периода (отчет о прибылях и убытках)
Прибыль, полученная налогоплательщиком в виде разности доходов и расходов организации (в соответствии с гл.25 НК РФ)	Бюджет	Налог на прибыль (налоговая отчетность)
Доходы организации минус экономически обоснованные расходы организации (без образования резервов и вычетов из прибыли, остающейся в распоряжении организации)	Собственники, участники, учредители, пайщики, акционеры	Чистая прибыль к распределению (отчет о финансовых результатах)
Чистая прибыль к распределению минус начисленные (объявленные) дивиденды (или распределенная прибыль)	Собственники, участники, учредители, акционеры	Прибыль, не распределенная между собственниками (отчет о финансовых результатах)
Нераспределенная прибыль между акционерами минус резервы, образованные в соответствии с требованиями законодательства и учредительными документами	Организация в целом	Остаточная прибыль (отчет о финансовых результатах)
Остаточная прибыль минус отвлечение средств	Собственники, участники, учредители, акционеры	Реинвестированная прибыль (отчет о финансовых результатах)
Прибыль до вычета процентов и налогов плюс оплата труда плюс социальные выплаты и вознаграждения за счет чистой прибыли организации	Все заинтересованные лица	Добавленная стоимость, чистый доход всех заинтересованных лиц в делах организации (отчет о финансовых результатах)»[1]

«Так, в силу приоритетности признания и исполнения обязательств организации перед третьими лицами (кредиторами, бюджетом, поручителями) собственник не вправе претендовать на изъятие заработанного приращения капитала за отчетный период, пока не будут погашены обязательства, образующие дополнительные расходы организации: штрафы и пени, начисленные налоговыми органами; экономические санкции за нарушение предельно допустимых норм и концентраций выброса в окружающую среду отходов; штрафы, пени и неустойки в пользу коммерческих партнеров за неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательств по договорам; суммы повышенных процентных платежей за нарушение условий кредитного договора и т.п. Наконец, ограничительные меры могут возникать в силу действия договора залога, поручительства, иного способа обеспечения обязательств третьих лиц»[22].

«При соблюдении ряда требований законодательства чистая прибыль к распределению может быть принята в качестве базы распределения (100%-ное формирование уставного капитала, благоприятная структура баланса, соблюдение регламента собрания акционеров и т.п.).

Категория нераспределенной прибыли между собственниками соответствует чистой прибыли к распределению между акционерами, уменьшенной на суммы обязательных дополнительных расходов организации по погашению законно требуемых обязательств со стороны третьих лиц, а также суммы начисленных в соответствии с действующим законодательством дивидендов по привилегированным и обыкновенным акциям» [5].

«Помимо корректировки чистой прибыли к распределению на суммы первоочередных обязательных дополнительных расходов в пользу коммерческих партнеров и государства, а также суммы начисленных дивидендов, важно в соответствии с законодательством отразить процесс резервирования капитала. Это необходимо для обеспечения гарантий исполнения обязательств перед кредиторами. Таким образом, категория остаточной прибыли представляет собой разницу между нераспределенной

прибылью между собственниками и образованными обязательными резервами» [16].

«Эта остаточная прибыль служит основой для формирования фондов и резервов, которые, по сути, являются непроизводительным отвлечением капитала собственника. Это включает в себя образование резервов по сомнительным долгам, резервов под обесценение ценных бумаг и резервов под снижение стоимости запасов товарно-материальных ценностей. Эти резервы страхуют компанию от неэффективной работы менеджеров. К иммобилизованному капиталу также следует отнести средства собственника, направленные на социальные вознаграждения и выплаты из чистой прибыли, которые не связаны напрямую с оплатой за фактически отработанное время или выполненный объем работ» [17].

Конечный финансовый результат деятельности организации за отчетный период должен быть отражен в отчете о финансовом результате.

В идеале, конечный финансовый результат должен отражать истинное финансовое состояние организации. Он должен быть точным, достоверным и свободным от искажений, чтобы дать объективное представление о финансовых результатах. Демонстрировать рост прибыли (или рентабельности) организации. Положительный финансовый результат указывает на эффективную деятельность и способность организации генерировать прибыль [33].

Быть достаточным для покрытия всех расходов и обеспечения устойчивого развития: Финансовый результат должен обеспечивать компаниям средства для дальнейшего развития, инвестирования и расширения бизнеса. Соответствовать принятым стандартам бухгалтерского учета: Это гарантирует прозрачность, сравнимость и достоверность финансовой отчетности. Финансовый результат зависит от множества факторов: конкуренция, экономическая ситуация, политика цен, эффективность производства и другие факторы влияют на конечный финансовый результат.

Финансовый результат не всегда является главной целью деятельности:

в некоторых случаях компания может преследовать иные цели, например, рост рыночной доли, улучшение репутации или социальную ответственность.

В целом, конечный финансовый результат играет важную роль в оценке эффективности деятельности организации и принимает участие в процессах планирования, управления и развития бизнеса.

1.2 Классификация доходов и расходов организации в бухгалтерском учёте

Прибыль как конечный финансовый результат деятельности организаций представляет собой разницу между общей суммой доходов и затратами на производство и продажу продукции с учетом убытков от различных хозяйственных операций.

Раздельное существование двух учётных систем и их параллельное функционирование определены жестким нормативным регулированием правил ведения бухгалтерского и налогового учёта.

Кроме того, согласно п. 1 ст. 54 НК РФ данные бухгалтерского учёта являются приоритетными над показателями регистров, формируемых в иных (следовательно, и налоговых) системах учёта в целях расчета налогооблагаемых баз. При заполнении налоговых деклараций применяется ПБУ 18/02 «Учёт расчетов по налогу на прибыль», утверждённое приказом Минфина России от 19.11.02 N 114-н [34].

В целях бухгалтерского учёта доходы классифицируются в соответствии с ПБУ 9/99 «Доходы организации». Они разделены на доходы от обычных видов деятельности и прочие доходы.

Доходами организации признается увеличение экономических выгод в результате поступления активов (денежных средств, иного имущества) и (или) погашения обязательств, приводящее к увеличению капитала этой организации, за исключением вкладов участников (собственников имущества).

Доходы организации в зависимости от их характера, условия получения и направлений деятельности организации подразделяются на:

- доходы от обычных видов деятельности;
- прочие доходы.

Доходы, отличные от доходов от обычных видов деятельности, считаются прочими поступлениями.

Для целей бухгалтерского учёта организация самостоятельно признает поступления доходами от обычных видов деятельности или прочими поступлениями исходя из требований ПБУ 9/99 «Доходы организации», характера своей деятельности, вида доходов и условий их получения.

В соответствии с п. 5 ПБУ 9/99 «Доходы организации» доходами от обычных видов деятельности является выручка от продажи продукции и товаров, поступления, связанные с выполнением работ, оказанием услуг (далее - выручка).

В организациях, предметом деятельности которых является предоставление за плату во временное пользование (временное владение и пользование) своих активов по договору аренды, выручкой считаются поступления, получение которых связано с этой деятельностью (арендная плата).

В организациях, предметом деятельности которых является предоставление за плату прав, возникающих из патентов на изобретения, промышленные образцы и других видов интеллектуальной собственности, выручкой считаются поступления, получение которых связано с этой деятельностью (лицензионные платежи (включая роялти) за пользование объектами интеллектуальной собственности).

В организациях, предметом деятельности которых является участие в уставных капиталах других организаций, выручкой считаются поступления, получение которых связано с этой деятельностью.

Доходы, получаемые организацией от предоставления за плату во временное пользование (временное владение и пользование) своих активов,

прав, возникающих из патентов на изобретения, промышленные образцы и других видов интеллектуальной собственности, и от участия в уставных капиталах других организаций, когда это не является предметом деятельности организации, относятся к прочим доходам.

В соответствии с п. 7. ПБУ 9/99 «Доходы организации» прочими доходами являются:

- поступления, связанные с предоставлением за плату во временное пользование (временное владение и пользование) активов;
- поступления, связанные с предоставлением за плату прав, возникающих из патентов на изобретения, промышленные образцы и других видов интеллектуальной собственности;
- поступления, связанные с участием в уставных капиталах других организаций (включая проценты и иные доходы по ценным бумагам);
- прибыль, полученная организацией в результате совместной деятельности (по договору простого товарищества);
- поступления от продажи основных средств и иных активов, отличных от денежных средств (кроме иностранной валюты), продукции, товаров;
- проценты, полученные за предоставление в пользование денежных средств организации, а также проценты за использование банком денежных средств, находящихся на счете организации в этом банке,
- штрафы, пени, неустойки за нарушение условий договоров;
- активы, полученные безвозмездно, в том числе по договору дарения;
- - поступления в возмещение причиненных организации убытков;
- прибыль прошлых лет, выявленная в отчётном году;
- суммы кредиторской и депонентской задолженности, по которым истек срок исковой давности;

- курсовые разницы;
- сумма дооценки активов;
- прочие доходы [35].

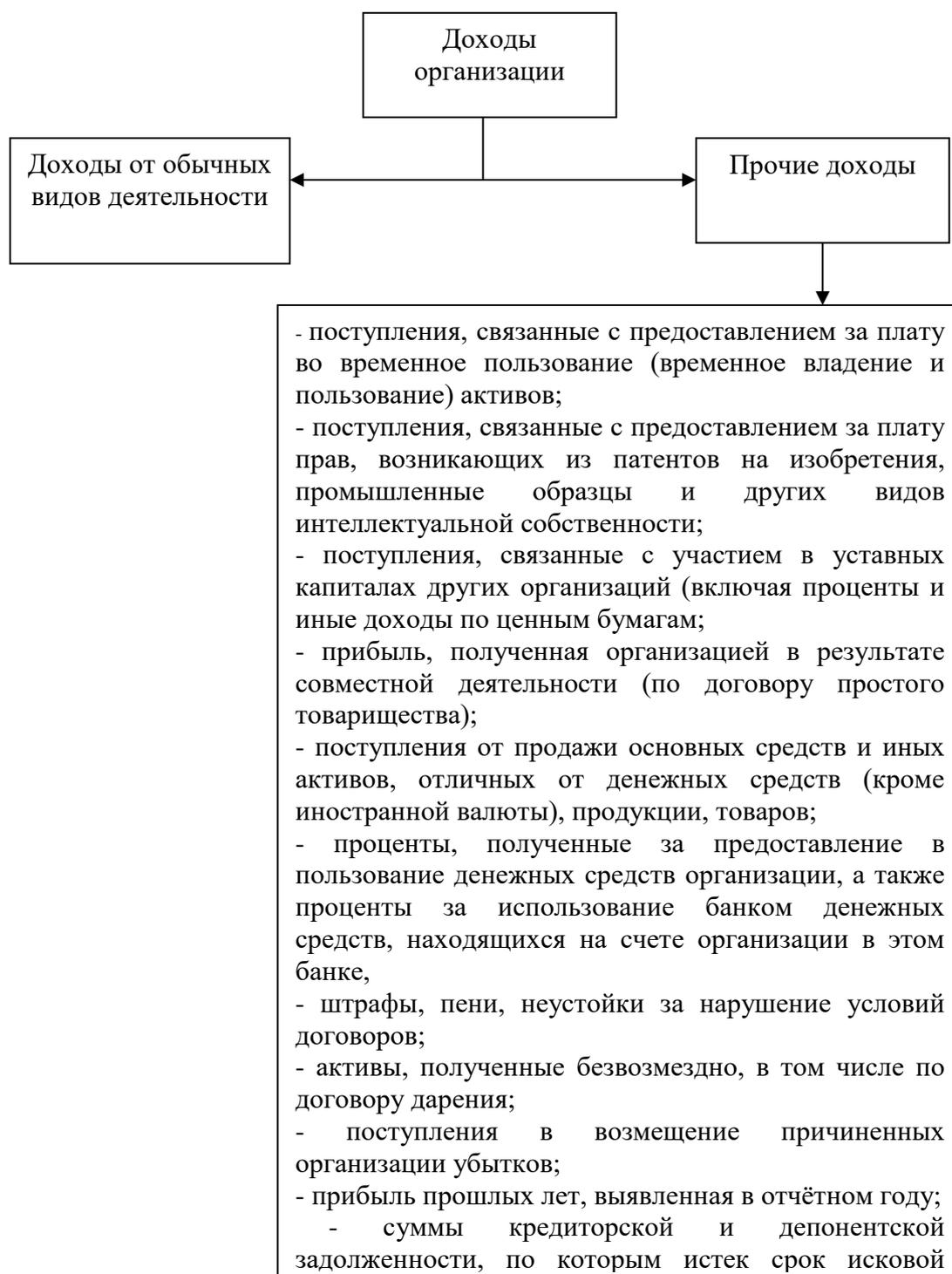


Рисунок 1 – Группировка доходов

Классификация доходов организации торговли представлена на рисунке 1.

В соответствии с п. 9. ПБУ 9/99 «Доходы организации» прочими доходами также являются поступления, возникающие как последствия чрезвычайных обстоятельств хозяйственной деятельности (стихийного бедствия, пожара, аварии, национализации и т.п.): стоимость материальных ценностей, остающихся от списания непригодных к восстановлению и дальнейшему использованию активов, и т.п [36].

Положение по бухгалтерскому учёту «Расходы организации» устанавливает единые правила формирования в бухгалтерском учёте информации о расходах организации. В указанном положении приводится определение понятия расходы. Расходами организации признается уменьшение экономических выгод в результате выбытия активов (денежных средств, иного имущества) и (или) возникновения обязательств, приводящее к уменьшению капитала этой организации, за исключением уменьшения вкладов по решению участников (собственников имущества).

То есть выбытие активов в остальных случаях должно быть признано организацией расходом.

Расходы для целей ПБУ 10/99 «Расходы организации» подразделяются на расходы по обычным видам деятельности и прочие расходы.

К расходам по обычным видам деятельности в общем случае относятся расходы, которые организация несет при осуществлении видов деятельности, являющихся для данной организации основными.

Например, если организация занимается торговой деятельностью, то к расходам по обычным видам деятельности можно отнести расходы на приобретение, хранение, продажу товара, а именно: покупная стоимость товара, расходы по доставке товара до склада и до покупателей, оплата стоимости аренды склада, зарплата складского и управленческого персонала и т.д.

Те организации, основным видом деятельности которых является сдача

помещений в аренду будут считать расходами по обычным видам деятельности затраты, связанные с деятельностью по сдаче помещений в аренду, например, расходы на приобретение права пользования помещением, на содержание сдаваемых в аренду помещений и т.д.

При этом расходами по обычным видам деятельности признаются также суммы начисленных в соответствии с законодательством амортизационных отчислений по объектам амортизируемого имущества, используемым в процессе хозяйственной деятельности организации.

ПБУ 10/99 «Расходы организации» предписывает предприятиям вести учёт обычных расходов по следующим элементам затрат:

- материальные затраты;
- затраты на оплату труда;
- отчисления на социальные нужды;
- амортизация;
- прочие затраты.

К прочим расходам ПБУ 10/99 «Расходы организации» относит следующие расходы:

- расходы, связанные с предоставлением за плату во временное пользование активов организации;
- расходы, связанные с предоставлением за плату прав, возникающих из патентов на изобретения, промышленные образцы и других видов интеллектуальной собственности;
- расходы, связанные с участием в уставных капиталах других организаций;
- расходы, связанные с продажей, выбытием и прочим списанием основных средств и иных активов, отличных от денежных средств (кроме иностранной валюты), товаров, продукции;
- проценты, уплачиваемые организацией за предоставление ей в пользование денежных средств (кредитов, займов);

- расходы, связанные с оплатой услуг, оказываемых кредитными организациями;
- отчисления в оценочные резервы, создаваемые в соответствии с правилами бухгалтерского учёта (резервы по сомнительным долгам, под обесценение вложений в ценные бумаги и др.), а также резервы, создаваемые в связи с признанием условных фактов хозяйственной деятельности;
- штрафы, пени, неустойки за нарушение условий договоров;
- возмещение причиненных организацией убытков;
- убытки прошлых лет, признанные в отчётном году;
- суммы дебиторской задолженности, по которой истек срок исковой давности, других долгов, нереальных для взыскания;
- курсовые разницы;
- сумма уценки активов;
- перечисление средств (взносов, выплат и т.д.), связанных с благотворительной деятельностью, расходы на осуществление спортивных мероприятий, отдыха, развлечений, мероприятий культурно-просветительского характера и иных аналогичных мероприятий;
- иные расходы.

Таким образом, перечень прочих расходов является открытым.

К прочим расходам относятся также расходы, возникающие как последствия чрезвычайных обстоятельств хозяйственной деятельности (стихийного бедствия, пожара, аварии, национализации имущества и т.п.).

Порядок отражения прочих расходов в бухгалтерском учёте аналогичен порядку отражения расходов по обычным видам деятельности предприятия. То есть прочие расходы принимаются к бухгалтерскому учёту в сумме, исчисленной в денежном выражении, равной величине оплаты и кредиторской задолженности (в случае частичного погашения задолженности перед

поставщиком).

Расходы признаются в бухгалтерском учёте при наличии следующих условий:

- расход производится в соответствии с конкретным договором, требованием законодательных и нормативных актов, обычаями делового оборота.

Классификация расходов организации торговли согласно ПБУ 10/99 «Расходы организации» представлена на рисунке 2.

«Финансовый результат представляет собой разницу от сравнения сумм доходов и расходов организации. Превышение доходов над расходами означает прирост имущества организации - прибыль, а расходов над доходами - уменьшение имущества - убыток. Полученный организацией за отчетный год финансовый результат в виде прибыли или убытка соответственно приводит к увеличению или уменьшению капитала организации» [8].

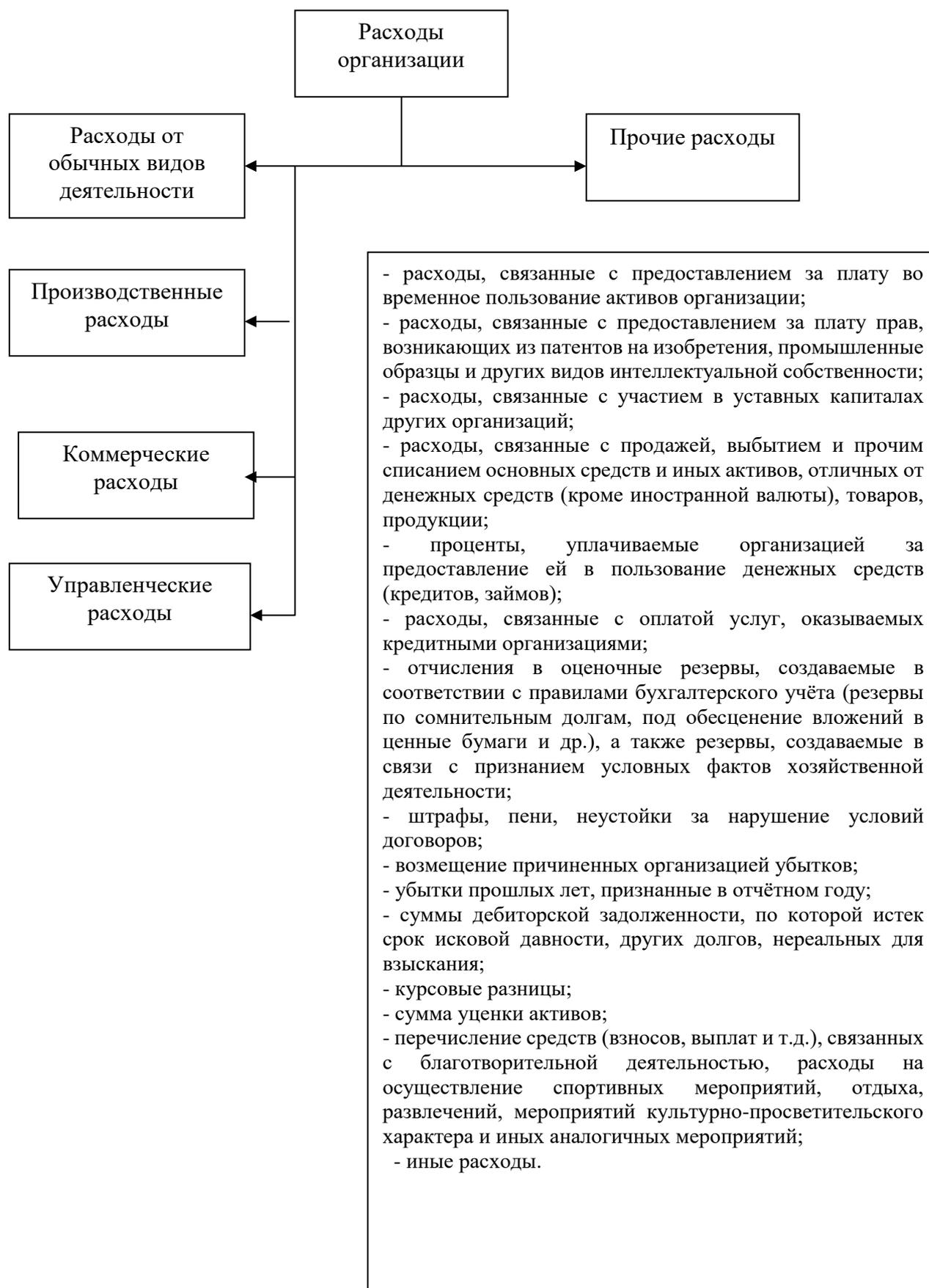


Рисунок 2 – Классификация расходов организации

1.3 Методические основы анализа финансовых результатов предприятия

Методологическим инструментом при проведении анализа прибыли и рентабельности в современных условиях считается разработанная для предприятий, вне зависимости от организационно-правовой формы и формы собственности, модель по формированию и использованию финансового результата. Анализ формирования и распределение прибыли предполагает проведение следующего алгоритма (рисунок 3) [23]:



Рисунок 3 – Алгоритм проведения анализа формирования и распределения прибыли

Анализ состава и динамики прибыли предполагает проведение горизонтального анализа, который позволяет осуществить сравнение каждой позиции с предыдущим периодом и определить факторы, влияющие на изменение показателей.

Проведение анализа структуры прибыли на основе вертикального анализа позволяет определить долю каждого показателя отчета о финансовых результатах к общему объему выручки с определением степени влияния отдельного элемента на результат [12].

Особое значение при анализе прибыли предприятия имеет факторный анализ, который проводят исходя из порядка ее формирования.

Так, величину прибыли от продаж можно представить в следующем виде [27], формула 1:

$$\Pi = B - C - Kp - Up, \quad (1)$$

где B – выручка;

C – себестоимость продаж;

Kp – сумма коммерческих расходов;

Up – сумма управленческих расходов.

Степень влияния изменения выручки на формирование прибыли от продаж, возможно, определить по формуле 2:

$$\Delta \Pi_1 = (B_1 - C_0 - Kp_0 - Up_0) - (B_0 - C_0 - Kp_0 - Up_0), \quad (2)$$

где $\Delta \Pi_1$ – изменение прибыли за счет роста / падения выручки;

B₁ – выручка отчетного периода;

B₀ – выручка предыдущего периода.

Далее, возможно, определить каким образом на прибыль от продаж влияет изменение себестоимости, формула 3:

$$\Delta \Pi_2 = (B_1 - C_1 - Kp_0 - Up_0) - (B_1 - C_0 - Kp_0 - Up_0), \quad (3)$$

где C₀, C₁ – себестоимость базисного и отчетного года.

Далее, возможно, определить каким образом на прибыль от продаж влияет изменение коммерческих и управленческих, формулы 4 и 5:

$$\Delta \Pi_3 = (B_1 - C_1 - Kp_1 - Up_0) - (B_1 - C_1 - Kp_0 - Up_0), \quad (4)$$

$$\Delta \Pi_2 = (B_1 - C_1 - K_{p1} - U_{p1}) - (B_1 - C_1 - K_{p1} - U_{p0}), \quad (5)$$

где K_{p0} , K_{p1} – коммерческие расходы базисного и отчетного года;

U_{p0} , U_{p1} – управленческие расходы базисного и отчетного года.

В результате расчета суммарный показатель по факторным отклонениям продемонстрирует изменение прибыли от продаж.

В соответствии с действующим российским законодательством размер чистой прибыли, который получен предприятием по результатам деятельности, как правило, направляется на создание резервного фонда; на покрытие убытков за прошлые годы; на развитие производства; выплату дивидендов вознаграждений, материальную поддержку, а также благотворительную деятельность [28].

В процессе проведения анализа распределения прибыли, необходимо определить динамику и структуру прибыли, направленную на различные цели и с позиции определения проблем.

Следовательно, можно сделать вывод, что процесс по формированию и распределению прибыли на основе анализа является важнейшим направлением по исследованию эффективности использования финансовых ресурсов предприятия.

Как было отмечено выше показатели рентабельности служат индикатором для определения уровня прибыльности предприятия.

Анализ расчета и анализа рентабельности предполагает проведение следующего алгоритма (рисунок 4) [15]:



Рисунок 4 – Этапы проведения анализа показателей рентабельности

Затем на основе использования горизонтального метода определяется динамика показателей рентабельности. Следует отметить, что при отрицательном значении показателей прибыли показатели рентабельности также примут отрицательное значение.

После проведения горизонтального анализа, как правило, проводится факторный анализ показателей рентабельности, позволяющий определить положительное и негативное влияние факторов на формирование показателя рентабельности, выявить резервы их роста.

Проведение факторного анализа рентабельности может осуществляться различными методами, такими как метод цепной подстановки и метод абсолютной разницы. Эти методы позволяют оценить влияние различных факторов на рентабельность, таких как объем продаж, себестоимость продукции, цена реализации и другие. Факторный анализ рентабельности помогает выявить слабые места в бизнесе, определить наиболее значимые факторы, влияющие на прибыльность, и разработать стратегии для повышения эффективности работы компании [6].

Для анализа показателей рентабельности используются методы экономического анализа. При использовании коэффициентного метода рассчитываются показатели рентабельности активов и ресурсов, а также их структурных элементов. Основные показатели рентабельности, раскрытие их экономической сущности и методики расчета приводятся в таблице 2.

Таблица 2 - Расчет показателей рентабельности

Показатель	Смысл показателя	Формула по отчетности
«Рентабельность собственного капитала»	Определяет доходность бизнеса на основе использования собственных ресурсов	$c. 2400 / c.1300 \cdot 100\%$
Рентабельность активов	Определяет доходность бизнеса на основе использования имущества	$c. 2400 / c.1600 \cdot 100\%$
Рентабельность продаж	Определяет прибыльность продаж	$c. 2200 / 2110 \cdot 100 \%$
Рентабельность оборотных активов	Определяет доходность бизнеса при использовании оборотных активов	$c. 2400 / c.1200 \cdot 100\%$
Рентабельность внеоборотных активов	Определяет доходность использования производственных ресурсов	$c. 2400 / c.1100 \cdot 100\%$
Рентабельность общая	Определяет доходность бизнеса предприятия	$c. 2300 / c.2120 \cdot 100\% \gg [11]$

Например, метод цепной подстановки позволяет оценить, как изменится рентабельность продаж при изменении одного фактора, оставляя остальные неизменными.

«Степень влияния изменения выручки на рентабельность продаж, возможно, определить по формуле 6:

$$\Delta R^{П(В)} = \left(\frac{В1 - С0 - Кр0 - Ур0}{В1} - \frac{В0 - С0 - Кр0 - Ур0}{В0} \right) \cdot 100 \%, \quad (6)$$

где $\Delta R^{П(В)}$ – рентабельность выручки от продаж.

$В1$ и $В0$ – отчетная и базисная выручка,

$С0$ – базисная себестоимость.

$KP0$ – базисные коммерческие расходы.

$УР0$ – управленческие расходы в базисном периоде.

Степень влияние на рентабельность продаж себестоимости, возможно, определить, используя формулу 7:

$$\Delta R^{П(С)} = \left(\frac{B1 - C1 - Kp0 - Уp0}{B1} - \frac{B1 - C0 - Kp0 - Уp0}{B1} \right) \cdot 100 \%, \quad (7)$$

где $\Delta R^{П(С)}$ – рентабельность выручки от себестоимости

$B1$ – отчетная выручка.

$C1$ и $C0$ – отчетная и базисная себестоимость.

$KP0$ – базисные коммерческие расходы.

$УР0$ – управленческие расходы в базисном периоде.

Степень влияние на рентабельность продаж коммерческих расходов, возможно, определить, используя формулу 8:

$$\Delta R^{П(КР)} = \left(\frac{B1 - C1 - Kp1 - Уp0}{B1} - \frac{B1 - C1 - Kp0 - Уp0}{B1} \right) \cdot 100 \%, \quad (8)$$

где $\Delta R^{П(КР)}$ – рентабельность продаж от коммерческих расходов.

$B1$ – отчетная выручка.

$C1$ – отчетная себестоимость.

$KP1$ и $KP0$ – отчетные и базисные коммерческие расходы.

$УР0$ – управленческие расходы в базисном периоде.

Степень влияние на рентабельность продаж управленческих расходов, возможно, определить, используя формулу 9:

$$\Delta R^{\Pi(УР)} = \left(\frac{B1 - C1 - Kp1 - Ур1}{B1} - \frac{B1 - C1 - Kp1 - Ур0}{B1} \right) \cdot 100 \%, \quad (9)$$

где $\Delta R^{\Pi(УР)}$ – рентабельность продаж от управленческих расходов.

$B1$ – отчетная выручка.

$C1$ – отчетная себестоимость.

$Kp1$ – отчетные коммерческие расходы.

$Ур1$ и $Ур0$ – управленческие расходы в отчетном и базисном периодах.

После проведенных расчетов определяется совокупное влияние факторов на рентабельность продаж, используя формулу» [12, с. 58], формула 10:

$$\Delta R^{\Pi(B)} = \Delta R^{(C)} \pm \Delta R^{(Kp)} \pm \Delta R^{(Ур)} \quad (10)$$

где $\Delta R^{\Pi(B)}$ – рентабельность выручки от продаж.

$R^{\Pi(C)}$ – рентабельность выручки от себестоимости.

$\Delta R^{\Pi(Kp)}$ – рентабельность продаж от коммерческих расходов.

$\Delta R^{\Pi(Ур)}$ – рентабельность продаж от управленческих расходов.

«Для проведения факторного анализа рентабельности собственного капитала, рекомендуется использовать формулу, представленную аналитиками фирмы «Дюпон де Немур», которая именуется трехфакторная модель Дюпона, формула 11:

$$R_{СК} = R^{\Pi} \cdot K_{об} \cdot K_{СК} \cdot 100 \% \quad (11)$$

где R^{Π} – рентабельность продаж по чистой прибыли;

$K_{об}$ – коэффициент оборачиваемости совокупного капитала;

$K_{СК}$ – мультипликатор собственного капитала (соотношение совокупного и собственного капитала).

Влияние на изменение рентабельности собственного капитала факторов, включенных в модель, можно рассчитать методом абсолютных разниц:

- изменение рентабельности собственного капитала вследствие изменения рентабельности продаж, формула 12:

$$\Delta R_{СК}(\Delta R_{пр}) = \Delta R_{пр} \cdot K_{об0} \cdot K_{СК0} \quad (12)$$

где $\Delta R_{СК}(\Delta R_{пр})$ - изменение рентабельности собственного капитала вследствие изменения рентабельности продаж.

$\Delta R_{пр}$ – изменение рентабельности продаж по чистой прибыли.

$K_{об}$ – коэффициент оборачиваемости совокупного капитала.

$K_{СК}$ – мультипликатор собственного капитала (соотношение совокупного и собственного капитала).

- изменение рентабельности собственного капитала за счет изменения оборачиваемости совокупного капитала, формула 13:

$$\Delta R_{СК}(\Delta K_{об}) = R_{пр1} \cdot \Delta K_{об} \cdot K_{СК0} \quad (13)$$

где $\Delta R_{СК}(\Delta K_{об})$ - изменение рентабельности собственного капитала за счет изменения оборачиваемости совокупного капитала

$R_{пр1}$ – рентабельность продаж от чистой прибыли.

$\Delta K_{об}$ – коэффициент изменения оборачиваемости совокупного капитала.

$K_{СК}$ – мультипликатор собственного капитала (соотношение совокупного и собственного капитала).

- изменение рентабельности собственного капитала за счет изменений в структуре совокупного капитала» [30], формула 14:

$$\Delta R_{\text{СК}}(\Delta K_{\text{СК}}) = R_{\text{пр1}} \cdot K_{\text{об1}} \cdot \Delta K_{\text{СК}} \quad (14)$$

где $\Delta R_{\text{СК}}(\Delta K_{\text{СК}})$ - изменение рентабельности собственного капитала за счет изменений в структуре совокупного капитала.

$R_{\text{пр1}}$ – рентабельность продаж от чистой прибыли.

$K_{\text{об}}$ – коэффициент оборачиваемости совокупного капитала.

$\Delta K_{\text{СК}}$ - мультипликатор собственного капитала.

«Для проведения факторного анализа рентабельности активов, рекомендуется использовать формулу,15:

$$R_A = (\text{Об}_{A1} - \text{Об}_{A0}) \cdot R_{\text{пр}}, \quad (15)$$

где R_A – рентабельность активов;

Об_{A1} и Об_{A0} – отчетная и базисная оборачиваемость активов;

$R_{\text{пр}}$ – рентабельность продаж в отчетном периоде.

В заключение следует провести расчет показателя рентабельности активов с учетом изменений показателя рентабельности продаж» [29, с. 225], формула 16:

$$R_A = \text{Об}_{A1} \times (R_{\text{п1}} - R_{\text{п0}}) \quad (16)$$

где R_A – рентабельность активов;

Об_{A1} и Об_{A0} – отчетная и базисная оборачиваемость активов;

$R_{\text{п1}}$ – рентабельность продаж на начало периода.

$R_{п0}$ - рентабельность продаж на конец периода.

На основе проведенных расчетов, возможно, определить резервы роста показателей рентабельности, разработать управленческие решения относительно их роста.

Вывод по первому разделу.

Обобщая представленные понятия, следует констатировать тот факт, что финансовые результаты деятельности отражает уровень эффективности использования активов и ресурсов предприятия, и измеряется показателями прибыли и рентабельности.

Анализ показателей прибыли и рентабельности является важным инструментом для оценки финансового благополучия предприятия, разработки финансовой стратегии развития бизнеса.

Анализ финансовых результатов базируется на информации, представленной из бухгалтерского баланса и отчета о финансовых результатах на основе методов финансового анализа.

Для анализа показателей рентабельности используются методы экономического анализа. При использовании коэффициентного метода рассчитываются показатели рентабельности активов и ресурсов, а также их структурных элементов.

2 Анализ финансовых результатов ООО «Техкомплект»

2.1 Технико-экономическая характеристика ООО «Техкомплект»

Общество с ограниченной ответственностью «ТЕХКОМПЛЕКТ» (ООО «ТЕХКОМПЛЕКТ») зарегистрировано 20 декабря 2006 года по адресу: Самарская область, городской округ Самара, ул. Куйбышева, д. 58, ком. 92. Организации присвоены следующие регистрационные данные: ОГРН 1066381004018, ИНН 6381011176 и КПП 631701001.

Компанию возглавляет директор Мурзов Андрей Валентинович, который также является ее единственным учредителем. Среднесписочная численность работников организации составляет 3 человека.

Основной вид деятельности ООО «ТЕХКОМПЛЕКТ» согласно ОКВЭД — аренда и лизинг грузовых транспортных средств (код 77.12). В общей сложности компания осуществляет деятельность по 53 направлениям.

Финансовый анализ показывают, что выручка компании за период с 2021 по 2023 годы выросла на 98,943 тыс. руб. Наибольшая выручка, составившая 765,234 тыс. руб., была зафиксирована в 2023 году, а наименьшая — 666,291 тыс. руб. в 2021 году.

Расходы на обычную деятельность также увеличились за тот же период на 98,784 тыс. руб., возросли с 663,217 тыс. руб. в 2021 году до 762,001 тыс. руб. в 2023 году (Приложение А, таблица А.1, А.2).

В рассматриваемый период прибыль от продаж увеличилась на 159 тысяч рублей, поднявшись с 3074 до 3233 тысяч рублей. Однако, к концу этого периода, сумма процентов к уплате возросла на 57 тысяч рублей, что свидетельствует об увеличении задолженности перед кредитными организациями и зависимости от них (таблица 3).

В результате сокращения чистой прибыли в 2023 г. чистая прибыль на одного работника сократилась в 2023 г. по отношению к 2022 г. на 89,81%, следовательно, руководству ООО «Техкомплект» необходимо максимально

эффективно управлять расходами с целью обеспечения роста чистой прибыли и положительной динамики чистой прибыли на одного работника, а также обеспечения роста рентабельности персонала

Таблица 3 – Динамика финансовых результатов за 2021 -2023 г.г., тыс.руб

Наименование показателя	Код строки	за 2021	за 2022	за 2023	Изменени е 2023 от 2021	Изменени е 2023 от 2022	Изменени е 2022 от 2021
Выручка	2110	66629 1	70580 1	76523 4	98943	59433	39510
Расходы по обычной деятельности	2120	66321 7	70254 3	76200 1	98784	59458	39326
Прибыль (убыток) от продаж	2110-2120	3074	3258	3233	159	-25	184
Проценты к уплате	2330	-	-	57	57	-	57
Прочие доходы	2340	17406	18200	12705	-4701	-5495	794
Прочие расходы	2350	30809	424	314	-30495	-110	-30385
Прибыль (убыток) до налогообложени я	2110-2120- 2330+2340 -2350	51289	21882	16252	-35037	-65063	-68917
Налоги на прибыль (доходы)	2410	4069	4273	3155	-914	-1118	204
Чистая прибыль (убыток)	2400	-14398	16761	12412	26810	-4349	31159

Следовательно, проведенный анализ показал, что ООО «Техкомплект» необходимо пересмотреть расходы с целью обеспечения положительной динамики чистой прибыли, а также необходимо увеличить спрос услуги, производимые в ООО «Техкомплект», с целью обеспечения поступательного развития общества и обеспечения эффективной деятельности

В начале анализируемого периода чистый убыток составил 14 398 тысяч рублей. К концу этого периода ситуация изменилась, и компания показала чистую прибыль в размере 12 412 тысяч рублей, что свидетельствует о наличии дополнительного источника для пополнения оборотных средств. В

то же время налоговые и другие обязательные платежи составили 19,41% от прибыли до налогообложения в конце анализируемого периода (рисунок 5).

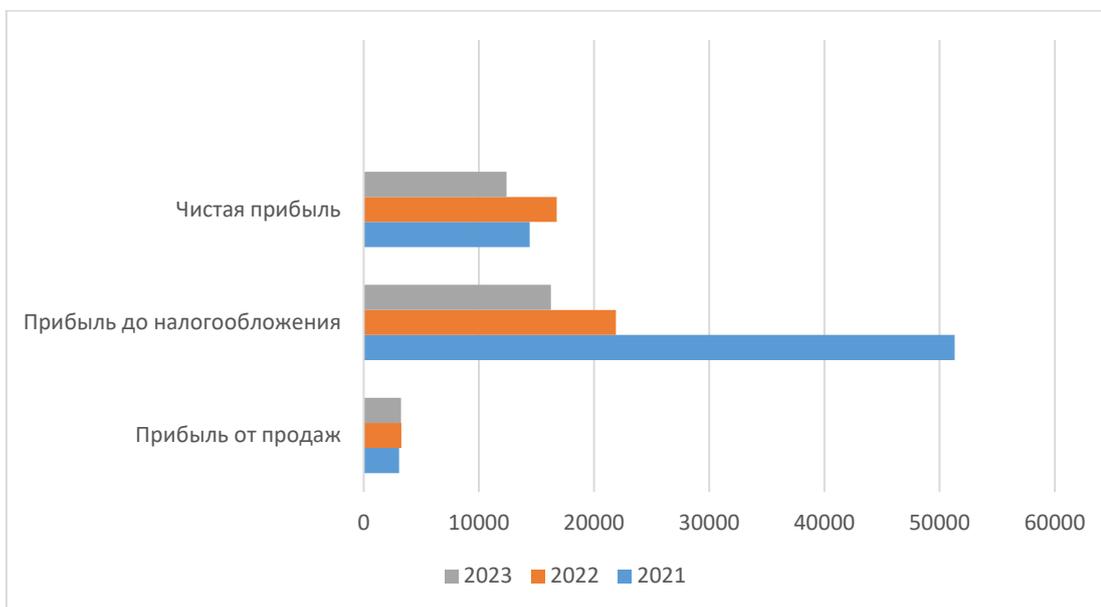


Рисунок 5 – Динамика показателей прибыли за 2021-2023 г.г.

«Эффективность деятельности организации может быть охарактеризована различными показателями, основными из которых являются объем реализованной продукции (работ, услуг), прибыль, величина активов организации. Оценивая динамику основных показателей, необходимо сопоставить темпы их изменения. Наиболее оптимальным является следующее соотношение, базирующееся на их взаимосвязи» [12], формула 17:

$$TR_{чп} > TR_{в} > TR_{а} > 100\% \quad (17)$$

- где, $TR_{чп}$ – темп роста чистой прибыли;
- $TR_{в}$ – темп роста выручки от продаж;
- $TR_{а}$ – темп роста величины активов.

Данное соотношение означает:

- во-первых, прибыль увеличивается более быстрыми высокими темпами по сравнению с ростом объема продаж продукции, что свидетельствует об относительном снижении издержек производства и обращения;
- во-вторых, объем продаж возрастает более высокими темпами по сравнению с увеличением активов (капитала) организации, т.е. ресурсы организации используются более эффективно;
- в-третьих, экономический потенциал организации возрастает по сравнению с предыдущем периодом» [9].

Таблица 4 – Определение «Золотого правила экономики» за период 2021-2023 г.г.

Наименование показателя	за 2021	за 2022	за 2023	За период с 2021 по 2023
Чистая прибыль/убыток (с.2400),тыс.руб	-14398	16761	12412	-
темп роста (ТРчп)	-	-	74,05%	-
Выручка от продажи(с.2110),тыс.руб	666291	705801	765234	-
темп роста (ТРв)	-	105,93%	108,42%	114.8%
Сумма активов (с.1600),тыс.руб	142668	131904	143638	-
темп роста (ТРа)	-	92,46%	108,9%	100,7%
Золотое правило экономики (ТРчп > ТРв > ТРа > 100%)	-	нет	нет	нет

«Данное соотношение в мировой практике получило название «золотого правила экономики». Однако, если деятельность организации требует значительного вложения средств (капитала), которые могут окупиться и принести выгоду в перспективе, то вероятны отклонения от этого «золотого правила». Тогда эти отклонения, не следует рассматривать как негативные» [14]. (таблица 4).

В период с 2021 по 2023 год «золотое правило экономики» не выполнялось. Чтобы получить полное представление о предприятии, мы рассчитаем его прибыльность. Доходность отражает соотношение дохода к инвестициям, источникам финансирования или общим затратам. Этот

показатель показывает, сколько рублей дохода приходится на каждый рубль капитала, активов или расходов.

2.2 Анализ рентабельности и финансовых результатов ООО «Техкомплект»

Доходность характеризует отношение (уровень) дохода к авансированному капиталу или его элементам; источникам средств или их элементам; общей величине текущих расходов или их элементам. Показатель доходности свидетельствует о том, сколько рублей дохода получила организация на каждый рубль капитала, активов, расходов и т.д. (таблица 5)

Таблица 5 – Расчет доходности организации за период 2021-2023г.г, руб

Наименование показателя	за 2021	за 2022	за 2023	Изменение 2023 от 2021
Доходность активов (ДО1)	5,078	5,274	5,647	0,569
Доходность собственного капитала (ДО2)	6,234	6,532	6,202	-0,032
Доходность заемного капитала (ДО3)	27,383	27,382	63,05	35,667
Доходность производства (ДО4)	1,005	1,005	1,004	-0,001
Доходность совокупных расходов (ДО6)	0,985	1,03	1,02	0,035

Анализируя данные таблицы 5 наблюдается положительная динамика.

Доходность активов (ДО1): выросло на 0,569 пункта, что свидетельствует о более эффективном использовании активов.

Доходность заемного капитала (ДО3), также наблюдается значительный рост на 35,667 пункта. Это может быть вызвано увеличением прибыли при неизменном уровне заемного капитала или снижением заемного капитала при

неизменной прибыли. Доходность совокупных расходов (ДО6) рост составил 0,035 пункта. Это может говорить о более эффективном использовании ресурсов, включая затраты.

Отрицательная динамика наблюдается по показателям доходности собственного капитала (ДО2) и доходности производства (ДО4.) Доходность собственного капитала (ДО2): Снижение на 0,032 пункта. Несмотря на то, что это незначительное снижение, оно указывает на ухудшение рентабельности собственного капитала. Доходность производства (ДО4): Снижение на 0,001 пункта. Это может говорить о незначительном снижении эффективности производственного процесса.

Необходимо учитывать контекст: Для более точного анализа необходимо учитывать сравнительные показатели по отрасли, конкурентам, а также динамику изменения других финансовых показателей.

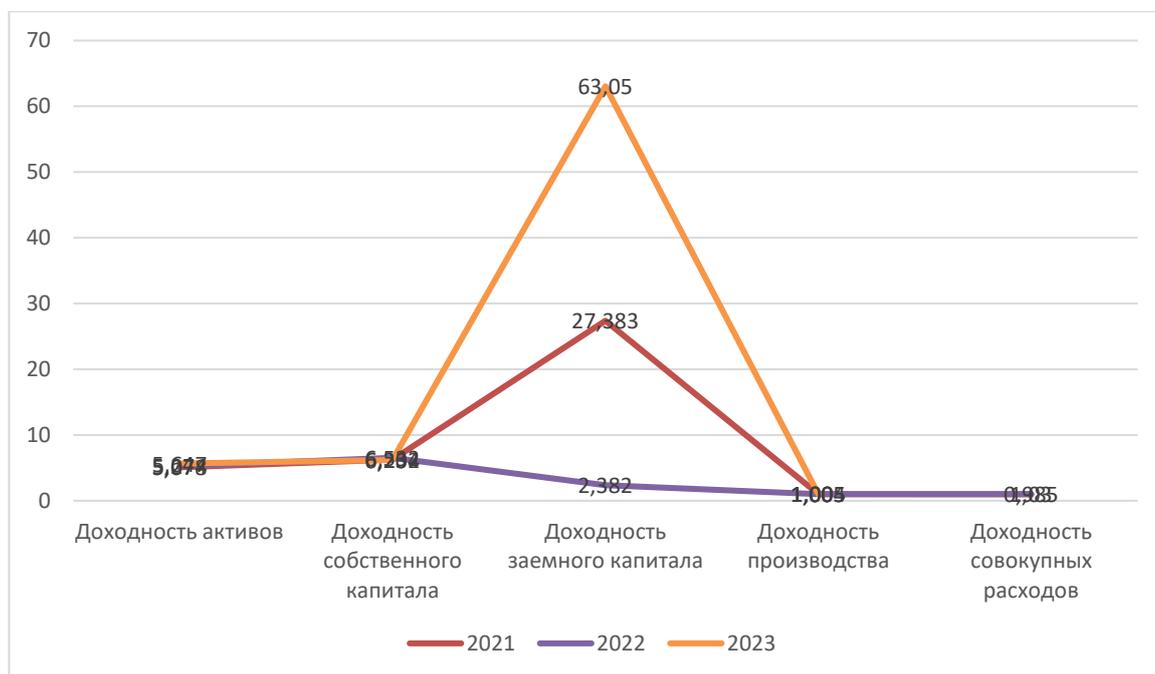


Рисунок 6 - Динамика показателей доходности ООО «Техкомплект» за период 2021-2023 г.г.

Необходимо проводить более глубокий анализ: Для того, чтобы определить причины изменения доходности, необходимо провести более

глубокий анализ и изучить факторы, которые повлияли на данные изменения. Наибольшая доходность собственного капитала была зафиксирована в 2022 году и составила 6,532 руб., а наименьшая — в 2023 году, равная 6,202 руб (рисунок 6).

Таким образом, в исследуемом периоде наблюдается рост практически всех коэффициентов доходности, что указывает на повышение эффективности использования средств, привлекаемых для осуществления финансово-хозяйственной деятельности.

Далее рассмотрим показатели экономической рентабельности

«Рентабельность характеризует отношение (уровень) прибыли к авансированному капиталу или его элементам; источникам средств или их элементам; общей величине текущих расходов или их элементам. Показатели рентабельности отражают сумму прибыли, полученную организацией на каждый рубль капитала, активов, доходов, расходов и т.д.» [21]

Таблица 6 – Расчет \ показателей экономической рентабельности

Наименование показателя	за 2021	за 2022	за 2023	Изменение 2023 от 2021
Рентабельность совокупных активов по чистой прибыли (P1)	-0,107	0,122	0,09	0,197
Рентабельность внеоборотного капитала (P2)	-	-	-	-
Рентабельность оборотного капитала (P3)	-0,053	0,061	0,045	0,098

По данным таблицы 6, можно заключить, что рентабельность совокупных активов (P1) отражает степень эффективности использования всех активов организации, рассчитываемую как отношение чистой прибыли к общей сумме активов. Рост этого показателя на 19.7% к концу анализируемого периода указывает на повышенный спрос на продукцию и увеличение накопленных активов, что является положительным признаком. Максимальная эффективность использования всех активов (как оборотных, так и внеоборотных) составила 12.2% в 2022 году, что видно на рисунке 7.

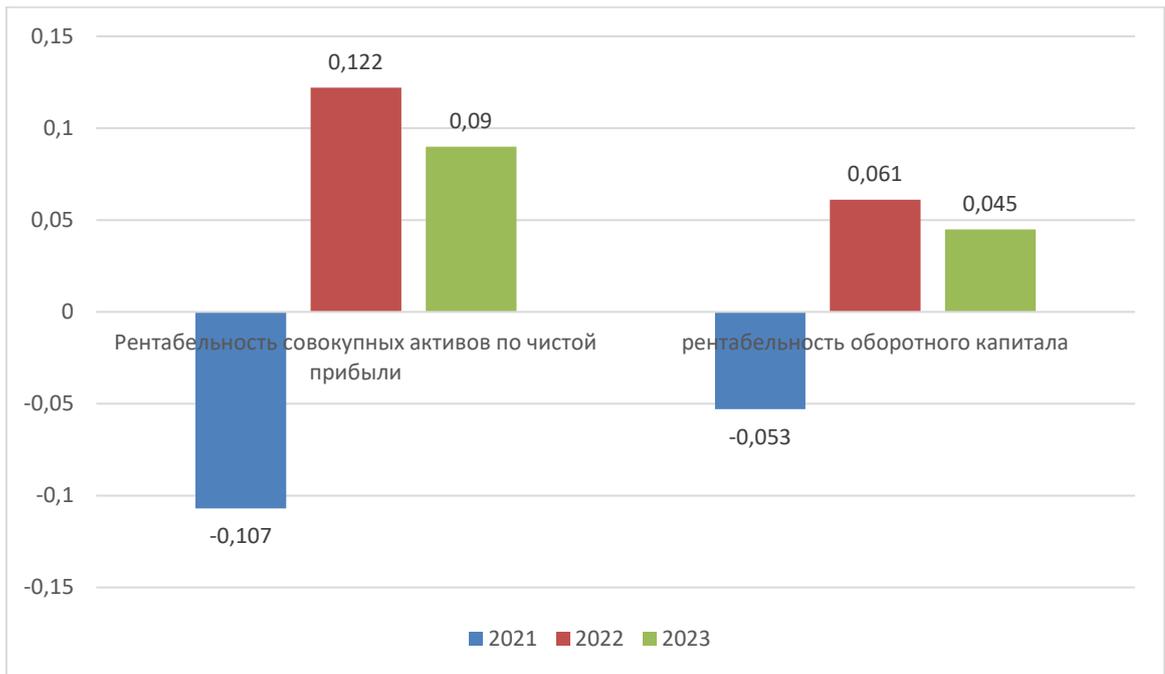


Рисунок 7 - Динамика показателей экономической рентабельности

Рентабельность внеоборотного капитала (P2) определяет, насколько эффективно используются основные средства. Однако в течение всего анализируемого периода ООО «Техкомплект» не могло оценить этот показатель из-за отсутствия внеоборотного капитала.

Рентабельность оборотного капитала (P3) показывает, насколько эффективно используется оборотный капитал. В конце анализируемого периода (2023 г.) коэффициент рентабельности оборотного капитала увеличился на 9,8 и достиг 4,5%. Это свидетельствует о повышении эффективности использования оборотного капитала, снижении вероятности возникновения сомнительной и безнадежной дебиторской задолженности, а также уменьшении уровня коммерческого риска.

Таблица 7 – Расчет показателей экономической рентабельности

Наименование показателя	за 2021	за 2022	за 2023	Изменение 2023 от 2021
Рентабельность собственного капитала (P4)	-0,131	0,151	0,099	0,23
Рентабельность постоянного капитала (P6)	-0,131	0,151	0,099	0,23
Рентабельность заемного капитала (P8)	-0,577	0,634	1,006	1,583

В конце анализируемого периода - за 2023 г. рентабельность собственного капитала увеличилась на 23 пунктов, т.е. отдача на инвестиции собственников возросла, что увеличило инвестиционную привлекательность данного организации. Наибольшая рентабельность собственного капитала 0.151 руб. наблюдалась за 2022 г (таблица 7).

Рентабельность постоянного капитала в конце анализируемого периода - за 2023 г. отмечается рост данного показателя на 23%, что, несомненно, является положительным результатом.

Рентабельность заемного капитала (P8). Прибыль приходящаяся на каждый рубль привлеченных средств за 2023 г. возросла на 1.583 руб., т.е. до уровня 100.6 копеек на рубль заемных средств. Наибольшая рентабельность заемного капитала 1.006 руб. наблюдалась за 2023 г.

«Рентабельность совокупных расходов (P10), таблица 8 – это величина чистой прибыли, полученной организацией за анализируемый период, приходящаяся на каждый рубль величины совокупных расходов» [25] Окупаемость издержек к концу анализируемого периода, возросла на 3.7 копеек чистой прибыли на рубль совокупных затрат.

«Рентабельность производств (P11) представляет собой величину прибыли, приходящуюся на каждый рубль себестоимости проданной продукции (производственных расходов)» [13]. К концу анализируемого периода (за 2023 г.) наблюдается снижение рентабельности производств.

Таблица 8 - Расчет показателей рентабельности производства и реализации

Наименование показателя	за 2021	за 2022	за 2023	Изменение 2023 от 2021
Рентабельность совокупных расходов (P10)	-0,021	0,024	0,016	0,037
Рентабельность производства (P11)	0,005	0,005	0,004	-0,001
Рентабельность продаж (P12)	0,005	0,005	0,004	-0,001
Общая рентабельность (P14)	0,077	0,031	0,021	-0,056
Чистая рентабельность (P15)	-0,022	0,024	0,016	0,038

Рентабельность продаж (P12). В рассматриваемом случае в течение всего анализируемого периода отмечается снижение показателя рентабельности продаж на 0.1%, что является отрицательным результатом. Максимальная рентабельность продаж 0,005 руб. наблюдалась за 2021 г., а минимальная 0,004 руб. - за 2023 г.

Исходя из вышеизложенного можно сделать вывод, что в исследуемом периоде наблюдается рост всех показателей доходности, но при этом отмечается снижение показателей продаж. Данный факт свидетельствует о том, что соотношение доходов и расходов зависит от принципов ведения учета.

3 Мероприятия по повышению финансовых результатов ООО «Техкомплект»

3.1 Разработка мероприятий по оптимизации финансовых результатов ООО «Техкомплект»

Расчет и анализ показателей, характеризующие финансовые результаты ООО «Техкомплект» показал, что у предприятия наблюдается устойчивая положительная динамика, связанная с погашением убытков, полученных в предыдущие периоды. Отсюда основными мероприятиями, позволяющими изменить в положительную сторону ситуацию, являются (рисунок 8):

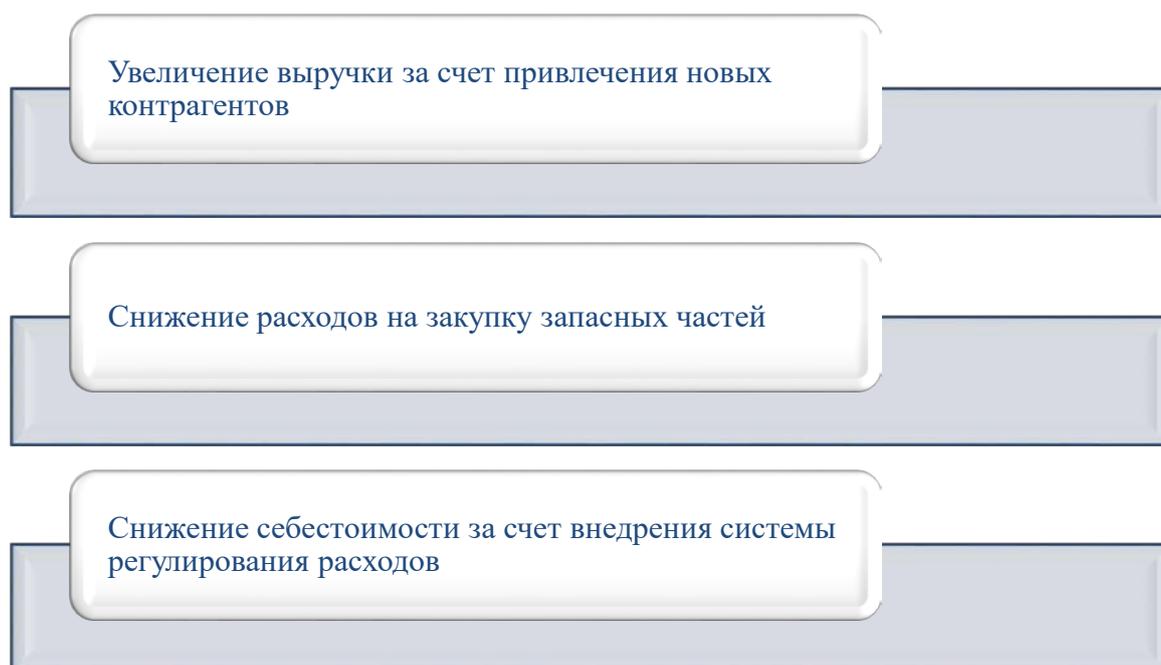


Рисунок 8 – Мероприятия по улучшению финансовых результатов в ООО «Техкомплект»

Весомым негативным фактором, который способствует снижению показателей прибыли, как показал анализ финансовых результатов, является повышение удельного веса себестоимости в выручке. Поэтому предлагается,

прежде всего, рассмотреть структуру затрат и определить наиболее весомые показатели (рисунок 9).

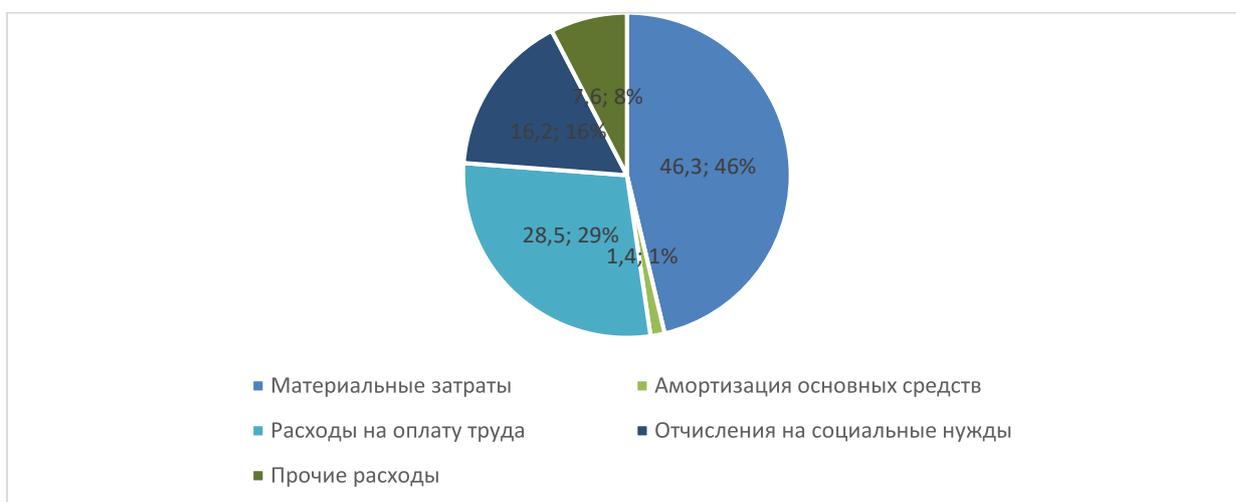


Рисунок 9 – Состав затрат в себестоимости ООО «Техкомплект»

Наибольшая доля затрат в себестоимости приходится на материальные затраты, а именно стоимость запасных частей и затраты, связанные с оплатой труда. Поэтому основные мероприятия по снижению себестоимости будут направлены на сокращение данных статей затрат.

Так как предприятие специализируется на транспортных перевозках, то в большей степени запасные части сопряжены с проведением ремонтных работ автомобилей, находящихся в лизинге (до 56 %).

Поставка запасных частей для проведения ремонтных работ определяется руководителем отдела по материально-техническому снабжению через поставщиков-посредников на основании заключенных договоров. По оценке поставщиков по поставке запасных частей через посредников увеличивает их стоимость в среднем на 26,6 %, в то время как, при организации работы напрямую с производителем наценка минимизируется до 11,9 % (таблица 9).

Предлагается руководителю отдела материально-технического снабжения организовать работу напрямую с производителями строительных материалов на договорной основе.

Таблица 9 – Поставщики запасных частей для ООО «Техкомплект» и размер затрат по состоянию на 31.12.2023 года

Поставщики	Материальные затраты, тыс. руб.	Средняя наценка на материалы, %
ООО «Атосервис» Самара	1753	33,4
ООО «Союз Авто»	1204	22,9
ООО «Академия Плюс»	697	13,3
ООО «Краски русский цвет» (производитель)	637	12,2
ООО «МСМГ рупп»	38	0,73
ООО «Автоконтинент»	2	0,04
ООО «Омега»	44	0,84
ООО «М Парте»	369	7,05
ООО «Автотрейд»	491	9,4
Итого	5235	-

В результате использования данного подхода к организации закупки запасных частей для ремонта автомобильного транспорта ООО «Техкомплект» будет иметь экономию средств, снижая, при этом, объем себестоимости (таблица 10).

Таблица 10 – Эффект от оптимизации материальных затрат по закупкам запасных частей ООО «Техкомплект», тыс. руб.

Показатель	Расчет	Себестоимость
Затраты на закупку запасных частей в текущем периоде	5235 тыс.руб	762001 тыс.руб
Затраты на закупку запасных частей после внедрения мероприятия	$5235 \times 0,147 = 769,55$ тыс.руб	761231 тыс руб
Экономия	-	769,55 тыс.руб

Это позволит получить экономию в 14,7 % от суммы затраченных средств на приобретение материалов, что в рублевом эквиваленте составит 769,55 тыс. рублей. В результате размер себестоимости снизится на 6,04 % до 761 231 тыс.рублей.

Второе мероприятие направлено на рост выручки за счет привлечения новых контрагентов.

Для увеличения выручки за счет привлечения новых контрагентов можно использовать различные стратегии и подходы. Вот несколько эффективных шагов, которые могут помочь в этом процессе:

Привлечение новых контрагентов для организации, оказывающей транспортные услуги, требует комплексного подхода. Вот несколько стратегий, которые можно рассмотреть для внедрения в ООО «Техкомплект».

В области маркетинга можно создать качественный веб-сайт и использовать поисковую оптимизацию для повышения видимости в поисковых системах. Активно используйте социальные сети. Необходимо публиковать интересные и полезный контент, такие как статьи, блоги, видео и инфографики, которые будут информировать потенциальных клиентов о преимуществах услуг в ООО «Техкомплект».

Принимать активное участие в отраслевых мероприятиях, где можно напрямую встретиться с потенциальными клиентами и партнерами, с возможным вступлением в профессиональные ассоциации и клубы, где можно наладить деловые связи и узнать о новых возможностях.

Создать программы лояльности или партнерские программы, которые будут стимулировать существующих клиентов приводить новых контрагентов. Разработать специальные предложения или акции, которые могут заинтересовать новых клиентов попробовать ваши услуги.

Необходимо изучить конкурентов и их методы привлечения клиентов. Интегрировать эффективные стратегии в деятельность ООО «Технокомплект».

Применение этих стратегий в комплексе поможет эффективно привлекать новых контрагентов и расширять клиентскую базу. Эти подходы могут быть адаптированы под особенности данного бизнеса и базироваться на ресурсах, которые есть. Важно помнить, что внедрение новых стратегий позволит привлечь новых контрагентов.

Третье мероприятие направлено на снижение себестоимости за счет внедрения системы регулирования расходов, так как их объем оказывает отрицательное влияние на прибыль от продаж и рентабельность от продаж.

Предлагается снизить объем расходов через совершенствование подходов затрат предполагает покупку и установку спутниковой системы слежения «Автотрекер» на транспортные средства организации.

«Сложности с определением местоположения автомобиля между конечными точками маршрута, указанными в накладных. Недостаточная точность в определении фактического пробега транспорта и объёма использованного топлива. Следует отметить, что мониторинг транспорта имеет решающее значение для любой успешной организации: своевременная и качественная информация в быстро меняющемся деловом мире — это залог успеха. В связи с этим предлагается внедрение спутниковой системы слежения «Автотрекер» [31].

«Данная система позволяет с большой точностью в режиме реального времени определять местонахождение транспортного средства и работает с системами позиционирования GPS/ГЛОНАСС. Для высокой эффективности перевозки и снижения затрат на связь, следует разработать инновационный подход по передаче совместно с корпоративным оператором связи.

Для закупки оборудования предлагается организация ООО «Нави», так как этот дилер предоставляет возможность бесплатного тестирования оборудования на срок один месяц. Цена комплекта мониторинга у данного дилера также является одной из наиболее выгодных.

Стоимость системы мониторинга «Автотрекер» составляет 24 000 рублей. В этот комплект входят программное обеспечение, встроенный модуль GPS, GPS-трекер для одного автомобиля, SIM-карта, датчик учета топлива и предоставление телематического сервера для мониторинговой организации» [20].

3.2 Расчет эффективности от представленных рекомендаций

Для определения эффективности представленных рекомендаций необходимо рассмотреть изменения, повлекшие за собой изменения показателей, прибыли на основе горизонтального анализа (таблица 11).

Таблица 11 – Формирование показателей прибыли ООО «Техкомплект», тыс. руб.

Показатель	2023 г.	После проведения мероприятий	Изменение	
			+ / -	%
Выручка	765234	770250	5016	0,65
Себестоимость продаж	762001	761231	-770	-0,1
Валовая прибыль	3233	9019	5786	179
Прочие доходы	12705	10000	-2705	21,3
Прочие расходы	314	250	-64	-20,4
Проценты к уплате	57	0	-57	0
Налог на прибыль	3155	3754	599	18,9
Чистая прибыль	12412	15015	2603	21

Формирование валовой прибыли определяется динамикой выручки и себестоимости. По результатам проведенных расчетов наблюдается увеличение валовой прибыли на 5786 тыс.рублей. (179 %), что определяется опережением прироста выручки над себестоимостью. Причем отмечается отрицательная динамика себестоимости. Ее значение сократилась на 770 тыс.. руб. (0,1 %). Для прочих доходов наблюдается снижение показателей. Так, показатель уменьшился на 2705тыс.руб (21,3 %). Налог на прибыль вырос на 599 тыс.рублей (18,9%), данный факт оказал незначительное влияние на чистую прибыль. Наблюдается положительная динамика чистой прибыли. Так, показатель вырос на 2603тыс.рублей (21 %).

Более наглядное изменение в показателях прибыли дает анализ структуры прибыли на основе вертикального анализа с определением степени влияния отдельного элемента на результат (таблица 12).

Анализ структуры показателей прибыли показал, что удельный вес

себестоимости продаж в формирование валовой прибыли снизился на 0,62 %. Поэтому, доля валовой прибыли в выручке соответственно повысилась на 0,75%.

Таблица 12 – Анализ структуры показателей прибыли ООО «Техкомплект», %

Показатель	2023 г.	После проведения мероприятий	Изменение, + / -
Выручка	100,00	100,00	-
Себестоимость продаж	95,84	95,22	-0,62
Валовая прибыль	0,42	1,17	0,75
Проценты к уплате	1,66	1,2	-0,46
Прочие доходы	0,04	0,03	-0,01
Прочие расходы	0,01	0	-0,01
Налог на прибыль	0,41	0,48	0,07
Чистая прибыль	1,62	1,9	0,28

Минимальное значение удельного веса налога на прибыль увеличился незначительно на 0,07%, что не повлияло на рост доли прибыли от продаж в выручке на 0,75 %.

Удельный вес чистой прибыли – на 0,28 %.

Для определения эффективности использования активов и ресурсов следует рассчитать и проанализировать показатели рентабельности при использовании коэффициентного метода (таблица 13).

Таблица 13 – Расчет показателей рентабельности ООО «Техкомплект», %

Показатель	2023 г.	После проведения мероприятий	Изменение, + / -
Рентабельность собственного капитала	0,099	0,124	0,025
Рентабельность заемного капитала	1,006	1,265	0,259
Рентабельность совокупных активов по чистой прибыли	0,09	0,113	0,023
Рентабельность перманентного капитала	0,099	0,124	0,025
Рентабельность оборотных капитала	0,045	0,057	0,012

Итак, проведенные расчеты и анализ изменений показал, что показатели рентабельности имеют положительную динамику.

Наибольшее значение среди коэффициентов рентабельности, по-прежнему, имеет рентабельность заемного капитала, величина которой увеличилась на 0,259 %, что говорит о высоких рисках для данной организации.

Наибольший прирост наблюдается по рентабельности источников финансирования. Так, рентабельность собственного капитала увеличилась на 0,025 %, рентабельность заемного капитала – на 0,259 %.

Рентабельность оборотных активов увеличилась на 0,012%, собственного капитала – на 0,025 %.

Аналогичная динамика у общей рентабельности, где наблюдается рост показателя на 0,344 % (рисунок 10).

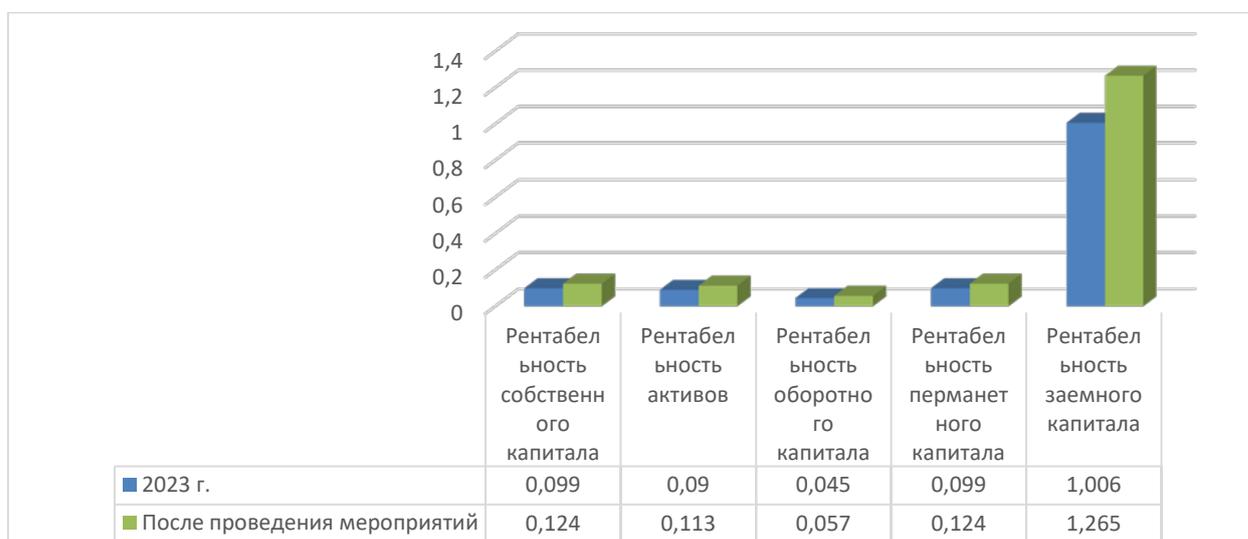


Рисунок 10 – Показатели рентабельности ООО «Техкомплект», %

Следовательно, показатели рентабельности имеют положительную динамику, что указывает на положительный эффект от проведенных мероприятий.

Выводы по третьему разделу.

Для обеспечения роста финансовых результатов ООО «Техкомплект» предлагается провести мероприятия, направленные:

- на снижение себестоимости. Предлагается руководителю отдела материально-технического снабжения организовать работу напрямую с производителями запасных частей на договорной основе. В результате ООО «Техкомплект» будет иметь экономию средств в 21 %, снижая, при этом, объем себестоимости на 0,1 %;
- на повышение выручки. Предлагается для увеличения выручки за счет привлечения новых контрагентов можно использовать различные стратегии и подходы, предложенные в третьем разделе;
- снижение объемов расходов за счет внедрения системы регулирования расходов, так как их объем оказывает отрицательное влияние на прибыль от продаж и рентабельность от продаж.

Предлагается снизить объем расходов через совершенствование подходов затрат предполагает покупку и установку спутниковой системы слежения «Автотрекер» на транспортные средства организации. Представленные мероприятия позволят в целом повысить финансовые результаты ООО «Техкомплект», что положительно в целом отразится на его финансовом благополучии.

Заключение

В экономической теории категория финансового результата является ключевым показателем для оценки эффективности деятельности предприятия.

В первом разделе работы были рассмотрены теоретические основы проведения анализа финансовых результатов. Методологическим инструментом при проведении анализа финансовых результатов в современных условиях считается разработанная для предприятий, вне зависимости от организационно-правовой формы и формы собственности, модель по формированию и использованию финансового результата. Анализ формирования и распределение прибыли предполагает проведение с алгоритма, который рассматривается в первом разделе выпускной-квалификационной работы.

Анализ состава и динамики прибыли предполагает проведение горизонтального анализа, который позволяет осуществить сравнение каждой позиции с предыдущим периодом и определить факторы, влияющие на изменение показателей. Проведение анализа структуры прибыли на основе вертикального анализа позволяет определить долю каждого показателя отчета о финансовых результатах к общему объему выручки с определением степени влияния отдельного элемента на результат.

Особое значение при анализе прибыли предприятия имеет факторный анализ, который проводят исходя из порядка ее формирования. Обобщая представленные понятия, следует сделать констатировать тот факт, что финансовые результаты деятельности отражает уровень эффективности использования активов и ресурсов предприятия, и измеряется показателями прибыли и рентабельности.

Анализ показателей прибыли и рентабельности является важным инструментом для оценки финансового благополучия предприятия, разработки финансовой стратегии развития бизнеса.

Анализ финансовых результатов базируется на информации, представленной из бухгалтерского баланса и отчета о финансовых результатах на основе методов финансового анализа.

Во втором разделе рассмотрена технико-экономическая характеристика ООО «Техкомплект», а также проведен анализ доходности и рентабельности.

В результате сокращения чистой прибыли в 2023 г. чистая прибыль на одного работника сократилась в 2023 г. по отношению к 2022 г. на 89,81%, следовательно, руководству ООО «Техкомплект» необходимо максимально эффективно управлять расходами с целью обеспечения роста чистой прибыли и положительной динамики чистой прибыли на одного работника, а также обеспечения роста рентабельности персонала

Следовательно, проведенный анализ показал, что ООО «Техкомплект» необходимо пересмотреть расходы с целью обеспечения положительной динамики чистой прибыли, а также необходимо увеличить спрос услуги, производимые в ООО «Техкомплект», с целью обеспечения поступательного развития общества и обеспечения эффективной деятельности

Исходя из вышеизложенного можно сделать вывод, что в исследуемом периоде наблюдается рост всех показателей доходности, но при этом отмечается снижение показателей продаж. Данный факт свидетельствует о том, что соотношение доходов и расходов зависит от принципов ведения учета.

Для обеспечения роста финансовых результатов ООО «Техкомплект» предлагается провести мероприятия, направленные:

- на снижение себестоимости. Предлагается руководителю отдела материально-технического снабжения организовать работу напрямую с производителями запасных частей на договорной основе. В результате ООО «Техкомплект» будет иметь экономию средств в 21 %, снижая, при этом, объем себестоимости на 0,1 %;

- на повышение выручки. Предлагается для увеличения выручки за счет привлечения новых контрагентов можно использовать различные стратегии и подходы, предложенные в третьем разделе.
- снижение объемов расходов за счет внедрения системы регулирования расходов, так как их объем оказывает отрицательное влияние на прибыль от продаж и рентабельность от продаж.

Предлагается снизить объем расходов через совершенствование подходов затрат предполагает покупку и установку спутниковой системы слежения «Автотрекер» на транспортные средства организации. Представленные мероприятия позволят в целом повысить финансовые результаты ООО «Техкомплект», что положительно в целом отразится на его финансовом благополучии.

Список используемой литературы и используемых источников

1. Абдукаримов И.Т., Беспалов М.В. Анализ финансового состояния и финансовых результатов предпринимательских структур : учеб. Пособие. М. : ИНФРА-М, 2022. 214 с.
2. Абрютина М.С., Грачев А.В. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия. М. : Дело и сервис, 2021. 272 с.
3. Адаменко А.А., Тобольская Т.Е. Прибыль как элемент финансовых результатов, ее значение, функции и методы планирования // Международный журнал. Естественно-гуманитарные исследования. 2020. № 23 (1). С. 4-9. URL: <https://cyberleninka.ru/> (дата обращения: 30.04.2024).
4. Арабян К. К. Анализ бухгалтерской (финансовой) отчетности внешними пользователями. М. : КноРус, 2021. 304 с.
5. Бадмаева Д. Г. Анализ финансовой отчетности предприятия : учеб. пособие. М. : Проспект Науки. 2022. 529 с.
6. Бариленко В.И. Комплексный анализ хозяйственной деятельности : учебник и практикум для вузов. М. : Юрайт, 2020. 455 с.
7. Бланк И.А. Управление финансовыми ресурсами: учебное пособие. М. : Омега-Л, 2019. 768 с.
8. Буваева А.А., Егорова Р.Р. Формирование и распределение прибыли на предприятии // Экономика и социум. 2021. № 11 (90). С. 867-871. URL: <https://cyberleninka.ru/> (дата обращения: 30.04.2024).
9. Власова Н.С. Анализ финансовых результатов деятельности организации // Деловой вестник предпринимателя. 2021. № 4 (2). С. 19-24. URL: <https://cyberleninka.ru/> (дата обращения: 30.04.2024).
10. Горчикова Г.Н., Шкапенков С.И. Управление формированием прибыли в коммерческой организации // Экономические науки. 2019. № 2 (26). С. 77-81. URL: <https://cyberleninka.ru/> (дата обращения: 30.04.2024).

11.Гражданский кодекс Российской Федерации (ГК) [Электронный ресурс] : Федеральный закон от 30.11.1994 (в ред. 11.03.2024). URL: <http://www.consultant.ru> (дата обращения: 3.05.2024).

12.Донцова Л. В. Анализ бухгалтерской (финансовой) отчетности : учебник. М. : Дело и сервис, 2023. 292 с.

13.Дудник Д.В., Шер М.Л. Основы финансового анализа : учеб. пособие. М. РГУП, 2020. 232 с.

14.Жарылгасова Б. Т., Суглобов А. Е, Савин В.Ю. Анализ финансовой отчетности : учеб. пособие. М. : Титан эффект, 2023. 320 с.

15.Жулина Е. Г., Иванова Н.А. Анализ финансовой отчетности : учеб. пособие. М. : Дашков и Ко, 2021. 272 с.

16.Исаева Ш.М., Габимова К.А. Бухгалтерская финансовая отчетность организации как информационная основа анализа финансового состояния // Экономика и социум. 2022. № 4 (47). С. 333–337. URL: <https://cyberleninka.ru/> (дата обращения: 30.04.2024).

17.Камысовская С.В., Захарова Т.В. Бухгалтерская финансовая отчетность: формирование и анализ показателей : учеб. пособие. М. : ИНФРА-М, 2022. 432 с.

18.Касимова Д.М. Направления улучшения финансового состояния предприятия // Наука: общество, экономика, право. 2021. № 4. С. 314-322. URL: <https://cyberleninka.ru/> (дата обращения: 30.04.2024).

19.Кирьянова З. В., Седова Е.И. Анализ финансовой отчетности : учебник для бакалавров. М. : Юрайт, 2023. 432 с.

20.Кобелева И.В., Ивашкина Н.С. Анализ финансово-хозяйственной деятельности коммерческих организаций : учеб. пособие. М. : ИНФРА-М, 2020. 256 с.

21.Комплексный анализ финансово-хозяйственной деятельности фирмы : учеб. пособие ; под. ред. В.И. Флегонтова. М. : Аспект Пресс, 2020. 333 с.

22.Куприянова Л.М. Финансовый анализ : учеб. пособие. М. : ИНФРА-М, 2021. 157 с.

23.Лытнева Н.А., Парушина Н.В. Оценка финансового состояния организации на основе бухгалтерской отчетности // Международный журнал. Естественно-гуманитарные исследования. 2020. № 27 (1). С. 279-285. URL: <https://cyberleninka.ru/> (дата обращения: 30.04.2024).

24.Мельник М.В., Герасимова Е.Б. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия : учеб. пособие. М. : ФОРУМ : ИНФРА-М, 2020. 208 с.

25.О формах бухгалтерской отчетности организаций. [Электронный ресурс] : Приказ Министерства финансов Российской Федерации от 02.07.2010 № 66 (в ред. 19.04.2019). URL: <http://base.consultant.ru> (дата обращения: 4.05.2024).

26.Об обществах с ограниченной ответственностью [Электронный ресурс] : Федеральный закон от 08.02.1998 № 14-ФЗ (ред. от 16.04.2022). URL: <http://base.consultant.ru> (дата обращения: 4.05.2024).

27.Пласкова Н.С. Анализ финансовой отчетности : учебник. М. : АВТОР, 2022. 520 с.

28.Пятов М.Л., Соколова Н.А. Анализ финансовой отчетности : учеб. пособие. М. : Бухгалтерский учет, 2023. 352 с.

29.Селезнева Н.Н., Ионова А.Ф. Анализ финансовой отчетности организации : учеб. пособие. М. : Юнити-Дана, 2023. 584 с.

30.Смекалов П.В., Бадмаева Д.Г., Смолянинов С.В. Анализ финансовой отчетности предприятия : учеб. пособие. М. : Проспект Науки, 2022. 472 с.

31.Современный экономический словарь ; под ред. Б.А. Райзберга, Л.Ш. Лозовского, Е.Б. Стародубцевой. М. : ИНФРА-М, 2023. 512 с.

32.Черненко А.Ф., Башарина А.В. Анализ финансовой отчетности : учеб. пособие. М. : Феникс, 2021. 288 с.

33.Шеремет А.Д. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия : учебник. М. : ИНФРА-М, 2021. 374 с.

34.Шредер Н.Г. Анализ финансовой отчетности : учеб. пособие. Челябинск : Альфа-пресс, 2021. 987 с.

35.Экономический анализ : учебник для вузов ; под ред. Н. В. Войтоловского, А. П. Калининой, И. И. Мазуровой. М. : Юрайт, 2021 291 с. URL: <https://ez.el.fa.ru:2428/bcode/473099> (дата обращения: 07.05.2024).

36.Экономический анализ: учебник ; под ред. О.В. Ефимовой. М. : КноРус, 2021. 381 с. URL: <https://book.ru/book/936232> (дата обращения: 07.05.2022).

Приложение А

Бухгалтерская отчетность ООО «Техкомплект»

Таблица А.1 – Сводные показатели Бухгалтерского баланса ООО «Техкомплект» за 2021- 2023 год, тыс.руб

АКТИВ	На 31.12.2023	На 31.12.2022	На 31.12.2021
Материальные внеоборотные активы (включая основные средства, незавершенные капитальные вложения в основные средства)	-	-	-
Нематериальные, финансовые и другие внеоборотные активы (включая результаты исследований и разработок, незавершенные вложения в нематериальные активы, исследования и разработки, отложенные налоговые активы)	-	-	-
Запасы	5235	52345	12344
Денежные средства и денежные эквиваленты	4846	25909	72043
Финансовые и другие оборотные активы (включая дебиторскую задолженность)	133557	53650	58281
Баланс	143638	131904	142668

Продолжение Приложения А

Продолжение таблицы А.1.

Пассив	На 31.12.2023	На 31.12.2022	На 31.12.2021
Капитал и резервы (Целевые средства, Фонд недвижимого и особо ценного движимого имущества и иные целевые фонды)	130639	118226	101465
уставный капитал	1000	1000	1000
Долгосрочные заемные средства	3500	11631	39560
Краткосрочные заемные обязательства	-	-	-
Кредиторская задолженность	8084	744	533
Другие краткосрочные обязательства	415	303	110
Баланс	14638	131904	142668

Продолжение Приложения А

Таблица А.2 – Отчет о финансовых результатах ООО «Техкомплект» за 2022-2023 год, тыс.руб

Показатель	За 2023г	За 2022г
Выручка ⁵	765234	705801
Расходы по обычной деятельности	(762001)	(702543)
Прочие доходы	12705	18200
Прочие расходы	(314)	(424)
Проценты к уплате	(57)	-
Налоги на прибыль(доходы)	3155	4273
Чистая прибыль(убыток)	12412	16761